



## **VERBALE TAVOLO "SALUTE E BENESSERE" RIUNIONE DEL 31/01/2019**

Si è svolto Giovedì 31 Gennaio, Sala Agricoltura della Regione Marche, in Via Tiziano 44 ad Ancona, il quinto incontro del tavolo "Salute e Benessere".

Presenti:

- Amadori Nicola (Vivisol)
- Baldi Emiliano (Baldi Food)
- Bolognini Silvia (Tech4care)
- Cantoni Orazio (UNIURB)
- Corina Valeria (Sinergia)
- Dini Giovanni (CNA Marche)
- Gasparoni Gilberto (Confartigianato Imprese AN PU)
- Gaetini Francesca (A TLC)
- Gagliardi Luigi (MED Group)
- Lombardo Francesco (Ralò)
- Mansanta Chiara (Cluster e-Living)
- Mari Michele (GLUOS)
- Menghi Maura (Diatech srl)
- Miglionico Leonardo (MIVELL)
- Moroncini Gianluca (UNIVPM)
- Ronconi Miriam (Tech4care)
- Sopranzi Patrizia (Regione Marche)
- Torelli Anna (Regione Marche)
- Traini Enea (UNICAM)
- Vagni Laura (UNIMC)
- Vico Maurizio (BIMIND)

A moderare il tavolo Anna Torelli, Regione Marche.

I lavori si aprono alle ore 15.15.

### **Lo scopo dell'incontro**

Avvia i lavori la dott.ssa Patrizia Sopranzi che ringrazia i partecipanti per la loro presenza. In questo incontro il tavolo ha un duplice obiettivo. Da un lato, mira a definire la traiettoria di interesse per le imprese regionali su cui andare ad investire. La regione infatti ha a disposizione circa 4 Milioni di euro da destinare all'area tematica salute e benessere. Data la scarsità delle risorse, si ha la necessità di focalizzare sempre di più gli interventi, individuando una, massimo due traiettorie su cui indirizzare gli incentivi, con procedure sempre più snelle e vicine al mercato.

Dall'altra parte, gli input raccolti dal tavolo serviranno per implementare la futura S3, che darà l'avvio alla nuova programmazione 2021-2027.



Prende parola la dott.ssa Anna Torelli che prosegue l'intervento illustrando il template con le traiettorie già coperte dalla regione con altri bandi regionali, come il bando per la piattaforma Salute e Benessere. Oltre al template, la dott.ssa presenta una mappatura fatta negli anni precedenti dalla regione Marche, in collaborazione con l'Agenzia Regionale Sanitaria, ARS, per capire il fabbisogno di innovazione delle strutture socio sanitarie regionali. Da quest'analisi, era emersa la necessità focalizzarsi su dispositivi medici molto orientati al mercato.

Dopo questa breve panoramica, la parola passa alle imprese presenti sul tavolo. La dott.ssa Gaetini, di ATLC, lamenta la mancanza di dialogo fra impresa, domanda pubblica e paziente. Molto spesso chi eroga il servizio non ha centrato il fabbisogno del paziente. Occorre integrare la filiera, creando un modello di business unico che venga poi validato da tutto gli attori coinvolti, che vedono chiaramente i benefici del far parte di questa community.

Il dott. Amadori di Vivisol, è d'accordo con questa impostazione. Spesso l'azienda realizza un dispositivo medico da lanciare sul mercato, altamente innovativo e user-friendly, ma che non trova collocazione, perchè non rispecchia i problemi del paziente. Propone quindi di lanciare l'idea prototipale relativa ad un nuovo dispositivo su una piattaforma condivisa, presso i vari laboratori, per verificare che lo strumento rifletta i bisogni del paziente e al contempo per favorirne l'entrata nel mercato.

Si propone quindi di ricorrere al Pre-Commercial-Procurement, appalti molto diffusi a livello europeo ma che faticano a realizzarsi nelle Marche. Si chiede quindi il supporto da parte della Regione per facilitare questa pratica.

La Dott.ssa Silvia Bolognini, di Tech4care, riporta al tavolo la propria esperienza sul PCP. Tech4care ha infatti partecipato ad una call europea di PCP promossa all'interno del programma H2020 e ha trovato estremamente funzionale la partecipazione del soggetto pubblico, che da un lato fa da collettore dei fabbisogni, mentre dall'altro accompagna i soggetti nella fase di ricerca e sperimentazione.

La regione, pur condividendo l'interesse nelle procedure di appalto pre commerciale, ritiene che allo stato attuale ci siano ancora molti ostacoli da superare. La PF ha anche effettuato una verifica sulle opportunità per le aziende marchigiane di partecipare ad appalti pre commerciali o comunque innovativi nel settore della ricerca navigando sulla piattaforma europea TED dove vengono pubblicate tutte le gare soprasoglia bandite a livello europeo. Tuttavia la maggior parte delle procedure pre commerciali sono legate al settore della difesa e pertanto non coerenti con gli ambiti della strategia regionale.

Riprende la parola la dott.ssa Sopranzi, che chiede al tavolo se la sperimentazione di un dispositivo in un ambiente reale e la sua certificazione possa essere un tema da approfondire.

La prof.ssa Vagni, Università di Macerata, è pienamente d'accordo. In qualità di giurista, sostiene l'importanza di mappare e controllare tutta la catena di valore, da quando il prodotto viene ideato fino alla sua messa a mercato, facilitando le sinergie fra le varie fasi e i vari attori coinvolti, e permettendo un servizio di sperimentazione in ambiente rilevante. Si ipotizza quindi una mappatura di tutte queste fasi, che permettano di capire il processo produttivo da monte a valle.

Il dott. Michele Mari di Gluos, esprime l'esigenza di un sostegno economico alla fase brevettuale; in qualità di start-up innovativa, la ricerca è uno dei loro punti focali e i costi brevettuali sono tanti, pesanti e continui.

Si passa al dott. Emiliano Baldi, di Baldi FOOD, che sposta il tema sulla nutraceutica, esprimendo la necessità di un alimento che migliori i parametri vitali del paziente. Il problema qui va ribaltato, non è il prodotto a non essere innovativo, ma è il servizio che ruota intorno ad un prodotto che può essere fortemente innovativo e in questo campo la nostra regione è ancora carente.



Per quanto riguarda Fileni, pur non essendo in linea con il tema del tavolo, trovano che per la prossima S3 uno dei temi su cui investire debba essere l'alimentazione funzionale, come già anticipato da Baldi. Anche l'impresa Ralò, rappresentata da Francesco Lombardo, è d'accordo con questa visione e rinforza il ruolo cardine delle PMI per l'innovazione.

Per l'Università di Camerino, il prof. Enea Traini, ribadisce l'importanza dell'università, che può affiancare le imprese nella fase di sperimentazione e conferma la necessità di dialogo fra imprese e sanità.

Anche il prof. Orazione Cantone, Università di Urbino, crede che i dispositivi medici siano la traiettoria su cui focalizzare gli sforzi, promuovendone però l'utilizzo. Suggerisce quindi di prevedere un percorso di accompagnamento del prodotto al mercato. Il prof. Cantone, data l'eterogeneità dei temi trattati, propone anche di dividere il tavolo fra le imprese che si occupano di medicina e le imprese che lavorano sull'agro alimentare, per focalizzare le esigenze di entrambe e permettere una proficua collaborazione.

Il prof. Gianluca Moroncini, Università Politecnica delle Marche, cerca di capire qual è il mercato nel quale le imprese vogliono entrare a vendere i loro dispositivi medici, poiché l'approccio da utilizzare cambia, se si passa dal mercato locale all'entrata in nuovi mercati. In qualità di medico, conosce i temi su cui focalizzare le tecnologie e quali sono quindi i dispositivi che possono avere successo. Si offre quindi, assieme al supporto dei suoi colleghi, di fare una rapida ricognizione, identificando i fabbisogni dei pazienti e le tecnologie che possono far fronte a tali fabbisogni.

Le imprese potranno quindi lavorare su un problema reale e sarà poi la sanità a favorire il lancio del dispositivo nel mercato.

La riunione si conclude alle 17.00.