

La valorizzazione della ricerca e la costituzione di imprese innovative

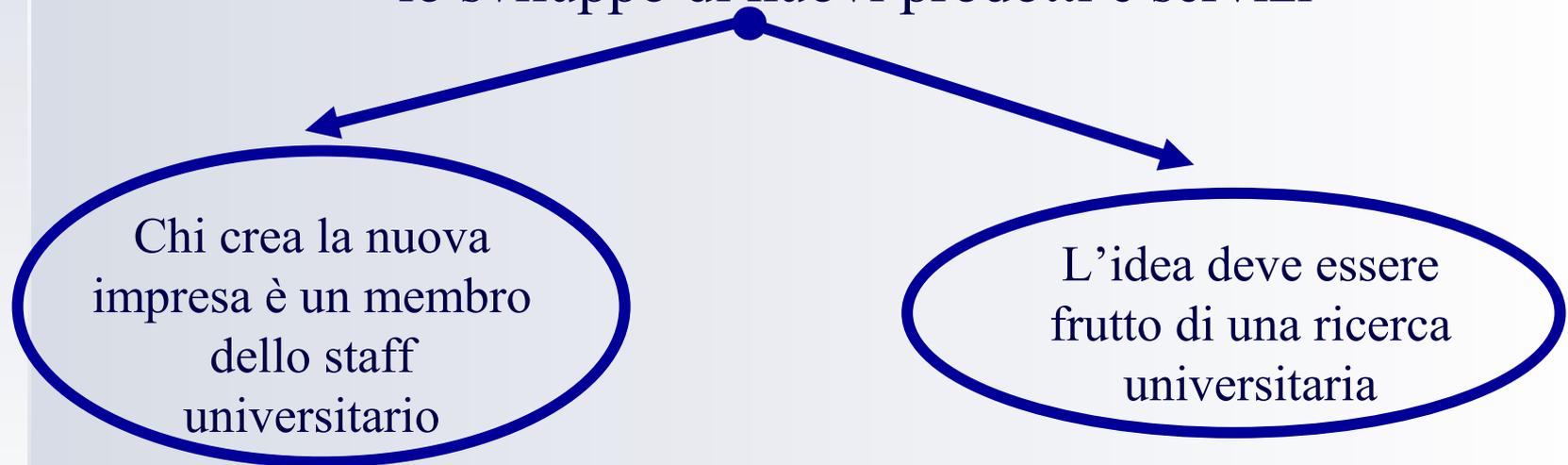


Agenda

- Approccio al processo innovativo
- Spin Off della ricerca e Start Up innovative
- Il Business Plan (analisi critica di un'idea d'impresa)

Spin-off accademici o della ricerca: una definizione

Imprese promosse da personale dell'università o di altri centri di ricerca pubblici aventi come scopo l'utilizzazione imprenditoriale, in contesti innovativi, dei risultati della ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi



Gli **spin off** rappresentano una forma di trasferimento tecnologico dei prodotti ideati e sviluppati nei laboratori universitari.

Ricerca
codificabile



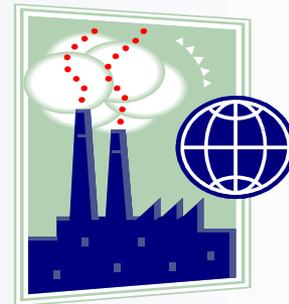
Brevetto



Ricerca non
codificabile



Spin off



I servizi di incubazione

L'Università offre una serie di servizi di supporto alla fase di start-up

Formazione

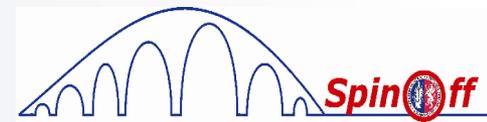
Assistenza al
business planning

Attività di networking

Utilizzo, mediante la stipula
di opportuna convenzione, delle strutture e
delle attrezzature dell'Ateneo

Assistenza alla ricerca
di finanziamenti

**Trascorsi tre anni dalla costituzione dello spin-off termina il
"periodo di incubazione"**



Criticità delle Start Up tecnologiche

Economico- finanziarie

- Assenza di un track record consolidato e scarsa capacità di autofinanziamento;
- Difficoltà ed onerosità per i potenziali finanziatori di effettuare valutazioni tecnico-scientifiche relative al progetto innovativo ed elevato rischio tecnologico;
- Assenza di garanzie reali a fronte di importanti patrimoni intangibili, difficilmente quantificabili .

Gestionali e commerciali

- Difficoltà ad acquisire un posizionamento competitivo nel mercato di sbocco;
- Scarsa attitudine all'impresorialità;
- Tassi di crescita insufficienti;

Gli strumenti operativi finalizzati a favorire l'avvio di imprese spin-off

screening

L'università seleziona i progetti di impresa e ne "certifica" la qualità della ricerca

mentoring

L'Università affianca i potenziali imprenditori nella fase di formalizzazione del progetto e di costituzione dell'impresa

monitoring

L'Università segue da vicino le prime fasi di vita dell'impresa e interviene, nel rispetto del mercato, per agevolarne lo sviluppo

Perché redigere un business plan?

- Perché è un documento da allegare alla domanda per attivare uno spin-off;
- Perché per richiedere un finanziamento occorre formalizzare la propria idea imprenditoriale;
- Perché rappresenta un approccio sistematico alla costituzione dell'impresa.

Struttura

1. Sommario
2. Descrizione del progetto
3. Descrizione del prodotto/servizio
4. Piano strategico
5. Piano di marketing
6. Piano operativo
7. Organizzazione e risorse umane
8. Struttura finanziaria
9. Piano economico-finanziario
10. Fonti di finanziamento

Sommario

Descrizione sintetica del progetto

Che cosa si vuole fare?

In che modo?

Che tempi si prevedono?

**Obiettivi del progetto
imprenditoriale**

Cenni sull'attrattività del
progetto per il mercato

Sintesi dei risultati
economico-finanziari attesi

Descrizione del progetto

Presentazione dei proponenti

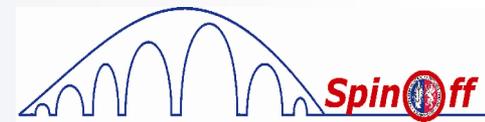
Evidenziare le competenze tecniche dei soci, le esperienze passate specificando incarichi e mansioni ricoperte.

Presentazione del prodotto

Descrizione del contenuto dell'idea imprenditoriale (modalità di funzionamento del prodotto offerto o del servizio erogato, l'iter che ha portato al prodotto, i vantaggi competitivi,).

Questo "paragrafo" del BP dovrebbe rispondere alle domande:

1. Che cosa è?
2. Come funziona?
3. Come è nata l'idea?
4. Quali sono i fattori di successo?
5. Quali gli sbocchi commerciali?
6. Quali canali di "vendita"?



Schema per la descrizione di un prodotto/servizio



Piano operativo

Questo capitolo si redige applicando il modello della catena del valore cioè:

Cosa si deve fare per realizzare il prodotto descritto, per servire il segmento di mercato individuato e per perseguire gli obiettivi individuati nel piano

La produzione

Definire il processo che conduce dalla materia prima al prodotto finito in termini di tecnologia, di investimenti (materiali e immateriali), di tempistica.

Gli approvvigionamenti

Individuare la "quantità" di risorse necessarie la loro qualità e il fornitore che offre il miglior rapporto prezzo/qualità.

Schema per la costruzione del piano operativo

- Organizzazione della produzione (processo, impianti, tecnologie);
- descrizione dei volumi e degli investimenti
- Tempistica degli acquisti

Voci di costo	Anno 1	Anno 2	Anno 3

- Descrizione delle risorse **strategiche**

Immobilizzazioni materiali (fabbricati, impianti, macchinari, PC...)

Immobilizzazioni immateriali (licenze, marchi, Software...)

Beni di consumo (materie prime, servizi, Stipendi...)

- Fornitori critici e accordi esitenti

Organizzazione e risorse umane

Questo capitolo deve descrivere le variabili organizzative, la gestione delle risorse e l'organico (esigenze attuali e future).

Struttura organizzativa

La struttura di un'azienda si riassume nell'**organigramma**. Anche se un'impresa è di piccole dimensioni è opportuno procedere secondo un sistema di deleghe di competenze per evitare la sovrapposizione e la duplicazione delle funzioni.

Descrizione dei compiti

Per ogni figura professionale prevista occorre specificare gli incarichi e le responsabilità per evitare problemi nell'identificazione delle responsabilità, dei meriti e delle mansioni.

Schema per la descrizione dell'organizzazione

- Risorse umane critiche (= figure professionali coinvolte nel progetto - gruppo imprenditoriale, collaboratori,...)
- Organico (= competenze, attuali e future, necessarie per lo sviluppo del progetto)

