

## Expert for you! Catalogo 2023



### 1. NEGOZIARE CON SUCCESSO CON GLI INVESTITORI: strategie, modalità e tempistiche

Come approcciare nel modo più efficace ed efficiente gli investitori per garantire la probabilità di successo del deal: tipologia di investitori, fase di sviluppo e target/obiettivo, strategie, prerogative, modalità e tempistiche.



#### **Antonio Falcone**

Vice Presidente Esecutivo e Responsabile Investimenti presso Utopia SIS S.p.A., vanta 25 anni di esperienza nel settore dell'Asset Management in aziende del settore come Gruppo Deutsche Bank, Diners Italia, Axa Assicurazioni e Unicredit; con un rilevante track record di ruoli, funzioni, incarichi ricoperti e obiettivi raggiunti. Ha ricoperto il ruolo di Head of Institutional Investor e membro del comitato di Asset Allocation in Kairos Partners. Negli ultimi anni è stato membro di vari Advisory Board di fondi di Private Equity.



#### **Antonio Danieli**

Direttore Generale e Vice Presidente di Fondazione Golinelli, Amministratore unico dell'acceleratore G-Factor S.r.l., Presidente della Società di investimento Utopia SIS S.p.A. e Presidente del Board dei Trustee del Trust Eureka Giardino delle imprese; si occupa di educazione, formazione, trasferimento tecnologico, innovazione, accelerazione ed investimenti finanziari in nuove realtà imprenditoriali. In passato ha lavorato in società internazionali di consulenza aziendale (KPMG e Accenture) e ha diretto un centro di ricerca socio-economica (Fondazione Nomisma TS).

### 2. IL BILANCIO: come trasformare i costi R&D in un ricavo

Come impostare correttamente, e al contempo nella maniera più efficiente, il bilancio civilistico: regole generali, eventuali vantaggi fiscali, recupero dei costi dal corretto trattamento degli investimenti di ricerca, orientamenti normativi per una startup innovativa, iscrizione al registro.



#### **Federica Tadini**

In G-Factor come Responsabile Operativo nel 2022, precedentemente ha maturato 8 anni di esperienza in PricewaterhouseCoopers come manager dove si è occupata principalmente di revisione di bilanci sia di grandi gruppi multinazionali che di PMI. Nel corso delle sue esperienze ha concluso molteplici progetti coordinando le attività di numerosi team di lavoro e i rapporti con i clienti. Grazie alla sua conoscenza delle realtà aziendali, dei sistemi e dei processi di imprese già sviluppate e grandi gruppi industriali, è in grado di fornire alle startup una visione d'insieme per il supporto nello sviluppo di giovani imprese innovative per farle crescere e raggiungere gli obiettivi.

### 3. SET DOCUMENTALE: conoscere i propri diritti nelle diverse fasi di sviluppo di un progetto

Come contrattare più rapidamente un deal sulla base di un set documentale ben preparato per costituire una newco e/o per affrontare un aucap: term sheet, ADI, statuto, diritti e principali meccanismi dell'investimento.



#### **Matteo Canonico**

Ha maturato esperienza in diritto societario e nell'area dell'M&A. La sua attività si focalizza nella consulenza "day by day", curando, tra l'altro, la preparazione di contratti commerciali, contratti di acquisizione di società, patti parasociali e documentazione ancillare. Si è laureato con lode in Giurisprudenza nel 2009 presso l'Università di Bologna.

## 4. REGOLATORIO & LIFE SCIENCE: impostare una strategia cost saving

Come strutturare una strategia di sviluppo corretta che tenga conto del sistema regolatorio nel settore delle Life Science: quali punti di attenzione principali, quali interrogativi ci si deve porre subito per non perdere tempo e denaro inutilmente, quali riferimenti a livello internazionale.



### **Gianluca Sferrazza (CNR)**

Ricercatore presso l'Istituto di Farmacologia Traslazionale - Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR). Gianluca ha maturato esperienze nella ricerca traslazionale, nella scienza regolatoria e nel trasferimento tecnologico. Da anni collabora con G-Factor ed è coinvolto nella mentorship scientifica dei programmi di accelerazione offrendo supporto scientifico e regolatorio per lo sviluppo dei prodotti bio-medici e monitoraggio tecnico-scientifico dei progetti di ricerca.

## 5. BREVETTI & LIFE SCIENCE: definire una strategia brevettuale

Principali elementi per il deposito di un IP e per la costituzione di una solida strategia brevettuale: come redarre e portare avanti domande di brevetto italiane, europee ed internazionali su argomenti nel campo chimico, farmaceutico e biotecnologico, come comportarsi nelle procedure di opposizioni presso l'Ufficio Brevetto Europeo.



### **Valeria Croce**

Laureata in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche presso l'Università degli Studi di Pavia ed è Consulente in Brevetti e Design presso Jacobacci & Partners dal 2008. Valeria lavora nel campo della chimica, della farmaceutica e delle biotecnologie, in particolare per quanto concerne nuovi processi chimici o miglioramenti di processi di sintesi, preparazione di polimeri, sintesi enzimatica, nuovi composti farmaceutici, anticorpi, nuovi usi medici, biotecnologie agro-alimentari, estratti vegetali, integratori alimentari, cosmetici, nonché trattamenti delle acque reflue, lavorazione di tessuti, dispositivi medicali ed agenti di contrasto.

## 6. Modello VENTURE CLIENT per la crescita delle startup

Panoramica dei principali modelli di open collaboration corporate-startup con focus sul venture client, come ricercare il partner ideale, come prepararsi alla collaborazione con le aziende, success stories, offerta BOOM a supporto delle startup



### **Valeria Racemoli**

Valeria è Open Innovation Project Manager in InnovEcos - il Global Open Innovation Hub di Crif, all'interno del quale gestisce progetti di intrapreneurship aziendale ed accelerazione di startup. E' entrata a far parte di CRIF a dicembre 2016 e in precedenza si è occupata di analisi regulatory a livello italiano ed europeo, con particolare attenzione agli impatti regolamentari sull'innovazione e lo sviluppo tecnologico.



### **Emilio Tropea**

Emilio è Open Innovation & Ecosystem Project Lead in InnovEcoS - il Global Open Innovation Hub di Crif. Segue la collaborazione con le Startup sulla base del modello di Venture Client, attraverso lo scouting proattivo e la promozione di metodologie design-driven per creare nuove evoluzioni di prodotto e lo sviluppo di modelli di business basati su ecosistemi digitali. È entrato a far parte di CRIF da giugno 2019. Laureato in International Management presso l'Università di Bologna; prima di CRIF, ha maturato + 5 anni di esperienza in Open Innovation come management consultant presso KPMG e GELLIFY, progettando nuove strategie di business model e customer experience per spin-off aziendali e start-up.

**FORMAT** | 1h frontale + 1h esperti a disposizione per approfondire le necessità dei partecipanti

**COSTO** | 100 € a webinar

**SCONTISTICA** | 50€ per la partecipazione ai primi due workshop per chi è iscritto o si iscriverà alla newsletter di Startup Community e/o alla Membership Boom

**N° PARTECIPANTI** | Max 10

**ATTIVAZIONE** | Al raggiungimento di 5 iscritti

**ISCRIZIONI** | <https://forms.gle/i5u6JZR5PbZCNZd8A>