



# **Il servizio di «Valutazione degli asset tecnologici di impresa»**

**Federico Munari  
Azzura Meoli  
Andrea Ravaioli**  
Università di Bologna

*Progetto MISE Unioncamere ER*

- Obiettivi generali del servizio IPR
- Struttura del servizio
- Output fornito
- Casi studio

# L'idea alla base del servizio

Innovazione come capacità di portare nuove **conoscenze e tecnologie** sul **mercato** → combinazione di **invenzione** (dimensione tecnologica) + **sfruttamento commerciale** (dimensione di mercato)



# L'idea alla base del servizio

Per potere creare valore attraverso l'innovazione, occorre combinare **conoscenze e tecnologie** proprietarie con le **risorse complementari** richieste per servire il mercato



# Alcune domande critiche per la valorizzazione di una nuova tecnologia da parte delle PMI

- L'impresa sta investendo in tecnologie che hanno rilevante **potenziale di crescita**? O viceversa è focalizzata su tecnologie di natura più incrementale?
- L'impresa dispone delle **competenze tecniche adeguate** per lo sviluppo della nuova tecnologia?
- L'impresa **protegge** in maniera adeguata le proprie tecnologie?
- L'impresa dispone delle risorse complementari e della **capacità di accesso al mercato** per la commercializzazione della nuova tecnologia?
- L'impresa è in grado di conseguire un **vantaggio competitivo sostenibile** rispetto ai concorrenti nella commercializzazione della nuova tecnologia?
- L'impresa ha valutato in modo adeguate altre **opzioni di valorizzazione** esterna della propria tecnologia, in aggiunta allo sviluppo interno?

# Le imprese interessate al servizio: le PMI dotate di brevetti

Nell'ambito del progetto, abbiamo indagato la **propensione alla brevettazione** nell'ambito di **tre distretti** della regione Emilia-Romagna

	Distretto Biomedicale MO	Distretto del Packaging BO	Distretto della Nautica FC-RA
Numero di imprese del campione	69	186	53
% di imprese con brevetti	41%	30%	17%
% di grandi imprese con brevetti	100%	86%	100%
% di medie imprese con brevetti	63%	67%	50%
% di piccole imprese con brevetti	56%	37%	13%
% di micro imprese con brevetti	25%	17%	11%

# Obiettivi del servizio di valutazione degli asset tecnologici di PMI

## DESCRIZIONE DEL SERVIZIO

Il servizio consente di valutare **il posizionamento competitivo degli asset tecnologici dell'impresa** (una singola tecnologia o diverse tecnologie brevettate) attraverso un'analisi strategica che permette di evidenziarne le potenzialità di sfruttamento nell'ambiente di riferimento (mercato, concorrenti, tecnologie).

Sito web: <http://survey.unioncamereveneto.it/form/977999>

## A CHI SI RIVOLGE

Il servizio si rivolge a **micro, piccole e medie imprese dotate di brevetti**. Il servizio consente di valutare una singola tecnologia brevettata o di confrontare tra loro diverse tecnologie brevettate.

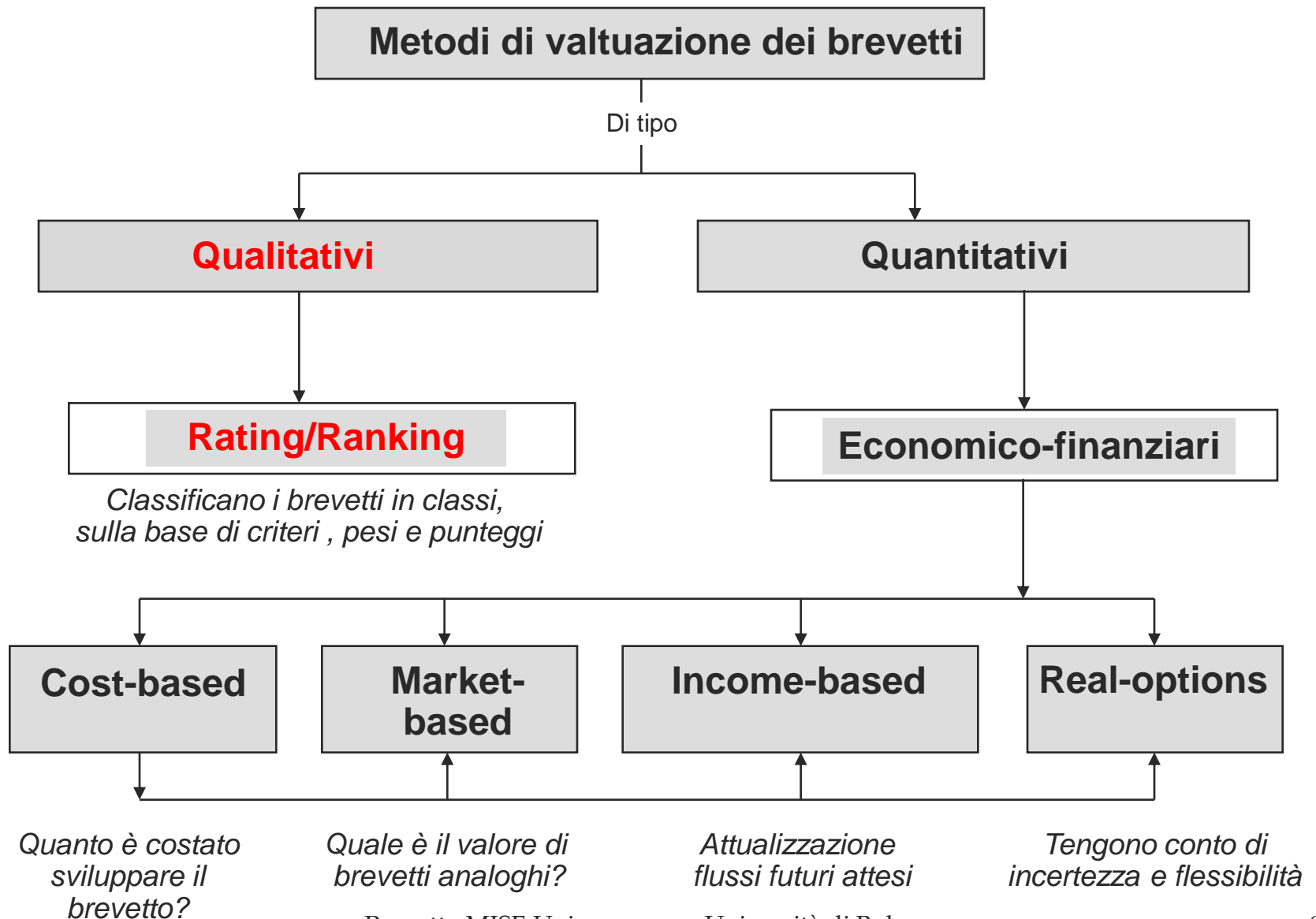
# Benefici forniti dal servizio

Il servizio di autovalutazione si propone di fornire un **primo supporto** alle PMI nell'analisi del **potenziale di sviluppo commerciale** di una tecnologia proprietaria (brevettata) o di diverse tecnologie proprietarie:

- **Favorire le decisioni di investimento in una nuova tecnologia** individuando i punti di forza e debolezza, sul lato tecnico e di mercato, per lo sfruttamento commerciale di una determinata tecnologia.
- **Ottimizzare la composizione del portafoglio tecnologico dell'impresa**, individuando tecnologie e brevetti prioritari, in modo da ottimizzare gli investimenti nello sviluppo di innovazione
- **Favorire le decisioni di gestione del portafoglio brevetti** (estensione internazionale, cessione o abbandono di brevetti), in modo da massimizzarne l'impatto e razionalizzare i costi di gestione.
- **Individuare una serie di elementi critici e aree di attenzione**, per indirizzare la stesura successiva di un business plan
- **Supportare la successiva valutazione economico-finanziaria** della tecnologia brevettata



# La struttura del servizio: approccio Rating/Ranking alla valutazione



# Struttura del servizio

## Oggetto del servizio:

- Una singola tecnologia brevettata di una PMI
- Diverse tecnologie brevettate di una PMI (analisi del portafoglio tecnologico)

## Struttura:

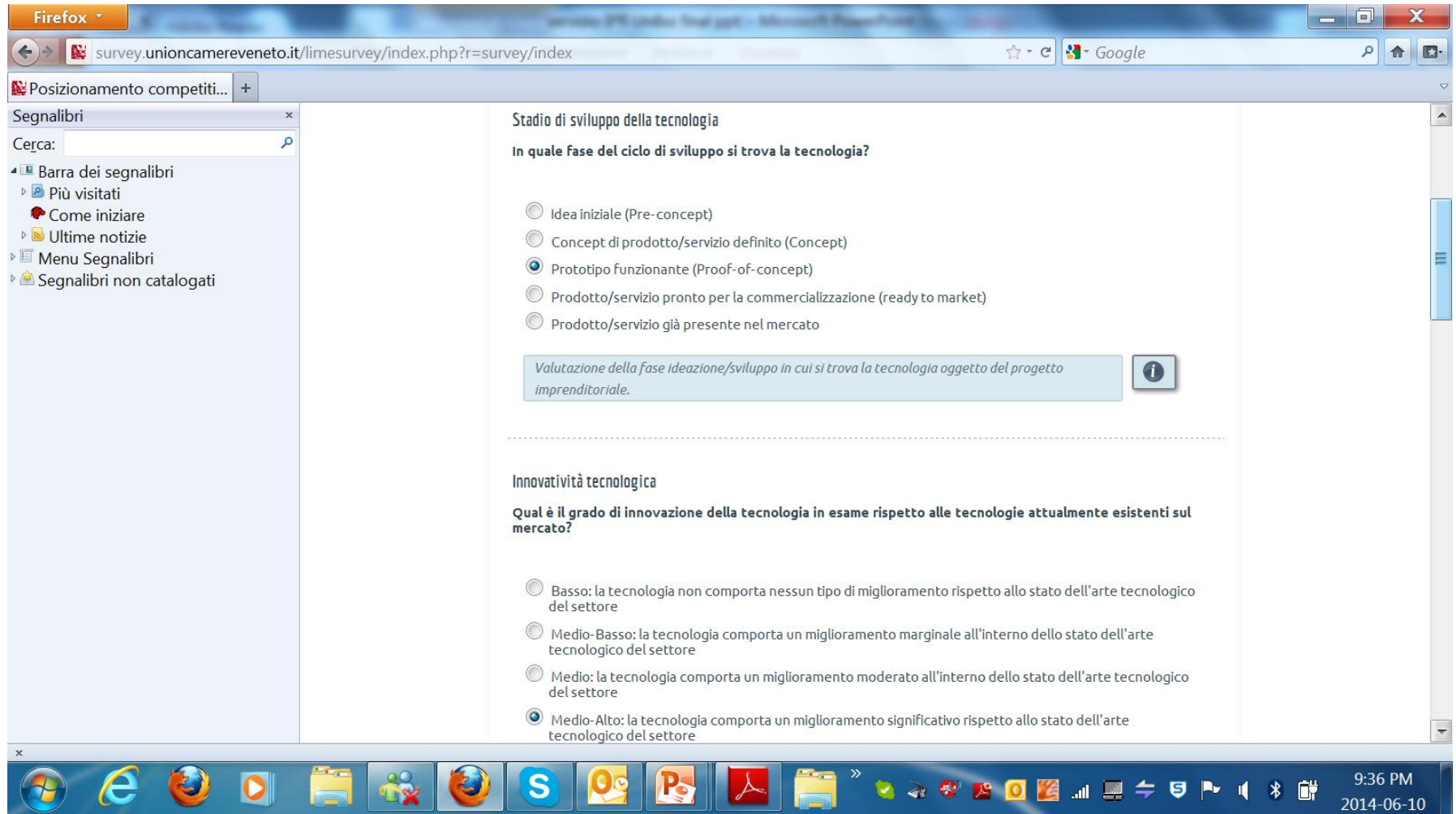
Una serie di domande (35 domande) a risposta chiusa (punteggi da 1 a 5) da rivolgere all'imprenditore per ogni tecnologia analizzata, individuate e rielaborate a partire dalla griglia di valutazione MISE.

## Dimensioni di analisi e output:

Le domande sono riconducibili a due dimensioni di analisi, in modo da potere classificare il brevetto in una matrice bidimensionale Tecnologia/Mercato, attraverso un algoritmo apposito



# La piattaforma web



<http://survey.unioncamereveneto.it/form/977999>

# L'output: la matrice tecnologia/mercato e la classificazione del brevetto

## MATRICE TECNOLOGIA/MERCATO

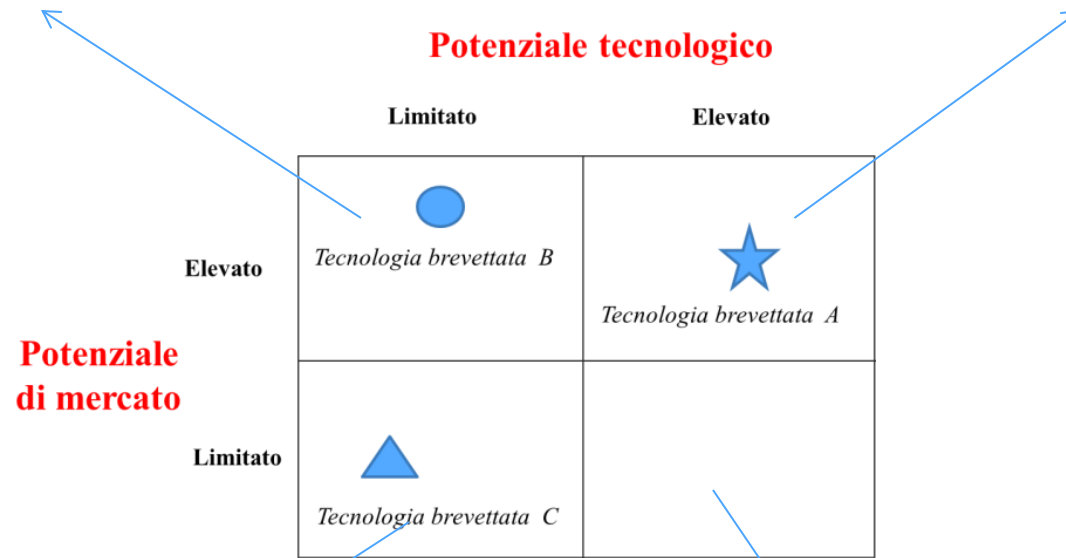
		POTENZIALE TECNOLOGICO		
		<i>Limitato</i>	<i>Medio</i>	<i>Elevato</i>
POTENZIALE DI MERCATO	<i>Elevato</i>	<b>Brevetto Leva</b>	<b>Brevetto Strategico</b>	<b>Brevetto Strategico</b>
	<i>Medio</i>	<b>Brevetto Critico</b>	<b>Brevetto Leva</b>	<b>Brevetto Strategico</b>
	<i>Limitato</i>	<b>Brevetto Critico</b>	<b>Brevetto Critico</b>	<b>Brevetto Leva</b>



# L'output: le opzioni per lo sfruttamento delle tecnologie e del brevetto

Valutare accordi di licenza,  
partnership sul lato tecnico

Investire, sviluppare  
internamente



Abbandonare,  
limitare costi brevettuali

Valutare accordi di licenza,  
Partnership sul lato  
commerciale



# Ulteriori dimensioni di analisi: il potenziale tecnologico

## Dimensioni di analisi: potenziale tecnologico

1. La prima dimensione – **potenziale tecnologico** – viene misurata su una scala normalizzata da 1 a 5 sulla base di una serie di domande contenute nei moduli “Brevetto” e “Tecnologia” della griglia UIBM, attraverso un algoritmo dedicato.
2. E' costruita combinando domande relative **all'attrattività della tecnologia** (fattori esterni: es. tasso di sviluppo della tecnologia, grado di miglioramento atteso delle performance, presenza di soluzioni tecnologiche alternative, grado di litigiosità del panorama brevettuale, ecc...) e al **posizionamento tecnologico** dell'impresa (fattori interni: es., familiarità con la tecnologia, controllo di tecnologie/brevetti complementari, forza del brevetto, ecc...).
3. Questa suddivisione rende possibile la costruzione di un'ulteriore matrice 2X2 dedicata alla dimensione tecnologica



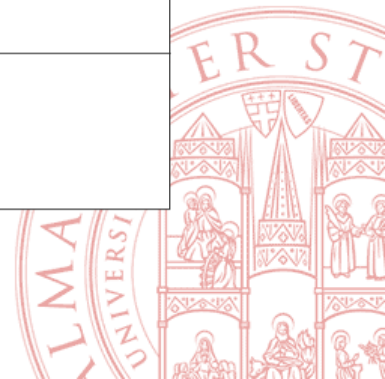
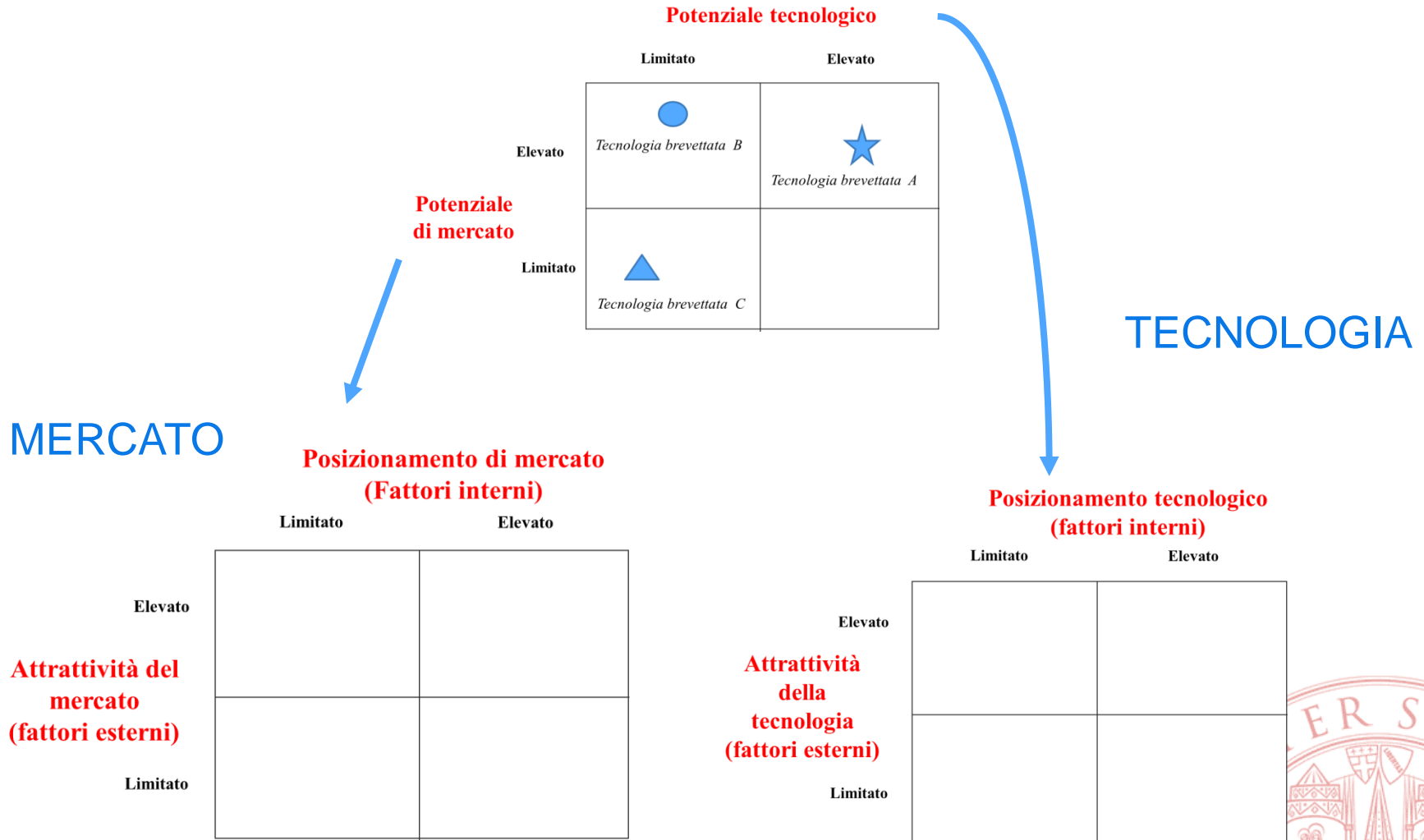
# Ulteriori dimensioni di analisi: il potenziale di mercato

## Dimensioni di analisi: potenziale di mercato

1. La seconda dimensione – **potenziale di mercato** – viene misurata su una scala normalizzata da 1 a 5 sulla base di una serie domande contenute nei moduli “Fattori interni” e “Accesso al mercato” della griglia UIBM, attraverso un algoritmo dedicato.
2. E' costruita combinando domande relative **all'attrattività del mercato** (fattori esterni: es. dimensioni del mercato, tasso di crescita delle vendite, intensità della concorrenza ecc...) e al **posizionamento di mercato dell'impresa** (fattori interni: es., marchio e reputazione, accesso ai canali distributivi, presenza sui mercati internazionali, ecc...).
3. Questa suddivisione rende possibile la costruzione di un'ulteriore matrice 2X2 dedicata alla dimensione di mercato



# Le matrici tecnologia/mercato per la valorizzazione delle tecnologie proprietarie PMI





# Esempi di applicazione: Impresa A

		MATRICE TECNOLOGIA/MERCATO		
		POTENZIALE TECNOLOGICO		
		Limitato	Medio	Elevato
POTENZIALE DI MERCATO	Elevato			
	Medio		Brevetto LEVA	
	Limitato			

		MATRICE DEL POTENZIALE TECNOLOGICO		
		POSIZIONAMENTO TECNOLOGICO		
		Limitato	Medio	Elevato
ATTRATTIVITA' TECNOLOGICA	Elevato			
	Medio		*	
	Limitato			

		MATRICE DEL POTENZIALE DI MERCATO		
		POSIZIONAMENTO DI MERCATO		
		Limitato	Medio	Elevato
ATTRATTIVITA' DI MERCATO	Elevato			
	Medio			
	Limitato		*	

# Esempi di output: Impresa A

Secondo l'analisi effettuata la tecnologia in esame presenta un **potenziale di mercato intermedio** e un **potenziale tecnologico intermedio**.

Il brevetto può essere classificato come un «**brevetto leva**».

La strategia di sfruttamento della tecnologia suggerita è quella di considerare **l'attivazione di eventuali partnership sul fronte commerciale o tecnologico** per potere integrare le risorse e competenze necessarie per la valorizzazione della tecnologia.

La strategia di **sfruttamento del brevetto** suggerita consiste nell'adottare un **approccio selettivo** nell'identificazione dei paesi e mercati in cui estendere e mantenere il brevetto, focalizzando l'attenzione sui paesi/mercati strategici o più attrattivi, come modalità per risparmiare i costi di gestione.

		MATRICE TECNOLOGIA/MERCATO		
		POTENZIALE TECNOLOGICO		
		Limitato	Medio	Elevato
POTENZIALE DI MERCATO	Elevato			
	Medio		Brevetto LEVA	
	Limitato			

# Esempi di applicazione: Impresa B

## MATRICE DEL POTENZIALE TECNOLOGICO

### POSIZIONAMENTO TECNOLOGICO

Limitato Medio Elevato

ATTRATTIVITA' TECNOLOGICA

Elevato  
Medio  
Limitato

Elevato			*
Medio			
Limitato			

## MATRICE TECNOLOGIA/MERCATO

### POTENZIALE TECNOLOGICO

Limitato Medio Elevato

POTENZAILE DI MERCATO

Elevato  
Medio  
Limitato

Elevato			
Medio			Brevetto Strategico
Limitato			

## MATRICE DEL POTENZIALE DI MERCATO

### POSIZIONAMENTO DI MERCATO

Limitato Medio Elevato

ATTRATTIVITA' DI MERCATO

Elevato  
Medio  
Limitato

Elevato			
Medio		*	
Limitato			

# Esempi di applicazione: Impresa C

		MATRICE TECNOLOGIA/MERCATO		
		POTENZIALE TECNOLOGICO		
		<i>Limitato</i>	<i>Medio</i>	<i>Elevato</i>
POTENZIALE DI MERCATO	<i>Elevato</i>			
	<i>Medio</i>			
	<i>Limitato</i>			Brevetto LEVA

		MATRICE DEL POTENZIALE TECNOLOGICO		
		POSIZIONAMENTO TECNOLOGICO		
		<i>Limitato</i>	<i>Medio</i>	<i>Elevato</i>
ATTRATTIVITA' TECNOLOGICA	<i>Elevato</i>			
	<i>Medio</i>			*
	<i>Limitato</i>			

		MATRICE DEL POTENZIALE DI MERCATO		
		POSIZIONAMENTO DI MERCATO		
		<i>Limitato</i>	<i>Medio</i>	<i>Elevato</i>
ATTRATTIVITA' DI MERCATO	<i>Elevato</i>			
	<i>Medio</i>	*		
	<i>Limitato</i>			