

Gli strumenti e le metodologie per individuare le innovazioni

Barbara Angelini

II° Workshop Nazionale

Creare valore: La ricerca biotech per la
competitività delle imprese

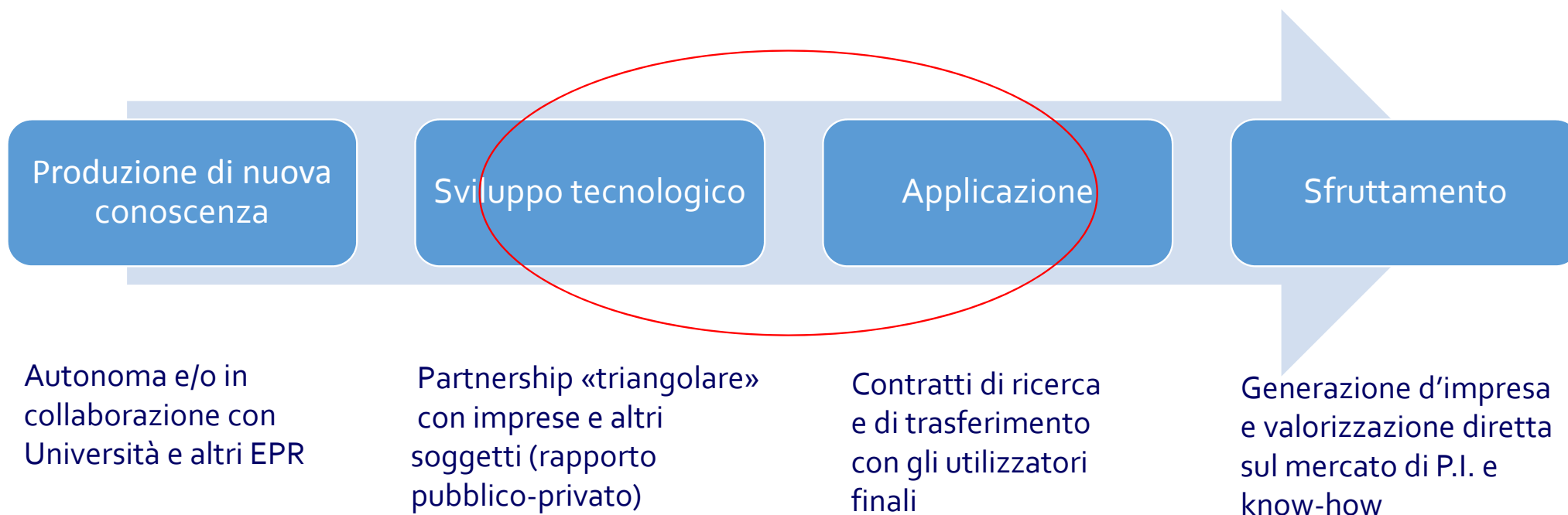
CNR Area della Ricerca di Padova

18 maggio 2018

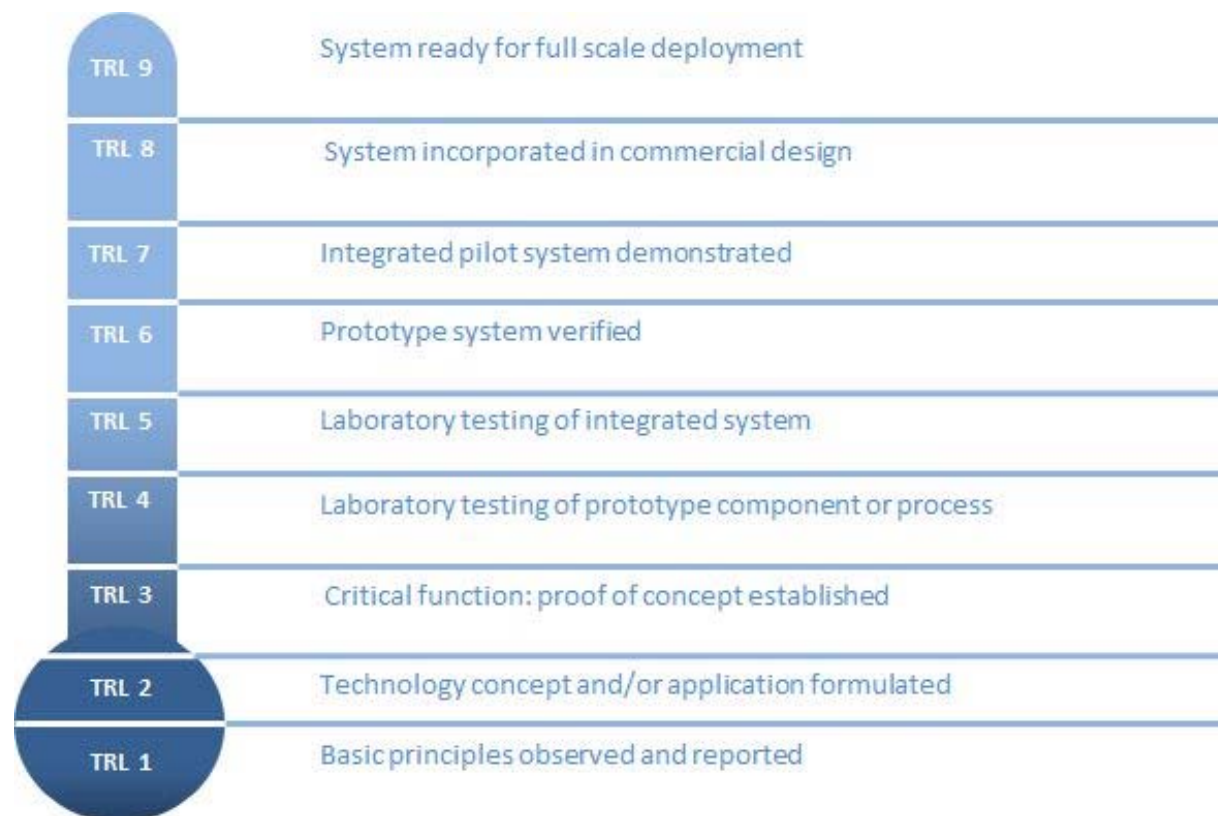
I TRE ASSI PRINCIPALI DI ATTIVITA' DEL TT

- ❖ **Promozione e Marketing:** progettazione, sostegno e attuazione dei processi di trasferimento tecnologico e delle attività di valorizzazione anche mediante partnership con aziende e altre istituzioni (pubbliche e / o private);
- ❖ **IPR:** tutela, gestione e valorizzazione della proprietà intellettuale (IPR);
- ❖ **Spin-off:** stimolo alla progettazione di imprese spin-off dalla ricerca e il sostegno alla loro realizzazione, seguito da un accompagnamento nelle fasi di crescita dell'impresa;

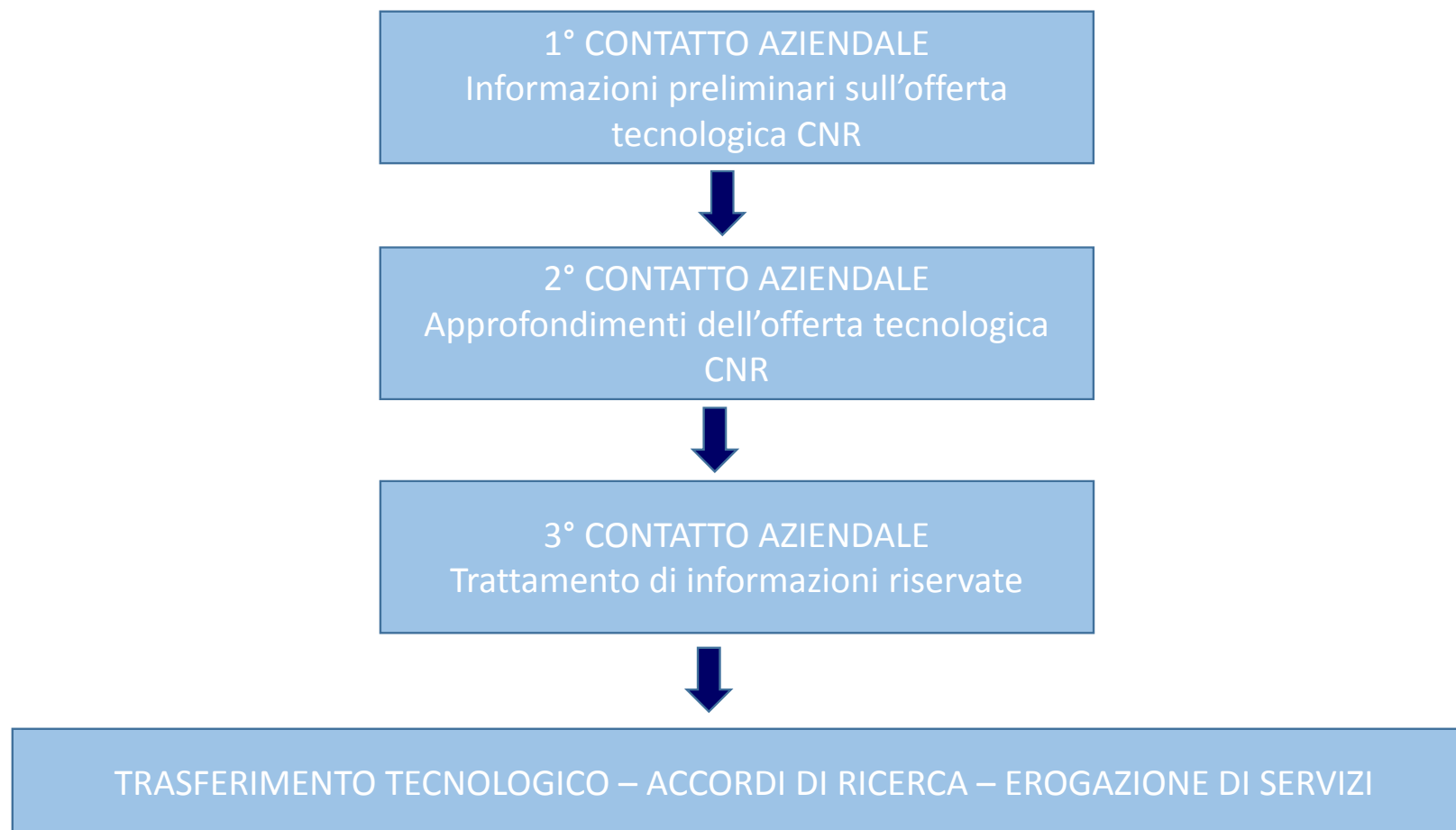
Dove intervenire



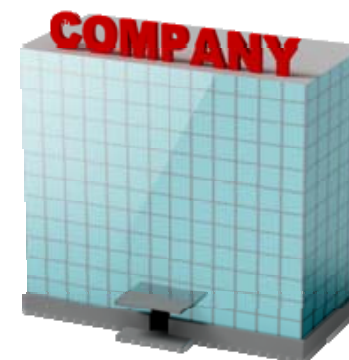
Technology Readiness Level



Attività di matching tra tecnologia CNR e impresa



Un esempio di percorso



Per passare alla fase di sviluppo di un nuovo prodotto si devono svolgere circa 8 fasi:

1. Generazione dell'idea
2. Selezione dell'idea
3. Sviluppo test di mercato
4. Sviluppo della strategia di marketing
5. Analisi economica
6. Sviluppo del prodotto
7. Test di mercato
8. Commercializzazione

Una volta sviluppato il prodotto per passare alla fase di commercializzazione sarà necessario scegliere dove, come e quando effettuare il lancio di prodotto.

Accordo di gestione congiunta

- ❖ Titolarità del brevetto (deposito, mantenimento, estensione costi relativi);
- ❖ Utilizzo del brevetto e ripartizione dei proventi (ai fini di ricerca o per uso commerciale);
- ❖ Disseminazione del brevetto e pubblicazioni scientifiche;
- ❖ Cessione delle singole quote del brevetto;
- ❖ Rinuncia al brevetto;
- ❖ Difesa del brevetto, violazione da parte di terzi;
- ❖ Perfezionamento dell'invenzione;
- ❖ Durata;
- ❖ Riservatezza;
- ❖ Uso del nome, marchio e citazioni;
- ❖ Legge applicabile e controversie.

***Differenza tra valorizzazione e
commercializzazione di IPR e Know-how***

Differenti tipologie di valorizzazione di IPR e Know-how

- ❖ ***Partecipazione a Progetti;***
- ❖ ***Partecipazione a Consorzi;***
- ❖ ***Partecipazione a Cluster;***
- ❖ ***Ricerca Collaborativa;***
- ❖ ***Ricerca Commissionata.***

Differenti tipologie di commercializzazione di IPR e Know-how

- ❖ ***Contratti di licenza***
 - ✓ ***esclusiva/non esclusiva;***
 - ✓ ***per settore di applicazione;***
 - ✓ ***per area geografica***

- ❖ ***Contratti di cessione***

Principali condizioni da rispettare in un contratto con Istituzione Pubblica di Ricerca: il caso CNR

- ❖ ***Reale possibilità di sviluppare la tecnologia;***
- ❖ ***Lump sum iniziale (solitamente prevede il recupero delle spese sostenute);***
- ❖ ***Pagamento delle spese future (concordandole fra i soggetti interessati);***
- ❖ ***Milestones e/o royalties dirette e su sublicenza;***
- ❖ ***Attivazione di un contratto di ricerca con l'Istituto per l'ulteriore sviluppo della tecnologia***

Alcuni esempi di strumenti di promozione

Catalogo Brevetti CNR

<https://brevetti.cnr.it/brevetti/Catalogo.do>



http://www.biottasa.it/?page_id=19



Progetto Vetrina Brevetti

<http://www.innovazione.dintec.it/servizi/impres/brevetti/elenco.php?t=P>



<http://www.een-italia.eu/>

Raccontare la tecnologia

1. **PROBLEMA**
Stato dell'arte
2. **SOLUZIONE**
Proposta (dall'idea al prodotto)
3. **COMPETITORS**
Presenza sul mercato
4. **Analisi SWOT**
Punti di Forza, Debolezza, Opportunità, Minacce
5. **MERCATO**
Innovazione assoluta, Innovazione incrementale, impatto su mercati esistenti, apertura di nuovi mercati
6. **PROPRIETÀ INTELLETTUALE**
Brevetto , segreto industriale, altro
7. **TIME-LINE**
Tempi di realizzo
8. **COSTO**
Capitale necessario
9. **PREZZO PRODOTTO**
Ipotesi di costi/ricavi
10. **TEAM**
Compagine professionale



Barbara Angelini
CNR- Valorizzazione della Ricerca



06.49932415



barbara.angelini@cnr.it