

Trasferimento tecnologico e proprietà intellettuale nell'era digitale

La Redazione - 10 Dicembre 2019



Oggi, il successo di un'impresa è strettamente legato alla sua capacità di intuire, pianificare, innovare e reagire tempestivamente all'evoluzione del mercato.

I **diritti di proprietà intellettuale** giocano un ruolo di primo piano nel promuovere l'**innovazione**, riconoscendo e premiando gli inventori e i creatori per il loro lavoro e assicurando al contempo che la società tragga beneficio dalla loro creatività e ingegnosità. Un **sistema IP** (Intellectual Property) che bilancia gli interessi degli inventori con quelli della società nel suo complesso si è dimostrato un modo efficace per incoraggiarli a investire tempo, energia e ingegno nello sviluppo di nuove tecnologie e nuove soluzioni che migliorano le nostre vite.

La società Bugnion, fondata nel 1968 e affermata in Europa per le attività di consulenza in proprietà industriale e intellettuale (IP), affianca da 50 anni le aziende nella gestione, nella tutela e nell'assistenza allo sfruttamento dei diritti in materia di marchi e proprietà industriale, lavoro che spesso può fare la differenza tra il successo e il fallimento del business dei clienti.

Trasferimento tecnologico, un approccio nel life science

Con i suoi professionisti, Bugnion ha sviluppato un apposito programma - coordinato dall'Ufficio per il Trasferimento Tecnologico - per promuovere l'innovazione attraverso l'immissione sul mercato di nuove invenzioni, accompagnandole nel processo di commercializzazione.

Questa **iniziativa di Trasferimento Tecnologico** è stata sviluppata da Bugnion per assistere i propri clienti in una fase aggiuntiva del loro processo di valorizzazione tecnologica, la commercializzazione, che può prendere corpo in diverse forme: attraverso un licenziatario o un partner interessato a co-sviluppare un prodotto, oppure ancora grazie a uno sponsor disposto a sostenere finanziariamente il progetto.

Responsabile dell'Ufficio per il Trasferimento Tecnologico di **Bugnion** è **Clarissa Ceruti** che, dopo un dottorato in Biochimica e un Master in Business Administration, ha vissuto per circa vent'anni negli Stati Uniti maturando significative esperienze nel Management del Technology Transfer, in particolare nel settore Life Science.



Clarissa Ceruti

"Vogliamo posizionarci attivamente," sottolinea Ceruti, "seppur per il momento solo nel **Life Science**, nel mercato del licensing sia con riferimento alla valorizzazione e allo sfruttamento industriale dei brevetti dei nostri clienti (licensing out), sia al supporto agli stessi nella ricerca di brevetti o tecnologie di loro interesse al fine di acquisirle (licensing in).

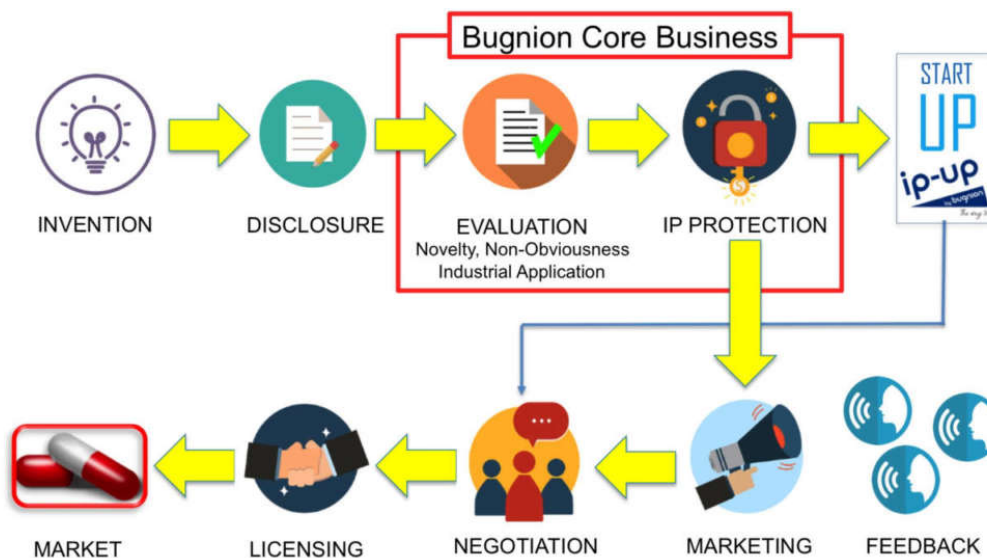
In particolare, con questo progetto di Trasferimento tecnologico ci siamo posti come obiettivo l'individuazione e la valorizzazione di tutte quelle invenzioni e innovazioni nel campo delle scienze della vita realizzate e/o brevettate dai nostri clienti - ricercatori accademici, privati o aziende di piccole e medie dimensioni - per poi fornire agli inventori il miglior supporto e la migliore infrastruttura per aiutarli a trasformare queste tecnologie in prodotti commerciali che portino benefici alla società".

L'Ufficio per il Trasferimento Tecnologico di Bugnion si rivolge a coloro che hanno una tecnologia innovativa con un forte IP, cercano partner per lo sviluppo congiunto del prodotto; cercano un licenziatario che si impegni a portare avanti lo sviluppo del prodotto, desiderano trarre beneficio economico dal licensing o dal trasferimento della proprietà dell'IP; ricercano tecnologie da portare all'interno della loro azienda.

Come si configurano le attività di out- e in-Licensing

L'attività di Out-Licensing di Bugnion è volta ad assistere il detentore IP, e licenziante, nella licenza del suo brevetto/tecnologia/invenzione, il che avviene attraverso una serie definita di attività, dalla pianificazione di contatto ed organizzazione di meeting con le parti potenzialmente interessate al licensing dell'asset, attraverso la preparazione di una valutazione economica degli assets (brevetti, tecnologie) di out-licensing, con l'assistenza nella stesura del contratto inclusa la sezione economica - se richiesta, la revisione del contratto, delle varie clausole e proposte di pagamento (royalty, milestone ecc.), fino all'assistenza nella negoziazione del contratto di out-licensing.

L'attività di In-Licensing per conto di clienti Bugnion prevede in primo luogo la definizione della strategia di in-licensing, che inizia con la pianificazione di un'azione di scouting per le opportunità di in-licensing, prosegue con la valutazione delle opportunità di in-licensing (Freedom-to-operate analysis, competitive analysis...), la valutazione economica degli assets (brevetti, tecnologie) di in-licensing, l'assistenza nella pianificazione del processo di due diligence e nella stesura del contratto e parte economica - se richiesta, e si conclude con la revisione del contratto e delle proposte di pagamento (royalty, milestone) fino all'assistenza nella negoziazione del contratto di in-licensing.


TECHNOLOGY TRANSFER PROCESS


Oltre a ciò, agendo in collaborazione con il proprio programma IP-UP, Bugnion assiste le start-up nel processo completo di protezione e sfruttamento del valore del loro IP. Il programma IP-UP si rivolge alle startup italiane ad alto potenziale innovativo impegnate nello sviluppo e sfruttamento di nuovi prodotti, processi o servizi basati su tecnologia cutting-edge, e che vogliono rendere il loro business più appetibile per un investimento e pronto per il mercato globale.

Uno dei principali problemi per una startup è riuscire a generare fatturato sin dai primi anni di vita. Tuttavia, una startup potrebbe sin dalle prime fasi generare revenue monetizzando il proprio valore, spesso frutto di diversi anni e investimenti in ricerca e sviluppo. Ciò è potenzialmente realizzabile grazie a una corretta strategia di licensing dei propri titoli di Proprietà Intellettuale che potrebbero essere licenziati per applicazioni in settori non core e nei confronti di aziende non competitor.

"Gli asset intangibili, come la proprietà intellettuale, rappresentano circa il 90% del valore di una giovane azienda innovativa e tecnologica", afferma **Marco Limido**, direttore generale di Bugnion. "In una corretta e credibile strategia di gestione e valorizzazione della proprietà intellettuale un investitore ricerca e riconosce la capacità della startup di consolidare il proprio vantaggio competitivo, la probabilità di scongiurare prossime e future minacce e la possibilità di massimizzare il ritorno del capitale investito".