

Supplemento di economia, investimenti e management a "Il lunedì de la Repubblica" del 23 luglio 2007. Anno 22 N. 27

## Il mercato dei brevetti delle aziende hi-tech

Il caso di un'asta a Londra svela quanto valgono i 'patents' più innovativi: applicazioni per il digital video, soluzioni di e-commerce, l'infinita gamma di servizi Internet: diventano asset prestigiosi nello stato patrimoniale di un'azienda

ANDREA RUSTICHELLI

Giro d'affari

I brevetti sulla proprietà intellettuale come un valore aggiunto necessario per le imprese ad alto tasso di hi-tech. Lo prospettano gli esperti del settore,

che parlano di un'assicurazione permanente, in particolare per le PMI, sull'arsenale tecnologico societario. Non solo per tutelarne la proprietà e per accrescere la libertà d'azione, ma per dare ai bilanci una più solida dimensione, aumentando il potere sul mercato azionario. Perché un'azienda che sfoggia un buon portafoglio di brevetti ispira più fiducia: un po' come un atleta dotato di una più robusta struttura muscolare.

Negli Stati Uniti la compravendita su vasta scala di proprietà intellettuale (IP) vede già un mercato molto fiorente. Tra l'altro, rispetto all'Europa, esiste una diversa cultura del bilancio d'impresa e della valorizzazione patrimoniale: non solo palazzi in questo caso, ma patrimoni immateriali.

Lo spunto per qualche riflessione su questo mercato lo ha offerto una recente asta londinese, per lo più passata sotto silenzio. E a torto, almeno a giudicare dalla sintomatica mole di denaro che le transazioni vi hanno saputo muovere: oltre 6 milioni e 40 mila euro per la *Pan-European Live Intellectual Property Auction 2007*, organizzata da una big americana del settore, Ocean Tomo, merchant bank di capitale intellettuale con sede a Chicago.

«Siamo molto eccitati per questa espansione nel mercato europeo», dice Andrew T. Ramer, presidente di Ocean Tomo Auctions. «Siamo incoraggiati dal sostegno della comunità europea di IP: aziende e inventori sono già al lavoro per presentare i loro brevetti a una prossima asta nel vostro continente». Mentre è

Cresce il valore del portafoglio-brevetti in bilancio

### NUMERI SOPRENDENTI

6

I milioni di euro di giro d'affari complessivo dell'asta organizzata dalla Ocean Tomo

63

Percentuale delle piccole aziende disposte a investire pur di migliorare il loro patrimonio-brevetti

4,8

Miliardi di euro: valore potenziale massimo del mercato dei brevetti in Italia



già certa la data della prossima IP auction americana, che si terrà il 24 e 25 ottobre a Chicago.

Ma che tipo di brevetti vengono trattati nelle vendite di cui Ocean Tomo è intermediaria? Per farsi un'idea, basta leggere dalla lista dell'"open call" dell'asta di ottobre: digital e home media (inclusa la televisione interattiva e i video-on-demand), e-commerce, WiMAX, servizi Internet, tecnologie di convergenza e soluzioni audio-video per l'entertainment.

Giancarlo Migliori, con la società srl MrgoodIDEA, è l'unico partner italiano di Ocean Tomo, una posizione di rilievo che gli permette una vista ad ampio raggio sul nascente panorama europeo. «Quello della proprietà intellettuale è davvero un mondo in grande ascesa, che non ha neppure bisogno di capitali», spiega Migliori. «Del resto oggi nessuno finanzia il terziario in Italia: e senza disporre di capitali, MrgoodIDEA ha vinto su tutti gli altri europei per diventare partner di Ocean Tomo; abbiamo poi il supporto del leader editoriale IAM/IPValue e della massima autorità istituzionale del settore, il WIPO, un'emanazione dell'Onu».

Ma perché un'azienda dovrebbe investire in brevetti? «È semplice, per essere più competitiva: il brevetto è la valorizzazione permanente dell'innova-

zione nelle imprese. È per questo che io auspico il pieno dispiegamento di una "filiera del brevetto"».

Migliori scommette tutto sul futuro: «I dati Istat sugli investimenti attuali in R&S per servizi brevettuali nelle PMI con fatturato da 4 a 150 milioni parlano di un valore potenziale che va da 800 milioni fino a 4,8 miliardi di euro». Un mercato che, secondo Migliori, è oggi ancora sprecato.

«Eppure è pronto», dice. «Oggi le imprese sono molto avanti rispetto ai leader del settore che, finora, sono stati molto conservatori. La finanza mira a im-

possessarsi di quest'enorme area del terziario e le imprese ci stanno: uno studio di Confindustria rivela che 63% delle PMI pagherebbero consulenze esterne pur di migliorare la loro innovazione».

**Si sviluppa anche il settore dell'intermediazione finanziaria specializzata**