UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI MILANO

Piano Industriale di Fondazione UniMi 2020-2024

Milano 25 Febbraio 2020

Il contesto

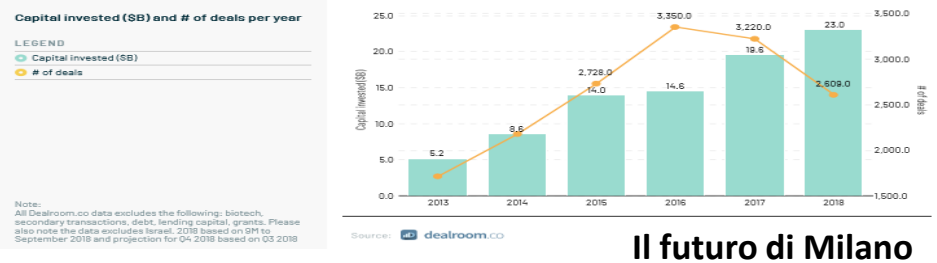
I macro trend a livello globale:

- Le Societal Challenges: Health & wellbeing; Food security & Smart Agriculture; Social, Environmental & Economic Sustainability
- Dalla rivoluzione digitale all'innovazione Deep Tech
- Gli investimenti (volumi, orientamento all'innovazione, nuove fonti)
- Le strategie di Open Innovation: R&D Cooperation & Startup

Il contesto (Milano, Lombardia)

Il Progetto MIND

Atomico - The state of European Tech 2018



Il futuro di Milano

DRAFT - CONFIDENZIALE

La visione: il ruolo di un'*Entrepreneurial University*

Evoluzione dei modelli organizzativi aziendali di gestione dell'innovazione

Dalla Teaching & Research University alla generazione di impatto economico

Industria e Università verso la convergenza
Cresce il bisogno di
Innovazione science-based - Spirito imprenditoriale - Competenze manageriali

Open Innovation

Third Mission

DRAFT - CONFIDENZIALE

Quale missione per Fondazione UNIMI?

Costruire, attraverso lo sviluppo di competenze e servizi manageriali, il dealflow dell'Università degli Studi di Milano in materia di innovazione al fine di **valorizzare gli asset sviluppabili da professori, ricercatori e studenti**

La Fondazione **accede agli asset dell'Ateneo** (non generandone di propri) e svolge il ruolo di **supporto gestionale nei processi di valorizzazione di competenze, conoscenze e trovati** sviluppati nelle attività accademiche di formazione e ricerca

RAFT - CONFIDENZIALE

Progetto di co-sviluppo con partner industriale	Start up innovativa	Formazione executive	Evento sponsorizzato

Obiettivi possibili e misurabili

Creare sviluppo sostenibile basato su fonti di conoscenza qualificate per generare impatto a livello economico e culturale:

1. Rendere Fondazione uno strumento di generazione di valore: **EBITDA =>0**

2. Potenziare le attività di valorizzazione economica dell'Ateneo: **Potenziamento KPI UNIMI**

3. Realizzare progetti ad alto impatto: **Programma Scouting, School of Management, Rete Alumni, Fondo VC**

DRAFT - CONFIDENZIALE

Analisi SWOT

DRAFT - CONFIDENZIALE

Strenghts

- Ampiezza e ricchezza comunità accademica
- Capacità di generazione innovazione
- Presenza mondo sanità
- Ranking Life Sciences
- Distintività su temi sostenibilità e ambiente
- Strategia d'Ateneo su Terza Missione

Weaknesses

- Limitata dimensione/expertise team Fondazione
- Scarsa interazione tra Fondazione e comunità UNIMI
- Modelli gestionali non adeguati
- Disallineamento strategico
- Limitata capacità di investimento

Opportunities

Macrotrends (supra):

- Attenzione alle societal challenges
- Evoluzione science-based/deep tech innovation
- Incremento investimenti in innovazione
- Open Innovation model
- Sviluppo ecosistema Mind

Threats

- Concorrenzialità delle fonti di innovazione
- Time to market innovazione
- Vincoli normativi pubblicistici
- Pregiudizi culturali verso atenei generalisti

Analisi SWOT

Strenghts

- Ampiezza e ricchezza comunità accademica
- Capacità di generazione innovazione
- Presenza mondo sanità
- Ranking Life Sciences
- Distintività su temi sostenibilità e ambiente
- Strategia d'Ateneo su Terza Missione

Weaknesses

- Limitata dimensione/expertise team Fondazione
- Scarsa interazione tra Fondazione e comunità UNIMI
- Modelli gestionali non ottimali
- Disallineamento strategico
- Limitata capacità di investimento

Opportunities

Macrotrends (supra):

- Attenzione alle societal challenges
- Evoluzione science-based/deep tech innovation
- Incremento investimenti in innovazione
- Open Innovation model
- Sviluppo ecosistema Mind

Threats

- Pregiudizi culturali verso atenei generalisti
- Concorrenzialità delle fonti di innovazione
- Time to market innovazione
- Vincoli normativi pubblicistici

DRAFT - CONFIDENZIALE

Opzioni strategiche (rispetto alla situazione AS IS)

1. Ridefinire il target

2. Riorientare le funzioni

3. Ristrutturare il team

4. Riconfigurare l’assetto

Opzioni strategiche (rispetto alla situazione AS IS)

1. Ridefinire il target

DRAFT - CONFIDENZIALE

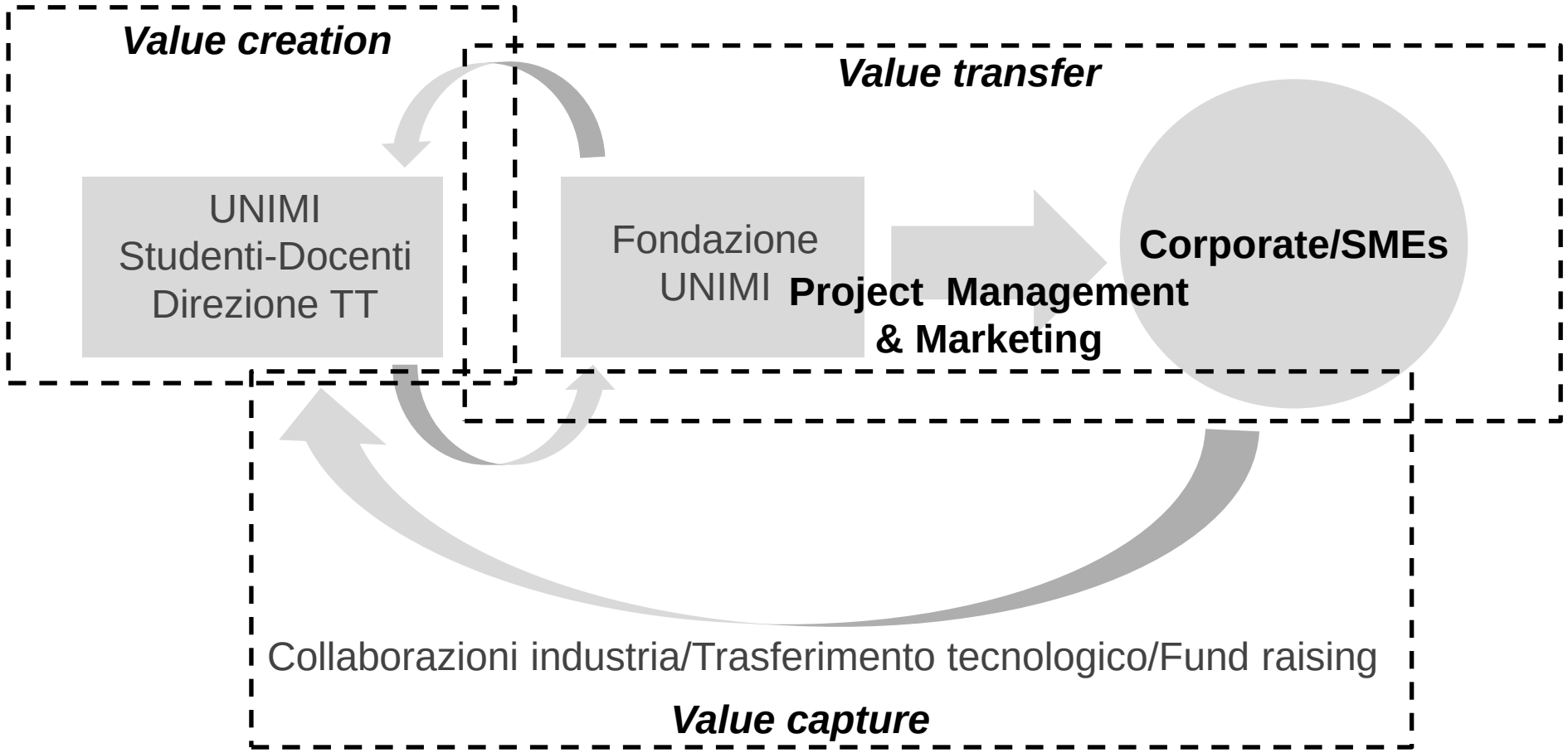
La proposizione di valore: gestire la complessità

Farsi carico della complessità relativa al processo di innovazione verso il mercato (scouting, sviluppo, accelerazione delle conoscenze e dei trovati universitari), **offrendo a imprese, investitori e istituzioni servizi di gestione a valore che abilitino l'accesso al patrimonio di idee e competenze dell'Ateneo e dei suoi partners**

Potenziale di scalabilità: assumere **un ruolo di leadership nella costruzione di una rete di Atenei e di Istituti di ricerca clinica sul tema innovazione**, per garantire l'efficacia e l'ottimizzazione dei processi di valorizzazione

DRAFT - CONFIDENZIALE

L’architettura del valore



DRAFT - CONFIDENZIALE

Settori di intervento

Health & Wellbeing
(Life Sciences)

Biotechnologies
Pharma
Med-tech

Sustainability
(Industrial Tech & Agrifood)

Advanced materials
Smart manifacturing
Agri-food

DRAFT - CONFIDENZIALE

Opzioni strategiche (rispetto alla situazione AS IS)

2. Riorientare le funzioni

DRA

Aree di attività verso il mondo corporate

DRAFT - CONFIDENZIALE

OPEN INNOVATION
(Condivisione Trovati)

FORMAZIONE EXECUTIVE
(Condivisione Saperi)

CORPORATE BRANDING
(Condivisione Valori)

Le possibili alleanze

- Espansione deal flow: altri Atenei lombardi

- Detentori di network su mondo corporate:

MIND

PLUSVALUE

Deloitte.

IQVIA

bugnion
The way to

DRAFT - CONFIDENZIALE

Linee di attività: Open Innovation

OPEN INNOVATION

1. Scouting Program
2. Student Innovation Labs
3. Gestione progetti sviluppo
4. Valorizzazione IP
5. Incubazione Start up

DRAFT - CONFIDENZIALE

1. Scouting Program

Programma di scouting sulle idee di innovazione dei gruppi di ricerca UNIMI suddiviso in cinque fasi:

1. Presentazione proposte: invention disclosure - attività informale di comunicazione delle idee di innovazione

2. Potenziamento progetti: Supporto ai team partecipanti per la messa a punto della strategia di sviluppo e di valorizzazione a mercato e pitch training

3. Selezione: Effettuazione di ricerche di prior art e valutazione di brevettabilità preventiva e pitching davanti a giuria composta dalla Commissione brevetti e da rappresentanti delle funzioni R&D e di gestione IP di aziende appositamente selezionate

4. Premiazione team: grant assegnati dall'Ateneo pari a 40/50K Euro a progetto per i 4/5 migliori progetti

5. Accelerazione progetti: investimento grant e attività di testing, validazione, fast prototyping (secondo quanto concordato con Giuria e Direzione Servizi per l'Innovazione in apposito piano di sviluppo)

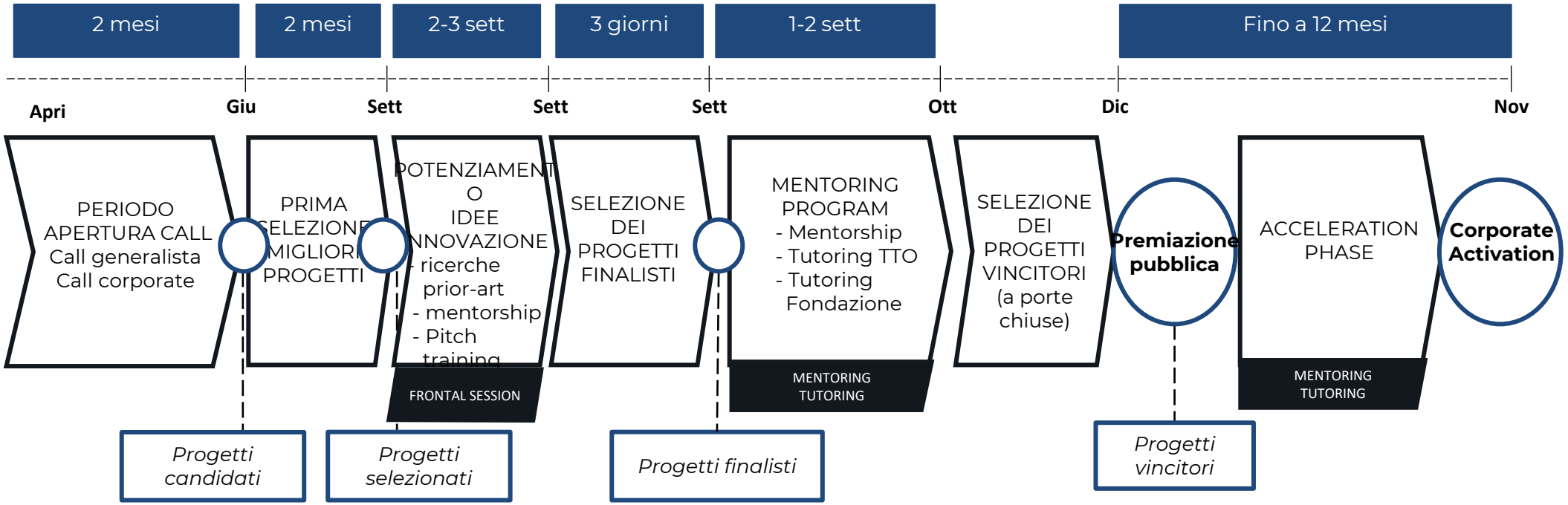
DRAFT - CONFIDENZIALE

Scouting Program: call generalista

Il programma prevederà una call generalista indirizzata a tutti i Dipartimenti d'Ateneo, verrà realizzato annualmente e sarà così declinato:

- da 6 a 9 mesi per le fasi di raccolta, potenziamento, selezione e premiazione dei progetti

- fino ai 12 mesi successivi alla premiazione per la fase di accelerazione



DRAFT - CONFIDENZIALE

Scouting Program: track corporate

Accanto alla call generalista, è prevista una Corporate Sponsorship con lo stanziamento di grant tematici da parte delle aziende affiliate al programma

- Temi di innovazione di interesse aziendale lanciati all'interno della call
- Percorso di potenziamento e exposure alla Giuria del programma
- (Ove di interesse dello Sponsor) Investimento del Grant Corporate per la verifica della feasibility: modalità «open innovation», first refusal right a favore dello Sponsor
- Al termine dell'accelerazione, valutazione dell'investimento per lo sviluppo

Sponsorship di affiliazione: 30K€

Vantaggi per le aziende affiliate

- Accesso ad un deal flow universitario qualificato
- Risparmio costi di attività di scouting
- Derisking sull'operazioni di primo investimento

DRAFT - CONFIDENZIALE

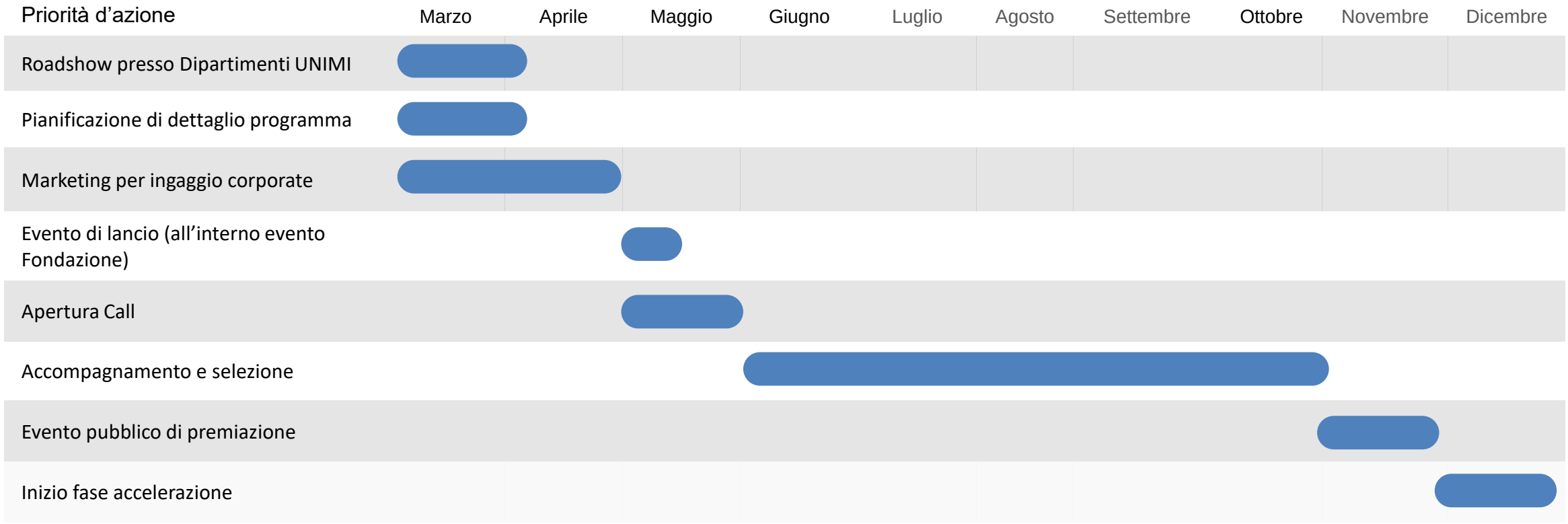
Business Cases: prospects

DRAFT - CONFIDENZIALE

TECHINT

DOBFAR
FULL COLORED CHEMICALS

Azioni rilevanti - Scouting Program



DRAFT - CONFIDENZIALE

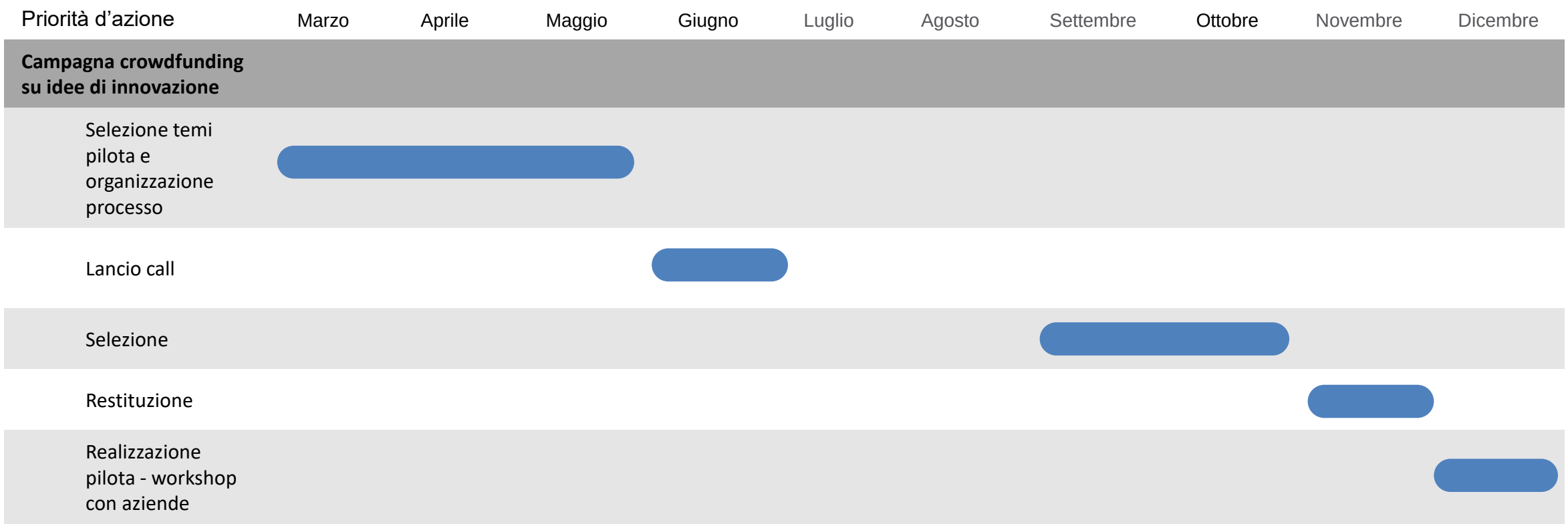
2. Student Innovation Labs

Gli Student Innovation Labs sono un programma di azioni finalizzate **all'attivazione della creatività e dei talenti della comunità studentesca**, in grado di supportare lo **sviluppo delle softskills dei giovani**, fornire accesso ad **esperienze di training professionale su progetti specifici**, sostenere **iniziative di autoimprenditorialità**

Dall'accesso a strumenti come il **crowdfunding**, alla partecipazione ad **hackathon e workshop** improntati a specifiche sfide lanciate da Aziende o Istituzioni, al **supporto della rete dei Mentor** per lo sviluppo di idee imprenditoriali o la realizzazione di iniziative ad impatto sociale o educativo

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - Student Innovation Labs



DRAFT - CONFIDENZIALE

3. Gestione progetti di sviluppo

DRAFT - CONFIDENZIALE

Promozione delle collaborazioni con enti e imprese che portino alla realizzazione di attività di co-sviluppo/trasferimento tecnologico

- **Contratto di co-sviluppo**

una strategia basata sulla valorizzazione del capitale umano, tecnologico e finanziario per caratterizzazione, testing e realizzazione di soluzioni industrialmente applicabili

- **Contratto di Trasferimento Tecnologico**

un’operazione finalizzata al trasferimento dei diritti di sfruttamento di know-how, tecnologie o brevetti

Business Cases: contratti attivati

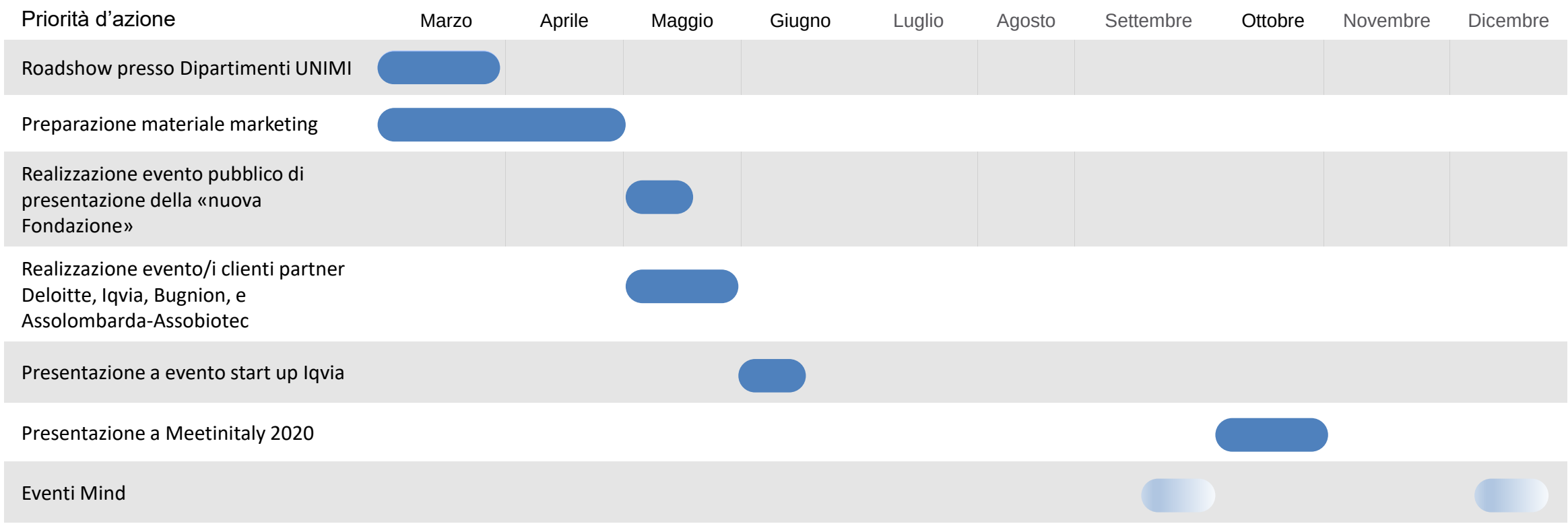
DRAFT - CONFIDENZIALE

MATERIAS®
ideas come to life

GPS TECH

ZSCHIMMER & SCHWARZ

Azioni rilevanti - Gestione progetti di sviluppo



- Da definire

DRAFT - CONFIDENZIALE

4. Valorizzazione IP

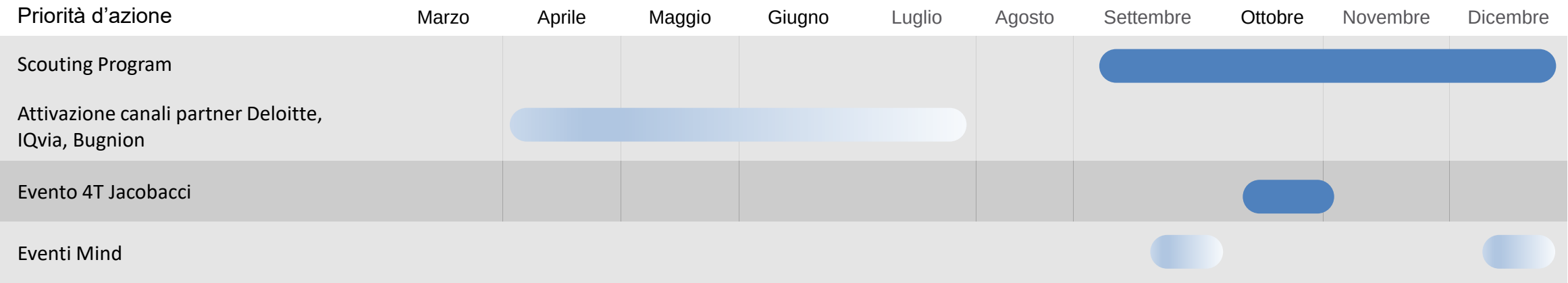
Lo Scouting Program sarà in grado di identificare l'**IP ad alto potenziale di applicazione industriale e di valorizzabilità sul mercato** e di promuovere la collaborazione con le aziende partner: **Corporate Activation**.

In essa le **aziende affiliate al programma, le altre aziende presenti in giuria, ovvero quelle facenti parte dell'Industrial Board** (vedasi infra) potranno investire nella modalità dei Corporate Grant o attraverso Contratti di Co-Sviluppo e Trasferimento Tecnologico ovvero ancora attraverso operazioni dirette di licensing o di creazione di spin-off congiunti.

Fondazione seguirà la gestione delle relazione con i clienti, di promozione delle opportunità di investimento, di definizione dei deal di investimento.

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - Valorizzazione IP



- Da definire

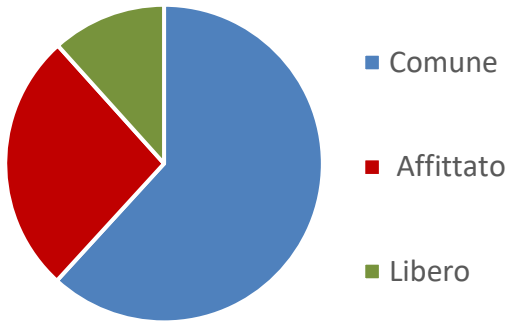
DRAFT - CONFIDENZIALE

5. Incubazione Start up

Occupancy attuale

0

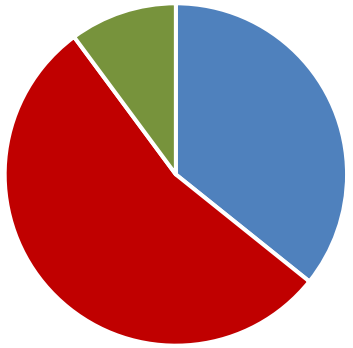
TOTALE	2.725,73
TOTALE comune	1684,37
Totale affittabile	1.041,36
Totale affittato	723,50
Totale libero	317,86



1

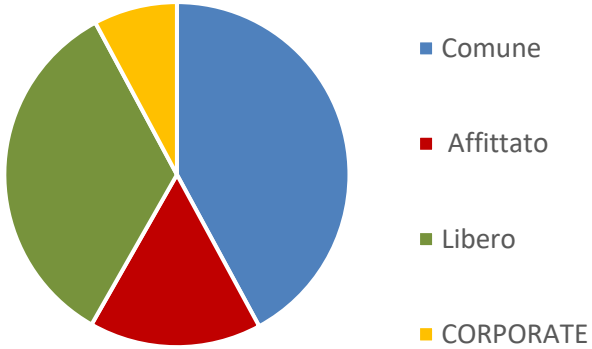
TOTALE	2.077,79
TOTALE comune	742,89
Totale affittabile	1.334,90
Totale affittato	1.124,24
Totale libero	210,66

MQ



2

TOTALE	1.926,38
TOTALE comune	810,77
CORPORATE	151,04
Totale affittabile	964,57
Totale libero	311,12



DRAFT - CONFIDENZIALE

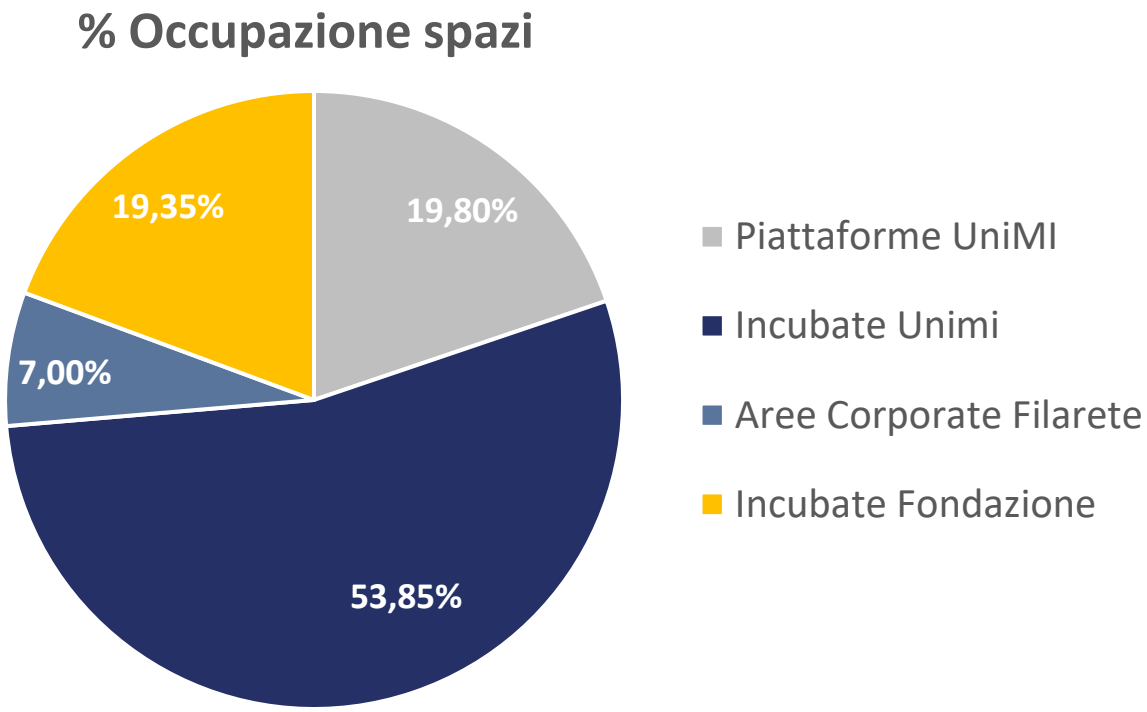
Il building – Occupazione

UNIMI
Unitech OMICS
Biomateriali
Patologia animale
Proteomica

FONDAZIONE
Corporate

SOCIETÀ, contratto UNIMI
A&Q
Copernico
Genespin
GeoTech
GPS Tech
Naicons
R.O.S.E.
Tensive
Zeratech

SOCIETÀ, contratto FONDAZIONE
Dianax
EOS
IT2Europe
Kapa
Laboratorio analisi forensi
Prigen
Proxentia
Vetogene



DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti Incubazione Start up

Priorità d'azione:

1. Programmi ed eventistica sopra indicati

Tempistiche:

2020

DRAFT - CONFIDENZIALE

Linee di attività: Formazione Executive

FORMAZIONE EXECUTIVE

6. School of Management

7. ECM & Clinical Platform

DRAFT - CONFIDENZIALE

La Statale School of Management

UNA SCELTA STRATEGICA

- Il **long-life learning** è una **esigenza di formazione che merita in sé una risposta** ed è coerente con gli attuali **obiettivi strategici** dell'Ateneo e la **mission**
- La Statale School of Management diviene **veicolo per l'attivazione di relazioni forti** con le imprese, pubbliche amministrazioni e gli altri attori del territorio, favorendo l'**indotto** della ricerca conto terzi

- **Aumenta la visibilità** dell'Ateneo attraverso un ambito - quello aziendale - che ben si presta ad attività di **sponsorizzazione e partnership**, con evidenti ricadute positive su tutto l'Ateneo
- **Incrementa le entrate** per Unimi dando soddisfazione a una domanda di formazione manageriale in crescita

DRAFT - CONFIDENZIALE

Università degli Studi di Milano School of Management (emprowered by Fondazione UNIMI)

La School of Management sarà **un'iniziativa dell'Università degli Studi di Milano** indirizzata al mondo executive

Come in tutte le altre azioni di piano, **la Fondazione sarà unicamente soggetto gestore**, cioè unità organizzativa impegnata nella:

- **Pianificazione**
- **Fornitura spazi**
- **Gestione delle attività operative**
- **Promozione e comunicazione**

I vantaggi dell'affidamento della gestione della School alla Fondazione consistono nella opportunità di:

- **Intercettare efficacemente il mercato**
- **Garantire la maggiore snellezza gestionale richiesta dal mercato**
- **Sfruttare le sinergie di network e di relazione con il mondo start up**
- **Possibilità di ingaggio di docenti a livello internazionale**
- **Apertura a docenti**

DRAFT - CONFIDENZIALE

Aree di intervento

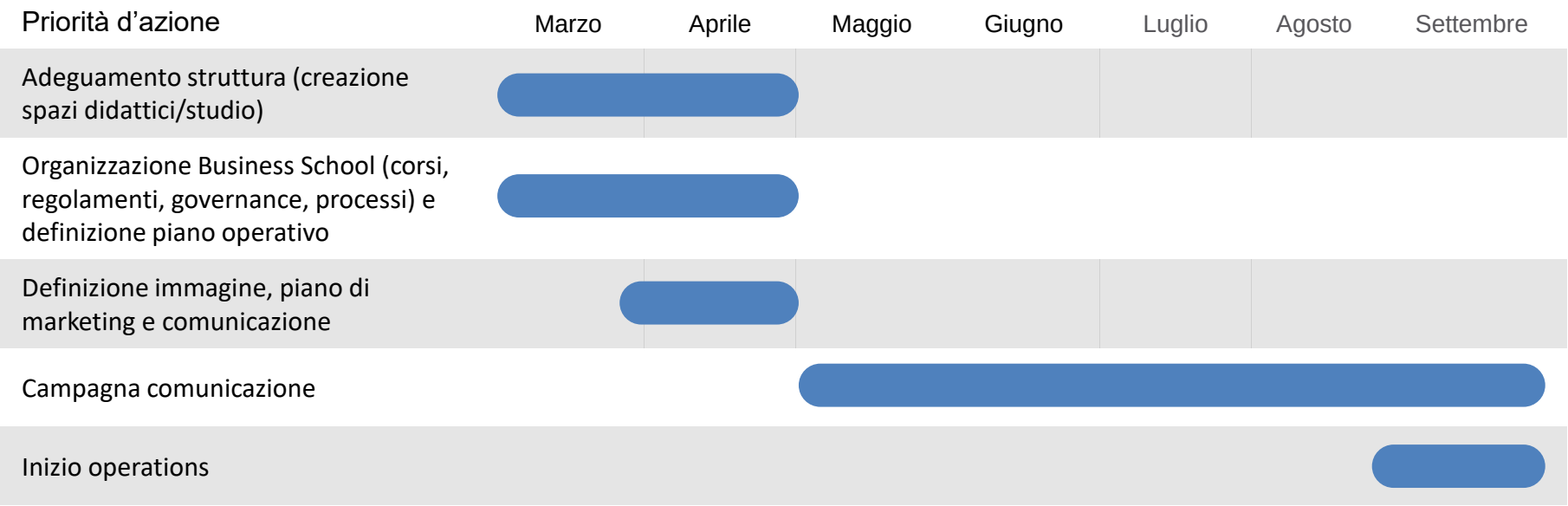
HEALTH CARE MANAGEMENT	SUSTAINABILITY	INNOVATION MANAGEMENT

Le aree della School si raccordano ai settori di intervento della Fondazione evidenziandone le sinergie in termini di:

- Condivisione dei canali con le imprese target di interesse
- Ottimizzazione degli investimenti di marketing e comunicazione
- Ampliamento delle risorse core e - conseguentemente – dell’offerta di servizi al mercato
- Facilità di accesso ai percorsi formativi di livello manageriale per le società incubate
- Incremento attrattività della Fondazione
- Arricchimento dell’offerta didattica della School

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - School of Management



DRAFT - CONFIDENZIALE

7. ECM e Clinical Platform

Fare di Fondazione UNIMI lo strumento di **promozione della rete della strutture cliniche sul territorio**, **valorizzando la presenza dei Dipartimenti UNIMI** presso le maggiori aziende ospedaliere:

- Raccogliendo e **promuovendo verso le Imprese l'offerta delle capabilities di ricerca clinica** della rete
- Rispondendo all'esigenza di **formazione continua per il professionista sanitario (ECM)**, facendo leva sulle competenze di management della Business School e su quelle clinico-sanitarie delle strutture accademiche
- Rispondendo alle esigenze di **formazione continua dei vari ordini professionali**

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - ECM e Clinical Platform

DRAFT - CONFIDENZIALE

Priorità d'azione	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gennaio 2021
Organizzazione corsi											
Attivazione Corsi											

Linee di attività: Corporate Branding

CORPORATE BRANDING

8. Gestione rete Alumni

9. Eventistica & Merchandising

DRAFT - CONFIDENZIALE

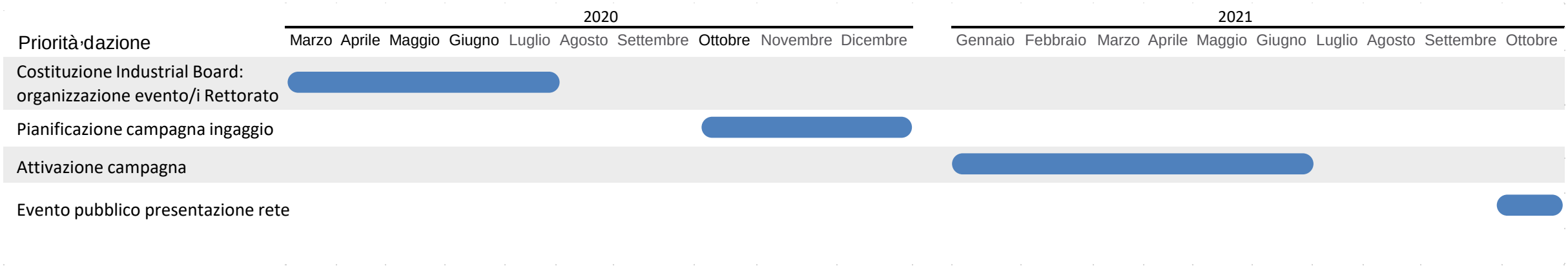
8. Industrial Board e Gestione Rete Alumni

Costituzione di una **rete selezionata di manager di impresa (Alumni UNIMI**) finalizzata al confronto con il **board rettorale per l'elaborazione degli indirizzi strategici su innovazione e trasferimento tecnologico**

Il primo nucleo attrattivo per gli alumni che coprono ruoli di rilievo nel mondo corporate o istituzionale per il potenziamento della rete dei laureati UNIMI nei diversi ambiti professionali

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - Industrial Board e Gestione Rete Alumni



DRAFT - CONFIDENZIALE

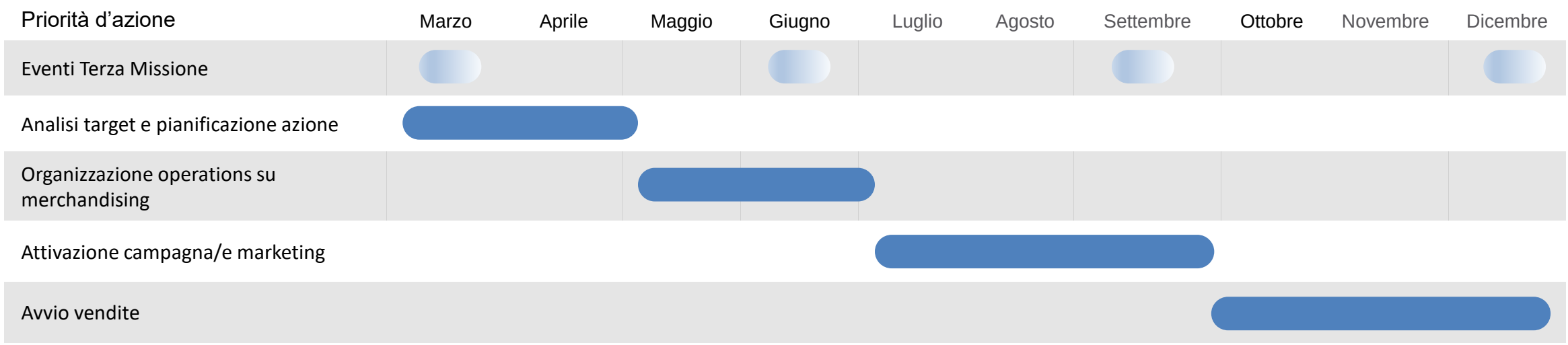
9. Eventistica e Merchandising

Sviluppare l'orgoglio e il senso di appartenenza dei giovani studenti alla prestigiosa comunità della Statale-Milano Studi, **dove la scienza e la cultura formano il pensiero delle nuove generazioni e dove i valori dell'impegno e del merito ma, al tempo stesso, della condivisione e della tolleranza** definiscono il ruolo del nostro Ateneo nella società

La realizzazione di eventi di intrattenimento educativo, di confronto con la società, di raccordo alla comunità imprenditoriale, finanziaria e dei nuovi media rappresenterà la migliore occasione per comunicare e diffondere i nostri valori e potenziare reputazione e valore del brand

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni rilevanti - Eventistica e Merchandising



- Da definire

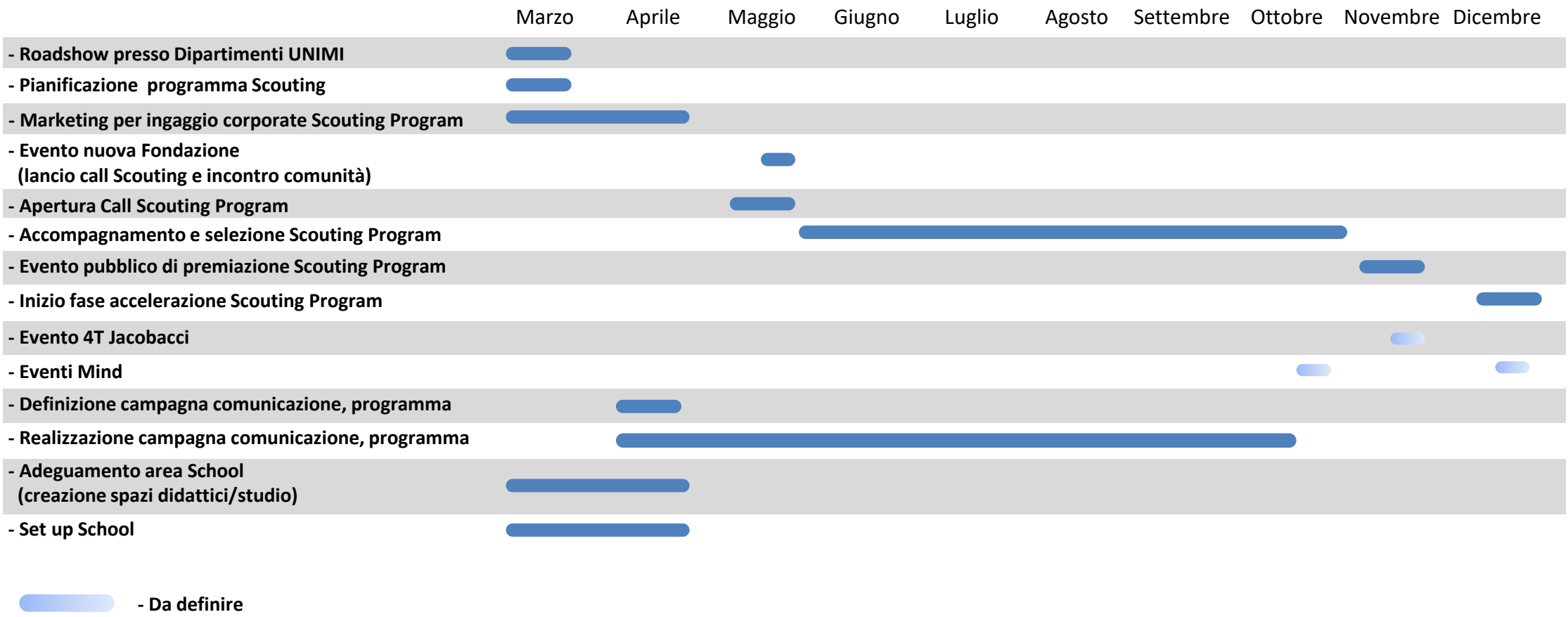
DRAFT - CONFIDENZIALE

Priorità azioni 2020

Attività Prioritarie 2020	Progetti Sviluppo	Scouting Program	School of Management
Roadshow presso Dipartimenti UNIMI			
Pianificazione programma Scouting			
Marketing per ingaggio corporate Scouting Program			
Evento nuova Fondazione (lancio call Scouting e incontro comunità)			
Apertura Call Scouting Program			
Accompagnamento e selezione Scouting Progrma			
Evento pubblico di premiazione Scouting Probgram			
Inizio fase accelerazione Scouting Program			
Eventistica Fondazione (Industrial Board)			
Attivazione canali partner: eventi Deloitte, IQvia, Bugnion			
Evento 4T Jacobacci			
Eventi Mind			
Definizione campagna comunicazione			
Realizzazione campagna comunicazione			
Adeguamento area School (creazione spazi didattici/studio)			
Set up School			

DRAFT - CONFIDENZIALE

Priorità azioni 2020



DRAFT - CONFIDENZIALE

Opzioni strategiche (rispetto alla situazione AS IS)

ONFIDENZIALE

3. Ristrutturare il team

Sviluppo Team Fondazione UNIMI

L'implementazione del Piano e del nuovo modello di gestione della Fondazione, incluso il distaccamento del Dirigente responsabile della Direzione Trasferimento Tecnologico e Terza Missione nel ruolo di Direttore Generale, offre rilevanti opportunità in termini di **sinergie operative tra i team, rispettivamente, della Direzione e della Fondazione**

Lo **sviluppo del team di Fondazione per il 2020** l'inserimento di :

- **2 nuove figure dedicate alle funzioni di marketing e gestione di progetti complessi**: saranno profili con background tecnico-scientifico sulle 2 aree di intervento, esperienza di ricerca in contesti accademici e sviluppo delle competenze in ambito corporate

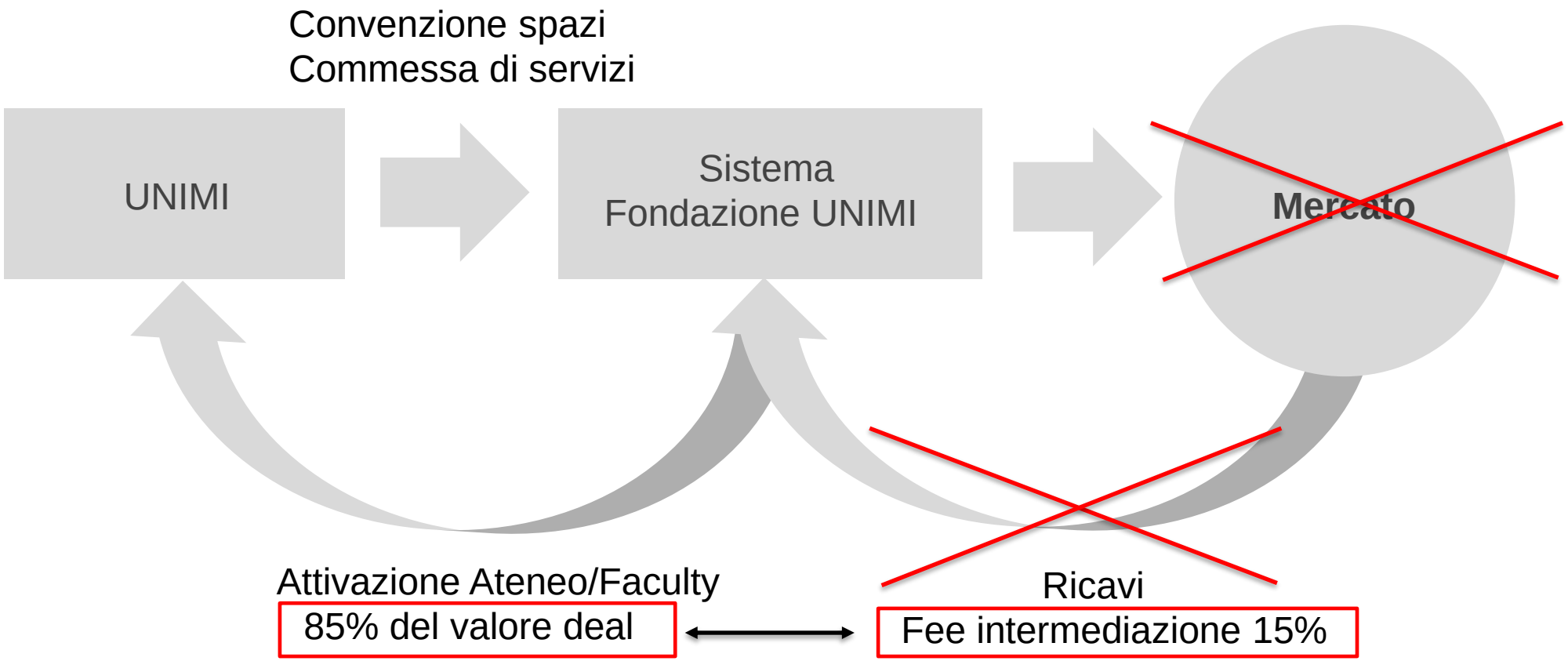
- **1 nuova figura** dedicata alle attività di **comunicazione e di web content & scoial media management**

A partire dalla **metà del 2021** si prevede l'inserimento di una nuova risorsa con un profilo amministrativo-gestionale

DRAFT - CONFIDENZIALE

Il business model del Sistema Fondazione UNIMI (Situazione AS IS)

E' l'assetto attuale che non rende sostenibili le attività



DRAFT - CONFIDENZIALE

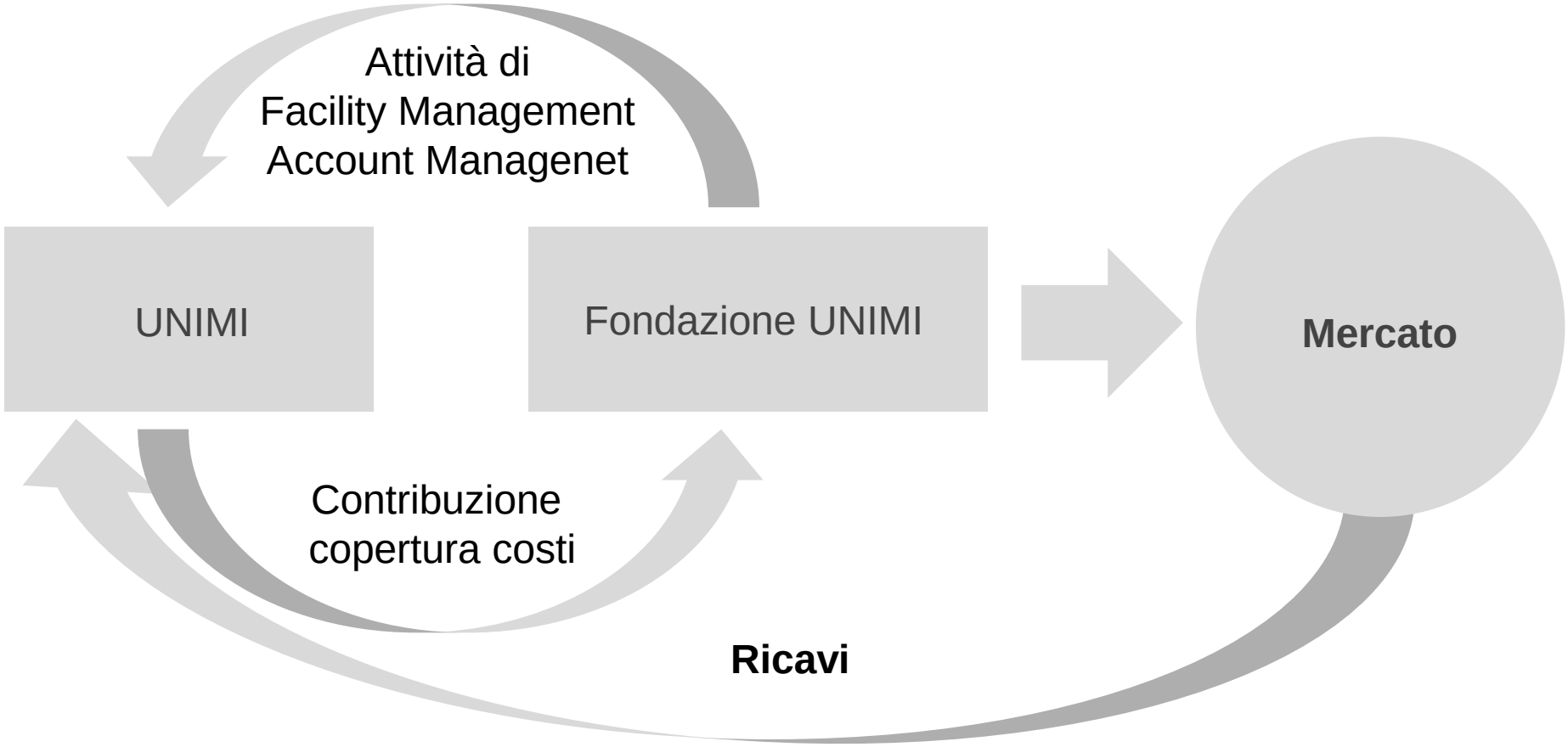
Opzioni strategiche (rispetto alla situazione AS IS)

DRAFT - CONFIDENZIALE

4. Riconfigurare l’assetto

Il business model di Fondazione UNIMI (Situazione TO BE)

La trasformazione del veicolo originario in una **Fondazione universitaria**, a partecipazione esclusiva dell'Ateneo (regime in-house), **necessita un cambio di modello gestionale**:



DRAFT - CONFIDENZIALE

Prospettive per Filarete Servizi SRL

Alla luce dello sviluppo del nuovo Piano Industriale, **il mantenimento della Filarete Servizi SRL risulta incoerente rispetto al nuovo profilo della Fondazione** quale veicolo in-house e a forte rischio di sovrapposizione delle attività

Si intravede inoltre la **difficoltà di reperire soggetti interessati all'acquisto del 50% del capitale della SRL, sia a causa della debole sostenibilità del modello di business concretamente perseguibile, sia per la forte interdipendenza della società con il main partner UNIMI**: al permanere in attività della SRL, alto sarebbe il rischio di insuccesso del tentativo di cessione parziale dell'equity della SRL e certa la condanna della Fondazione al protrarsi di una sostanziale inerzia

Infine, rispetto all'investimento d'Ateneo sulla funzione di supporto alla Terza Missione (con la costituzione di una nuova Direzione) e alla conseguente strategia di potenziamento dei principali KPI derivanti da tale funzione, **il supporto ad un veicolo autonomo che persegua una propria strategia di bilancio, orientata alla sostenibilità, rischierebbe di generare un disallineamento di interessi ed un indebolimento dei KPI stessi**

DRAFT - CONFIDENZIALE

Azioni suggerite

In tale quadro, una opzione logica, coerente e utile appare quella di:

- **Investire nella logica di Piano sulle attività di Fondazione UNIMI**
- **Dismettere Filarete Servizi SRL**
- **Contribuire a sostenere la nascita di un veicolo finanziario ad hoc finalizzato all'investimento nei progetti di trasferimento tecnologico dell'Ateneo**, in chiave professionale e secondo le modalità del Venture Capital, con un focus specifico relativo a **seed e pre-seed funding**

DRAFT - CONFIDENZIALE

Il ruolo di una SRL come Acceleratore

SCOPRIRE | ACCELERARE | CONSOLIDARE

UNIVERSITA'	SOCIETA' DI ACCELERAZIONE
La Direzione Servizi per l'Innovazione dell'Università mappa e identifica gli asset che hanno maggiore corrispondenza con le richieste cliniche e di mercato, creando un database interno di primo accesso a questa proprietà intellettuale	La Fondazione crea un servizio di back-office di base (accounting, legal, IP, segretariato) al servizio degli spin-off in questa prima fase di accelerazione
L'Università, attraverso le risorse esistenti (in particolare, Fondazione UniMi) offre degli spazi fisici e delle infrastrutture di laboratorio che permettano agli spin-off di procedere con le validazioni precliniche necessarie	L'acceleratore è di fatto un "company builder" al cui interno sono insediate delle risorse dalle comprovate doti di creazione di business e de-risking strategico nelle fasi iniziali
La Fondazione crea un servizio di back-office di base (accounting, legal, IP, segretariato) al servizio degli spin-off in questa prima fase di accelerazione	L'SRL è connessa con l'ecosistema dell'innovazione europeo e americano, inclusi i fondi d'investimento, nonché con le principali case farmaceutiche destinatarie finali dei prodotti d'innovazione accelerati

DRAFT - CONFIDENZIALE

Il processo di accelerazione spin-off

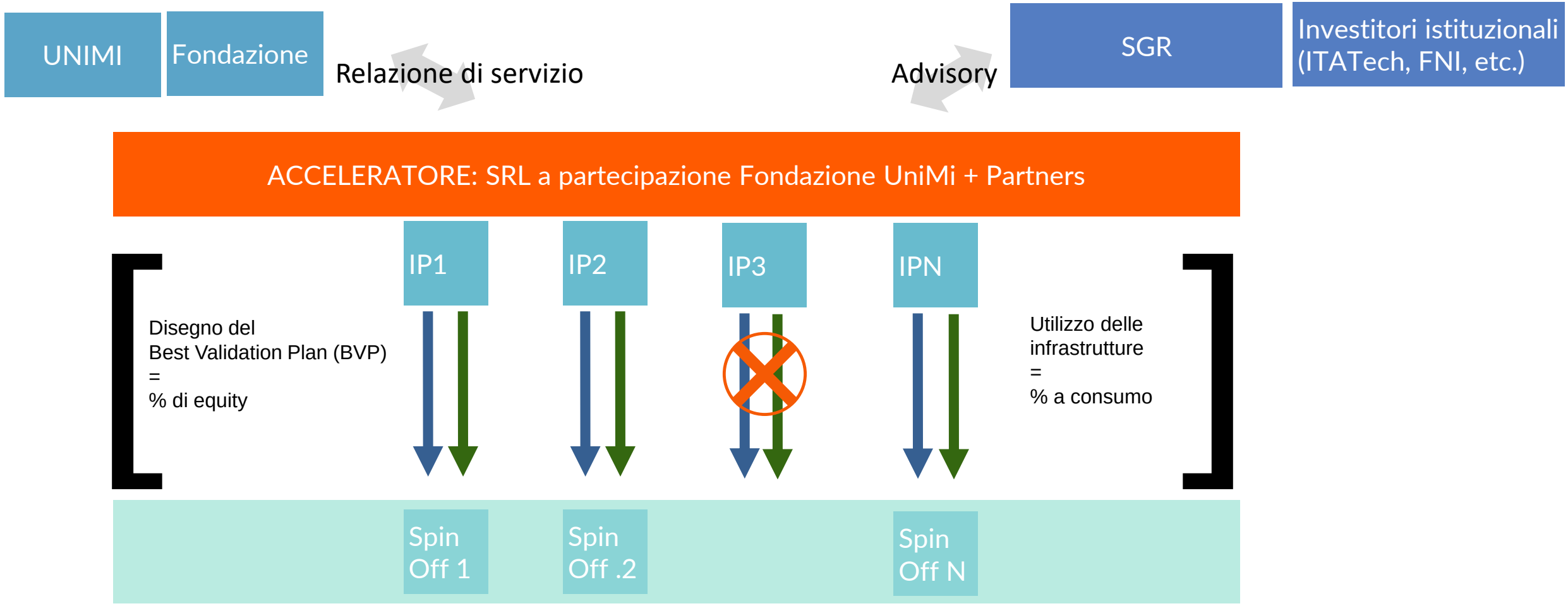
1	Lo sforzo di **SCOPERTA** è un processo collaborativo e iterativo. Verranno individuati campi emergenti della scienza e della medicina in cui sia il momento giusto per portare un cambiamento trasformativo in aree di bisogno medico insoddisfatto. Lavorando con i P.I. e consulenti esperti, sarà sviluppata una visione e una strategia chiare per avviare ciascun spin-off: un Best Validation Plan

2	Una volta che un'ipotesi aziendale è stata affinata e ottimizzata attraverso il processo di scoperta, viene **ACCELERATO** uno spin-off con le risorse finanziarie, tecniche e umane necessarie per consentirgli di raggiungere le pietre miliari critiche per la sua crescita. Il team dell'acceleratore è attivo come management dello spin-off, ricoprendo ruoli ad interim per garantire l'esecuzione della strategia dell'azienda e per costruire un team per la fase successiva

3	Quindi, si **CONSOLIDA**. Il team dell'acceleratore esce dai ruoli ad interim e viene creato un team di gestione esperto. In qualità di membri del consiglio di amministrazione e di esperti di settore, i membri dell'acceleratore continuano, per tutto il tempo necessario, a supportare la strategia dello spin-off, apportando tutte le risorse utili a raggiungere un'efficace traslazione clinica

DRAFT - CONFIDENZIALE

Il ruolo di una SRL come Acceleratore



DRAFT - CONFIDENZIALE

Processo di realizzazione della società di accelerazione

La realizzazione della società di accelerazione - qualora si abbia successo – richiederà **tempi medio-lunghi (1 anno)**

Le fasi dell'esplorazione prevedono:

- Individuazione delle **risorse core per il design della proposta**: Fondazione UniMi + alcuni selezionati professionisti
- **Individuazione del partner SGR** idoneo a realizzare l'incorporazione di un nuovo fondo
- Selezione delle risorse core del futuro **management team della società di accelerazione**
- **Presentazione della proposta ad investitori istituzionali** (European Investment Fund, Fondo Italiano Innovazione-CDP)
- **Deliberazione dell'investimento** da parte degli investitori istituzionali

Investimento target: 40 – 60 Mio €

Contatti avviati con European Investment Fund

DRAFT - CONFIDENZIALE

Filarete Servizi Srl

In conseguenza della difficoltà a procedere alla vendita parziale dell'equity di Filarete Servizi Srl e delle rilevate incoerenze nella prosecuzione delle sue attività, alla luce della proposta del nuovo Piano Industriale di Fondazione, si suggerisce la seguente azione:

- **Dismissione di Filarete Servizi Srl** nelle modalità di una **liquidazione volontaria** oppure di una **fusione per incorporazione** della Filarete Servizi Srl in Fondazione UniMi

- Costo stimato dell'operazione: 20-30k €

Utilità conseguibili dall'operazione:

- Semplificazione dell'assetto e della governance complessiva
- Riduzione dei costi di gestione
- Concentrazione delle risorse disponili
- Possibilità di implementazione del nuovo Piano Industriale di Fondazione

DRAFT - CONFIDENZIALE

Considerazioni finali

1) Ridefinizione TARGET = corporate: verso tutte le più rilevanti funzioni e quindi BU aziendali con offerta di por4tafolgio di PROGRAMMI e PRODOTTI che fanno leva su TROVATI, COMPETENZE e TALENTI della comunità accademica

2) Ridefinizione FUNZIONI = OI - Formazione executive - Corporate Branding: offerta di programmi e prodotti che rimangono di Milano Studi e non divengono di Fondazione: FU solo piattaforma di gestione e canale di interazione con il mercato

3) Ridefinizione TEAM: 2 PM + 1 Web & Social Media management

4) Assetto: fare di FU un veicolo in house che porta valore all'Ateneo

- Semplificazione modello gestionale
- Allineamento interessi tra Ateneo e Fondazione (coinvolgimento comunità)
- Potenziamento KPI Terza Missione
- Opportunità di sviluppo (Attrattività e Fondo VC)
- Fondo a sostegno del personale

DRAFT - CONFIDENZIALE