

Road map for the commercialization of the IPR through the creation of spin - off company

Isidoros Passas
URENIO

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

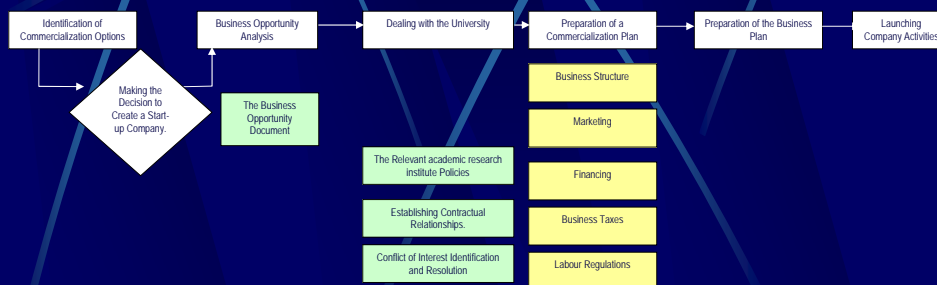
The scope of the roadmap

- Facilitates the understanding of the creation and development of business ventures, that their scope is the exploitation of R&D results created inside the Universities, with the support of private funds.
- The business ventures of the researchers emerged through the exploitation of the knowledge and R&D results are called spin-off companies.

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

The flow diagram of the roadmap



2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

The history of the roadmap

- First developed for the Digital Documentation Center under the INVENT Thessaly Program.
- then the material was updated for the requirements of the research committee of AUTH
- The roadmap was transferred and is hosted also in the innovation center of Democritus University of Thrace.
- Its current status is hosted and operated under the umbrella of Digital Research Center of AUTH (www.vrc.gr)

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

The stages

- Description of the problem – issue
- Supporting material
 - Methods & techniques
 - Software
 - Institutions
 - Case studies
 - Sources of info
 - Digital library
- Deliverable
- Deliverable evaluation



2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Issues regarding the creation of a spin off company

- Identification of new product –service
- Intellectual property management in Greece and E.U.
- Business, Marketing and financial Planning
- Identification of funding organizations

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Identification of a new product

Ψηφιακό Κέντρο Έρευνας

Δημιουργία εταιρίας spin-off

Αναγνώριση νέου προϊόντος | Ανάλυση επιχειρηματικής ευκαιρίας | Οφέλη άλλων εργαζομένων | Επιχειρηματικό σχέδιο

Αναγνώριση ενός δυναμικού νέου προϊόντος

1ο ΣΤΑΔΙΟ: Το Πρόβλημα
Περιγραφή του προβλήματος του επιπέδου αυτού

2ο ΣΤΑΔΙΟ: Υποστηρικτικό Υλικό
Μέθοδοι & Τεχνικές
Επιχειρησιακή Ανάλυση

3ο ΣΤΑΔΙΟ: Παραδοτέο
Παρονοείται των λύσεων με βάση ένα πρότυπο παραδοτέο

4ο ΣΤΑΔΙΟ: Αξιολόγηση
Αξιολόγηση του παραδοτέου Σύνθεση ή επανάληψη της διαδικασίας

Αναγνώριση του προβλήματος > Τρόποι Επίλυσης > Αίτηση του προβλήματος > Αξιολόγηση της λύσης

Περιγραφή του Προβλήματος

Το πρώτο στάδιο της διαδικασίας για την δημιουργία μιας εταιρίας spin-off είναι η αναγνώριση και περιγραφή από τους ερευνητές ότι η τεχνολογία ανακάλυψη τους μπορεί να οδηγήσει στην δημιουργία ενός μοναδικού εδρασημένου προϊόντος με πραγματική αξία για τους τελικούς πελάτες.

Τα στοιχεία που αναγνωρίζουν ένα μοναδικό τέτοιο προϊόν είναι:

- Να είναι καλύτερης ποιότητας από τα ανταγωνιστικά (ένας ή πολλοί λόγοι που ποιάται)
- Να έχει μοναδικά χαρακτηριστικά και χαρακτηριστικά για τον πελάτη
- Να ανήκει σε συνολικά κλάση του πελάτη (γενικότερα αξία σε χρήμα)
- Να έχει υψηλό κλάσμα κέρματος
- Να είναι κοινότητα ή τεχνολογικά κέντρα

© 2007 Ψηφιακό Κέντρο Έρευνας | Τηλ: +30210 95001, 48204, Email: info@kce.gr

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

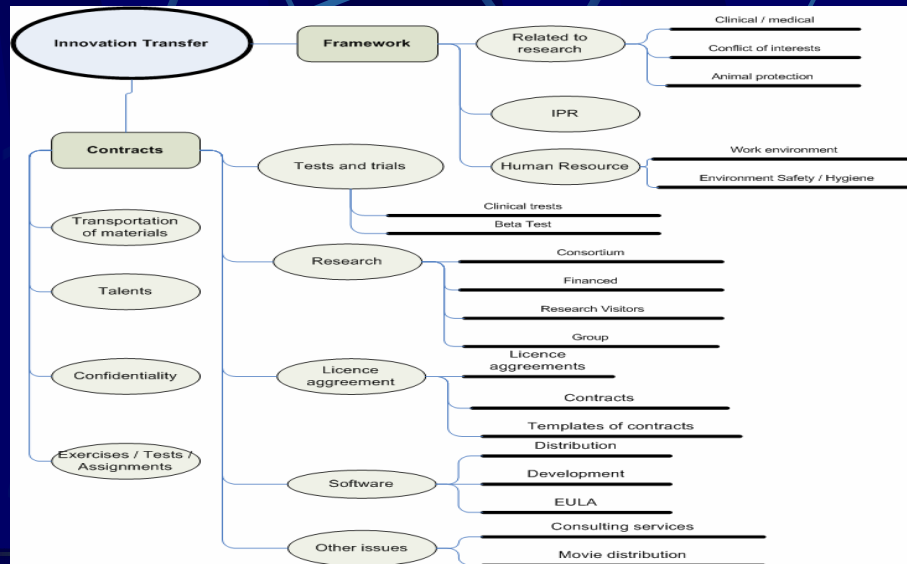
Universities and IPR

- Link to the IPR management roadmap
- Special section dealing with the University.
 - The Relevant academic research institute Policies.
 - Establishing Contractual Relationships.
 - Conflict of Interest Identification and Resolution.

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Universities and IPR



2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Commercialization via Start-up Company

- Identification of Commercialization Options.
- Making the Decision to Create a Start-up Company.
- Business Opportunity Analysis.

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Business Structure of a Spin-off Company

- Different forms of operation structure are presented with detailed pro and cons for each one.
 - Sole Proprietorship
 - Partnership
 - Corporation

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

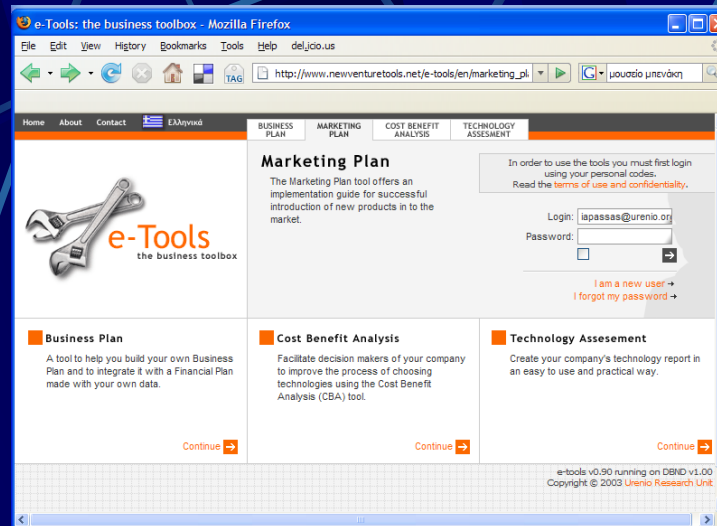
Designing the marketing plan of a spin - off company

- Market Research and Analysis
- Marketing Plan
 - Situational Analysis
 - Marketing Objectives
 - Positioning and Competitive Advantage
 - Target Market
 - Marketing Mix

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Link with the e-Tools.



2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Financial plan of a Spin-off

- Forms of Financing
 - Debt Financing
 - Equity Financing
 - Alternative forms of financing
- Sources of Capital
 - Self-Financing and "Love Money"
 - Angels
 - Government Programs
 - Banks
 - Venture capitals
 - Initial Public offerings
- Other issues to be considered regarding the financial planning
 - Taxes
 - Import and Export

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop

Other operational issues

- Labor Regulations
 - Hiring
 - Labor Regulations

2/3/2007

URENIO Peer to peer workshop