

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEI CASI STUDIO

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA, MANAGEMENT, ISTITUZIONI

TITOLO: Verso il rafforzamento dell'ecosistema dell'imprenditorialità: il contributo dei progetti *Italian Scouts In Silicon Valley*, EIT Health SmartUp-Lab, EIT Health SLIM e EIT Health Silver Starters

CAMPO D'AZIONE*: Valorizzazione della proprietà intellettuale o industriale (brevetti, privative vegetali e ogni altro prodotto di cui all'articolo 2, comma 1, del Decreto Legislativo n. 30/2005); Strutture di intermediazione e trasferimento tecnologico (es. uffici di trasferimento tecnologico, incubatori, parchi scientifici e tecnologici, consorzi e associazioni per la Terza missione); Imprenditorialità accademica (es. spin off, start up); Formazione permanente e didattica aperta (es. corsi di formazione continua, Educazione Continua in Medicina, MOOC), Attività di Public Engagement, riconducibili a: Divulgazione scientifica (es. pubblicazioni dedicate al pubblico non accademico, produzione di programmi radiofonici e televisivi, pubblicazione e gestione di siti web e altri canali social di comunicazione e divulgazione scientifica, escluso il sito istituzionale dell'ateneo); Iniziative di coinvolgimento dei cittadini nella ricerca (es. dibattiti, festival e caffè scientifici, consultazioni on-line; citizen science; contamination lab).

Evidenziare i campi d'azione negli scritti, aggiungere

A.	ISTITUZIONE: Università degli Studi di Napoli Federico II
B.	DIPARTIMENTO o DIPARTIMENTI DI RIFERIMENTO: <i>Dipartimento di Economia, Management, Istituzioni (DEMI)</i>
C.	EVENTUALI AREE SCIENTIFICHE DI RIFERIMENTO DEL CASO STUDIO: <i>Tutte le aree scientifiche dell'economia aziendale e del trasferimento tecnologico</i>
D.	PERSONALE ACCADEMICO DI RIFERIMENTO: Personale strutturato DEMI <i>Prof. Roberto Vona (coordinatore), Dott.ssa Nadia Di Paola, Dott. Nunzia Capobianco, Dott.ssa Silvia Cosimato, Dott.ssa Rosanna Spanò, Dott. Luca Ferri, Dott. Marco Tregua, Dott. Davide Bizjak, Dott.ssa Francesca Loia.</i> Personale strutturale UNINA di altri Dipartimenti <i>Prof. Salvatore Panico, Prof.ssa Maura Striano, Prof. Alessandro Pepino, Prof.ssa Renata Piccoli, Prof. Mario Lo Sasso, Prof.ssa Antonella Di Luggo</i>
E.	PAROLE CHIAVE In questa sezione andranno indicate 10 parole chiave che si ritiene siano caratterizzanti per qualificare il caso studio e il suo impatto. <i>Entrepreneurship education, start-up, accelerazione, validazione, trasferimento tecnologico, innovazione, co-creazione, transdisciplinarietà, ecosistema imprenditoriale innovativo, market entering.</i>

F. DESCRIZIONE DETTAGLIATA DEL CASO STUDIO

In questa sezione andrà illustrato il caso studio con particolare riferimento al contesto di riferimento in cui si è collocato, al ruolo svolto dalla struttura, allo sviluppo temporale, ai soggetti coinvolti e al loro ruolo, alle risorse impiegate e, più in generale, a tutti quegli elementi che qualificano le azioni intraprese.

*La descrizione dei quattro casi studio riportati è finalizzata a meglio comprendere il contributo delle attività svolte nell'ambito dei progetti "Italian Scouts in Silicon Valley", "EIT Health SmartUp-Lab", "EIT Health SLIM" e "EIT Health Silver Starters" alla creazione di un ecosistema dell'imprenditorialità, ovvero di un ambiente socio-economico favorevole all'attivazione di processi di sviluppo, innovazione, **imprenditorialità** e, dunque, **valorizzazione della proprietà intellettuale e/o industriale**.*

In particolare:

- 1. Il Progetto "Italian Scouts in Silicon Valley" (ISSV) contribuisce al raggiungimento di tale obiettivo grazie all'avvio di interazioni e scambi di conoscenza e buone pratiche tra gli attori del sistema regionale e nazionale dell'imprenditorialità e l'ecosistema della Silicon Valley, ben noto a livello planetario. Attraverso le attività del progetto è stato possibile comprendere l'importanza dell'interazione continua tra imprese, centri di ricerca e governo (che la letteratura efficacemente denomina "Tripla Elica") per la creazione e la diffusione della conoscenza sul territorio, supportando la nascita e lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali ad alto contenuto tecnologico innovativo. Il Progetto ISSV nasce nell'ambito del partenariato sottoscritto, nel giugno 2013, dall'Università degli Studi di Napoli Federico II e dall'Unione degli Industriali di Napoli con la finalità di promuovere la collaborazione tra il sistema locale delle imprese e il mondo della ricerca e dell'Università a sostegno delle nuove imprese innovative. Il progetto è stato promosso e gestito dal Dipartimento di Economia, Management, Istituzioni (DEMI), in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri, il Consolato Generale d'Italia con sede a San Francisco e l'Unione Industriali di Napoli. La prima edizione si è svolta nel 2014, e altre due edizioni sono seguite negli anni immediatamente successivi. Nel corso delle diverse edizioni, le attività di progetto sono state orientate alla promozione di iniziative imprenditoriali selezionate e alla promozione di partnership tra diverse realtà nazionali e l'ecosistema imprenditoriale della Silicon Valley. Numerosi giovani sono stati coinvolti negli anni per promuovere (come ambasciatori) l'**imprenditorialità** innovativa locale presso gli stakeholder rilevanti della Silicon Valley, con l'obiettivo di validare i prodotti/servizi e cercare partnership produttive e commerciali, secondo le esigenze e lo stadio di sviluppo specifici di ciascuna delle start-up selezionate per il progetto. I giovani hanno acquisito conoscenze e competenze uniche, grazie allo sviluppo di capacità di analisi strategica e di confronto in lingua inglese con interlocutori di business di primaria rilevanza. Le **start-up** coinvolte, invece, sono state proficuamente messe in contatto con un mercato nuovo, ricavandone spunti utili non solo per una loro eventuale internazionalizzazione, ma anche per migliorare la loro capacità di interpretare il loro mercato. Più nel dettaglio, le attività sono state svolte da un team di giovani (under 35) laureati magistrali in materie economico-aziendali con percorsi di ricerca specifici in materia di management dell'innovazione e Technology Venturing, dottorandi e/o dottori di ricerca in Scienze Aziendali, selezionati mediante bando pubblico. Il team di giovani scout selezionati e coordinati dal Dipartimento DEMI dell'Università degli Studi di*

Napoli Federico II, ha, quindi, collaborato con il Consolato Generale a San Francisco nello svolgimento delle attività al fine di 1) misurare e monitorare l'entità e l'evoluzione del fenomeno delle **start-up** italiane nella Silicon Valley; 2) individuare i fattori di successo delle stesse; 3) individuare iniziative pubbliche finalizzate a favorire il successo dei giovani nell'alta tecnologia; 4) individuare un gruppo ristretto e qualificato di giovani imprese campane, a elevato potenziale innovativo, da promuovere presso l'eco-sistema dell'innovazione basato sulla Silicon Valley. Il macro-obiettivo di progetto può essere riassunto nella promozione del confronto e del dialogo tra le diverse manifestazioni dell'imprenditorialità tecnologica italiana e l'ecosistema dell'innovazione della Silicon Valley, mediante: a) l'identificazione di giovani imprese campane ad alto potenziale innovativo, adatte a percorsi di internazionalizzazione sull'area; b) l'esplorazione dell'eco-sistema dell'innovazione della Silicon Valley alla ricerca di possibilità di promozione delle imprese individuate; c) la partecipazione degli scout a **eventi** e **seminari** su innovazione ed imprenditorialità innovativa in Silicon Valley. Grazie a queste iniziative, il team ha potuto comprendere meglio l'ecosistema dell'innovazione della Silicon Valley, i meccanismi di **trasferimento tecnologico**, **valorizzazione della proprietà intellettuale o industriale** e avviare relazioni che si possano consolidare nel tempo. Per la parte imprenditoriale, il progetto ha previsto, invece, incontri con le imprese, i Venture Capitalist e altri Stakeholder presenti sul territorio americano. Gli incontri e le visite aziendali sono stati finalizzati alla promozione delle tecnologie delle **start-up**/PMI selezionate nell'ambito del progetto ed alla realizzazione di partenariati.

Il coordinamento scientifico del team è stato affidato al professor Roberto Vona, Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II, mentre il coordinamento operativo del team di scout è stato affidato alla dott.ssa Nadia Di Paola, ricercatrice presso il Dipartimento di Economia, Management, Istituzioni dell'Università degli Studi di Napoli Federico II.

2. Il Progetto "EIT Health Smart-up Lab" (SUL) ha consentito di mettere in campo un percorso di accompagnamento alla creazione di iniziative imprenditoriali innovative. Il programma, della durata di sei mesi, è stato orientato a garantire una formazione specifica nell'ambito dell'ideazione, validazione e comunicazione di progetti imprenditoriale, supportando i partecipanti provenienti da percorsi di studio differenziati) nell'affrontare sfide reali e favorendo lo sviluppo di una cultura dell'**innovazione** e dell'**imprenditorialità** reale e condivisa. Il percorso è stato basato sull'idea di E-Lab, in base alla quale è stata data l'occasione ai partecipanti di prendere parte a workshop, challenge, eventi di networking e di entrare in contatto con **start-up**, partner industriali e **incubatori**. Durante il percorso sono stati creati dei team multidisciplinari che nel corso dei mesi hanno sviluppato **idee imprenditoriali** sotto un tutorato dedicato. La prima edizione si è svolta nel 2018 e altre due edizioni sono seguite negli anni immediatamente successivi. Il Progetto ha visto anche il coinvolgimento di diversi Dipartimenti, nel corso degli anni hanno preso parte alle diverse attività del percorso circa sessanta tra studenti, dottorandi, ricercatori e imprenditori provenienti da diversi ambiti disciplinari e diversi sono stati i ricercatori ed i professori coinvolti nelle attività di progetto. Il programma è stato organizzato e promosso dal Dipartimento DEMI in partnership con il Centro di Innovazione e Trasferimento Tecnologico della Medical University of Łódź. Tra i partner del progetto anche GE Healthcare e University of Tartu.

3. Il progetto “EIT Health Slim” (SLIM) ha erogato **servizi formativi** specialistici dedicati a start-up, imprese consolidate, organizzazioni innovative e professionisti che avevano sviluppato nuovi prodotti, servizi, procedure e applicazioni medico-tecniche o biotecnologiche (brevettate e non) indirizzate a migliorare la salute e il benessere di **cittadini/pazienti**. Il progetto è stato sviluppato e promosso dal DEMI in collaborazione con la Delft University of Technology, la Universidad Politecnica de Madrid UPM, la Medical University of Lodz, l’Università di Évora ed un partner commerciale esterno (The Success Detectives). Il progetto SLIM ha contribuito a diffondere conoscenze e competenze di natura imprenditoriale al fine di migliorare le attività di ricerca e sviluppo, il time to market e la comunicazione dei partecipanti. Ciò è stato possibile utilizzando una metodologia formativa altamente innovativa (Midstream Modulation), che ha consentito di fondere assieme attività formative “tradizionali” erogate sia in presenza, che a distanza, attività di **formazione sul campo** e attività di coaching personalizzato. La **formazione** erogata, migliorando le competenze e le conoscenze dei partecipanti provenienti da differenti aree dell’Unione Europea (principalmente Italia, Polonia e Portogallo), ha consentito, quindi, di estenderne i benefici anche ai **cittadini/pazienti** dell’UE, grazie all’azione di raccordo svolta dai living lab coinvolti.
4. Il progetto “EIT Health Silver Starters”(SILVER) è stato sviluppato con l’obiettivo di supportare i cittadini over 50 nell’avvio e nella gestione di nuove iniziative/attività imprenditoriali. SILVER è stato finanziato per due edizioni annuali consecutive da EIT Health (funded by European Union; <https://eithealth.eu/>) e co-finanziato e organizzato dal Dipartimento DEMI in partnership con la Leyden Academy, l’Aegon, il Medical University of Łódź e l’Istituto Pedro Nunes. Il progetto ha previsto lo svolgimento di un programma formativo articolato in 8 settimane, nel corso della quale i partecipanti “silver”, over 50, hanno avuto modo di acquisire gli strumenti e le conoscenze specifiche necessarie per avviare con successo la propria attività imprenditoriale e, soprattutto, per poter superare le barriere o gli ostacoli che, normalmente, s’incontrano nel corso dell’avvio di una attività imprenditoriale. Ciò è stato possibile supportando i partecipanti “silver” nell’acquisizione di solide basi sia teoriche sia pratiche necessarie per poter affrontare al meglio la sfida della creazione di una nuova impresa. Il progetto SILVER è nato da considerazioni e analisi approfondite delle tendenze demografiche ed economiche europee, che hanno evidenziato come la popolazione europea diventi sempre più longeva, e sia desiderosa di restare attiva e di mantenere il proprio benessere, e inoltre abbia il desiderio di mettere a disposizione degli altri e a frutto le conoscenze, le competenze e le esperienze accumulate nella vita, anche attraverso il passaggio all’attività imprenditoriale in età senior. Il programma dedicato all’imprenditorialità senior ha previsto lo svolgimento delle seguenti attività 1) un **corso di formazione aperto** online gratuito, composto da otto moduli, 2) strumenti teorici e consigli pratici necessari per implementare l’idea di business, 3) attività di mentoring individuale, basata su incontri con esperti e studiosi del settore. Le attività precedentemente elencate e descritte hanno contribuito a stimolare l’impegno e il coinvolgimento pubblico (**public engagement**) di **cittadini** cui è stata erogata una **formazione** altamente personalizzata (erogate sia online sia in presenza) orientate alla cosiddetta entrepreneurship education e, dunque, in grado di rispondere alle esigenze di ciascun partecipante, rafforzandone lo spirito imprenditoriale, la capacità di “leggere” i segnali provenienti dal mercato di riferimento, così come la capacità di dialogare fattivamente con i propri stakeholder.

<p>G.</p>	<p>DESCRIZIONE DELL'IMPATTO NEL PERIODO 2015 – 2019</p> <p>In questa sezione andrà illustrato l'impatto delle attività svolte con riferimento all'ambito territoriale, al periodo di riferimento, al valore aggiunto per i beneficiari, alla dimensione economica, sociale e culturale. Nella descrizione andrà data evidenza alle differenze derivanti dalle azioni intraprese rispetto alla situazione di partenza in cui si è collocato il caso studio.</p> <p><i>Le attività svolte nell'ambito dei progetti oggetto di analisi sono state orientate alla creazione e alla promozione di un ambiente (ecosistema) collaborativo e competitivo, in cui attori di diversa natura (istituzioni internazionali, nazionali e locali, università, imprese e individui), interagendo hanno potuto svolgere in maniere più semplice, diretta e consapevole attività imprenditoriali innovative dialogando in maniera costruttiva con i diversi gruppi di stakeholder. Più nel dettaglio, i progetti illustrati hanno consentito ai partecipanti di rafforzare il proprio spirito imprenditoriale, migliorando, al tempo stesso, le proprie conoscenze e competenze in termini di start-up management, decision-making, networking, sviluppo e commercializzazione di soluzioni innovative.</i></p> <p><i>Il progetto “Italian Scouts in Silicon Valley” (ISSV), ha promosso la professionalizzazione di giovani ‘scout’ attraverso l’espansione della conoscenza dell’ecosistema di Silicon Valley tra i giovani italiani, il supporto offerto a specifiche startup e scale-up italiane nell’attività di sviluppo internazionale e la facilitazione del contatto tra gli scout e le aziende partecipanti al progetto con i leader italiani e italo-fili della Silicon Valley. Più nel dettaglio, il progetto ha consentito di: 1) il migliorare la conoscenza dell’ecosistema di Silicon Valley 2) supportare le startup e scale-up italiane selezionate nelle fasi iniziali di sviluppo delle attività, fornendo informazioni in merito al contesto operativo e attraverso la condivisione di contatti utili per avviare la propria attività nel mercato USA; 3) facilitare il contatto tra gli scout e le startup e scale-up selezionate con leader italiani, italo- americani e italo-fili di Silicon Valley, al fine di dedicare tempo al coaching delle startup italiane più promettenti e così facendo facilitare l’incontro con investitori qualificati.</i></p> <p><i>I risultati raggiunti a seguito dello svolgimento delle attività di progetto possono essere così riassunti: 1) collaborazione tra le aziende italiane coinvolte e l’ecosistema della Bay Area, 2) ingresso e/o l’espansione delle stesse nel mercato nord- americano, 3) contaminazione culturale e creazione di un network aperto alla cooperazione di realtà imprenditoriali italo-americane finalizzata a favorire lo sviluppo imprenditoriale, accademico e manageriale.</i></p> <p><i>La divulgazione dei risultati ottenuti è avvenuta durante un workshop di chiusura delle attività espressamente organizzato, nonché attraverso l’elaborazione e la diffusione di elaborati di sintesi e di dettaglio delle attività svolte e dei risultati raggiunti, condivisi con i partner e gli stakeholder del progetto, annualmente per tutte le edizioni svolte.</i></p> <p><i>Il Progetto “EIT Health Smart-up Lab” (SUL) ha permesso ai partecipanti, afferenti a diversi ambiti disciplinari, di poter acquisisce nuove conoscenze, di esplorare il mondo dell’innovazione e dell’imprenditorialità. Le attività hanno migliorato le capacità di lavoro di squadra, networking e problem solving. Durante il programma sono state sviluppate competenze aziendali al fine di poter arricchire la formazione, al fine di dare vita a nuove idee imprenditoriali e avere un impatto positivo sulla società. Il programma ha certamente rappresentato un’opportunità poter accrescere determinate competenze trasversali e poter attivare processi di “contaminazione” scientifica,</i></p>

Durante il percorso sono state svolte attività che hanno previsto, in alcuni casi il **coinvolgimento** dei cittadini nella ricerca. In particolare, il coinvolgimento riguarda alcuni team che durante la fase di sviluppo dell'idea e/o in quelle successive, necessitavano di osservare e/o interagire al fine di sviluppare il loro prodotto/servizio. Attraverso le attività svolte, i cittadini coinvolti hanno acquisito conoscenza del progetto e del percorso formativo organizzato dal Dipartimento DEMI. Tutte le attività ed i risultati del programma SUL sono stati **divulgati** e diffusi attraverso workshop ed eventi di networking. Ogni anno sono stati organizzati pitch session con l'obiettivo di poter presentare le idee imprenditoriali sviluppate dai team multidisciplinari. Annualmente, sono stati elaborati e diffusi di sintesi delle attività svolte e dei risultati raggiunti, condivisi con i partner e gli stakeholder del progetto. Inoltre, durante gli eventi organizzati per divulgare le attività di progetto, sono stati invitati a partecipare utenti finali, pubblico, pazienti ed esperti.

La divulgazione di tutte le attività legate al progetto è avvenuta tramite i canali comunicativi ufficiali attivati presso il Dipartimento DEMI, attraverso la pagina social dedicata ai progetti EIT Health organizzati e promossi dal DEMI (www.facebook.com/DemiHealthHub/), nonché attraverso i canali della rete EIT Health.

Il Progetto "EIT Health Slim" (SLIM) ha contribuito a migliorare le conoscenze e competenze in termini di comunicazione strategica delle **start-up** e dei professionisti coinvolti, al fine di garantire maggiori possibilità di successo alle soluzioni innovative proposte. Utilizzando una **metodologia formativa** innovativa (Midstream Modulation) è stato possibile armonizzare gli obiettivi imprenditoriali con le esigenze e i bisogni che caratterizzavano il mercato di riferimento, nel pieno rispetto del dettato normativo vigente. Ciò ha consentito ai partecipanti di sviluppare competenze tali da ridurre i tempi di sviluppo e di introduzione sul mercato di soluzioni innovative, grazie alla creazione di sinergie con partner esterni (ricercatori, centri di ricerca e laboratori, finanziatori, ecc.) nonché al **coinvolgimento (engagement)** di cittadini/pazienti e istituzioni. Tali sinergie hanno, inoltre, condotto alla creazione di un network collaborativo, cui partecipano attivamente start-up, imprese di maggiori dimensioni, organizzazioni pubbliche e non e living lab. La divulgazione di tutte le attività legate al progetto è avvenuta tramite i canali comunicativi ufficiali attivati presso il Dipartimento DEMI, nonché attraverso i canali della rete EIT Health.

Infine, il programma del progetto "EIT Health Silver Starters" (SILVER) è stato suddiviso in tre parti: 1) l'imprenditore, dedicata all'acquisizione di conoscenze di natura imprenditoriale, 2) l'idea, dedicata alla fattibilità delle idee imprenditoriali, 3) l'impresa, dedicata ad approfondire ulteriori tematiche imprenditoriali. I partecipanti sono stati, quindi, in grado di analizzare i bisogni e i desideri dei consumatori, i modelli di business, le attività di marketing e i relativi strumenti. Attraverso le attività descritte, i partecipanti sono stati in grado di:

- Acquisire consapevolezza dei problemi e delle esigenze dei consumatori;
- Applicare il design thinking;
- Testare ipotesi ed eseguire esperimenti;
- Acquisire una conoscenza di base sui modelli di business;
- Acquisire una conoscenza di base del marketing, incluso il marketing online.

In sintesi, gli obiettivi di progetto sono stati i seguenti 1) tradurre le esigenze e i desideri dei consumatori target in un prodotto o servizio, 2) utilizzare risorse online, 3) condurre ricerche di mercato e analizzare i dati, 4) creare una buona presentazione dell'idea imprenditoriale. Ciascun partecipante è riuscito a raggiungere i suddetti obiettivi anche grazie al supporto di attività di coaching. La caratteristica principale del programma in oggetto è la flessibilità, la

versatilità e la possibilità di personalizzazione della **formazione** offerta. Infatti, ogni partecipante ha potuto scegliere modalità e tempi di fruizione dei contenuti, concentrandosi maggiormente sugli aspetti che riteneva più rilevanti. Ciò è stato possibile in virtù della costante attenzione prestata ai partecipanti senior e alle loro **esigenze formative** e/o operative, all'adozione di uno stile comunicativo ed interattivo semplice, chiaro e diretto, che ha consentito di attrarre e stimolare la partecipazione, la creazione di gruppi di progetto interdisciplinari.

I risultati del programma SILVER sono stati **divulgati** e diffusi attraverso un seminario/evento finale, nonché sui canali comunicativi ufficiali attivati presso il Dipartimento DEMI e sulla pagina social dedicata ai progetti EIT Health organizzati e promossi dal DEMI (www.facebook.com/DemiHealthHub/). I risultati del progetto sono stati divulgati anche attraverso i canali della rete EIT Health.

H. EVENTUALI INDICATORI ATTESTANTI L'IMPATTO DESCRITTO

In questa sezione sarà possibile inserire gli indicatori, ritenuti pertinenti dalla struttura proponente, che consentano di apprezzare l'impatto delle attività svolte in coerenza con quanto riportato nella sezione G. Si possono inserire anche elementi di tipo qualitativo utile a dimostrare l'impatto dell'intervento.

L'impatto esercitato dalle attività di progetto precedentemente descritte è stato valutato attraverso una serie di indicatori, cosa che ha consentito di valutare e contribuire all'avanzamento dei progetti stessi.

*L'impatto esercitato dal progetto "Italian Scout in Silicon Valley" (ISSV) è stato rilevato attraverso la rilevazione della crescita progressiva del numero di partecipanti, sia in termini di giovani scout (giunto fino a 3 nel corso dell'ultimo anno) sia di start-up coinvolte (giunto, invece, fino a 6). Ciò ha permesso di migliorare progressivamente anche l'impatto delle attività **formative** e professionali. Sono, inoltre, aumentate nel corso delle edizioni successive le iniziative finalizzate alla **divulgazione** e diffusione dei risultati ottenuti, in modo da attrarre l'interesse degli stakeholder, dei **cittadini** e di potenziali nuovi partecipanti. Le sinergie e le collaborazioni stabilite tra imprese (es. start-up) nazionali e statunitensi ha permesso di rafforzare ulteriormente il legame tra l'ecosistema italiano e quello, strategico, californiano.*

Per ciò che concerne il progetto "EIT Health Smart-up Lab" (SUL), nel corso delle diverse edizioni le richieste di partecipazione al percorso sono sensibilmente cresciute. L'ultima edizione conta più di 40 richieste presentate rispetto alla baseline di progetto (20). Le diverse edizioni hanno visto la partecipazione di circa 60 tra studenti, dottorandi, ricercatori, imprenditori di varie discipline: medicina, scienze della vita, economia, informatica, discipline tecniche o simili. Oltre 15 sono state le idee imprenditoriali sviluppate e presentate a fine percorso. Alcune delle idee imprenditoriali sviluppate dai team multidisciplinari sono state considerate di interesse rilevante anche dai partner internazionali di progetto. Diversi sono i team che hanno continuato a sviluppare la loro idea imprenditoriale anche dopo la fine del progetto. Per continuare a misurare l'impatto del programma, ci sarà una continua interazione con i team creati per supportarli nei loro progetti futuri.

*Lo svolgimento delle attività di progetto previste all'interno del percorso ha favorito lo sviluppo **interazioni** e **contaminazioni** tra i diversi partecipanti, i tutor, gli esperti ed i professori impegnati nelle diverse attività.*

*L'impatto del progetto denominato "EIT Health Slim" (SLIM) nel tempo può essere sintetizzato come segue. Nel corso delle diverse edizioni svolte si è assistito ad una crescita e ad una stabilizzazione del numero di richieste di partecipazione rispetto alla baseline di progetto (100), attestatesi a 150. Inoltre, il numero di professionisti coinvolti è progressivamente cresciuto da 30, fino ad arrivare a 100, mentre il numero di **start-up** coinvolte è salito da 25 a 30. Lo svolgimento delle attività di progetto ha favorito, inoltre, lo sviluppo di un network atto a favorire la collaborazione tra start-up, imprese, organizzazioni istituzionali (es. università, centri di ricerca, istituzioni locali e non) e living lab.*

Per quanto riguarda, invece, progetto "EIT Health Silver Starters" (SILVER) l'attrattività di progetto è stata rilevata considerando la crescita del numero di richieste di partecipazione, salito da 100 a 120, nonché dal numero di scambi tra progetti svolti in settori affini (es. partecipazione incrociata), saliti da 4 a 5.

*La **divulgazione** delle attività e dei risultati di progetto è stata affidata nel primo anno a 4 eventi e conferenze, mentre nel secondo a 5, ciò ha contribuito alla sensibilizzazione e all'**engagement** dei partner EIT Health e dei cittadini, testimoniato dall'aumento dei partecipanti passati da 80 a 100. Infine, nel corso degli anni di svolgimento del progetto le storie di successo (es. best practice) sono state 2.*

I. EVENTUALI PUBBLICAZIONI DI RIFERIMENTO DEL CASO STUDIO (MAX 5)

In questa sezione andranno indicate:

- a) principali pubblicazioni scientifiche di riferimento a livello nazionale/internazionale che supportino la rilevanza del caso studio;
- b) principali pubblicazioni scientifiche dell'Istituzione o del Dipartimento/i coinvolti rilevanti attinenti al caso studio o all'impatto da esso derivato.

Di Paola N. (2020), Pathways to Academic Entrepreneurship: The Determinants of Female Scholars' Entrepreneurial Intentions, The Journal of Technology Transfer, e-ISSN: 1573-7047, ISSN: 0892-9912, DOI: 10.1007/s10961-020-09824-3

Di Paola N., Russo Spena T. (2019), What drives biopharmaceutical firms' exploratory openness? A comparative process tracing approach to the analysis of R&D microfoundations, Journal of Business Research, vol. 97, pp. 94-103, ISSN: 0148-2963, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.004>

Russo Spena T., Di Paola N. (2019), Inbound Open Innovation In Biopharmaceutical Firms: Unpacking The Role Of Absorptive Capacity, Technology Analysis & Strategic Management, vol. 31, n. 1, pp. 111-124, ISSN: 0953-7325 (Print) 1465-3990 (Online); DOI: 10.1080/09537325.2018.1489047

Spanò R., Di Paola N., Bova M., Barbarino A. (2018), Value co-creation in healthcare: evidence from innovative therapeutic alternatives for hereditary angioedema, BMC Health Services Research, vol. 18:571, pp. 1-13, DOI: <https://doi.org/10.1186/s12913-018-3389-y>, available at : <https://rdcu.be/3h5h>

Di Paola N., Spanò R., Caldarelli A., Vona R. (2018), Hi-tech start-ups: legitimacy challenges and funding dynamics, Technology Analysis & Strategic Management, vol. 30 n. 3, pp. 363-375, ISSN: 0953-7325 (Print), ISSN: 1465-3990 (Online); DOI: 10.1080/09537325.2017.1313402

Spanò R., Di Paola N., Vona R., Caldarelli A. (2018), The role of motivations and intentions in life-sciences entrepreneurship: insights from the Italian setting, The International Journal of Entrepreneurship And Small Business, Vol. 33, No. 3, pp. 449-464, ISSN online: 1741-8054, ISSN print: 1476-1297, DOI 10.1504/IJESB.2018.10006166

<p>Di Paola N., Spanò R., Vona R., Caldarelli A. (2016), Why Do Life Scientists Decide to Become Entrepreneurs? The Role of Motivations, <i>International Journal of Business and Management</i>, vol. 11, n. 5, pp. 57-68, ISSN 1833-3850, E-ISSN 1833-8119</p> <p>Vona R., Di Paola N. (2014), “Il technology venturing generato dalle università: esperienze a confronto”, <i>Sinergie quaderni</i> n. 17/giugno, pp. 33-45 ISSN 0393-5108, DOI 10.7433/q17.2014.03</p> <p>Vona R., <i>Technology Ventures. Management dell'imprenditorialità e dell'innovazione</i> (con T. Byers, R. Dorf e A. Nelson), McGraw-Hill, Milano, 2011.</p> <p>Vona R., <i>Technology Venturing. Stato dell'arte e prospettive di sviluppo del management dell'imprenditorialità e dell'innovazione tecnologica</i> (con Claudio Baccarani), <i>Sinergie</i>, Quaderno n. 17, Cueim, Giugno 2014.</p>

La somma dei caratteri utilizzati per compilare le sezioni F e G dovrà essere al massimo pari a 12.000.

*** CAMPI D'AZIONE:**

- a) Valorizzazione della proprietà intellettuale o industriale (brevetti, privative vegetali e ogni altro prodotto di cui all'articolo 2, comma 1, del Decreto Legislativo n. 30/2005);
- b) Imprenditorialità accademica (es. spin off, start up);
- c) Strutture di intermediazione e trasferimento tecnologico (es. uffici di trasferimento tecnologico, incubatori, parchi scientifici e tecnologici, consorzi e associazioni per la Terza missione);
- d) Produzione e gestione di beni artistici e culturali (es. poli museali, scavi archeologici, attività musicali, immobili e archivi storici, biblioteche e emeroteche storiche, teatri e impianti sportivi);
- e) Sperimentazione clinica e iniziative di tutela della salute (es. trial clinici, studi su dispositivi medici, studi non interventistici, biobanche, empowerment dei pazienti, cliniche veterinarie, giornate informative e di prevenzione, campagne di screening e di sensibilizzazione);
- f) Formazione permanente e didattica aperta (es. corsi di formazione continua, Educazione Continua in Medicina, MOOC);
- g) Attività di Public Engagement, riconducibili a:
 - i. Organizzazione di attività culturali di pubblica utilità (es. concerti, spettacoli teatrali, rassegne cinematografiche, eventi sportivi, mostre, esposizioni e altri eventi aperti alla comunità);
 - ii. Divulgazione scientifica (es. pubblicazioni dedicate al pubblico non accademico, produzione di programmi radiofonici e televisivi, pubblicazione e gestione di siti web e altri canali social di comunicazione e divulgazione scientifica, escluso il sito istituzionale dell'ateneo);
 - iii. Iniziative di coinvolgimento dei cittadini nella ricerca (es. dibattiti, festival e caffè scientifici, consultazioni on-line; citizen science; contamination lab);
 - iv. Attività di coinvolgimento e interazione con il mondo della scuola (es. simulazioni ed esperimenti hands-on e altre attività laboratoriali);
- h) Produzione di beni pubblici di natura sociale, educativa e politiche per l'inclusione (es. formulazione di programmi di pubblico interesse, partecipazione a progetti di sviluppo urbano o valorizzazione del territorio e a iniziative di democrazia partecipativa, consensus conferences, citizen panel);
- i) Strumenti innovativi a sostegno dell'Open Science;
- j) Attività collegate all'Agenda ONU 2030 e agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs).