Seminario "Technology Transfer: dinamiche spiegate tramite case study, la brevettazione in biomedicina e biotecnologie"

Ad Aviano si è parlato nuovamente di collaborazioni con l'industria e di ricerca oncologica come opportunità di business. L'occasione: un seminario in Sala Convegni, parte del programma formativo 2011, sul trasferimento tecnologico promosso dal Direttore Scientifico del CRO. Nell'introdurre l'incontro, il dr. Paolo De Paoli ha ricordato l'importanza di dialogare con esperti di settore legati al territorio.

Chi il 19 aprile c'era, per esempio i molti giovani ricercatori del CRO presenti, ha potuto apprezzare dalle parole del Direttore Generale del Polo Tecnologico di Pordenone, ing. Franco Scolari, i benefici di inventare e innovare a stretto contatto con il mercato. Quando la ricerca si traduce in soluzioni commercializzabili, d'elevata uti-

lità sociale, una diretta conseguenza è il ritorno economico per l'Ente, che può reinvestire nelle attività scientifiche parte di tali ricavi che, al contempo, servono per gratificare gli inventori.

vono per gratificare gli inventori. A continuazione il dr. Marco Olivotto, referente del Programma di cultura e formazione aziendale "Imprenderò", ha analizzato due casi di start-up biotecnologiche e il supporto specialistico fornito dal Polo di Pordenone. La creazione d'impresa è difatti, assieme alla diretta cessione o licenza all'impresa e alle collaborazioni pubblico-privato, una delle tre modalità per trasferire tecnologia al mercato.

In ambito di biomedicina, un passaggio spesso imprescindibile è la brevettazione delle scoperte, come illustrato dal patent attorney europeo dr. Diego Giugni. L'esperto ha esemplificato in modo chiaro e comprensibile a tutti quali sono i requisiti per la protezione giuridica delle migliori idee industrializzabili.



Da sx: F. Scolari, P. De Paoli e P. Cappelletti

A chiusura del seminario il dr. Ermes Mestroni, della Direzione Scientifica del CRO, ha parlato di marketing delle tecnologie, fondamentale nei processi di creazione del valore. Una vetrina web dedicata, all'interno del sito d'Istituto, consente ai ricercatori di esporre il proprio potenziale per interagire con le imprese.

Tali azioni promuovono, inoltre, l'immagine del Centro di Riferimento Oncologico sui network dell'innovazione.

Il prossimo incontro formativo in argomento è previsto in autunno.



I relatori da sx: M. Olivotto, F. Scolari e D. Giugni



Scolari durante la sua relazione

