

<b>PROGETTO:</b> CancerNanoZol	<b>LOGO:</b>
<b>ONE LINE PITCH:</b> Biotecnologia e nanotecnologie. Sviluppo di farmaci anti-tumorali.	<b>PROFILO AZIENDA:</b> <b>URL:</b> <b>SETTORE:</b> <b>DIPENDENTI:</b> <b>COSTITUZIONE:</b>
<b>BUSINESS SUMMARY:</b> Il prodotto è un nuovo farmaco anti-tumorale veicolato con un sistema altamente innovativo costituito da nanoparticelle pegylate di calcio fosfato facili da preparare al momento dell'uso con un'elevata stabilità ed un'alta efficienza di incapsulazione del farmaco attivo che in questo caso è l'acido zoledronico (ZOL). Quest'ultimo, nonostante l'elevato interesse farmacodinamico (essendo in grado di inibire l'isoprenilazione processo fondamentale nella regolazione della crescita dei tumori), ha una scarsa distribuzione nei tessuti tumorali avendo un elevatissimo tropismo per l'osso. Dopo la sua incapsulazione, invece, lo ZOL verrebbe specificamente veicolato nei tessuti tumorali. Questo ha due conseguenze importanti: 1) riduzione degli effetti collaterali dello ZOL (soprattutto ossei→osteonecrosi mandibolare e renali→insufficienza renale acuta); 2) aumento dell'attività antitumorale (trasformazione dello ZOL da farmaco in grado di prevenire l'osteopenia e demineralizzazione ossea a farmaco anti-tumorale vero e proprio). Il beneficio del cliente è quello di disporre di un farmaco semplice da preparare prima dell'iniezione ev nel paziente e con elevata stabilità, con scarsi effetti collaterali ed un'elevata attività anti-tumorale in neoplasie che fino ad oggi non dispongono di rimedi farmacologici importanti (es. carcinoma prostatico ormono-refrattario, mieloma multiplo, carcinoma del polmone non a piccole cellule, carcinoma del pancreas, carcinoma mammario pluri-trattato etc.).	<b>CONTATTI:</b>  <b>Alberto Abbruzzese</b> <a href="mailto:Alberto.abbruzzese@unina2.it">Alberto.abbruzzese@unina2.it</a> Tel. 0815665871 Cell. 3475218782  <b>Michele Caraglia</b> <a href="mailto:Michele.caraglia@unina2.it">Michele.caraglia@unina2.it</a> Tel. 0815665871 Cell. 3475939575
<b>CLIENTI:</b> Case farmaceutiche interessate allo sviluppo di farmaci nanotech nel campo dell'oncologia. Trattamento di tumori solidi ed ematologici.	<b>INFORMAZIONI FINANZIARIE:</b> <b>FUNDING STAGE:</b> 100.000 euro <b>CAPITALI PREVISTI:</b> 920.000 euro <b>INVESTIMENTI:</b> 920000 euro <b>CAPITALE RICERCATO:</b> 820.000 euro
<b>PRODOTTI/SERVIZI:</b> Nuovi farmaci anti-tumorali in neoplasie chemio refrattarie o potenzialmente non curabili ad ampia diffusione mondiale.	<b>INFORMAZIONI AGGIUNTIVE:</b>
<b>TARGET MARKET</b> <i>Il mercato di riferimento attuale è quello Occidentale (Europeo ed USA) anche se una estensione del brevetto corrente a PCT potrebbe considerare anche un'espansione ulteriore nei paesi asiatici ed Europei extra UE. Esso è costituito dal campo dell'oncologia mondiale.</i>	
<b>CUSTOMERS:</b> : I clienti target del prodotto sono tutti i pazienti affetti da carcinoma prostatico ormono-refrattario, mieloma multiplo, carcinoma del polmone non a piccole cellule, carcinoma del pancreas, carcinoma mammario pluri-trattato non chemio e non ormono-sensibile, tumori cerebrali primitivi e metastatici, carcinoma del colon metastatico ed altri. Le neoplasie di sopra elencate costituiscono circa il 90% del mercato oncologico mondiale essendo il carcinoma mammario e del	

<p><b>polmone ai primi due posti per causa di morte per tumori, il carcinoma del colon al terzo posto, il carcinoma della prostata al quarto ed il carcinoma del pancreas al quinto posto della classifica mondiale.</b></p>																																			
<p><b>STRATEGIA DI MARKETING:</b> Le strategie di mercato non sono ancora prevedibili in quanto la presente idea di business necessita di uno sviluppo clinico di fase I e II.</p>																																			
<p><b>BUSINESS MODEL:</b></p>																																			
<p><b>COMPETITORS:</b></p>																																			
<p><b>VANTAGGIO COMPETITIVO:</b></p>																																			
<p><b>MANAGEMENT TEAM:</b>            Alberto Abbruzzese (Professore Ordinario di Biochimica presso la Seconda Università di Napoli), Michele Caraglia (Ricercatore Universitario di Biochimica presso la Seconda Università di Napoli) e Monica Marra (Assegnista di Ricerca Universitario di Biochimica presso la Seconda Università di Napoli) hanno una consolidata esperienza sulla valutazione degli effetti biochimici di aminobifosfonati in genere e dello ZOL (oggetto della presente idea di business) su cellule tumorali e normali umane.            Giuseppe De Rosa (Ricercatore di tecniche farmaceutiche presso l'Università "Federico II" di Napoli) e Maria Immacolata La Rotonda (Professore Ordinario di tecniche farmaceutiche presso l'Università "Federico II" di Napoli) hanno una lunga expertise sulla veicolazione di farmaci attraverso la loro incapsulazione in vettori nanotecnologici come liposomi o micelle o nanocomplessi. Inoltre il gruppo ha una consolidata esperienza sulla veicolazione di oligonucleotidi antisense in vettori nanotecnologici.            Carlo Leonetti (Ricercatore Dirigente Biologo presso l'IFO "Regina Elena" di Roma) e Pierfrancesco Tassone (professore Ordinario di Oncologia della Università Magna Graecia di Catanzaro) hanno una consolidata esperienza su modelli di cancerogenesi animale nel campo dei tumori solidi ed ematologici.</p>																																			
<p><b>DATI ECONOMICI PREVISIONALI:</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>In migliaia di euro*</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011F</th> <th>2012F</th> <th>2013F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Vendite</b></td> <td>50</td> <td>150</td> <td>410</td> <td>1070</td> <td>3100</td> </tr> <tr> <td><b>Margine Lordo</b></td> <td>40</td> <td>-20</td> <td>115</td> <td>466</td> <td>1050</td> </tr> <tr> <td><b>Margine Netto</b></td> <td>15</td> <td>-150</td> <td>-40</td> <td>290</td> <td>575</td> </tr> <tr> <td><b>Num. Clienti</b> <i>(in migliaia)</i></td> <td>30</td> <td>17</td> <td>22</td> <td>40</td> <td>55</td> </tr> </tbody> </table>						In migliaia di euro*	2009	2010	2011F	2012F	2013F	<b>Vendite</b>	50	150	410	1070	3100	<b>Margine Lordo</b>	40	-20	115	466	1050	<b>Margine Netto</b>	15	-150	-40	290	575	<b>Num. Clienti</b> <i>(in migliaia)</i>	30	17	22	40	55
In migliaia di euro*	2009	2010	2011F	2012F	2013F																														
<b>Vendite</b>	50	150	410	1070	3100																														
<b>Margine Lordo</b>	40	-20	115	466	1050																														
<b>Margine Netto</b>	15	-150	-40	290	575																														
<b>Num. Clienti</b> <i>(in migliaia)</i>	30	17	22	40	55																														