

RAFFORZAMENTO DEL PROCESSO PARTECIPATIVO PER LA S³ SARDEGNA

**VERBALE DI SINTESI
FOCUS GROUP
4 novembre 2015
Cagliari, Sala Senior - CRP**

GRUPPO: Biomedicina

**Facilitatore: Pietro Disi
Assistente: Enrica Cubeddu**

Il focus group ha inizio alle ore 15.15. Introduce il dott. Alessandro Caredda del CRP, inquadrando l'iniziativa nel più ampio percorso di ascolto avviato nell'aprile del 2013 e specificando gli obiettivi dell'incontro: arrivare a una maggiore focalizzazione sugli ambiti di intervento e sulle potenziali nicchie di mercato del settore.

Prosegue il dott. Giuseppe Serra di Sardegna Ricerche, referente dell'Area di Specializzazione, che riprende in sintesi i risultati dell'analisi SWOT condotta, soffermandosi su punti di forza e di debolezza del settore e ricordando l'importanza di una strategia capace di valorizzare le peculiarità e le potenzialità del Biomed sardo.

Prende quindi la parola il dott. Pietro Disi, che illustra la metodologia del focus group e spiega in che modo il confronto verrà facilitato.

I partecipanti si presentano brevemente.:

- Sergio Uzzau - Porto Conte Ricerche
- Alessandro Meloni - Kemotech Srl (*sostituisce Paolo Lazzari*)
- Pier Andrea Serra - Università di Sassari
- Alba Cabras - Icnoderm Srl (*sostituisce Marco Zaru*)
- Luca Ruiu - Bioecopest Srl
- Andrea Costaglioli - Inpeco SPA
- Alessandra Zucca - Inpeco SPA
- Francesco Cucca - CNR e Università di Sassari
- Alberto Cauli - Università di Cagliari
- Micaela Morelli - Università di Cagliari
- Francesca Frexia - CRS4
- Silvana Urru - CRS4
- Franco Cappai - Fase 1 Srl
- Davide De Forni - Virostatics
- Davide Crobu - Bio-ker Srl
- Rodolfo Schrepfer - Prigen SRL (*sostituisce Giancarlo Tonon*)
- Gessica Pittau - RAS, Assessorato dell'Industria

Viene chiesto ai partecipanti di rispondere a turno alle domande-guida proiettate per la discussione.

Quesito 1)

VANTAGGI COMPETITIVI - Quali sono quelli delle aziende italiane ed europee del settore? Cosa potrebbe innescare nuova competitività per le aziende sarde?

Rodolfo Schepfer – Delegato dott. TononPrigen SRL

Il dott. Schepfer afferma che i vantaggi competitivi potrebbero derivare dagli strumenti finanziari messi a disposizione, intesi come supporto e volano per ciò che le imprese possono sviluppare.

Davide Crobu – BiokerSrl

Il dott. Crobu sottolinea l'importanza di investimenti mirati e di un supporto nelle fasi di ricerca e sviluppo pre-clinico e clinico. Visti i "numeri contenuti" della Sardegna rispetto alle altre realtà europee, dovremmo fare sistema e individuare i settori specifici in cui incanalare le forze con il supporto delle istituzioni.

Sergio Uzzau- Porto Conte Ricerche

Il dottor Uzzau riconosce che le aziende locali potrebbero trarre vantaggio da un "intorno" di ospedali, centri universitari, sistemi e servizi sui quali non sembra esserci ancora un interesse specifico da parte di aziende extra-regionali. Parla di "opportunità non colta" e di "vantaggio competitivo". Gli altri vantaggi competitivi sono associati, ad esempio, all'intensità e alla qualità brevettuale, ma riguardano purtroppo pochi casi in Sardegna. La nuova competitività per le aziende sarde è associata al "fare rete", anche fra sistemi di ricerca e sistemi dei servizi.

Pier Andrea Serra - Uniss

Il dott. Serra afferma che si dovrebbe partire dalle aziende e dai settori che vantano già un'esperienza consolidata; da una vera e propria "pedagogia dei modelli" che funzionano, come nel caso della genetica. Ci si dovrebbe concentrare, in altri termini, sulle peculiarità isolate con prodotti e servizi che possono essere valorizzati in un contesto integrato di aziende, università e centri di ricerca.

Alessandro Meloni – Kemotech Srl

Il dott. Meloni afferma che al momento mancano gli strumenti finanziari, soprattutto per le piccole imprese, così come un supporto per le azioni di internazionalizzazione.

Alba Cabras – Icnoderm Srl

La dott.ssa Cabras ritiene che si debbano "allargare i confini" del settore: non dovrebbe essere strettamente biomedicale, ma potrebbe essere allargato alla dimensione più ampia della salute e del benessere, valorizzando il territorio e le sue potenzialità. L'esempio è quello delle piante officinali, da estendere ai dispositivi medici, alla cosmesi e - estendendo il campo ulteriormente - al turismo.

Luca Ruiu - Bioecopest Srl

Il dott. Ruiu parla dell'importanza di una nuova focalizzazione degli investimenti: meglio ragionare sulle esigenze del mercato che in termini di tecnologia. Segnala la mancanza di capitale di rischio e di un vero approccio manageriale, aspetto su cui la Sardegna pare più indietro di altre realtà, ma considerato fondamentale per costruire una "rete" anche con l'esterno.

Andrea Costaglioli - Inpeco Spa

Il dott. Costaglioli, con diversi esempi, afferma l'importanza della presenza di realtà multinazionali nei mercati del Biomed, evidenziando le difficoltà proprie del "muoversi da soli".

Francesco Cucca - CNR e Uniss

Il dott. Cucca individua un potenziale significativo, in termini di competitività, nelle caratteristiche della popolazione sarda, oltre che nella mole senza precedenti di dati privilegiati che identificano punti d'attacco per le tecnologie farmacologiche. L'esigenza è quella di arrivare a un sistema integrato, che parta dalla ricerca di base e valorizzi il patrimonio di risultati e dati di cui siamo in possesso.

Alberto Cauli - Unica

Il dott. Cauli sottolinea l'importanza di puntare sui settori in cui siamo già primi per poter competere con le realtà più importanti.

Micaela Morelli - Unica

Anche la dott.ssa Morelli individua i vantaggi competitivi nell'elemento territoriale. In Sardegna possiamo dirci unici nell'ambito genetico, che ci permette di realizzare studi di rilevanza assoluta e d'interesse, ad esempio per la medicina personalizzata su patologie specifiche. Un altro ambito-chiave è quello della salute e del benessere, con l'esempio della fitoterapia. Alcune proposte progettuali:

- 1) creare piattaforme digitali per la gestione dei dati clinici;
- 2) valutare le potenzialità degli studi sulla farmaco-equivalenza, analizzando l'equiparabilità fra i farmaci *branded* e le alternative bioequivalenti in termini di efficacia.

Franco Cappai - Fase 1 Srl

Il dott. Cappai suggerisce di concentrarsi sulla "creazione del valore" più che sulla "creazione d'impresa". Le aziende del settore, infatti, sono poche e a creare valore in Sardegna sono in realtà i ricercatori, sia in ambito universitario che in ambito privato. Ricercatori che possono contare su una varietà di infrastrutture e competenze uniche. Bisognerebbe inoltre capire cosa si fa a livello nazionale e internazionale, aprendosi al confronto.

Silvana Urru - CRS4

La dottoressa Urru evidenzia la mancanza di integrazione e di interoperabilità tra competenze e conoscenze, segnalando l'esigenza di incentivi per la formazione soprattutto per le aziende

più piccole. Si dovrebbero inoltre garantire tempi certi e meno burocrazia, senza sacrificare la dimensione del controllo.

Davide De Forni – Virostatics presso Porto Conte ricerche

Il dott. De Forni sostiene che "innovare" significa distinguersi da quello che c'è già. Per il Biomed sardo ciò può tradursi in una rete tra centri di ricerca e imprese, con un'offerta di know how e di servizi unica, oltre che strumenti - non solo finanziari - capaci di valorizzare l'interazione tra i diversi soggetti coinvolti.

Quesito 2)

INNOVAZIONE - Che innovazioni e/o strumenti innovativi sono stati introdotti e da chi? Con quali risultati? Quali sono i fabbisogni di innovazione del Biomed sardo?

Sergio Uzzau – Porto Conte ricerche

Il dottor Uzzau sottolinea la dimensione di processo dell'innovazione, da non intendere come qualcosa di discontinuo o legata all'introduzione di uno strumento particolare. Propone di "partire dalla storia delle nostre aziende per capire, in base ai pochi numeri che abbiamo, il comune denominatore che le ha tenute a galla". Non esclude il ruolo degli strumenti finanziari, che spera non vengano meno, ma li colloca in un insieme più ampio di "facilitatori di capacità territoriale", di una visione capace di intercettare un problema globale distinguendosi per approccio e opportunità localmente definite. Fa l'esempio della struttura genetica e degli endemismi vegetali e animali. "Se qualcuno è andato avanti non l'ha fatto da solo": nel contesto rarefatto delle aziende Biomed sarde, occorre dunque puntare sui centri aggregazione e sulla qualità di una rete costruita localmente e non contraria all'internazionalizzazione.

Pier Andrea Serra - Uniss

Sottolineando il legame fra genetica e alimentazione, il dott. Serra ricorda le potenzialità delle aziende sarde nelle produzioni alimentari associandola all'importanza attuale dei prodotti caratteristici del territorio. Spiega che si occupa di biosensori e che, partendo dai neurosensori, sviluppa oggi applicazioni per l'agrifood, in grado di dire alle aziende quando e quanto il prodotto di gamma perde le proprietà per via del trasporto.

Illustra poi le proprie idee innovative, dalle biomasse legate agli scarti delle produzioni agroalimentari alle applicazioni degli stessi in ambito wellness e beauty.

Alessandro Meloni - Kemotech Srl

Il dott. Meloni sottolinea il rapporto fra innovazione e finanziamenti associati ai brevetti, affermando l'importanza di un supporto costante.

Alba Cabras – IcnodermSrl

Ribadisce l'opportunità di sfruttare gli scarti delle produzioni agroalimentari per altri scopi (es. cosmetici) al fine di mettere insieme tutte le ricchezze del territorio.

Luca Ruiu - Bioecopest Srl

Il Dott. Ruiu, facendo l'esempio degli Stati Uniti d'America, spiega che dal suo punto di vista le vere opportunità sono legate all'acquisizione delle piccole aziende da parte delle multinazionali. Le criticità sarebbero legate invece ai tempi del processo di registrazione, che è molto lungo e richiede un capitale piuttosto ingente. Chi fa innovazione, dunque, è perché ha il capitale e mira a prodotti specifici.

Francesco Cucca CNR e Uniss

Il dott. Cucca afferma che ci sono delle cose che stanno maturando ora che possono dare un vantaggio competitivo. In Sardegna, in particolare, sono stati sviluppati nuovi strumenti di analisi e importanti modelli umanizzati.

Alberto Cauli - Unica

Il dott. Cauli ribadisce l'importanza dei vantaggi dell'insularità in ambito genetico.

Micaela Morelli - Unica

La dott.ssa Morelli spiega che si dovrebbe tendere a una gestione con vere competenze e capacità di management. Un altro elemento innovativo sarebbe la semplificazione di tutti i processi.

Francesca Frexia - CRS4

La dott.ssa Frexia segnala l'esigenza di costruire strumenti e tecniche per analizzare e utilizzare i dati unici a disposizione. Questo non può che partire da una razionalizzazione dei sistemi e dei processi attuali. Un altro fabbisogno di innovazione è relativo alla formazione e allo sviluppo di nuove competenze.

Silvana Urru CRS4

La dott.ssa Urru sottolinea l'importanza della informatizzazione dei dati, denunciando ad esempio la mancanza di un registro tumori nella provincia di Cagliari.

Franco Cappai - Fase 1 Srl

Innovazione, spiega il dott. Cappai, significa intercettare processi di innovazione che magari vengono fatti in altri contesti, ma che si possono facilmente importare. Propone di puntare sull'innovazione terapeutica, per offrire terapie sperimentali per le malattie rare e oncologiche. Le imprese non dovrebbero fare sempre riferimento al brevetto, ma pensare a modalità alternative di riconoscimento/certificazione di ciò che è stato fatto.

Davide De Forni - Virostatics

Il dott. Forni cita il bando MISE come valido strumento di supporto e afferma, secondo la propria esperienza, l'importanza dell'inserimento in azienda di figure esterne portatrici di innovazione, oltre che dell'internazionalizzazione delle esperienze.

Davide Crobu - Bio-kerSrl

Il dott. Crobu spiega che l'innovazione è già in essere. Nella sua azienda, ad esempio, riguarda la produzione di proteine ricombinanti e la loro successiva riformulazione per lo sviluppo di

farmaci biosimilari e biobetter. Nel territorio esistono già le competenze, così come esistono brevetti depositati, ma esiste anche l'oggettiva difficoltà di confrontarsi con l'aggressività propria del business farmaceutico. Bisognerebbe infatti poter contare su un supporto fino alla fase 2, con investimenti decisi che permettano di stringere rapporti commerciali.

Il dott. Cappai, a tal proposito, ipotizza partnership in cui l'azienda venga sostenuta dal pubblico a fronte di una possibile ripartizione dei ricavi.

Rodolfo Schrepfer – Prigen SRL

Il dott. Schrepfer afferma che i risultati si possono ottenere avendo una buona pianificazione della innovazione, propria di una visione strategica della innovazione. "Cosa e a chi servirà?" C'è il mercato? Segnala poi l'esigenza di rapidità nell'esecuzione: "per essere competitivi bisogna arrivare prima".

Quesito 3)

RICERCA - Quale ruolo per pubblico e privato? Quali forme di collaborazione o progetti collaborativi è possibile attivare? Per quali applicazioni?

Micaela Morelli - Unica

Per la dott.ssa Morelli è importante rivalutare il ruolo della ricerca di base, anche attraverso una nuova "alleanza" fra l'università - che agisce a scopo non di lucro - e l'impresa con le sue esigenze di applicazione.

Alberto Cauli - Unica

Il dott. Cauli pone la questione delle caratteristiche dei futuri bandi e del ruolo dei soggetti pubblici di ricerca.

Interviene il dott. Caredda CRP, spiegando che obiettivo del POR e della S3 è trovare il modo per favorire l'investimento privato, nel rispetto della normativa europea sugli aiuti alle imprese.

Interviene anche la dott.ssa Pittau, dell'assessorato dell'Industria, confermando che nell'asse 1 e 3 si parla prevalentemente di impresa.

Davide Crobu – Bio-kerSrl

Il dott. Crobu afferma che si dovrebbe puntare anche sulla partecipazione della grande impresa, da attrarre proprio grazie alla chiarezza dei bandi, alla velocità delle istituzioni e alle potenzialità di un contesto "amichevole" creato proprio dal pubblico.

Sergio Uzzau – Porto Conte ricerche

"Non serve fantasia, basta guardare alle cose che hanno funzionato fino ad ora", afferma il dott. Uzzau, che segnala la necessità di fare chiarezza sui ruoli dei diversi attori coinvolti, anche alla luce degli strumenti normativi. Distingue fra ricerca di base - chiamata alla trasmissione del sapere per tutti - e ricerca industriale, che non può che avere l'azienda come capofila, sottolineando inoltre l'importanza di una valutazione ex post degli stessi centri di

ricerca. Alle grandi aziende può interessare più l'occasione di collaborare con le aziende del territorio - piccole, ma specializzate - che l'opportunità di incentivi finanziari comunque insufficienti.

Andrea Costaglioli - Inpeco Spa

Il dott. Costaglioli testimonia l'atteggiamento differente della grande azienda, autonoma dal punto di vista finanziario e più interessata ad avere università e centri di ricerca disponibili, oltre che tempi brevi. Difficile, inoltre, immaginare che la grande impresa possa stipulare accordi per lasciare redditi nel territorio: è più realistico chiederle di coinvolgere le PMI nei progetti, attraverso partnership mirate. La grande azienda, dunque, non ha bisogno di soldi bensì di competenze e infrastrutture.

Alessandro Meloni - Kemotech Srl

Ribadisce l'importanza delle piccole imprese per il Biomed sardo: non solo start up, ma anche altre aziende con esperienza da mettere in rete per creare un ambiente attrattivo.

Luca Ruiu- Bioecopest Srl

Il dott. Ruiu segnala che andrebbe trovato un modello, un "ecosistema" capace di mettere insieme organismi di ricerca, start up, buyer e multinazionali con la garanzia di vantaggi reciproci. La burocrazia, legata ad esempio alla rendicontazione, sembra essere l'ostacolo principale. Ostacolo che rischia anche di rovinare il rapporto con la grande impresa.

Alba Cabras - Icnoderm Srl

La dott.ssa Cabras ribadisce l'importanza dell'esperienza della piccola impresa.

Pier Andrea Serra - Uniss

Torna sul rapporto fra ricerca universitaria e piccole imprese: partendo dalle reali esigenze delle imprese bisogna capire cosa del *know how* della ricerca si può mettere al loro servizio. L'azienda vuole oggetti, meglio se brevettabili, processi; l'università dovrebbe formare i propri ricercatori pensando anche alle aziende. Il concetto è: cosa abbiamo noi che possiamo offrire alle aziende per farle crescere? Parla di *koinè* e, ancora, di pedagogia. L'idea è concentrare un processo dove si valorizza il prodotto, l'esempio è quello dei nutraceutici. "Si deve entrare nell'ottica della ricerca industriale, da intendere come *spin off* della ricerca di base".

Francesca Frexia CRS4

La dott.ssa Frexia spiega che loro sono coinvolti in diversi progetti con le imprese e segnala l'esigenza di definire non solo i ruoli, ma anche i "confini" con le aziende, ad esempio in materia di proprietà intellettuale.

Silvana Urru - CRS4

Propone di partire dalla qualità esistente, per sfruttare iniziative e investimenti rilevanti già fatti dalla Regione, facendo l'esempio della piattaforma di sequenziamento, ma anche di allargare il confronto e la formazione anche nella stesura dei progetti. Sottolinea l'importanza

della collaborazione con le imprese dell'ICT per risolvere i problemi concreti, legati ad esempio all'invecchiamento.

Davide De Forni – Virostatics

Il dott. De Forni torna sul fattore tempo e spiega che spesso loro si trovano nella situazione di dover accelerare sugli studi a causa della richiesta di aziende partner straniere.

Quesito 4)

BIOECONOMIA - Quali potenzialità rispetto alla più ampia e trasversale dimensione della bioeconomia? Quali rapporti con le altre "aree" della S3?

I partecipanti concordano i seguenti punti di incontro tra Biomed e altri settori:

- Biomed e ICT;
- Biomed e Agrifood;
- Biomed e wellness;
- Biomed e turismo.

Sergio Uzzau – Porto Conte ricerche

"Abbiamo specificità genetiche non solo nella popolazione, ma anche tante patologie zootecniche che sono proprie dei sistemi africani nordorientali, ad esempio, rispetto alle quali siamo avanti e dobbiamo cercare di non bruciare questa distanza". Il dott. Uzzau afferma l'importanza della biomedicina nel settore veterinario e zootecnico, sottolineando il valore del mercato delle produzioni, interno ed esterno, da presidiare con gli elementi "esportabili". Un ulteriore esempio, a tal proposito, è quello dei prodotti alimentari di origine animale e vegetale. "Dobbiamo dunque cercare di sfruttare queste connessioni".

Pier Andrea Serra - Uniss

Il dott. Serra (Uniss) afferma che recentemente, con le colture biologiche, si è scoperto che alcune molecole possono essere nocive. Molta della ricerca biomedica può essere destinata per questo alla sicurezza del prodotto, riutilizzando vecchi studi della ricerca di base nella produzione (biosicurezza).

Luca Ruiu - Bioecopest Srl

Il dott. Ruiu, confermando la trasversalità di alcuni interventi, afferma che il pesticida biologico è un settore chiave e innovativo, che cresce in maniera veloce, come dimostra l'interesse della Bayer.

In chiusura, il referente Giuseppe Serra, riprende un commento raccolto attraverso SardegnaParteciPA: è del Prof. Atzori (Unica), che afferma l'importanza della metabolomica come ambito di ulteriore sviluppo.

La dott.ssa Morelli concorda, come anche gli altri partecipanti. Il dott. Uzzau segnala la contestuale e crescente rilevanza della exposomica.

Il focus group si conclude.

SINTESI FINALE

Punti di attenzione e spunti di lavoro

- Integrazione fra sistema imprenditoriale, sistema della ricerca e sistema dei servizi
- Maggior connessione fra clinica e ricerca
- Valorizzazione dei risultati già raggiunti
- Creazione di momenti di incontro e sviluppo di punti/centri di aggregazione
- Ricerca orientata alle esigenze delle imprese (es. studi sulle bioequivalenze)
- Innovazione nelle formulazioni
- Digitalizzazione del patrimonio informativo

Relazioni fra aree di specializzazione e settori

- Biomed e ICT
- Biomed e agrifood
- Biomed e wellness
- Biomed e turismo

Ambiti di applicazione

- Salute e benessere (es. fitoterapia)
- Cosmesi
- Diagnostica e servizi integrati
- Medicina personalizzata
- Sicurezza e miglioramento qualità dei prodotti
- Produzione animale e zootecnia (es. pesticidi bio)