

Consulenza ad alto valore aggiunto Made in Italy

Il Technology Transfer è un processo complesso che coinvolge figure con *know-how* ed esperienze diverse. Affidarsi a un partner competente come m-Squared, capace di gestire tutte le sue fasi, fa la differenza

Il Technology Transfer è un processo con cui in ambiente scientifico e tecnologico vengono applicate e replicate conoscenze, per sviluppare nuove soluzioni, servizi, prodotti, flussi produttivi e organizzativi. Un'attività complessa, che richiede competenze che non possono essere improvvisate. Affidarsi a strutture con all'interno professionisti di alto profilo tecnico e manageriale consente di affrontare le diverse fasi del processo, dall'ideazione alla gestione strategica fino alla concreta messa in atto di impianti produttivi. **m-Squared** è un collettore di servizi strategici e operativi per le aziende che vo-

gliono differenziarsi all'interno del mercato di riferimento, mostrando, generando e aumentando il proprio valore. L'azienda sviluppa e guida strategie e processi competitivi rendendoli totalmente operativi grazie alla sua preparazione ed esperienza in attività di Consulting, HR & Placement e di Formazione continua dei talenti, gestita direttamente dalla propria Academy. Ne abbiamo parlato con il CEO **Manuel Bellasi**.

Il Technology Transfer è un'attività sfidante per il Pharma.

In realtà, per le sue caratteristiche il Technology Transfer si adatta alle più disparate necessità industriali e ha concreta applicazione in molteplici ambienti. Quello Farmaceutico è sicuramente uno dei più rilevanti se si considera che l'Italia è uno di Paesi di produzione più importanti, con un notevole numero di addetti (il terzo d'Europa dopo Germania e Francia e il quinto al mondo con USA e Giappone al primo e secondo posto) si comprende quanto il tema sia di rilievo. Il Technology Transfer coinvolge figure con *know-how* ed esperienze diverse che, nell'ottica

dello sviluppo di un progetto specifico, risultano però complementari. Il coordinamento di tali figure, al fine della gestione di progetti complessi, è un'attività critica e deputata a personale molto senior capace di avere una visione a 360° delle esigenze e degli obiettivi prefissati. Potremmo definirla come un'attività di "management con *big picture*".

Il trasferimento tecnologico è un processo inserito nel modello di Open Innovation.

Si parla di Open Innovation come metodo di analisi, integrazione e condivisione di conoscenze che partono dallo studio e ricerca, spesso di natura universitaria e scientifica, per essere poi applicate nel mercato. Si entra nell'ambito dello sviluppo e definizione di nuovi prodotti, tecnologie e servizi. Il tutto comporta forti innovazioni e un notevole sforzo in R&D, che non può certo fare a meno di tutte le attività relative al Project Management. Non è un caso che si usi il termine "Innovation". Di fatto si tratta di prendere intuizioni, idee, indipendentemente che siano già usate e presenti nei set-



Manuel Bellasi, CEO di m-Squared

tori di riferimento, oppure totalmente nuove e applicarle a contesti diversi attraverso un processo innovativo.

A questo si aggiungono le attività che portano alla messa in opera, alla produzione e, più in generale, al Life Cycle Management.

Questa fase nel Pharma è tra le più difficili da gestire. Non è raro che idee brillanti e promettenti siano poi abbandonate a causa della difficoltà nella loro concreta applicazione, o che progetti già avviati siano poi interrotti per costi eccessivi o valutazioni errate dei reali benefici. Se poi si affronta il posizionamento e il lancio sui mercati internazionali la questione diventa ancora più complessa. Il Pharma è obbligato a una miriade di adempimenti, i quali non possono essere derogati e per la cui violazione si subiscono gravi sanzioni e conseguenze legali. È quindi necessario affrontare la questione con particolare cautela e serietà. Il Technology Transfer deve rispettare fasi ben precise e coinvolge una serie di figure con ruoli altrettanto precisi, che seguono tutto il trasferimento, dalla creazione e validazione strategica fino alla messa in opera e ai test. È facile capire che, nell'ottica della disponibilità e fruizione di tecnologia già esistente in ambiti diversi, mettere in atto un'operazione di trasferimento tecnologico vuol dire anche affrontare questioni inerenti alla tutela normativa della proprietà intellettuale. Questo è ancora più vero nel settore Farmaceutico, soprattutto se si conside-

rano tutte le fasi di produzione industriale dei farmaci, loro validazione e regolamentazione.

Un processo così complesso deve essere affidato a strutture con professionisti di alto profilo tecnico e manageriale. Come si pone m-Squared in tal senso?

Molto spesso le aziende che devono affrontare un progetto di Technology Transfer, indipendentemente che si tratti di iniziare dalla fase di Open Innovation oppure di occuparsi del trasferimento di siti produttivi, devono affidarsi necessariamente a diversi fornitori. Non è facile, infatti, trovare società capaci di soddisfare tutte le esigenze relative alle singole fasi di un processo tanto complesso, soprattutto se si valuta la parte di coordinamento delle stesse, in ottica di *delivery* definitiva. m-Squared ha la capacità di far fronte a tutte le esigenze di un processo di Technology Transfer dalla fase di ideazione e gestione strategica fino alla realizzazione concreta della messa in atto di impianti produttivi. Si presenta come una realtà assolutamente fuori dal comune. Ha avuto la lungimiranza di strutturare un team di senior manager di altissimo valore tecnico, riconosciuti sul mercato come i migliori professionisti in ambito Technology Transfer. m-Squared ha così già all'attivo una serie di progetti di sviluppo e applicazione di innovazioni tecnologiche volte a realizzare nuovi prodotti e protocolli Pharma e Life Sciences, che stanno avendo grande visibilità sia nazionale sia internazionale. Negli ultimi due an-



m-Squared è un collettore di servizi strategici e operativi per le aziende che vogliono differenziarsi all'interno del mercato di riferimento, mostrando, generando e aumentando il proprio valore.

Fornisce consulenza e staffing in ambito regolatorio, IT, Supply Chain, Lean Management, R&D, Validation e Product Pharma Business Development.

ni m-Squared ha seguito tutte le attività di spostamento e costruzione di intere produzioni industriali farmaceutiche di importati brand clienti, che avevano la necessità di trasferirsi in Paesi stranieri. L'essere una realtà 100% italiana è stato ed è per m-Squared un grande valore aggiunto. La riconosciuta e indiscussa preparazione del nostro Paese in questo settore ha garantito alla società di poter attingere a un bacino di competenze fuori dall'ordinario e averne la diretta governance anche in progetti internazionali.

Una battuta sul vostro futuro, per concludere?

m-Squared continua il suo percorso di crescita, con lo sguardo rivolto al futuro e all'innovazione tecnologica e avendo come obiettivo primario il supporto e la soddisfazione totale di propri clienti. Vogliamo essere un modello di ispirazione di impresa innovativa, capace di portare reale valore aggiunto al Paese. Desideriamo diffondere ed esportare *know-how* e competenza mantenendone la governance in Italia. Siamo italiani e orgogliosi di esserlo!