



European IPR Helpdesk

Scheda

L'importanza dell'IP nello SME Instrument

Lo European IPR Helpdesk è gestito dall'Agenzia Esecutiva per le Piccole e Medie imprese della Commissione Europea (Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises/EASME), sotto la guida della Direzione Generale Imprese e Industria (ENTR) della Commissione Europea. Nonostante questa scheda informativa sia stata realizzata con il sostegno finanziario dell'UE, le posizioni espresse sono quelle degli autori e non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'EASME o della Commissione Europea. Si veda al riguardo il disclaimer sul sito www.iprhelpdesk.eu.

October 2014

Introduzione	1
1. Fase 1: Dall'idea alla verifica della fattibilità (sei mesi)	2
2. Dalla verifica di fattibilità all'introduzione sul Mercato (1-2 anni)	6
3. Fase 3: Prepararsi al lancio sul mercato	8
Risorse Utili	Errore. Il segnalibro non è definito.

Introduzione

Selezionate Piccole e Medie Imprese (PMI) altamente innovative e dinamiche con ambizioni globali hanno la possibilità unica di ottenere un eccellente supporto di tutoraggio e coaching, nonché ingenti finanziamenti nell'ambito dello SME Instrument, parte del Programma Quadro Horizon 2020.

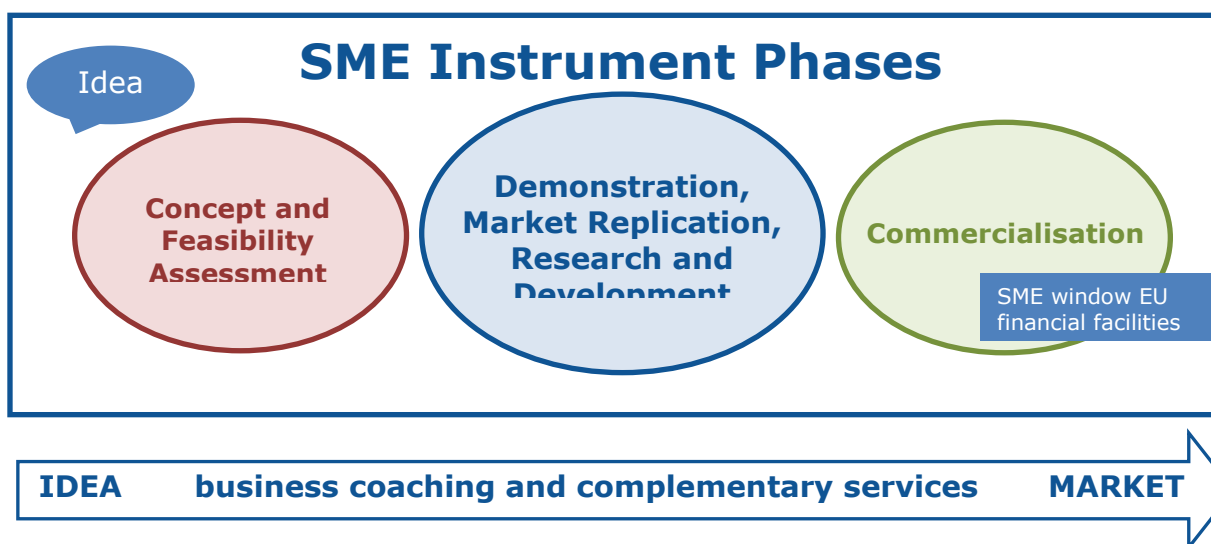
Con un processo molto competitivo, la Commissione Europea (CE), identifica le aziende più promettenti tra alcune delle PMI europee su cui investire e da sostenere nell'ambito dello SME Instrument. Le aziende selezionate potrebbero ricevere fino a 2.500.000 € di finanziamenti e un supporto di tutoraggio e coaching di altissimo livello.

Lo SME Instrument è stato creato per PMI con forte potenziale di crescita e molto innovative con ambizioni internazionali che vogliono rivoluzionare le reti del valore e i mercati esistenti. Queste devono investire in modo attivo nel processo d'innovazione e avere una forte propensione alla crescita. In genere, i partecipanti al programma saranno aziende già avviate piuttosto che in fase di start-up.

Le aziende con una storia d'innovazione sono i candidati più promettenti: ad esempio, le PMI con sede in un polo di innovazione, le aziende che hanno ricevuto contributi, finanziamenti di venture capital o benefici fiscali connessi all'innovazione, o le imprese che hanno vinto un premio per l'innovazione negli ultimi 2 anni .

Lo SME Instrument è suddiviso in tre fasi, con l'obiettivo di trasformare le idee dirompenti in soluzioni concrete e innovative con un impatto europeo e mondiale. Si raccomanda di iniziare applicando per la fase 1, ma è anche possibile applicare direttamente alle fasi successive, a seconda della qualità delle proposte.

Questa scheda consente di identificare gli aspetti più rilevanti della proprietà intellettuale (IP) che i candidati dovrebbero prendere in considerazione quando si scrivono le proposte e per la redazione dei business plan necessari nelle prime due fasi.¹ Infatti, nello SME Instrument, come in qualsiasi altro schema di finanziamento, l'individuazione dell'IP è fondamentale per dimostrare che il progetto è innovativo e ha un potenziale impatto commerciale. Enfatizzare la gestione dell'IP è anche essenziale per attrarre gli investitori durante la fase di commercializzazione.



1. Fase 1: Dall'idea alla verifica della fattibilità (sei mesi)

L'Unione Europea (UE) darà € 50.000 di finanziamento alle PMI per eseguire uno studio di verificare della fattibilità dell'innovazione o del concetto proposto.

Più precisamente, il finanziamento UE consentirà alle PMI di esplorare e valutare la fattibilità tecnica e il potenziale commerciale dell'innovazione che si vuole sfruttare e commercializzare. Questo potrebbe consistere in una valutazione del

¹ Questa Scheda ha lo scopo di indicare semplicemente le implicazioni dello SME Instrument. Per una spiegazione più dettagliata dei singoli elementi evidenziati in questo documento si prega di consultare le nostre schede specifiche sugli argomenti elencati in "Risorse utili" alla fine.

rischio, nell'analisi di mercato o della gestione della proprietà intellettuale di un nuovo prodotto, di un servizio o di un processo, possibilmente attraverso un'applicazione innovativa delle tecnologie, delle metodologie, o dei processi aziendali esistenti, con l'obiettivo di metterlo sul mercato.

Proposta

Nella proposta per partecipare alla Fase 1, le PMI hanno bisogno di includere una descrizione dell'idea complessiva di innovazione e un business plan iniziale (10 pagine), così come la descrizione delle attività da intraprendere nell'ambito della Fase 1.

I criteri di valutazione sono i seguenti:

- possibile impatto economico
- eccellenza nell'innovazione
- potenziale di commercializzazione
- capacità della PMI di raggiungere i risultati previsti

L'IP svolge un ruolo cruciale in tutti i criteri di cui sopra. Infatti, l'impatto di un'idea è in una certa misura determinato dalla sua novità. Di conseguenza, un buon modo di mostrare il carattere innovativo del progetto è di specificare nella proposta l'attuale stato dell'arte prima di spiegare come l'idea innovativa lo superi.

In che modo lo sviluppo della vostra idea aiuta la vostra attività e contribuisce alla crescita economica nell'UE? Si può dimostrare che non vi sono soluzioni simili già disponibili sul mercato? In che modo i risultati soddisfano le esigenze e come ne beneficia il mercato di riferimento? Qual è il potenziale di commercializzazione della vostra idea? Quali sono i canali di sfruttamento più appropriati? Quali sono le forme più adeguate di protezione dell'IP? Queste sono solo alcune delle domande su argomenti riguardanti l'IP che dovete considerare nella proposta attraverso il business plan, includendo una strategia robusta per la gestione del IP.²

Per rispondere a tutte queste domande e soddisfare i criteri di valutazione, le PMI che fanno domanda per lo SME Instrument dovrebbero:

1. Focalizzarsi sulle **opportunità di business**;
2. **Descrivere come e spiegare perché l'azienda avrà successo** innovando in quel campo;

² Vale la pena notare che la valutazione può essere interrotta se le proposte non riescono a raggiungere una soglia per il criterio 'impatto'. Inoltre, solo le proposte che affrontano con successo tutti gli aspetti necessari avranno la possibilità di essere finanziate. Non ci sarà alcuna possibilità di cambiamenti significativi a contenuti, budget e alla composizione del consorzio durante la preparazione della sovvenzione.

3. Fornire informazioni generali sulle **soluzioni concorrenti**;
4. Dimostrare **l'elevato livello d'innovazione**, progettando di sviluppare una soluzione che non esiste sul mercato;
5. Proporre i modi più adatti **per la sua commercializzazione**.

Ricerca informazioni sulla proprietà intellettuale³ - per esempio nella letteratura scientifica e nelle banche dati brevettuali - è spesso un modo molto efficiente di acquisire **informazioni strategiche** in tutti questi campi. Infatti, **le informazioni contenute nei documenti brevettuali possono aiutare a:**

- ✓ Valutare le opportunità di mercato per un prodotto, un servizio o un processo, se soddisfa i bisogni e i desideri di un mercato (preferibilmente crescente) meglio rispetto a quanto fornito dai concorrenti e meglio rispetto a tecnologie sostitutive- *analisi di mercato*;;
- ✓ Analizzare le soluzioni già esistenti sul mercato - *panorama dell' IP/stato dell'arte*;
- ✓ Investigare le attività R&S dei concorrenti, la tecnologia che possiedono, i piani attuali e futuri - *Analisi dei concorrenti/competitive intelligence*;
- ✓ Cercare la tecnologia che può essere acquisita per migliorare l'idea innovativa, o richiesta al fine di sviluppare l'idea - *licensing in*;
- ✓ Cercare tutte le tecnologie che sono necessarie per sviluppare l'idea, per garantire che tutti i diritti di proprietà intellettuale che la proteggono non ne impediscano l'uso, *libertà di operare*;
- ✓ Identificare la tecnologia il cui utilizzo non è limitato (ad esempio i brevetti non rilasciati o ritirati, o non estesi in un territorio geografico) al fine di svilupparla ulteriormente e fornire nuove soluzioni - *technology intelligence*;
- ✓ Trovare partner chiave per la commercializzazione.

La realizzazione di questo tipo di analisi aiuterà le PMI a dimostrare fino a che punto la loro idea innovativa contribuirà ad accrescere la loro competitività e crescita, e a fornire vantaggi per il mercato UE.

Business plan

Nella domanda di finanziamento nell'ambito dello strumento per le PMI (Fase 1), i candidati devono presentare un business plan iniziale di 10 pagine per dimostrare:

- Come il progetto d'innovazione s'inserisca nel quadro della strategia di business globale della società;
- L'importanza e le motivazioni del progetto d'innovazione per il team di gestione della PMI;

³ Le schede dell'European IPR Helpdesk in materia di marchi e ricerche su brevetti spiegano come estrarre e analizzare le informazioni sulla PI. Sono disponibili nel [library](#).

- Il potenziale di crescita atteso della soluzione proposta in termini di fatturato, occupazione, dimensioni del mercato, **gestione dell'IP**, le vendite, il ritorno sugli investimenti e profitto etc.

Di conseguenza, i candidati dovrebbero evidenziare le misure che intendono adottare per massimizzare l'impatto del progetto in termini di:

- **Diffusione e valorizzazione dei risultati**
- **IP e protezione della conoscenza e normativa**

Pertanto, essi devono spiegare come intendono commercializzare i risultati del progetto, vale a dire attraverso i propri sforzi di commercializzazione diretta o tramite licenze concesse a terzi. Nel primo caso i richiedenti devono dire se ciò sarà fatto in collaborazione con terzi, la stima del fabbisogno totale di finanziamento e il tempo stimato per la prima vendita / occupazione.

In particolare sull'IP, i richiedenti devono spiegare le voci chiave relative all'IP richiesta per il progetto e chi possiede tali diritti. Soprattutto, si deve fare riferimento ai risultati di eventuali ricerche brevettuali effettuate per valutare la "libertà di operare".

È fondamentale che sia inclusa una descrizione dello stato e la strategia di protezione dell'IP. Per i diritti di IP che necessitano una registrazione formale, come ad esempio un brevetto, occorre chiarire se la domanda di registrazione è già stata fatta o se si intende farla.

Può accadere che requisiti normativi e / o standard debbano essere soddisfatti per lo sfruttamento dell'innovazione. In tal caso, i candidati devono elencarli, spiegare quali sono i loro piani per soddisfarli e indicare se e come saranno affrontati nella valutazione di fattibilità.

Riassumendo, in questa fase, il business plan serve per mostrare come il lavoro proposto nella fase 1 dello SME Instrument si inserisca nel piano generale per raggiungere il mercato; in poche parole, se l'idea proposta può essere o non può essere trasformata in un business redditizio.

Il **risultato di un progetto di Fase 1** è quindi uno **studio di fattibilità**, compresa la redazione di un **business plan più elaborato**. Quest'ultimo deve essere allineato alla strategia di business, aiutando la crescita interna o guardando a un'opportunità di business transnazionale.

È importante tenere a mente che le PMI cui sarà concesso il finanziamento riceveranno un supporto professionale - servizio di coaching - durante la partecipazione allo SME Instrument. Il coach sarà scelto tra esperti di business con l'obiettivo di rafforzare la capacità di innovazione della società e contribuire ad allineare il progetto alle esigenze aziendali strategiche.

Si noti che, se si dovesse avere bisogno di ulteriore aiuto, per esempio, per analizzare le questioni dei diritti di IP, valutare il potenziale di mercato o sviluppare una strategia di innovazione, il finanziamento in Fase 1 può essere utilizzato per assumere un consulente, e i costi saranno considerati ammissibili.

2. Fase 2: Dalla verifica di fattibilità all'introduzione sul Mercato (1-2 anni)

Assistita dall'UE, la PMI svilupperà ulteriormente la propria proposta attraverso le attività d'innovazione, come la dimostrazione su larga scala, i test, lo sviluppo di un pilota, lo "scaling up" o la miniaturizzazione.

Redigerà inoltre un business plan più sviluppato (circa 30 pagine). L'UE intende contribuire con cifre comprese € 0.5 e € 2,5 milioni di euro. In questa fase, la PMI è tenuta a cofinanziare il 30% del costo del progetto.

Proposal

Le proposte per la partecipazione alla Fase 2 devono essere basate su una valutazione di fattibilità e un piano aziendale elaborato.

In questa fase, possono o devono essere effettuate una serie di attività R&S. Quando cooperano con altri attori,⁴ i beneficiari devono occuparsi della gestione delle risorse della Proprietà Intellettuale al fine di:

- Definire il proprio background sull'IP, cioè, considerare l'esistenza di conoscenze, "know-how", IP messi a disposizione per il progetto, e prendere in considerazione i diritti potenziali di parti terze coinvolte nel progetto;
- Valutare lo stato dell'arte;
- Definire un piano riguardante la disseminazione e lo sfruttamento dei risultati del progetto, incluse le misure per prevedere un libero accesso alle pubblicazioni scientifiche, dove applicabile;
- garantire la riservatezza.⁵

Inoltre, le proposte devono contenere una serie di misure che assicureranno la commercializzazione dei risultati. A tal fine, i proponenti devono:

- ✓ spiegare la **novità del loro progetto di innovazione;**

⁴ Vale la pena notare che, quando si prevede un progetto di collaborazione potrebbe essere necessario un Consortium Agreement per la gestione (tra le altre cose) della proprietà e dell'accesso alle conoscenze fondamentali (diritti di proprietà intellettuale, dati, ecc) durante il progetto e anche nella successiva commercializzazione.

⁵ La riservatezza è fondamentale in tutte le fasi previste dallo strumento per le PMI. Infatti questa deve essere gestita in ogni attività che implica condivisione di conoscenze con i partner al fine di evitare la perdita delle idee innovative. Per una migliore comprensione circa le questioni di riservatezza, dare uno sguardo alla scheda su "Come gestire le informazioni aziendali riservate", disponibile nella [library](#) europea online IPR Helpdesk.

- ✓ descrivere **l'applicazione(i) chiave sul mercato** attraverso i risultati già raggiunti, vale a dire ciò che differenzia il loro progetto e fornisce il più alto valore aggiunto per i potenziali clienti;
- ✓ descrivere l'impatto/performance attesi sulla definizione dei bisogni, compreso il potenziale di miglioramento nel corso del tempo in termini di costi, benefici ambientali, facilità d'uso e altri benefici rilevanti e/o il valore aggiunto per gli utenti finali e/o potenziali clienti rispetto alle soluzioni alternative, per risolvere gli stessi o simili problemi. In breve, i principali **vantaggi** della **propria soluzione** rispetto alle soluzioni concorrenti.

IP information research and analysis, as described above, will help cover these issues.

Con riferimento al **piano di commercializzazione**, in questa fase è richiesto di presentare una strategia sugli strumenti che s'intendono utilizzare per portare il risultato finale sul mercato.⁶ Ciò comporta la scelta tra diverse modalità di utilizzo⁷ quali:

- Vendita
- Licensing
- Spin-out
- Joint venture
- Standard

Tutto questo dovrà essere supportato da:

- Un'overview sullo status dell'IP dell'azienda – identificazione e classificazione del portfolio IP, sua protezione e gestione;
- Una descrizione delle misure adottate per assicurare che non sussistano barriere legali allo sfruttamento commerciale – *freedom to operate*;
- Illustrazione dei requisiti regolamentari o delle normative standard che devono essere soddisfatti per la commercializzazione finale.

Business plan

Oltre ad una chiara ed approfondita strategia di business, si deve presentare il business plan della Fase 2 (30 pagine), sviluppando quello redatto come risultato della Fase 1. Il business plan dovrebbe illustrare la **gestione dell'innovazione e la rilevanza commerciale dell'IP** generato durante il progetto. Oltre alle questioni già prese in esame, il business plan dovrebbe descrivere anche:

- Come acquisire l'IP – principi guida e politiche;

⁶ Tenere a mente che il business plan è un documento in divenire e necessita di essere rivisto secondo lo sviluppo dei risultati del progetto.

⁷ L'European IPR Helpdesk ha pubblicato una serie di fact sheet sulla commercializzazione della PI scaricabili dalla [library](#).

- Come tutelare l'IP – gestione della conoscenza;
- Come l'IP sia fattore chiave per il successo del modello di business;
- Come l'IP possa essere utilizzata come risorsa finanziaria.

Il risultato della **Fase 2** è un nuovo prodotto, processo o servizio che può essere immesso sul mercato, un piano di innovazione del business che include una strategia di commercializzazione dettagliata, idealmente sostenuto da investitori privati.

Ciò significa che il business plan dovrebbe essere strutturato in modo da incontrare bisogni e aspettative dei venture capitalist, dei business angel e di altri interlocutori finanziari, dimostrando che:

- Vi è nel mercato una domanda per la soluzione proposta;
- Il prodotto è migliore di quello dei concorrenti – se ve ne sono;
- Non ci sono diritti di terze parti che possono costituire un ostacolo al successo della commercializzazione;
- Sono state intraprese misure adeguate a prevenire comportamenti sleali da parte di concorrenti disonesti.

Così, ogni indicazione che confermi la presenza di una **due diligence**⁸ circa la gestione degli asset IP può rivestire un ruolo importante nel convincere i finanziatori e gli investitori del potenziale delle proprie soluzioni.

3. Fase 3: Prepararsi al lancio sul mercato

Le PMI partecipanti riceveranno ampio supporto, formazione, sostegno e aiuto per accedere alla finanza di rischio⁹ qualora il progetto venga ulteriormente sviluppato in un prodotto pronto per il mercato. L'**Enterprise Europe Network** fornirà ulteriore supporto per sviluppare meglio la propria *investment readiness*, creando collegamenti con investitori e clienti attraverso attività di brokerage, assistenza nel presentare domanda per accedere ad altri tipi di finanza di rischio presenti in Europa, oltre ad una serie di opportunità di networking.¹⁰ ¹¹ L'UE in questa Fase non metterà a disposizione alcun tipo di finanziamento diretto.

Alla termine della Fase 3, la vostra impresa dovrebbe aver collocato sul mercato una o più innovazioni – ad es. di prodotto, processo o servizio – in modo da sostenere la competitività e la crescita.

⁸ Per una migliore comprensione dell'attività di due diligence in relazione alla PI, si legga il fact sheet specifico sull'argomento dell'European IPR Helpdesk, disponibile nella [library](#).

⁹ L' European IPR Helpdesk ha pubblicato un fact sheet su "IP assets for financial advantages", disponibile nella [library](#).

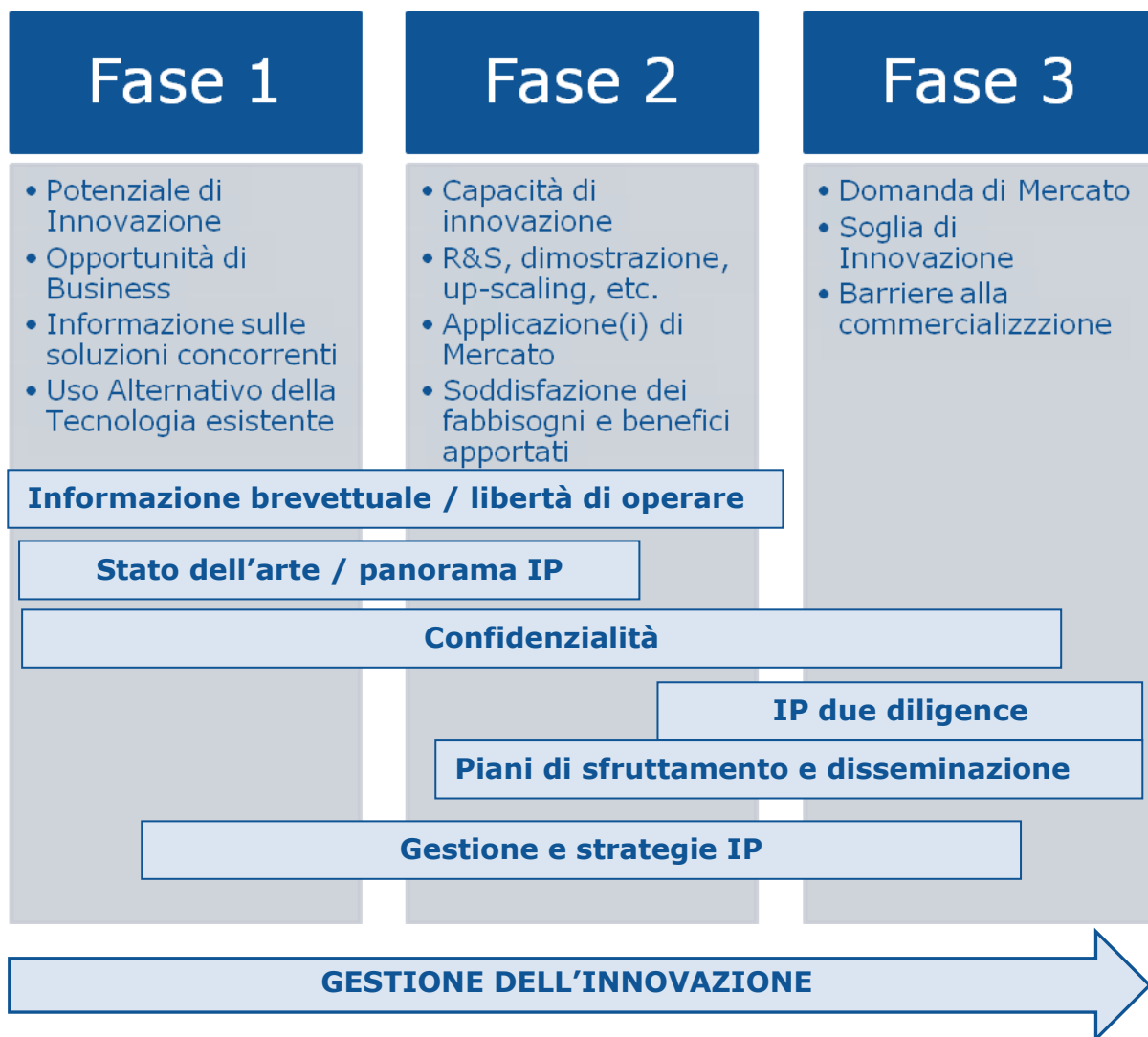
¹⁰ Si ricorda che le organizzazioni che afferiscono all'Enterprise Europe Network assisteranno i partecipanti allo Strumento PMI attraverso le tre Fasi mediante il supporto del Key Account Management (KAM).

¹¹ Si ricorda che le organizzazioni che afferiscono all'Enterprise Europe Network assisteranno i partecipanti allo SME Instrument attraverso le tre Fasi mediante il supporto del Key Account Management (KAM).

Riassumendo

E' interessante notare come i business plan di cui si è parlato non sono tre diversi documenti, quanto piuttosto un solo documento in divenire che dovrebbe essere elaborato sistematicamente in linea con i progressi del progetto.

Come descritto più sopra, l'IP gioca un ruolo cruciale nell'intero processo di innovazione a partire dall'utilizzo delle informazioni del brevetto, alla gestione complessiva e alle implicazioni di IP all'interno dei diversi approcci alla commercializzazione.



Risorse Utili

Per ulteriori informazioni sull'argomento si veda anche:

- Sito web: *SME Instrument EASME*
<http://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>
- Sito web: *SME Instrument Horizon 2020*
<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/sme-instrument>
- *SME instrument "H2020 Online Manual" e relative FAQ*
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/sme_participation.html
- *Enterprise Europe Network:*
<http://een.ec.europa.eu/>
- *Scheda su "IP due diligence: assessing value and risks of intangibles"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1354>
- *Scheda su "How to manage confidential business information":*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1265>
- *Scheda su "How to search for trade marks"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1387>
- *Scheda su "How to search for patent information"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/665>
- *Scheda su "Automatic Patent Analysis"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/2118>
- *Serie di schede su "Commercialising IP"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/library/fact-sheets>
- *Scheda su "Intellectual Property Valuation"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1886>
- *Scheda su "IP assets for financial advantages"*
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/2141>

CONTATTI

Per commenti, suggerimenti o ulteriori informazioni:

European IPR Helpdesk
c/o infeurope S.A.
62, rue Charles Martel
L-2134, Luxembourg

Email: service@iprhelpdesk.eu
Phone: +352 25 22 33 - 333
Fax: +352 25 22 33 - 334

ASTER Soc.cons.PA

Donata Folesani +39 0516398099 donata.folesani@aster.it

Consorzio ARCA

Anna Sangiorgi +39 0916615645 asangiorgi@consorzioarca.it

APRE

Antonio Carbone +39 0648939993 carbone@apre.it

Veneto Innovazione SpA

Marco Gorini +39 0418685301 marco.gorini@venetoinnovazione.it



©istockphoto.com/Dave White

Cosa è lo EUROPEAN IPR HELPDESK

L'European IPR Helpdesk è un servizio volto a accrescere la consapevolezza delle questioni relative alla Proprietà intellettuale (PI) e diritti di proprietà intellettuale (DPI). Fornisce informazioni, consulenza diretta e formazione su questioni di PI e DPI ai partecipanti attuali o potenziali ai progetti finanziati dalla UE. Inoltre, l'European IPR Helpdesk offre un supporto in materia di PI alle PMI dell'UE per negoziare o concludere accordi di collaborazione transnazionali, in particolare attraverso l'Enterprise Europe Network. Tutti i servizi sono gratuiti.

Helpline: il servizio di Helpline risponde alle domande su questioni di PI entro 3 giorni lavorativi. Contattateci registrandovi sul nostro sito – www.iprhelpdesk.eu – oppure per telefono o fax.

Sito Web: Sul nostro sito web è possibile trovare informazioni complete e documenti utili sui diversi aspetti della PI e sulla gestione della PI nel contesto dei programmi finanziati dalla UE.

Newsletter e Bollettino: Tenetevi aggiornati sulle ultime news sulla PI e consultate articoli di esperti e case study iscrivendovi alla nostra newsletter e al Bollettino.

Formazione: Abbiamo messo a punto un catalogo di formazione che si compone di nove moduli diversi. Se siete interessati a organizzare una sessione con noi, mandateci semplicemente una mail al seguente indirizzo training@iprhelpdesk.eu

DISCLAIMER

Questa scheda informativa è frutto di lavoro di traduzione di Donata Folesani (ASTER), Antonio Carbone (APRE), Marco Gorini (Veneto Innovazione), Anna Sangiorgi (Consorzio ARCA), partner della Enterprise Europe Network in qualità di European IPR Helpdesk Ambassador. La traduzione è stata effettuata da materiale originale fornito a titolo gratuito dallo European IPR Helpdesk. Lo European IPR Helpdesk non è responsabile per alcuna modifica o perdita di significato del contenuto conseguenti alla presente traduzione.

Lo European IPR Helpdesk è gestito dall'Agenzia Esecutiva per le Piccole e Medie imprese (Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises/EASME), della Commissione Europea sotto la guida della Direzione Generale Imprese e Industria (ENTR) della Commissione Europea. Nonostante questa scheda informativa sia stata realizzata con il sostegno finanziario dell'UE, le posizioni espresse sono quelle degli autori e non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'EASME o della Commissione Europea. Si veda al riguardo il disclaimer sul sito www.iprhelpdesk.eu.

© Unione Europea 2014