



Italian Enterprises Speaking – (IES)

Valorizzazione dei brevetti

INTRODUZIONE

La Commissione europea sta pianificando l'attuazione di alcune misure per migliorare i metodi di commercializzazione dei brevetti e vuol conoscere le Vs. opinioni in merito per capire se la loro promozione potrebbe essere utile ai fini dell'innovazione nelle PMI.

Enterprise Europe Network di Metropoli ha organizzato questo incontro con le imprese al fine di approfondire le tematiche legate alla cultura brevettuale, in particolare relative alla commercializzazione dei brevetti e di somministrare il presente questionario per raccogliere i punti di vista delle imprese che verranno comunicati alla Commissione europea in forma **ANONIMA**.

Il presente questionario è rivolto ai titolari o agli amministratori delegati delle Piccole e Medie Imprese (PMI):

- a) che abbiano un portafoglio di brevetti (cioè almeno un brevetto oppure una domanda di deposito di brevetto in corso)*

In tal caso sarà necessario rispondere a tutte le domande (da 1 a 20);

- b) che non abbiano un portafoglio di brevetti ma che offrano prodotti ad alta intensità tecnologica e/o che forniscano servizi ad alta intensità di conoscenza.*

In questo caso, sarà possibile rispondere solo alle domande da 1 a 12.

La Commissione Europea e Enterprise Europe Network di Metropoli ringraziano per la partecipazione a questa consultazione europea.

Questionario Valorizzazione dei brevetti

Sezione 1: Profilo dell'azienda

Ragione sociale dell'azienda: _____

Nome del partecipante:

Tel. _____ E-mail: _____

Indirizzo: _____

P. IVA: _____ CF: _____

1A. Dimensioni dell'impresa:

- Grande (più di 250 dipendenti)
- Media (meno di 250 dipendenti)
- Piccola (meno di 50 dipendenti)
- Micro (meno di 10 dipendenti)
- Singolo inventore

1B. Settore di attività dell'impresa:

- Ingegneria elettrica
- Apparecchiature
- Prodotti chimici o farmaceutici
- Ingegneria dei processi
- Ingegneria meccanica
- Altro (si prega di specificare: _____)

2. Che dimensioni ha il vostro portafoglio di brevetti (incluse le domande di deposito di brevetto e i brevetti già ottenuti)?

Considerate tutti i brevetti appartenenti allo stessa tipologia (cioè relativi alla stessa invenzione brevettata in più Paesi) come un unico brevetto.

- Non abbiamo brevetti
- Abbiamo da 1 a 3 brevetti
- Abbiamo da 3 a 10 brevetti
- Abbiamo più di 10 brevetti

Sezione 2: Domande destinate a tutte le aziende:

3A. Siete a conoscenza di brevetti di proprietà di parti terze che potrebbero rappresentare un'opportunità di sviluppo per la vostra attività?

	Si	No
Sono a conoscenza di brevetti che potrebbero rappresentare un'opportunità di sviluppo per la nostra attività	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3B. Sareste interessati ad una compravendita di brevetti (acquistare/acquisire in licenza) che vi consentisse di sviluppare tali opportunità di sviluppo?

	Si	No
Sarei interessato ad una compravendita di brevetti (acquistare/acquisire in licenza) per sviluppare tali opportunità di sviluppo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Sareste interessati maggiormente a sviluppare i vostri brevetti o ad ottenere licenze da altre entità?

- Sviluppare i nostri brevetti
- Ottenere licenze da terze parti
- Ottenere brevetti per le nostre innovazioni ed anche licenze per brevetti di terze parti
- Nessuno dei due

5. Quali sono secondo voi i meccanismi più efficaci per acquisire tecnologie?

(attribuire un punteggio all'efficacia in base ad una scala da 1 a 5, dove 1 corrisponde a "Non efficace", 2 a "Poco efficace", 3 a "Neutrale", 4 a "Efficace" e 5 a "Molto efficace")

	1	2	3	4	5
Affidare le attività di Ricerca & Sviluppo in outsourcing a terze parti (in vista di una successiva presentazione di una domanda di deposito di brevetto)	<input type="checkbox"/>				
Condurre attività di Ricerca & Sviluppo insieme a terze parti (in vista di una successiva presentazione di una domanda di deposito di brevetto)	<input type="checkbox"/>				
Acquistare o acquisire in licenza diritti di brevetto senza nessun trasferimento del relativo know-how	<input type="checkbox"/>				
Acquistare o acquisire in licenza diritti di brevetto insieme al know-how associato non brevettato	<input type="checkbox"/>				

6A. Quante volte negli ultimi cinque anni la vostra società ha cercato di

acquistare o acquisire in licenza brevetti?

	0	1-2	3-5	6-10	Piu' di 10
Acquistare o acquisire in licenza ¹	<input type="checkbox"/>				
Vendere o cedere in licenza ²	<input type="checkbox"/>				

6B. Quanti di questi tentativi sono andati a buon fine negli ultimi cinque anni?

	0	1-2	3-5	6-10	Più di 10
Acquistare o acquisire in licenza	<input type="checkbox"/>				
Vendere o cedere in licenza	<input type="checkbox"/>				

7. Si prega di fornire un'indicazione di massima relativamente ai:

i) costi annuali sostenuti per acquistare o acquisire licenze di sfruttamento dei brevetti, espressi come percentuale del giro d'affari della vostra azienda

ii) redditi annuali derivanti dalla vendita o dalla la cessione in licenza dei brevetti, espressi come percentuale del giro d'affari della vostra società

	0/non applicabile	0-5%	5-10%	10-20%	20-30%	30-40%	40-50%	50-60%	Più del 60%
Costo annuale di acquisto o di acquisizione di licenze di brevetto <i>(come % del giro d'affari della vostra azienda)</i>	<input type="checkbox"/>								
Reddito annuale derivato dalla vendita o dalla cessione in licenza di brevetti <i>(come % del giro d'affari della vostra azienda)</i>	<input type="checkbox"/>								

¹ Per "acquisire in licenza " intendiamo l'acquisizione della licenza per lo sfruttamento di un brevetto di proprietà di un'altra parte.

² Per "cedere in licenza " intendiamo la concessione della licenza per lo sfruttamento di un vostro brevetto ad un'altra parte.

8. A quale target siete maggiormente interessati per le transazioni di brevetti?

	Università o istituzioni di ricerca pubbliche	Grandi aziende	Piccole e medie imprese (<i>società con <250 dipendenti</i>)	Singoli inventori	Non applicabile
In qualità di acquirente di brevetti o licenziatario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In qualità di venditore o in caso di concessione di licenze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. In che modo avete cercato di reperire potenziali partner e quale soluzione si è rivelata efficace?

	Soluzione cercata	Soluzione riuscita
Tramite reti personali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite partner commerciali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite ricerche nelle banche dati dei brevetti (Espacenet o banche dati commerciali come Derwent o Questel)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite piattaforme di commercio elettronico (siti web in cui si possono pubblicare e cercare brevetti in vendita o cedibili in licenza) (si prega di specificare quali piattaforme:)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite consulenti per i brevetti o studi legali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite broker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite consulenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tramite altri tipi di intermediari (Si prega di specificare:)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Non ho mai cercato, non so	<input type="checkbox"/>	

10. Sulla base della vostra esperienza, quali di questi fattori ostacolano l'acquisto o l'acquisizione dei brevetti?

(classificare per ordine di importanza su una scala da 1 a 5 dove 1 corrisponde a "Non importante", 2 a "Poco importante", 3 a "Neutrale", 4 a "Importante", 5 a "Molto importante")

	1	2	3	4	5
Investimento di tempo e denaro per la ricerca di interessanti tecnologie brevettate	<input type="checkbox"/>				
Necessità di comunicare informazioni critiche sulle proprie esigenze tecnologiche al fine di individuare un compratore	<input type="checkbox"/>				
Mancanza delle informazioni necessarie per valutare la tecnologia brevettata	<input type="checkbox"/>				
Costo e complessità delle negoziazioni	<input type="checkbox"/>				
Rischio che la tecnologia violi i diritti di brevetto di terze parti	<input type="checkbox"/>				
Costo dell'ulteriore sviluppo della tecnologia brevettata dopo la sua acquisizione	<input type="checkbox"/>				
Dipendenza dal venditore dopo la transazione per l'ottenimento di un ulteriore know-how e assistenza tecnica	<input type="checkbox"/>				
Investimento di tempo e denaro per ottenere consulenze legali	<input type="checkbox"/>				
Altro, si prega di specificare:	<input type="checkbox"/>				

11. Ritenete che rendere più agevoli le transazioni di compravendita dei brevetti (semplificare l'acquisto e la vendita oppure l'acquisizione/concessione di licenze) potrebbe essere vantaggioso per la vostra attività e per il vostro accesso all'innovazione o per la monetizzazione della stessa?

	Sì	No	Non so/Non applicabile
In qualità di acquirente o licenziatario di brevetti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In qualità di venditore o licenziante di brevetti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Quale tipologia di supporto pubblico vi aiuterebbe maggiormente ad acquistare o acquisire licenze di brevetti da terze parti?

(attribuire un punteggio all'efficacia su una scala tra 1 e 5 dove 1 corrisponde a "Non efficace", 2 a "Poco efficace", 3 a "Neutrale", 4 a "Efficace" e 5 a "Molto efficace")

	1	2	3	4	5
Una banca dati on-line dei brevetti in vendita/cedibili in licenza	<input type="checkbox"/>				
Una banca dati on-line dei brevetti in vendita/cedibili in licenza ove sia possibile reperire anche informazioni supplementari sulla tecnologia brevettata e sul potenziale di mercato	<input type="checkbox"/>				
Una piattaforma on-line che consenta di pubblicizzare la vostra esigenza di una specifica soluzione tecnologica e di lasciare le informazioni di contatto	<input type="checkbox"/>				
Una banca dati on-line delle università e degli istituti di ricerca pubblici (possibilmente con l'indicazione dei rispettivi inventori) che abbiano presentato domande di deposito di brevetto negli ultimi 5, 10, 15 ... anni	<input type="checkbox"/>				
Un'organizzazione (intermediario) che vi aiuti a cercare chi vende la tecnologia adatta alle vostre specifiche esigenze ed a negoziare le condizioni della transazione	<input type="checkbox"/>				
Un'organizzazione (intermediario) che abbia raggruppato i brevetti disponibili relativi alla stessa tecnologia affinché possiate acquistare o acquisire la licenza per un gruppo completo di brevetti	<input type="checkbox"/>				
Un repertorio di contratti standard per la vendita/cessione in licenza di brevetti che potreste adattare alle vostre esigenze	<input type="checkbox"/>				
Un voucher finanziario per ottenere una consulenza professionale di vostra scelta (in caso affermativo, si prega di indicare quale tipo di professionista: consulente brevettuale, broker, ecc.)	<input type="checkbox"/>				
Altro, si prega di specificare:	<input type="checkbox"/>				

Sezione 3: Domande rivolte solo alle PMI che hanno un portafoglio brevetti

13. Quando presentate una domanda di deposito di brevetto nel vostro Paese, lo fate anche:

	Mai	In meno della metà dei casi	In più della metà dei casi	Sempre
In un altro o in altri Paesi europei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In Paesi non europei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Come utilizzate i vostri brevetti?

(Indicare una percentuale approssimativa degli utilizzi dei brevetti. La somma delle percentuali -%-può essere superiore a 100 se alcuni brevetti hanno più utilizzi)

	0%	0-10%	10-20%	20-30%	30-40%	40-50%	50-60%	60-70%	70-80%	80-90%	90% o oltre
Utilizziamo il brevetto nell'ambito di prodotti o servizi commerciali sviluppati internamente	<input type="checkbox"/>										
Lo cediamo in licenza ad una parte indipendente (escluso cross-licensing)	<input type="checkbox"/>										
Cross-licensing ³	<input type="checkbox"/>										
Il brevetto non viene utilizzato	<input type="checkbox"/>										

³ Un accordo di cross-licensing è un contratto tra due o più parti con il quale ogni parte cede i propri diritti di proprietà intellettuale alle altre parti (a fronte del pagamento di royalty o meno)

15. Se alcuni dei vostri brevetti rimangono inutilizzati (cioè non vengono mai sfruttati internamente nè ceduti in licenza o in cross-licensing) per quale motivo li tenete?

	0%	0-10%	10-20%	20-30%	30-40%	40-50%	50-60%	60-70%	70-80%	80-90%	90% o più
Per bloccare la concorrenza	<input type="checkbox"/>										
Perchè i brevetti migliorano la reputazione dell'azienda (rispetto a potenziali investitori e ai fini di eventuali collaborazioni)	<input type="checkbox"/>										
Perché nel futuro potremmo utilizzare la tecnologia coperta dal brevetto	<input type="checkbox"/>										
Vorremmo vendere o cedere in licenza il brevetto ma non abbiamo ancora trovato un compratore/ licenziatario oppure non ci siamo accordati sulle condizioni	<input type="checkbox"/>										
Nessuno dei punti precedenti; si prega di spiegare:											

16. Considerate il brevetto di maggior valore (per voi) del vostro portafoglio e immaginate questa situazione ipotetica: supponete che il diritto di brevetto sia concesso oggi (e che disponiate di tutte le informazioni attualmente in suo possesso su questo brevetto).

A quale prezzo minimo (in Euro) vendereste questo brevetto?

Ora supponiamo che lo stesso brevetto appartenga a qualcun'altro.

Quanto paghereste al massimo (prezzo in Euro) per acquistare questo brevetto?

(Se ritiene che il punto di riferimento non sia un singolo brevetto ma una serie di brevetti correlati, risponda in riferimento all'intero gruppo e indichi qui di seguito il numero approssimativo di brevetti che fanno parte del gruppo:)

	0-30k€	30-100k€	100-300k€	300k-1m€	1-3m€	3-10m€	10-30m€	30-100m€	100-300m€	>300m€
In qualità di venditore del brevetto (prezzo di vendita minimo)	<input type="checkbox"/>									
In qualità di acquirente del brevetto (prezzo di acquisto massimo)	<input type="checkbox"/>									

17. Ora risponda come nella domanda 16 indicando un brevetto di valore medio del vostro portafoglio (Si prega di contrassegnare uno degli intervalli).

(Anche in questo caso, se ritiene che il punto di riferimento non sia un singolo brevetto ma una serie di brevetti correlati, risponda in riferimento all'intero gruppo e indichi qui di seguito il numero approssimativo di brevetti che fanno parte del gruppo:)

	0-30k€	30-100k€	100-300k€	300k-1m€	1-3m€	3-10m€	10-30m€	30-100m€	100-300m€	>300m€
In qualità di venditore del brevetto (prezzo di vendita minimo)	<input type="checkbox"/>									
In qualità di acquirente del brevetto (prezzo di acquisto massimo)	<input type="checkbox"/>									

18. Sulla base della sua esperienza, quali di questi elementi ostacolano significativamente la vendita o la cessione in licenza dei vostri brevetti?

(classificare per ordine di importanza su una scala da 1 a 5 dove 1 corrisponde a "Non importante", 2 a "Poco importante", 3 a "Neutrale", 4 a "Importante", 5 a "Molto importante")

	1	2	3	4	5
Difficoltà a reperire acquirenti interessati	<input type="checkbox"/>				
Necessità di comunicare informazioni importanti sulla nostra tecnologia brevettata per attirare compratori	<input type="checkbox"/>				
Costo e complessità delle negoziazioni	<input type="checkbox"/>				
Rischio che la tecnologia violi i brevetti di terze parti	<input type="checkbox"/>				
Investimento di tempo e denaro per ottenere il parere dei consulenti	<input type="checkbox"/>				
Difficoltà a descrivere la tecnologia brevettata in maniera allettante	<input type="checkbox"/>				
Costo della fornitura di know-how non brevettato all'acquirente	<input type="checkbox"/>				
Altro, si prega di specificare:	<input type="checkbox"/>				

19. Che tipo di supporto pubblico vi aiuterebbe maggiormente a commercializzare i vostri brevetti?

(attribuire un punteggio all'efficacia su una scala tra 1 e 5 dove 1 corrisponde a "Non efficace", 2 a "Poco efficace", 3 a "Neutrale", 4 a "Efficace" e 5 a "Molto efficace")

	1	2	3	4	5
Una banca dati on-line di brevetti disponibili per la vendita/cessione in licenza	<input type="checkbox"/>				
Una banca dati on-line dei brevetti in vendita/cedibili in licenza che vi consenta anche di fornire informazioni supplementari sulla tecnologia brevettata e sul potenziale di mercato	<input type="checkbox"/>				
Una piattaforma on-line che vi aiuti a reperire i potenziali acquirenti che hanno segnalato la loro esigenza di una specifica soluzione tecnologica	<input type="checkbox"/>				
Un'organizzazione (intermediario) che vi aiuti ad individuare un acquirente per la vostra tecnologia brevettata ed a negoziare le condizioni	<input type="checkbox"/>				
Un voucher finanziario per ottenere una consulenza professionale di vostra scelta (in caso affermativo, si prega di indicare quale tipo di professionista: consulente brevettuale, broker, ecc.)	<input type="checkbox"/>				
Un'organizzazione (intermediario) che commercializzi (vendita o cessione della licenza) i brevetti per vostro conto	<input type="checkbox"/>				
Assistenza nell'identificazione di potenziali contraffattori e nell'applicazione dei vostri diritti di brevetto	<input type="checkbox"/>				
Un repertorio di contratti standard per la vendita/cessione in licenza di brevetti che potreste adattare alle vostre esigenze	<input type="checkbox"/>				
Aiuto economico per sviluppare ulteriormente la tecnologia al fine di renderla commercialmente utilizzabile (per esempio, sviluppo di prototipi)	<input type="checkbox"/>				
Altro, si prega di specificare	<input type="checkbox"/>				

