




# **Innovation Factory: “the mile before the first one”**



Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifica e Tecnologica di Trieste

Ing. Roberto Pillon - Trieste 17 Novembre 2010

# Sommario

1. Il Sistema AREA, brevi cenni introduttivi
2. Sostenere la competitività del territorio: la valorizzazione della ricerca
3. L'incubatore di primo miglio 
4. Alcune considerazioni conclusive



**Campus di Padriciano**



**Campus di Basovizza**



**Campus di Gorizia**



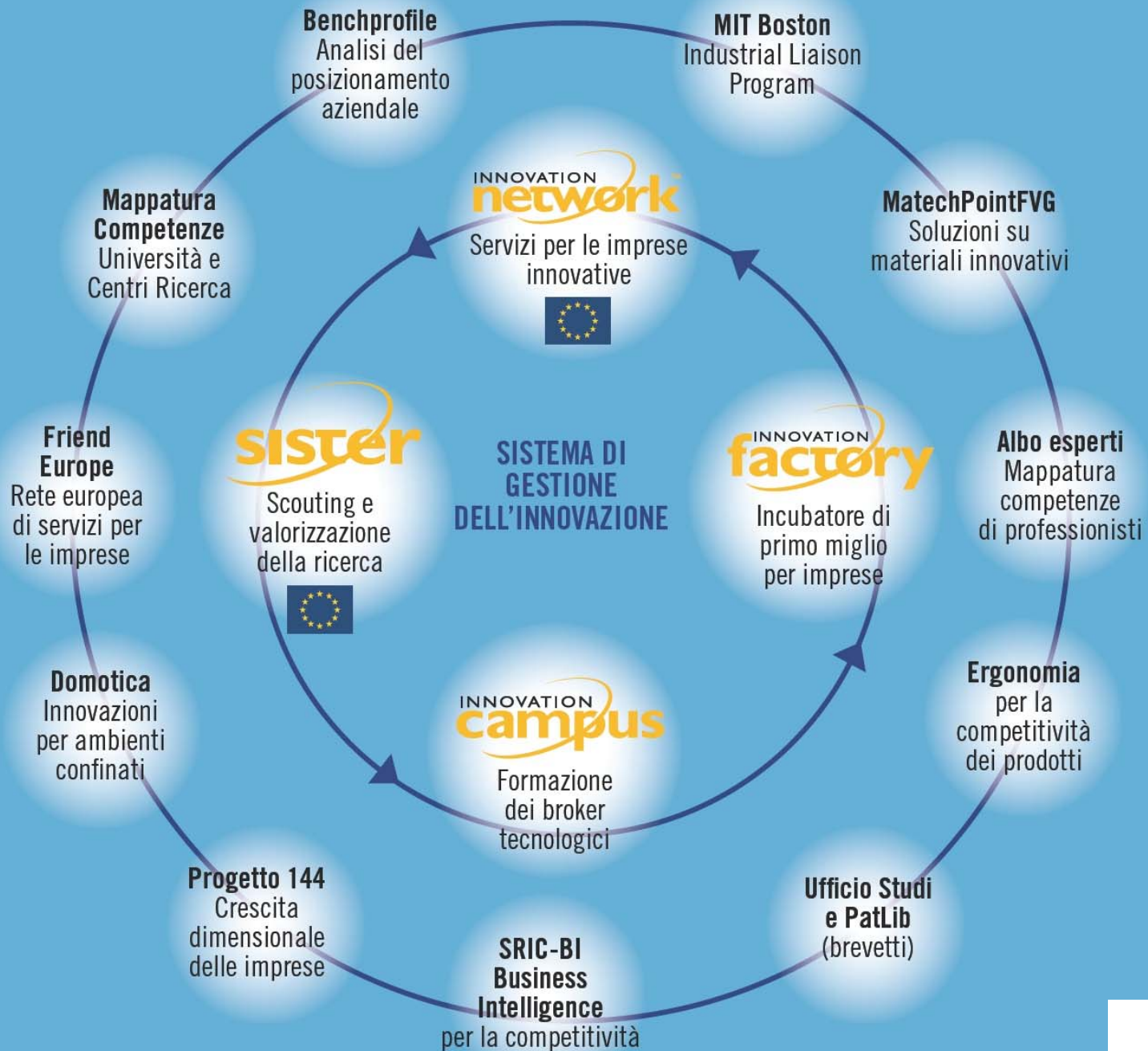
**Basilicata Innovazione**




- 1. Parco Scientifico Tecnologico**
- 2. Ente di Ricerca vigilato dal MIUR**



*Ministero dell'Istruzione  
dell'Università e Ricerca*

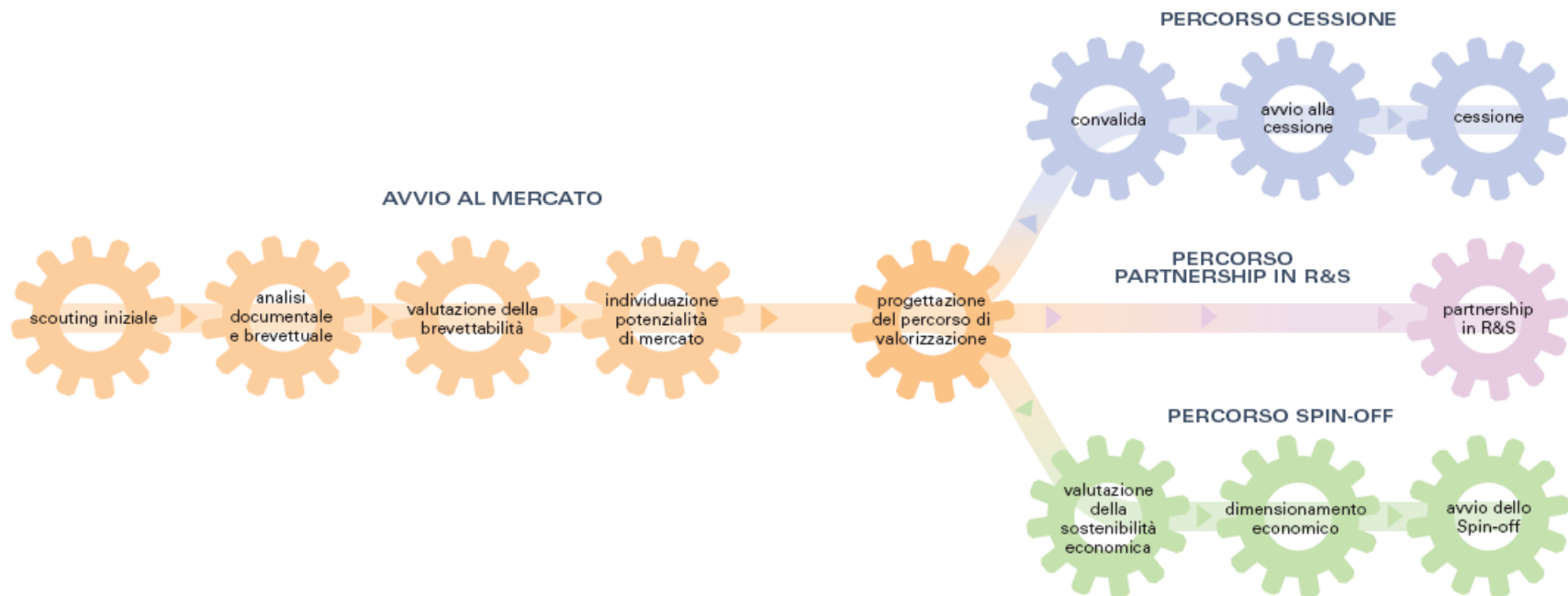


# Sommario

1. Il Sistema AREA, brevi cenni introduttivi
2. Sostenere la competitività del territorio: la valorizzazione della ricerca
3. L'incubatore di primo miglio 
4. Alcune considerazioni conclusive

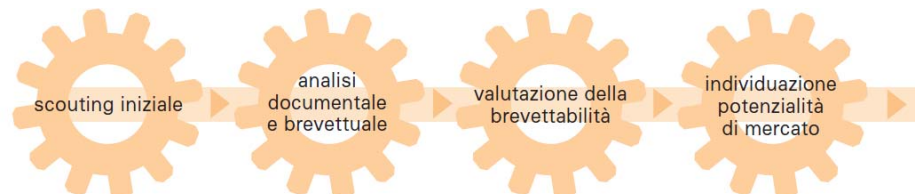
# Il processo di valorizzazione

## Valorizzazione della ricerca

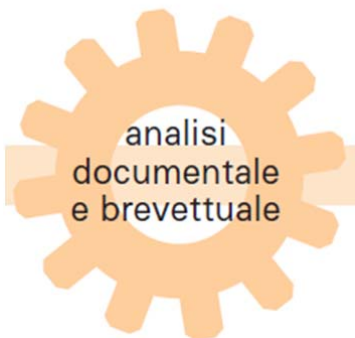


# Le analisi preliminari (1)

Decisione di tutelare la PI del risultato



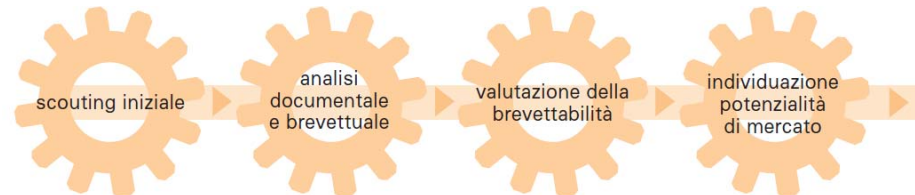
Fase di raccolta di informazioni finalizzate ad approfondire la conoscenza del risultato, individuare le prime possibili ipotesi di applicazione e valutare la possibilità di tutelarne la proprietà intellettuale.



Definizione del quadro informativo e brevettuale di riferimento - lo scenario tecnologico - in cui collocare il risultato, con l'obiettivo di individuare l'eventuale preesistenza di brevetti che ne limitino l'impiego e di fornire degli input per la valutazione di brevettabilità e per l'analisi delle potenzialità di sfruttamento economico

(c/o Ufficio PatLib di AREA Science Park)

# Le analisi preliminari (2)



Acquisizione di un parere tecnico-legale finalizzato a valutare la possibilità di tutelare la proprietà intellettuale del risultato ed individuare le strategie maggiormente idonee a tal fine  
(Studio Proprietà Industriale)



Definizione dello scenario di riferimento per la commercializzazione del risultato attraverso l'analisi e l'interpretazione delle informazioni raccolte con la verifica documentale e brevettuale e l'indagine condotta su alcuni database di riferimento

# Obiettivo cessione

## PERCORSO CESSIONE



Individuazione delle fasi di ulteriore sviluppo del risultato necessarie a renderlo conforme ai requisiti di commercializzazione e sostegno economico al loro svolgimento



Individuazione dei potenziali utenti cui proporre l'acquisizione del risultato, gestione dei contatti e della trasmissione della documentazione tecnica



Supporto alle competenti strutture degli Enti nell'allestimento della contrattualistica, nella negoziazione degli accordi e nella stipula dei contratti.

# Obiettivo partnership



Individuazione dei potenziali utenti cui proporre progetti in collaborazione, gestione dei contatti, delle presentazioni, della documentazione tecnico-commerciale, supporto alle competenti strutture degli Enti nell'allestimento della contrattualistica

# Obiettivo spin-off



Verifica del piano di attività della nuova iniziativa imprenditoriale, dimensionamento del mercato potenziale, dimensionamento tecnico – economico della nuova impresa

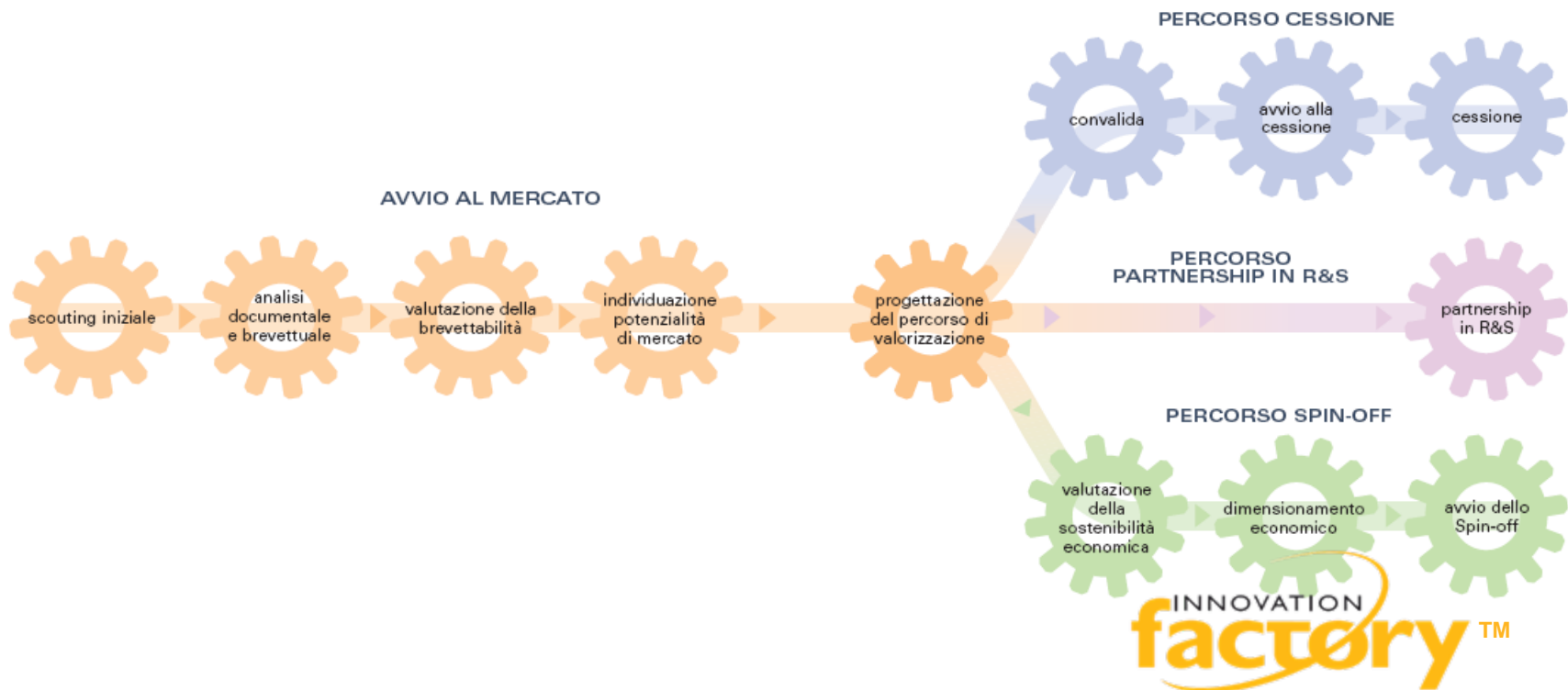


Definizione degli obiettivi di sviluppo dei nuovi prodotti/servizi, individuazione di benchmark per l'assessment, definizione di un programma di validazione dei prodotti/servizi, individuazione delle competenze specialistiche e delle risorse necessarie per realizzarlo



Verifica del dimensionamento tecnico – economico dell'iniziativa, definizione delle linee guida per lo sviluppo dell'iniziativa, individuazione di un modello di impresa di riferimento, assistenza per la compilazione di un business plan e per l'individuazione di potenziali partner o investitori

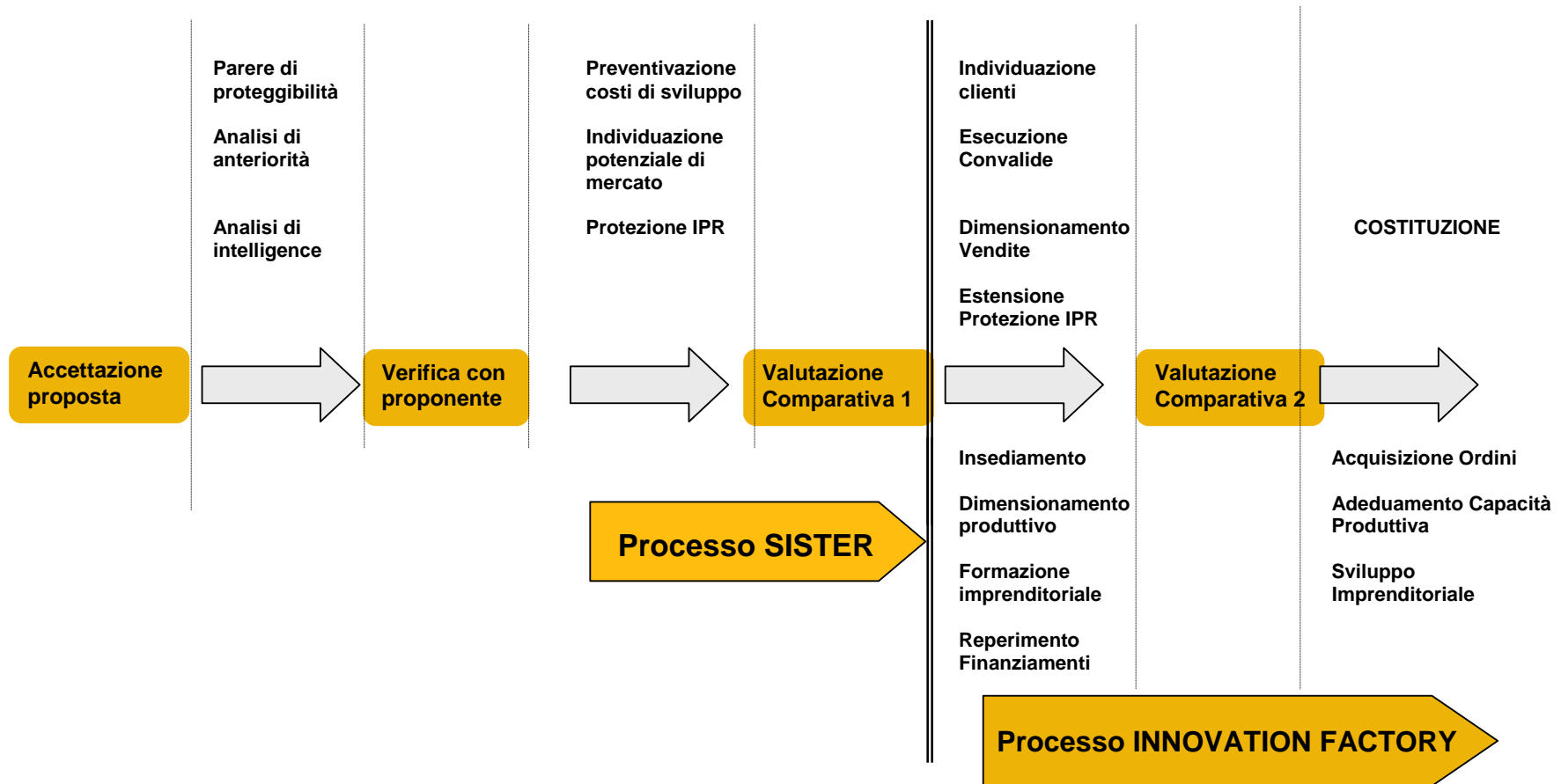
# Il processo di valorizzazione (2)




# Dalla ricerca al mercato

## VERIFICHE

## PRE - INCUBAZIONE



# Sommario

1. Il Sistema AREA, brevi cenni introduttivi
2. Sostenere la competitività del territorio: la valorizzazione della ricerca
3. L'incubatore di primo miglio 
4. Alcune considerazioni conclusive

# Innovation Factory

Innovation Factory è un “**incubatore di primo miglio**” che accoglie “gruppi di sviluppo” provenienti dalla ricerca o dall’industria interessati a realizzare un proprio progetto di impresa basata su nuove competenze e idee innovative.

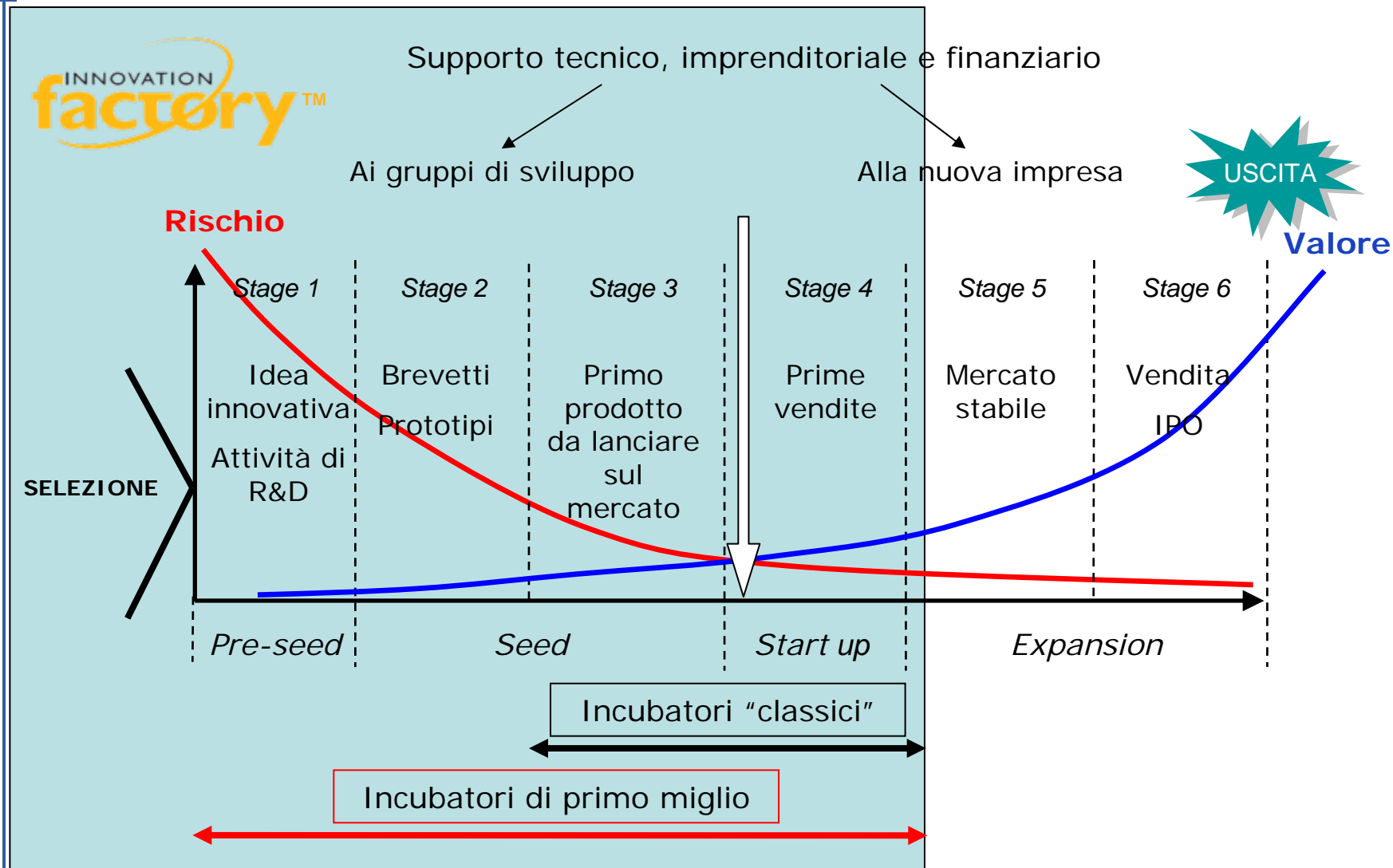
Mette a disposizione:

- spazi adeguatamente attrezzati
- servizi di consulenza e assistenza (manageriale, tecnica, ...)
- supporto economico per lo sviluppo del progetto d’impresa
- apertura e accompagnamento verso il mercato dei capitali
- formazione tecnica e imprenditoriale

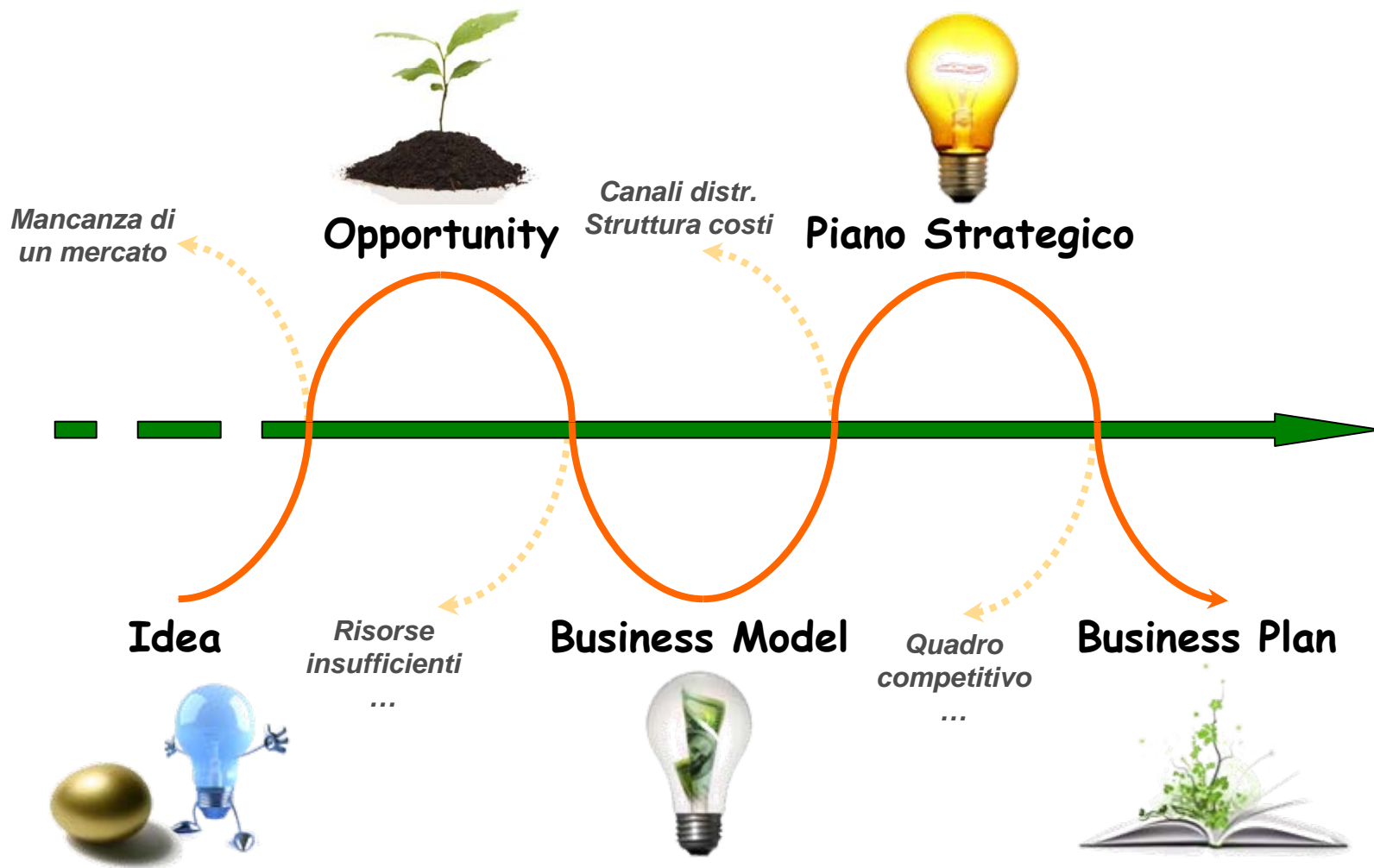
# A chi si rivolge

- **Ricercatori** di università e enti di ricerca interessati a valorizzare i risultati delle proprie ricerche attraverso la costituzione di uno spin-off in Friuli Venezia Giulia;
- **Giovani** interessati a valorizzare un'idea imprenditoriale innovativa;
- **Imprenditori** interessati a diversificare la propria attività con l'obiettivo di creare una nuova impresa nel Friuli Venezia Giulia.

# Ciclo di sviluppo di una nuova impresa

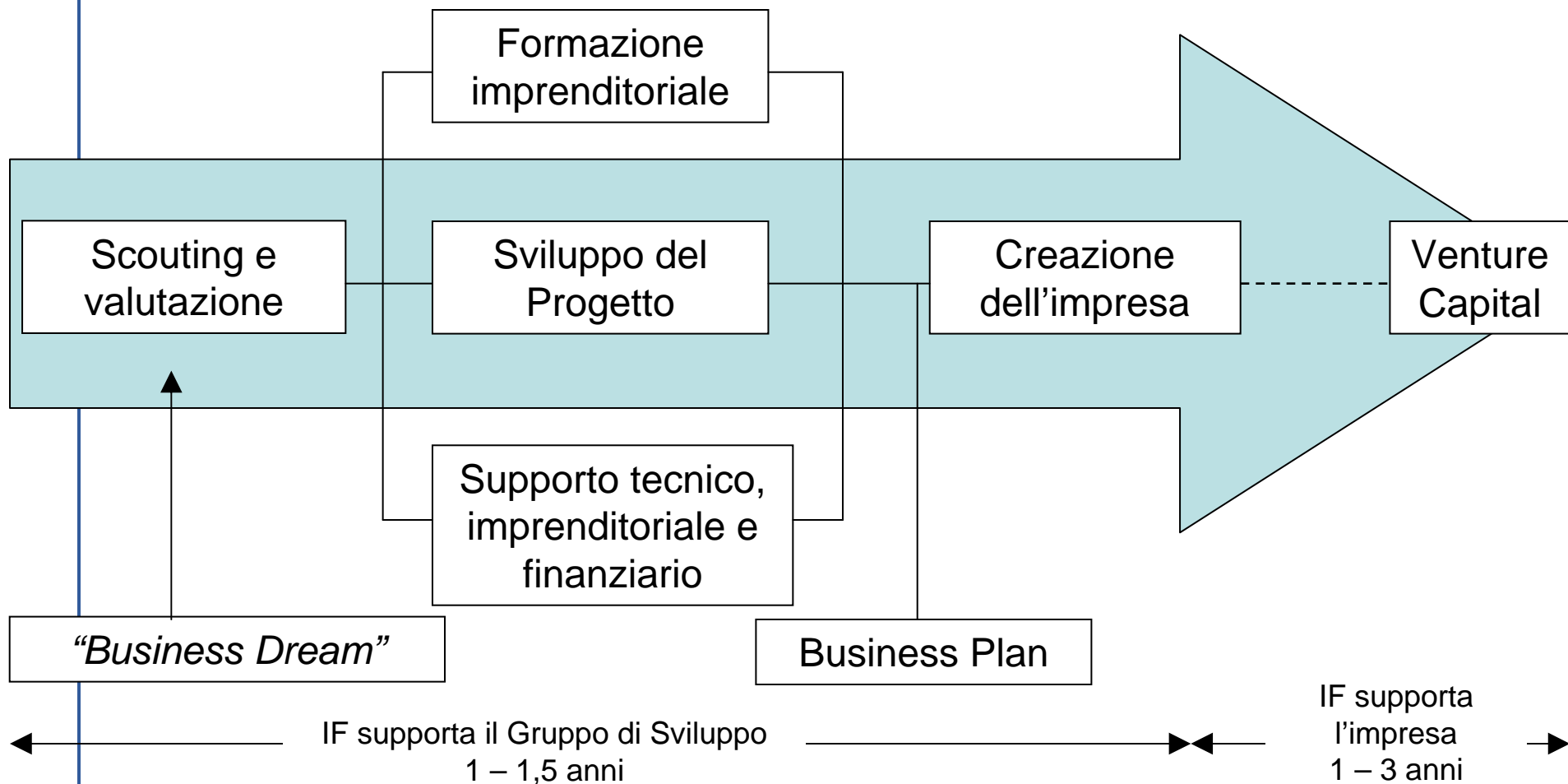


# Dall'Idea al Business Plan



Tratto da Verstraete, Saporta, 2006

# Il percorso: dal *Business Dream* al *Business Plan*



# Il processo di supporto in sintesi

## *Fase 1. Valutazione e selezione dell'idea imprenditoriale*

Il futuro imprenditore sottopone al comitato tecnico-scientifico di Innovation Factory una descrizione della propria idea imprenditoriale e un piano di attività propedeutico alla nascita della nuova impresa. La valutazione avviene sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista imprenditoriale.

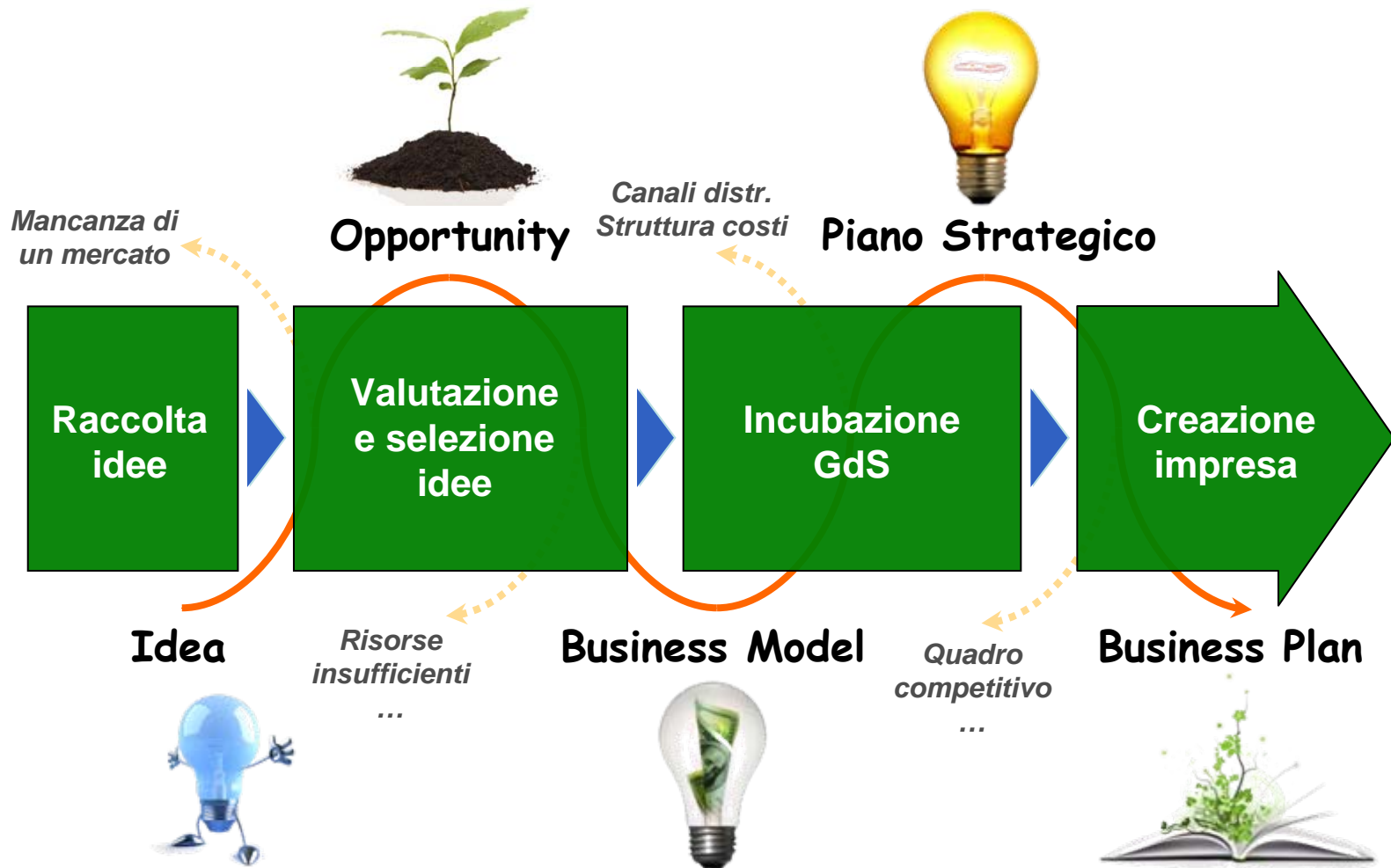
## *Fase 2. Pre-incubazione*

Una volta accolta la proposta e sottoscritta una convenzione per l'avvio e la gestione del "Gruppo di Sviluppo" della futura impresa, Innovation Factory mette a disposizione spazi adeguatamente attrezzati e avvia le diverse attività progettate. Innovation Factory assiste il futuro imprenditore offrendo i servizi e le risorse necessarie per concludere con successo il percorso che porta alla creazione di una nuova impresa.

## *Fase 3. Costituzione dell'impresa*

Nel momento in cui sussistono le condizioni di sostenibilità economica e autonomia operativa, il proponente e Innovation Factory costituiscono la nuova impresa. Innovation Factory assume una partecipazione nella nuova società con una quota di minoranza, e vengono previsti meccanismi di way-out entro un triennio dalla costituzione.

# Processo di pre-incubazione



# Valutazione dell'opportunità

- **Analisi documentale e brevettuale**

per la definizione dello scenario tecnologico in cui collocare il risultato, con l'obiettivo di individuare l'eventuale preesistenza di brevetti che ne limitino l'impiego e di fornire degli input per la valutazione di brevettabilità e per l'analisi delle potenzialità di sfruttamento economico.

- **Individuazione delle potenzialità di mercato**

per definire lo scenario di riferimento rispetto alla commercializzazione dell'idea attraverso l'analisi e l'interpretazione delle informazioni documentali e brevettuali raccolte e tramite indagini su alcuni database di riferimento.

- **Profilo imprenditoriale**

per la definizione del profilo del team imprenditoriale e valutare la capacità strutturale (in termini organizzativi, gestionali e manageriali) della futura azienda nel sostenere lo sviluppo e la competizione di mercato

*innovation  
potential*

*entrepreneur  
potential*

# Business Model



## 1 Customer Segments

An organization serves one or several Customer Segments.



## 2 Value Propositions

It seeks to solve customer problems and satisfy customer needs with value propositions.



## 3 Channels

Value propositions are delivered to customers through communication, distribution, and sales Channels.



## 4 Customer Relationships

Customer relationship are established and maintained with each Customer Segment.



## 5 Revenue Streams

Revenue streams result from value propositions successfully offered to customers.



## 6 Key Resources

Key resources are the assets required to offer and deliver the previously described elements...



## 7 Key Activities

...by performing a number of Key Activities.



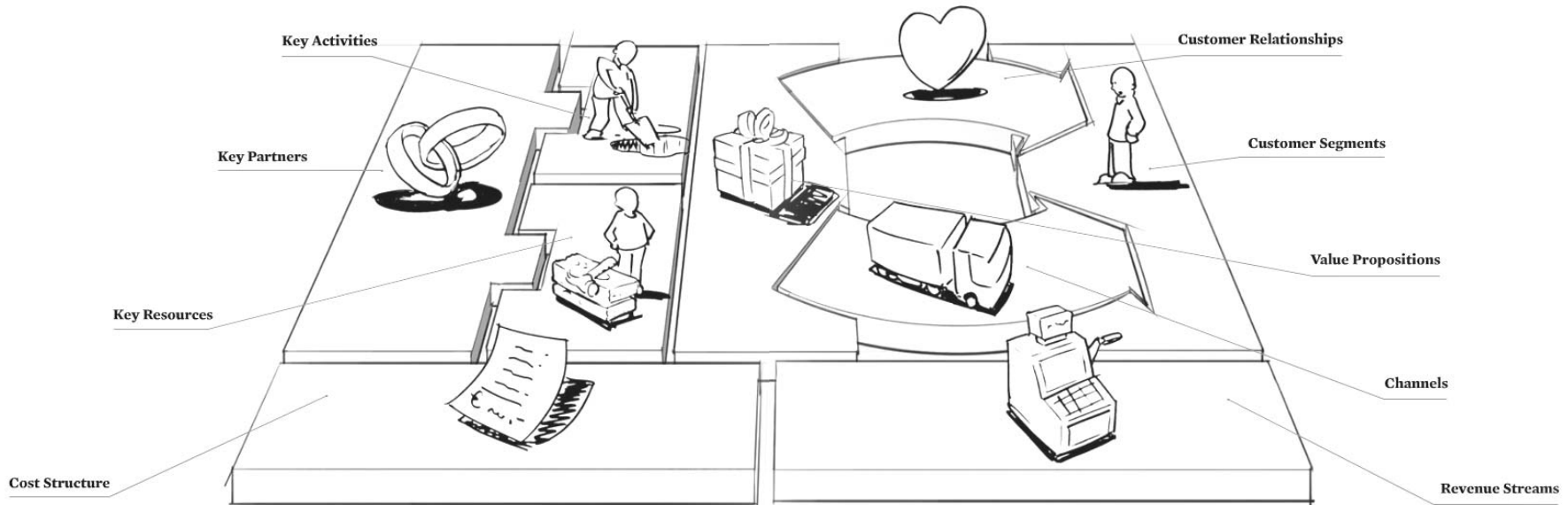
## 8 Key Partnerships

Some activities are outsourced and some resources are acquired outside the enterprise.



## 9 Cost Structure

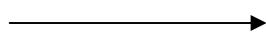
The business model elements result in the cost structure.



# Uscita

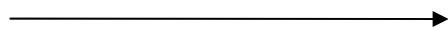
Alla fine del periodo di pre-incubazione del Gruppo di sviluppo:

**Alcune milestones  
non sono state  
raggiunte**



Non si costituisce l'impresa, e  
Innovation Factory perde  
l'investimento

**Successo**

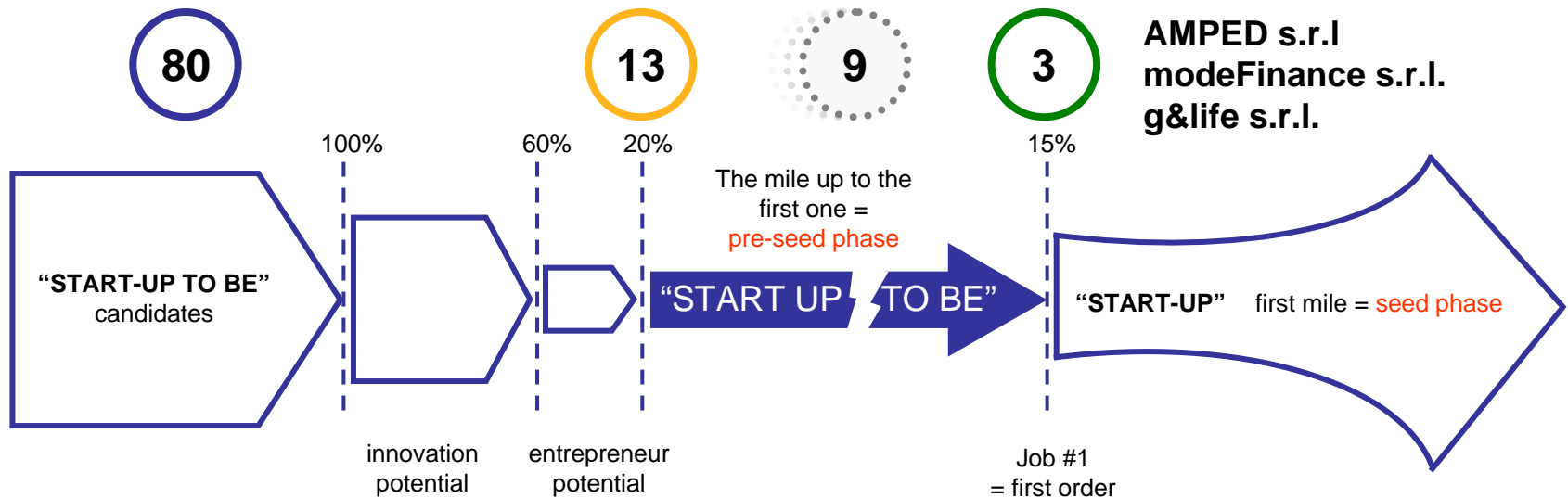


L'imprenditore e Innovation Factory  
costituiscono la Start up  
L'imprenditore ha sempre il controllo  
della società, IF è socio di minoranza

# Risultati

Dopo circa 3 anni:

- Innovation Factory ha valutato più di 80 idee imprenditoriali
- Sono stati preincubati 13 Gruppi di Sviluppo
- Tre di questi hanno fondato la società



# Grazie per l'attenzione!



Roberto Pillon  
*Competitività delle Imprese*

e-mail: [roberto.pillon@innovationfactory.it](mailto:roberto.pillon@innovationfactory.it)  
[www.innovationfactory.it](http://www.innovationfactory.it)



Consorzio per l'Area di Ricerca Scientifica e Tecnologica di Trieste