

Fattori critici nell'innovazione delle PMI e modalità di stimolo della competitività

Marco Baccanti

Direttore Generale

San Raffaele Biomedical Science Park, Milano

Chairman

ELP Business connections - Zurigo

Network di società di consulenza in 27 nazioni

Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalità di stimolo della competitività

Marco Baccanti

Bari, 10 Dicembre 2008

Tipici fattori critici per la competitività delle PMI

Scarsa consapevolezza sulle innovazioni e tecnologie potenzialmente implementabili

Scarsa dimestichezza nei processi di acquisizione e cessione know how

Problemi relazioni con fornitori di know how (università, ricerca, etc)

Scarsa collaborazione all'interno di cluster

Propensione verso logiche localistiche, poca dimestichezza nei confronti di approcci internazionali

Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalità di stimolo della competitività

Marco Baccanti

Bari, 10 Dicembre 2008

Vendere a margini migliori / Avere motivo di aumentare i prezzi
Abbinare nuovi prodotti e servizi complementari alle stesse reti di vendita



Innovare

Input :

Mercato
Reti di vendita
Clienti
Fiere (concorrenti)
Nuove tecnologie proposte
da fornitori



Output :

Nuovi prodotti, nuovi
contenuti in servizio,
miglioramento brand, etc

Nuove modalità di
produzione,
miglioramento
produttività, riduzione
costi produzione, etc.

Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalità di stimolo della competitività
Marco Baccanti **Bari, 10 Dicembre 2008**

Vendere a margini migliori / Avere motivo di aumentare i prezzi
Abbinare nuovi prodotti e servizi complementari alle stesse reti di vendita

Monitoraggio delle tecnologie

I brevetti degli altri sono una fonte quasi gratuita di informazioni preziosissime :

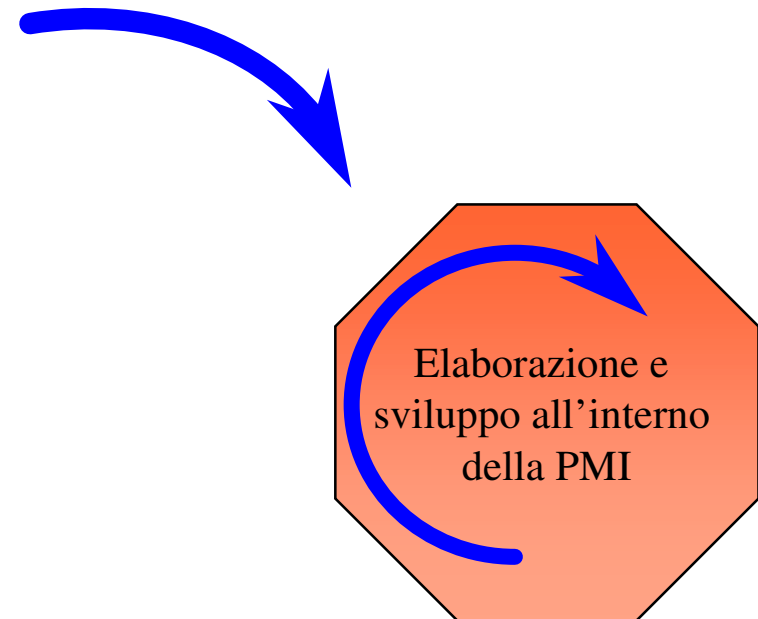
Per sviluppare nuovi prodotti

Per prevedere le mosse della concorrenza con anni di anticipo

Per identificare esperti e tecnologi potenzialmente utilizzabili

Per acquisire il know how degli altri risparmiando i costi e i rischi della ricerca

Per mantenere un quadro aggiornato in tempo reale sullo state dell'arte a livello internazionale



Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalità di stimolo della competitività

Marco Baccanti

Bari, 10 Dicembre 2008

Trasferimento tecnologico come strumento di competitività



www.techmonitor.it

Storage rack system and locking latch therefor

Abstract

A storage *rack* system, locking latch therefor, and combinations thereof. The latch having generally a flexible and resilient arm coupleable to a beam member and having a locking pin coupled thereto. The resilient arm biases the locking pin through a locking pin opening of the beam member so that the locking pin protrudes at least partially into a post opening aligned at least partially with the locking pin opening when the beam member is connected to the post by a headed lug. A locking flange extending generally radially from the locking pin is engageable with a portion of the beam member to inhibit withdrawal of the locking pin from the locking pin opening.

September 4, 2007

Inventors: **Herzog; Richard R.** (Arlington Heights, IL), **Meier; Terrence P.** (Naperville, IL)

Assignee: **Illinois Tool Works Inc.** (Glenview, IL)

Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalità di stimolo della competitività
Marco Baccanti **Bari, 10 Dicembre 2008**

Modular shoe

Abstract

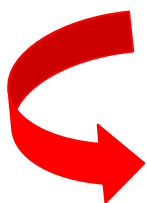
A modular shoe separates into components. The components may be interchangeable to provide versatility without requiring a large number of single use *shoes*. Each shoe component may also be collapsible to provide for convenient packing in a travel bag or other location where space is limited.

Inventors:

Pawlus; Christopher J. (Andover, MA), **Dardinski; Alexander** (Newburyport, MA), **Vattes; David L.** (Londonderry, NH), **Clark; Douglas E.** (Durham, NH), **Schuttee; Lee** (Kittery Point, ME), **Healy; John** (Madbury, NH)

Assignee:

The Timberland Company (Stratham, NH)



Vendere di più e vendere meglio

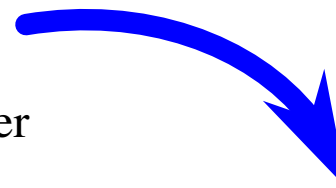
Vendere a margini migliori / Avere motivo di aumentare i prezzi
Abbinare nuovi prodotti e servizi complementari alle stesse reti di vendita

Ricerca di tecnologie da acquisire

Reti di consulenti specializzati nell'identificare partner tecnologici e nel negoziare contratti internazionali
Es. Eurolink www.elpbiz.net www.eurolinkpartners.net

Networking con università
Attenzione ai contratti, ai tempi, alla definizione delle finalità, rischi di essere dispersivi

Nokia, Triptofano, additivi al selenio, etc.



Tipici fattori critici per la competitività delle PMI

Scarsa consapevolezza sulle innovazioni e tecnologie potenzialmente implementabili

Scarsa dimestichezza nei processi di acquisizione e cessione know how

Problemi relazioni con fornitori di know how (università, ricerca, etc)

Scarsa collaborazione all'interno di cluster

Propensione verso logiche localistiche, poca dimestichezza nei confronti di approcci internazionali

San Raffaele Biomedical Science Park

Il maggiore ospedale privato italiano (1400 posti letto) con forte attività di ricerca clinica

Un centro di ricerca di base – settore biomedicale – con 550 ricercatori, 600 pubblicazioni all'anno

Una università privata interna

Un parco scientifico con 7 aziende, 300 ricercatori industriali

Una espansione con 75000 mq di laboratori in costruzione

Una società dedicata al trasferimento tecnologico, agli investimenti in start up e alla gestione del parco scientifico

Attività in Brasile, Colombia, USA, India, oltre che a Taranto, Cefalù, Olbia, etc.)



Biotechnology Transfer Centre



Processo

monitoraggio ricerca e identificazione possibili risultati

Analisi mercato, prior art, disanima ricerca

brevettazione ?

Marketing

Negoziazione licenze, opzioni, contratti ricerca

follow up e gestione milestones

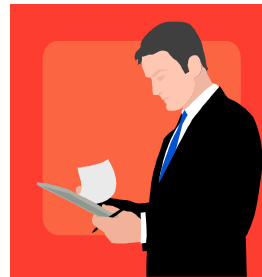
Marketing



Database, siti
E marketing diretto



Partnering presso fiere ed eventi
dedicati



Network di Brokers
Specializzati ma pagati a successo

Manifestazioni di interesse da parte di aziende

Biotechnology Transfer Centre

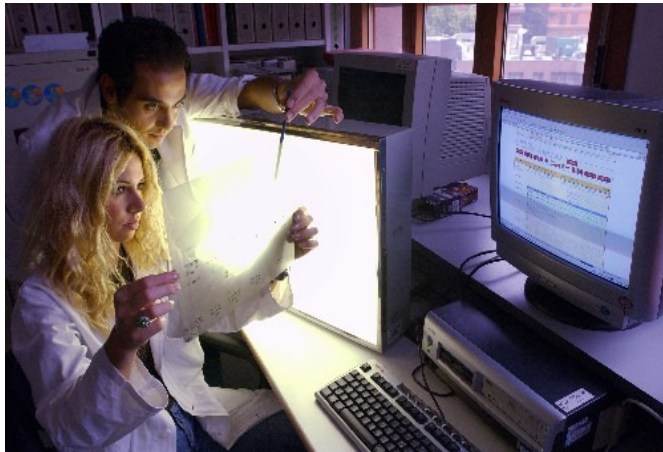
251 contratti di ricerca

97 società clienti

78 brevetti depositati

41 attivi

24 licenze



Ultimi clienti

Astra Zeneca
Sanofi-Aventis

Serono
Sangamo

Critical Therapeutics
Becton Dickinson

Medimmune

MolMed

Novartis

Teva

Tipici fattori critici per la competitività delle PMI

Scarsa consapevolezza sulle innovazioni e tecnologie potenzialmente implementabili

Scarsa dimestichezza nei processi di acquisizione e cessione know how

Problemi relazioni con fornitori di know how (università, ricerca, etc)



Contratti con logiche industriali, finanziamenti, seguire i rapporti con i laboratori, spostarvi i propri uomini, brevettare

Tipici fattori critici per la competitività delle PMI

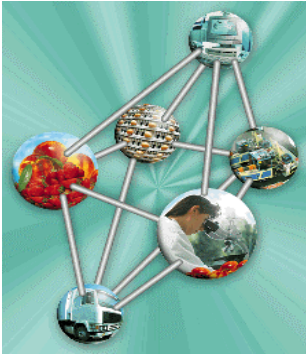
Scarsa consapevolezza sulle innovazioni e tecnologie potenzialmente implementabili

Scarsa dimestichezza nei processi di acquisizione e cessione know how

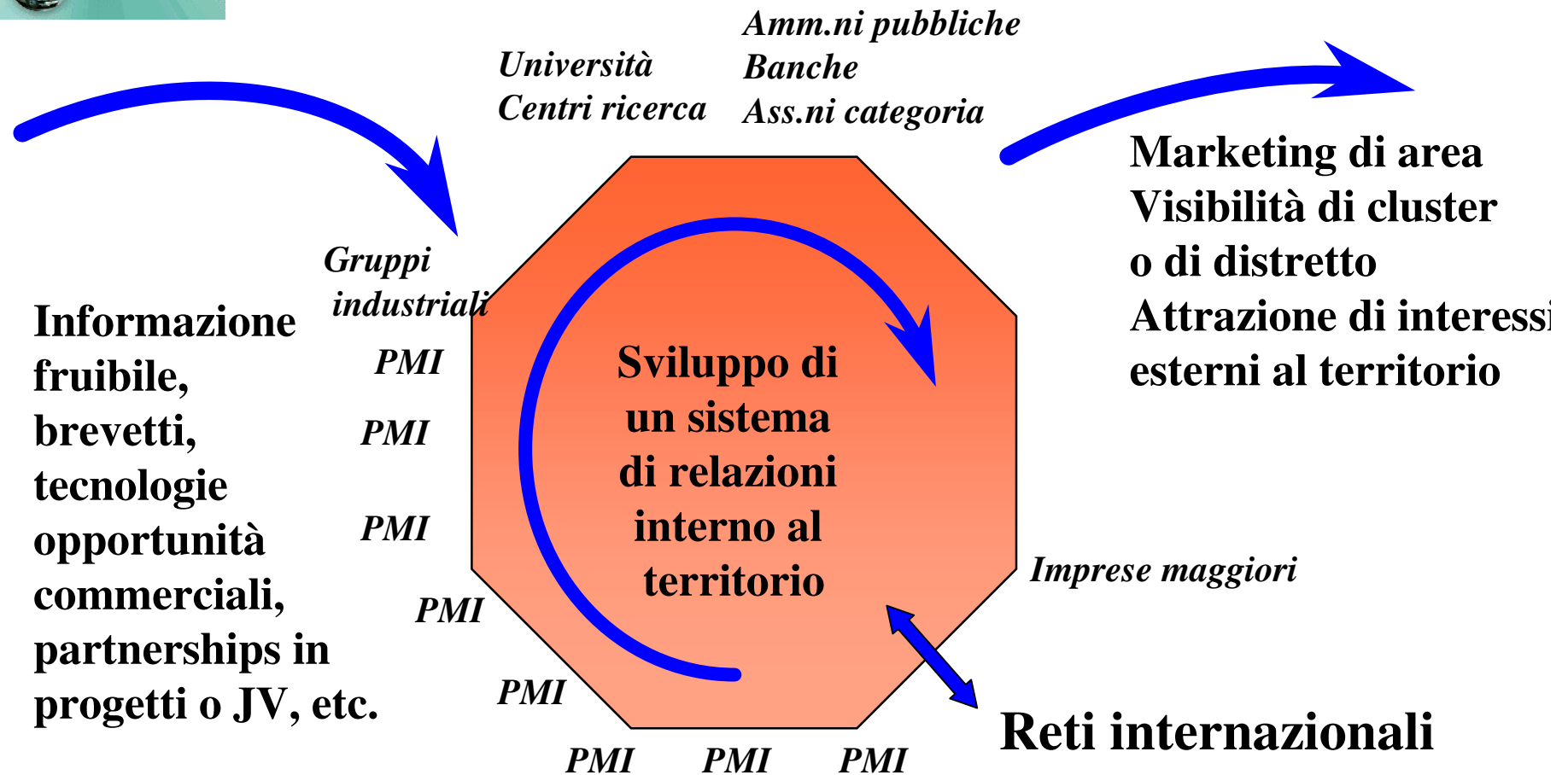
Problemi relazioni con fornitori di know how (università, ricerca, etc)

Scarsa collaborazione all'interno di cluster

Propensione verso logiche localistiche, poca dimestichezza nei confronti di approcci internazionali



Lavoro in rete tra imprese, ricerca, amministrazioni pubbliche e credito



Fattori critici nell'innovazione nelle PMI : modalit  di stimolo della competitivit 
Marco Baccanti **Bari, 10 Dicembre 2008**

Tipici fattori critici per la competitività delle PMI

Scarsa consapevolezza sulle innovazioni e tecnologie potenzialmente implementabili

Scarsa dimestichezza nei processi di acquisizione e cessione know how

Problemi relazioni con fornitori di know how (università, ricerca, etc)

Scarsa collaborazione all'interno di cluster

Propensione verso logiche localistiche, poca dimestichezza nei confronti di approcci internazionali

Trasferimento tecnologico come strumento di competitività

 **Vendere di più** ← Competitività

Vendere là dove prima non si vendeva, o dove ci sono barriere

Creare partnership con strutture radicate in mercati non accessibili

Negoziare contratti di trasferimento di know how e di licenza
(Non trasportare atomi di merce ma bit di conoscenza)

Non investire in mercati che non si conoscono, ma far lavorare chi vi sta operando da tempo, con la cultura locale, godendo dei proventi del suo lavoro