

# Trasferire la tecnologia...nel mondo

Alessandro Sannino – Giuseppe Conti



## CODAU 2017

**XV CONVEGNO ANNUALE**

28-30 settembre 2017 → Palermo

**Università, Europa e le sfide globali**

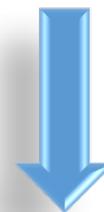
# Trasferire la tecnologia... nel mondo



condivisione  
ingaggio



proprietà intellettuale  
competenze  
prodotto



«glocal»  
con il mondo

# Premesse: il superamento del TT

l'era della Terza Missione vuol dire «capacità di ingaggio» e lavoro congiunto, non c'è tempo di creare internamente e trasferire, dobbiamo co-progettare.

competenze, tempo e sistema:

Joi Ito – Media Lab MIT: *«l'unica cosa che distingue un'organizzazione che funziona da una che non funziona è la qualità delle persone»*

G.Leonardi – direttore gen. Ricerca e innovazione Min Salute: *«su grandi sfide come l'invecchiamento possiamo sviluppare sistemi complessi dalla strategia regionale sulla ricerca al mercato.. Il TT va nella direzione del cittadino»*

R. Pietrabissa – Netval *«Il TT è valorizzazione del capitale umano che c'è nella ricerca e non solo fare impresa... E' necessario avere la capacità di parlare linguaggi comuni e di pensare insieme, creando un ambito nel quale persone selezionate possano stimolare la parte della ricerca applicata..»*

# I contenuti

- Premesse
- Perché
- Cosa
- A chi
- Con chi
- Come
- Conclusioni



# Intervento Alessandro Sannino 1/2

*«...storia di grandissimi fallimenti e ferite che ci portiamo dentro e che ci hanno fatto crescere*

*Ci sono molti più soldi che buone idee: proprio in questo periodo di crisi ci sono ancora più soldi per le buone idee, perché in periodi fiorenti gli investimenti sono in settori tradizionali a basso rendimento e scarso rischio*

*Il driver non è la soluzione tecnologica o il dato scientifico ... questo è il sottoprodotto. Il prodotto è la persona e ciò che sta attorno, l'amministrazione, il sistema finanziario e la mentalità.. Il messaggio che diamo ai giovani è la chiave del futuro successo*

*Trasferire la tecnologia non vuol dire penetrare il mercato (soprattutto negli oligopoli)*

*Non innamorarsi della propria tecnologia e/o soluzione ma cercare i problemi da risolvere ed essere sempre pronti al cambiamento, come mentalità e con le competenze necessarie (anche se il 99% delle applicazioni sono già state pensate da qualcun altro...)*

*Il fattore «relazioni» .. Il brevetto non conta molto, conta il prodotto sul mercato e le persone che ti supportano nel trovare il giusto prodotto e mercato.*

*Avere un prodotto non significa avere una soluzione tecnologica che funziona ma un qualcuno che è disposto a pagare per averlo..»*

*..continua..*

# Intervento Alessandro Sannino 2/2

*«...dobbiamo quindi conoscere quanto vale il nostro asset, per negoziare bene con l'investitore non per vederlo riconosciuto dal mercato..*

*Il BP non lo fa il KTO o il prof. di economia ma le imprese, chi sul mercato è e ci vive*

*Oltre al team di inventori serve un team strutturato di persone che sanno fare un percorso di impresa e sanno reperire informazioni industriali strategiche per sviluppare il business. Mettono il loro commitment e investimento e basta convincere una persona con track record e credibilità per attrarre fondi...*

*I fondi non possono essere generalisti ma tematici e il valore sono le persone che ingaggiano non solo i soldi*

*Il prodotto non è «mai fermo» ma va cambiato sempre.. E come farlo? Servono strutture ad hoc e serve cambiare la protezione intellettuale nei brevetti dipendenti e applicativi che ti protegge realmente dai competitors.. L'università non deve fare subito outlicensing ma creare famiglie brevettuali con contributo degli investitori e beneficiando di royalties*

*3 Equilibri :*

- 1. Tra innamoramento (immagina statica) e amore (cambiare con lei/lui..).. Cambiare come unica chiave per arrivare sul mercato.*
- 2. Tra rischio e specializzazione (rischiare di specializzarsi per avere successo)*
- 3. Tra fallimento e successo (non sono in antitesi!)»*

# Perché trasferire (o «ingaggiare»)

- E' un dovere di una pubblica amministrazione (anche se non ancora un diritto)?
- E' un dovere generare e dimostrare l'impatto delle nostre attività a tutta la società (e non solo perché lo chiede la UE con il nuovo FP9 o perché lo chiede il tessuto industriale)?
- E' un'opportunità per crescere di reputazione (e quindi attrarre – o trattenere- talenti e fondi)?

# Cosa Trasferire e su cosa ingaggiare

- Non solo i risultati interni (consulenze, brevetti e spin-off)
- Anche e soprattutto competenze?

# A chi trasferire?

- Esistono politiche nazionali rispetto a Paesi stranieri? Su quali settori?
- Esistono politiche industriali rispetto ai competitors?

# Con chi trasferire o ingaggiare?

- Non solo ricercatori ma allarghiamo ai phd e studenti in modo strutturato
- Non solo università ma tutti gli attori della ricerca (i.e IRCCs ed ospedali)
- Ragioniamo su attori esterni o collegati per supportare alcuni processi (senza moltiplicarli o creare ridondanze!)
- Partnership con grandi gruppi industriali o filiere
- Partnership con i policy makers pubblici (principali clienti in alcuni settori, i.e. Sanità)

# Come trasferire o ingaggiare?

- Sviluppando sinergie passando da logiche di processo a quelle di funzioni o di utenti/partner ... *a costi Zero...*
- Sperimentando nuovi terreni o strutturandone altri .. *Senza incentivi...:*
  - Lavorando su competenze soft e orizzontali per phd e studenti (orientamento insieme alle imprese)
  - Facendo scelte di priorità anche tematiche
  - Strutturando iniziative con continuità e sistematicità

# Conclusioni

*«L'università può/deve scegliere le sue aree tematiche in cui fare trasferimento tecnologico e terza missione, coinvolgendo le imprese per farsi dire quali sono i problemi da risolvere (e che il mercato è disposto a pagare)...*

*L'università può/deve decidere di non essere parte del processo, di lasciare fare un percorso autonomo ma scrivendo prima le regole, attuando un monitoraggio attivo e garantendosi un ritorno non solo per se stessa ma per la sua comunità e territorio»*