

filoni tematici: - creazione di piattaforme di ricerca e industriali di sistema, a partire da una piattaforma logistica integrata per l'industria farmaceutica e dei dispositivi medici; - creazione di una struttura unica regionale per la valorizzazione della ricerca biomedica; - riorganizzazione ed efficientamento del sistema regionale della sperimentazione clinica; - formazione professionalizzante nelle scienze della vita. Proprio sul fronte della formazione professionalizzante, TLS ha creduto fortemente nella creazione della Fondazione VITA - ITS "Nuove tecnologie per la vita", contribuendo come socio fondatore all'aggregazione di tutti i principali attori regionali pubblici e privati strategici per una sfida così importante e sentita dal mondo delle imprese. Il lavoro svolto ha consentito di attivare tre corsi formativi a copertura dell'intero territorio regionale (due nell'ambito delle biotecnologie industriali e uno nei dispositivi medici), che ci impegneranno per il biennio 2016/17. Il direttore generale di TLS ha assunto altresì il ruolo di presidente della Fondazione VITA. Sul fronte nazionale, TLS continuerà nel corso del progetto a rappresentare la Regione Toscana e le sue eccellenze imprenditoriali e di ricerca nel Cluster nazionale scienze della vita "Alisei", che nel corso del 2015 ha avuto una fase significativa di allineamento rispetto al nuovo piano di sviluppo strategico e operativo che verrà implementato nel corso del 2016 e che ha come obiettivo quello di rendere "Alisei" uno degli attori chiave nel panorama nazionale delle Life Sciences.

S.3d - Coerenza delle attività con facilities infrastrutture e l'offerta di innovazione. Adeguatezza dell'offerta di innovazione e delle modalità di valorizzazione delle infrastrutture di ricerca nei confronti del sistema impresa target del Distretto TLS dispone di piattaforme tecnologiche e facilities avanzate, che ha incrementato e migliorato nel corso degli anni della sua attività, gestite da personale tecnico di alto profilo, in grado di supportare i soggetti incubati ed esterni per progetti di ricerca e innovazione. A testimonianza di questo, le entrate di TLS sono sostanzialmente aumentati negli ultimi anni proprio grazie all'aumentato utilizzo delle piattaforme tecnologiche e ai servizi conto terzi. A fianco di questa offerta di infrastrutture proprie della Fondazione, TLS ha una conoscenza estesa delle infrastrutture di settore disponibili sul territorio regionale, grazie all'esperienza e le relazioni consolidate con gli enti di ricerca come soggetto gestore del Distretto Toscano Scienze della vita nella passata programmazione. Può quindi efficacemente favorire l'incontro tra domanda e offerta di innovazione laddove si manifesti una necessità specifica, come fatto in passato. Allo stesso tempo, le attività previste di diffusione tecnologica, gli eventi di matching, le newsletters ed i seminari informativi aumenteranno la conoscenza da parte delle imprese della disponibilità e delle opportunità rappresentate dalle infrastrutture di ricerca, alcune di eccellenza, in termini di potenzialità per la loro innovazione e competitività

CRITERI DI PREMIALITÀ

P1. Proponenti che abbiano assunto nei 12 mesi precedenti alla presentazione della domanda lavoratori iscritti nelle liste di mobilità, di cui alle Leggi n. 233/1991 e n. 236/1993, inclusa la mobilità in deroga di cui alla DGR n. 831 del 03-10-20119: 0,5 punti

Contratto di assunzione:  Documenti criteri premialità TLS_DTSV.pdf

P2. Proponenti che hanno adottato sistemi di gestione ambientale certificati di processo o di prodotto: 0,5 punti

Certificazione conseguita in data antecedente alla presentazione della domanda:  File non trovato

Nel caso di raggruppamenti di imprese, i punteggi relativi ai singoli criteri di premialità saranno dati dalla somma dei punteggi assegnati a ciascuna impresa del raggruppamento.

Ai sensi della L.R. 35/2000 art. 8 bis, l'impresa dovrà inoltre mantenere l'incremento occupazionale realizzato per i cinque anni successivi al completamento dell'investimento regolarmente rendicontato, pena la revoca del contributo sulla base della metodologia indicata al paragrafo precedente.

PIANO STRATEGICO OPERATIVO

Ogni Distretto adotterà un proprio Piano strategico-operativo di durata triennale (2016- 2018), corredato di un quadro finanziario o di un business plan, per il conseguimento dei seguenti obiettivi operativi: - stimolare e recepire la domanda di innovazione delle imprese aderenti al Distretto e, in generale, delle PMI del settore tecnologico e applicativo di riferimento; - facilitare l'accesso da parte delle imprese alla conoscenza tecnologica, ed alle reti e alle risorse in ambito nazionale ed internazionale nel campo della ricerca e della innovazione di interesse industriale; - promuovere la condivisione di attrezzature e laboratori di ricerca, sperimentazione, prova e certificazione.

Il Piano strategico-operativo dovrà essere articolato nelle seguenti sezioni: 1. Analisi situazionale: attraverso l'utilizzazione di dati statistico/qualitativi in termini di soggetti presenti e delle caratteristiche (per esempio: quantità, livello di innovatività, posizionamento di mercato) delle macro-aree di interesse del DT, occorre dare conto dell'attuale situazione presente sul territorio per le relative applicazioni tecnologiche (max 8 cartelle). Output: identificare per ciascuna macro-area al massimo tre ambiti di applicazione (in ordine di priorità). Per effettuare questa analisi occorre fare riferimento esclusivamente a ricerche, documenti, analisi ed elaborazioni già presenti e conosciute, ivi comprese quelle svolte in funzione della elaborazione della strategia regionale sulla Smart Specialisation.

Di seguito viene riportata un'analisi riguardante le macro-aree di interesse del settore scienze della vita, con un inquadramento sia a livello nazionale che regionale. Nell'ambito nazionale delle Scienze della Vita si possono identificare le seguenti macro-aree di interesse: La farmaceutica è un settore high-tech ad alta vocazione industriale e con forte presenza nel Paese, caratteristiche che la rendono una leva strategica per l'economia italiana e per il suo rilancio. Nel 2014 la produzione realizzata in Italia è stata pari a 30.1 miliardi di euro, di cui 22 derivanti dall'export (73%), in crescita del 5,3% nel periodo 2009-2014, con una crescita annua di produttività del 4.5%. Il settore farmaceutico impiega

circa 63.000 addetti (ed altrettanti nell'indotto) in 174 fabbriche, dei quali 6.000 dedicati alla R&S, con un valore complessivo degli investimenti che ammonta a 2.5 miliardi di euro, pari al 8,6% del valore della produzione. Le aziende farmaceutiche che operano in Italia sono principalmente gruppi internazionali e importanti imprese italiane, con una dimensione media maggiore rispetto alla media dell'industria manifatturiera, più del 70% delle imprese occupa più di 250 addetti ed un livello di occupati particolarmente qualificato. Il biotech Le "imprese biotech" possono infatti essere definite come quelle imprese che "utilizzano moderne tecniche biologiche per sviluppare prodotti o servizi per la cura dell'uomo o degli animali, la produttività agricola, la lavorazione dei generi alimentari, le risorse rinnovabili, la produzione industriale e la tutela dell'ambiente". Secondo il "Rapporto 2015", a fine 2014 erano presenti sul territorio nazionale circa 280 imprese attive nelle biotecnologie applicate alla salute dell'uomo, con un fatturato di circa 7.4 miliardi, investimenti complessivi in R&S di circa 1.4 miliardi, e 5.700 addetti in R&S, significativamente più alta di quella di qualsiasi altro settore industriale. I dispositivi medici. La definizione biomedicale si riferisce a "quell'area industriale che comprende l'insieme delle tecnologie e dei prodotti che afferiscono alla sanità ad eccezione dei farmaci". Secondo i dati di Assobiomedica 2015, in Italia, il settore dei dispositivi medici è caratterizzato da oltre 4.300 imprese, soprattutto di micro e piccole dimensioni, e start-up innovative (circa 300), che danno occupazione ad oltre 70.000 dipendenti (di cui l'8% impiegato in R&S), con un valore della produzione di 9.8 miliardi, un export in crescita del 6.4%, investimenti in R&S pari a circa 1.3 miliardi (6.3% del valore del settore). ICT per la salute. Le tecnologie ICT applicate alla sanità sono previste giocare un ruolo sempre più rilevante all'interno del settore Life Sciences grazie agli innumerevoli scenari aperti dall'evoluzione dell'ICT, costituendo l'infrastruttura di comunicazione e condivisione delle informazioni biomediche ed essendo una tecnologia abilitante per lo sviluppo di dispositivi medici ed applicazioni per il monitoraggio della salute in diversi contesti. Il termine più ricorrente quando si parla di ICT per la salute è quello di e-health che può comprendere un vasto spettro di applicazioni. Quello più connesso al governo del sistema sanitario, l'esercizio dell'attività assistenziale e la gestione delle risorse, la telemedicina specialistica - televisita, teleconsulto e telecooperazione sanitaria - ma anche telesalute e teleassistenza. Ma ci sono anche altri aspetti quali la bioinformatica, connessa alla capacità di tradurre "informazioni biologiche" derivanti da analisi molecolari e dalle "omiche" (genomica, proteomica, metabolomica) in informazioni di diagnosi, prognosi e monitoraggio di patologie, il supporto nello sviluppo di dispositivi medici, come ad esempio per le applicazioni robotiche biomedicali o la gestione dei point-of-care per diagnosi decentralizzate, per il software di elaborazioni immagini diagnostiche, per applicazioni facili destinate al patient empowerment che assicurino il coinvolgimento attivo della persona nella gestione della propria salute. La Nutraceutica. L'Italia è uno dei mercati europei più maturi nel settore della nutraceutica: nel 2014 la spesa ha raggiunto i 2.4 miliardi di euro, e il mercato italiano è cresciuto dell'8,2% rispetto a una media europea del 7,5%. I consumatori italiani sono particolarmente propensi all'utilizzo dei prodotti nutraceutici: nel 2014, infatti, la loro spesa pro capite ha raggiunto i 41 euro, a fronte dei 33 euro spesi, per esempio, dai vicini austriaci e belgi, per una media europea che si assesta a 27 euro. Secondo le rilevazioni di Ims Health, il mercato della nutraceutica nei Paesi europei considerati vale 5.3 miliardi e cresce a valori di quasi il 7% all'anno. In Italia le prime 5 categorie del mercato nutraceutico rappresentano quasi il 70% del valore totale e crescono con un tasso medio del 7.6%. La Regione Toscana. Nel panorama italiano, la Toscana spicca come una fra le regioni più competitive nel comparto delle Scienze della Vita grazie ad una ricca offerta formativa avanzata (tre atenei e tre scuole di alti studi), la presenza di centri di ricerca pubblici e privati riconosciuti a livello internazionale, importanti centri di cura dove si svolgono numerose sperimentazioni cliniche, un ricco e variegato tessuto imprenditoriale a forte vocazione specialistica, il tutto supportato dalle iniziative della Regione Toscana per promuovere ed incentivare la ricerca ed innovazione. Un'ulteriore strumento formativo che si è aggiunto molto recentemente è rappresentato dalla Fondazione Vita - Istituto Tecnico Superiore per le nuove Tecnologie della Vita, scuola ad alta specializzazione tecnologica per la preparazione al mondo del lavoro nel settore farmaceutico, biotecnologico e dei dispositivi medici, con profili suggeriti dalle aziende del territorio che sostengono l'iniziativa e ospiteranno gli studenti in stage formativi. La Regione, attraverso il soggetto gestore del Distretto Toscano Scienze della Vita, partecipa anche alle attività del Cluster Tecnologico Nazionale delle Scienze della Vita ALISEI, che coinvolge Distretti Tecnologici Regionali, Poli di innovazione territoriali, associazioni industriali di settore ed enti pubblici di ricerca nazionali su tutto il territorio nazionale, con la finalità di far convergere su un'unica prospettiva strategica tutti i diversi attori del settore delle Scienze della Vita. La situazione industriale ed accademica, ed il sistema sanitario regionale altamente performante rispetto al contesto nazionale, rappresentano un quadro potenzialmente molto competitivo in ambito nazionale ed internazionale, ma è necessaria una maggiore integrazione fra i vari stakeholder per rendere più efficienti i processi di trasferimento di innovazione e ricerca scientifica. Il panorama regionale delle Scienze della Vita è costituito da circa 390 imprese con un fatturato totale di circa 8.6 miliardi di euro e 16200 addetti. A livello nazionale, il comparto rappresenta rispettivamente il 14%, il 10% e il 6% del totale delle aziende dei settori biotech, farmaceutico e dei dispositivi biomedicali. In base al fatturato, il settore di punta risulta essere il farmaceutico che rappresenta il 13% di quello nazionale anche grazie alla presenza di imprese come Eli Lilly, GSK Vaccines, Menarini e Kedrion. a) Macro-area farmaceutica e biotecnologie. Il settore è costituito da 46 e 37 aziende che operano rispettivamente nel farmaceutico e biotech per un totale di addetti di circa 10.400 (6.200 addetti diretti, di cui 1.100 ricercatori, e 4.200 nell'indotto) ed un fatturato di oltre 6.7 miliardi di euro (circa il 78% dell'intero settore delle scienze della vita toscano). Le aziende farmaceutiche in Toscana sono focalizzate nel campo dei vaccini, dell'ematologia, degli anestetici, dei prodotti per le malattie respiratorie oltre che con significative specializzazioni in oncologia, patologie cardiovascolari e neurodegenerative. Il settore biotech invece trae origine da una consolidata tradizione scientifica e industriale nel settore farmaceutico e della ricerca pura, grazie anche all'importanza e alla qualità delle risorse provenienti dalle tre università regionali. Tale settore gioca un ruolo determinante, sia per numero di occupati (circa 3.600), sia per numero di addetti alla R&S. La Toscana è, infatti, una delle regioni più importanti nell'area delle biotecnologie della salute, per numero di imprese (quarta in Italia), fatturato (terza), investimenti in R&S (seconda) e numero di addetti in R&S (terza). Competenze di rilievo sono presenti, sia nel sistema della ricerca pubblica che quello privato, nei vari ambiti sopra citati, così come per lo sviluppo di prodotti per le terapie avanzate, e le attività di target discovery, drug discovery, sintesi, ottimizzazione e caratterizzazione di drug

networking: a) eventi di presentazione affiliati: verranno effettuati eventi di presentazione periodici in cui un numero selezionato di affiliati (imprese, ricercatori, infrastrutture di ricerca) presenteranno la propria attività, con particolare riferimento alle proprie offerte/ricieste di collaborazione e competenze, per stimolare l'instaurarsi di collaborazioni fra i vari partecipanti. Tali eventi potranno essere supportati dalla presentazioni di temi di interesse che fungano da richiamo ulteriore per l'iniziativa. Saranno previsti spazi di networking informale, come aperitivi, coffee break, light lunch o altre modalità che facilitino l'interazione e lo scambio di esperienze tra i partecipanti. Particolare attenzione sarà data alla presentazione delle infrastrutture di ricerca del network interno mappate, attraverso i seminari di presentazione, il sito del DTSV, formule di avvicinamento (ad es seminari ad hoc, attività formative). b) Seminari di formazione/informazione: verranno organizzati periodicamente seminari su temi di interesse (normative, nuovi modelli di business, presentazioni bandi, servizi specifici, ambiti scientifici, opportunità transnazionali, nuove tecnologie, ecc) emersi con survey periodiche o da segnalazioni o dalle informazioni raccolte durante gli incontri con gli affiliati. Il DTSV ricorrerà a competenze interne al proprio network ed esterne (ad es fornitori di servizi ad alto valore aggiunto non presenti sul territorio). Anche in questo caso, sarà valutato l'interesse per attività formative "su richiesta". c) Investment forum: al fine di supportare le start-up e le imprese con necessità di finanziamento nella ricerca investitori, saranno organizzati degli investment forum, in cui i partecipanti potranno presentarsi ad una platea di investitori potenzialmente interessati a finanziare, come già fatto da TLS nel 2013, grazie a contatti consolidati con i principali investitori italiani e stranieri del settore. d) Challenges innovative di Open Innovation: le imprese saranno stimolate a presentare richieste specifiche di innovazione, sul modello delle challenge/call for proposal/hackathon, sia attraverso il sito del DTSV ma anche in eventi ad hoc. Il DTSV supporterà tutto il processo, anche per le questioni legate alla proprietà intellettuale tipiche di queste iniziative. e) Eventi di match-making: una modalità efficace per incrementare la relazione tra imprese, ricerca, investitori e fornitori è rappresentata dal match-making, in cui i partecipanti si registrano su una piattaforma online compilando un profilo di offerta/riciesta di competenze, prodotti o servizi, che viene pubblicato. I partecipanti, consultati i profili, richiedono o ricevono richiesta per un incontro di approfondimento. La piattaforma gestisce anche la prenotazione e l'ottimizzazione dell'agenda incontri, particolarmente utile già con poche decine di partecipanti. Gli incontri avvengono fisicamente in una-due giornate in sedi opportunamente allestite. A questo riguardo, nel 2014 il DTSV, in collaborazione con numerosi partner nazionali ed internazionali (rete Enterprise Europe Network (EEN), Confindustria Toscana, Assobiomedica, Assobiotec, Assolombarda, Lazio Innova, Aster, Farindustria, BioPmed, ICE e altri) ha ideato e promosso il primo evento di match-making italiano specifico per le scienze della vita, Meet in Italy for Life Sciences, MIT4LS, che ha avuto molto successo, dando luogo ad una seconda edizione nel 2015 in cui sono raddoppiati i partecipanti, ed una terza a Roma nel 2016. In entrambe le edizioni i partecipanti toscani sono stati numerosi. TLS supporterà anche l'edizione del 2016 e, se il successo sarà confermato, anche le edizioni successive. In Toscana si ipotizzano quindi eventi di match-making con temi e ambiti specifici (ad es. R2B, fornitori alto valore aggiunto verso imprese) per differenziarli/integrarli nel MIT4LS ed incrementarne così la partecipazione, onde evitare un inflazionamento della tipologia di eventi. Per tutte le attività di animazione, sarà valutata l'opportunità di coinvolgimento di altri distretti come già avvenuto in passato. f) Incontri, monitoraggio e raccolta informazioni con gli aderenti (anche potenziali): per poter essere proattivi nello stimolare la relazione tra gli affiliati al di là di eventi e seminari, è fondamentale la conoscenza il più possibile approfondita della realtà degli affiliati (imprese, organismi di ricerca, centri servizi, infrastrutture di ricerca), anche potenziali. Sarà quindi continuata la strategia iniziata nel 2012 di incontri ad hoc con i vari soggetti operanti nel settore in ambito regionale, per approfondire ed aggiornare la loro conoscenza rispetto alle loro necessità. Saranno quindi anche effettuate survey periodiche con gli affiliati, e realizzata una bacheca ed un forum per richieste/offerte sul sito del DTSV. Dai dati raccolti, sarà creato anche un catalogo da aggiornare con cadenza annuale, in inglese, da utilizzare per la promozione della rete del DTSV verso tutti gli stakeholder della rete di contatti del DTSV, internazionali ma anche nazionali. g) Web-based matching: il DTSV intende portare avanti la verifica della fattibilità di uno strumento di matching semi-automatico tra gli aderenti basato sull'analisi ed elaborazione opportuna delle informazioni raccolte attraverso le survey e gli incontri, così come quelle disponibili da altre fonti -Fornitori di servizi ad alto valore aggiunto: la ricerca di fornitori di servizi specifici può risultare non semplice, in particolare per le aziende più piccole e le start up, ed i costi di questi servizi sono spesso non banali. Il DTSV può operare sia nella ricerca di questi fornitori, attraverso i propri canali, sia instaurando con alcuni di essi convenzioni o partnership per offrire condizioni più vantaggiose ai propri affiliati rispetto alle condizioni di mercato. -Gruppi di lavoro: saranno attivati gruppi di lavoro costituiti da rappresentanti delle imprese e dei centri di ricerca che periodicamente si riuniranno per fornire al DTSV indicazioni, riportare esigenze, problematiche ed opportunità, in modo da rendere più efficace e puntuale la sua azione verso gli aderenti. Allo stesso tempo (si veda obiettivo operativo 3), i gruppi di lavoro saranno chiamati periodicamente a raccogliere ed elaborare dati per fornire a tutto il comparto analisi di foresight. - Newsletters periodiche: per favorire ulteriormente l'animazione del Distretto, gli affiliati saranno informati tramite newsletters periodiche della vita del DTSV (le sue attività, eventi, bandi, opportunità tecnologiche, informazioni di settore). Gestione del rischio: nelle attività di animazione le due criticità principali riguardano la partecipazione delle imprese ad eventi R2B e di informazione scientifica, che sarà stimolata realizzando eventi in cui imprese e ricerca sono entrambi presenti; e gli incontri tra operatori finanziari e imprese, per i quali si deve tenere presente che il sistema del capitale di rischio in Italia è particolarmente debole, in particolare per il settore scienze della vita, che ha bisogno di investimenti alti ed ha ritorni in tempi lunghi. La numerosità dei soggetti finanziari che operano nel settore è molto ridotta. Tuttavia, TLS ha rapporti consolidati con i maggiori operatori del settore, e cercherà di sfruttarli al massimo con investment forum e supporto alle start up nella presentazione e ricerca di investitori Obiettivo operativo 2 : Divulgazione Tecnologica La conoscenza dei trend evolutivi e delle soluzioni tecnologiche già presenti o in sviluppo nel proprio settore è fondamentale per poter orientare le scelte nelle strategie aziendali, mantenere e incrementare la propria competitività, così come per stimolare la generazione di nuovi prodotti e di nuovi processi. Il DTSV acquisirà e divulgherà le informazioni tecnologiche e scientifiche attraverso l'accesso a canali interni ed esterni. Le informazioni scientifiche di interesse degli affiliati saranno divulgate attraverso seminari tematici e/o report periodici di approfondimento, utilizzando

