

IL CORAGGIO DEL NUOVO

Amulio Gubbini



LA VALORIZZAZIONE ECONOMICA DEI BREVETTI

I NUMERI DELLA CRISI

UNIONCAMERE - La voglia di provarci resta forte nei giovani alle prese con la crisi. Dall'inizio dell'anno, un vero e proprio esercito di italiani 'under 35' ha deciso di tentare la carta dell'impresa scegliendo, come si diceva una volta, di mettersi 'in proprio'. Delle quasi 300mila imprese nate tra l'inizio dell'anno e la fine di settembre, infatti, oltre 100mila (il 33,9%) hanno alla guida uno o più giovani con meno di 35 anni di età.

Fonte: AGI.it 28 ottobre 2013

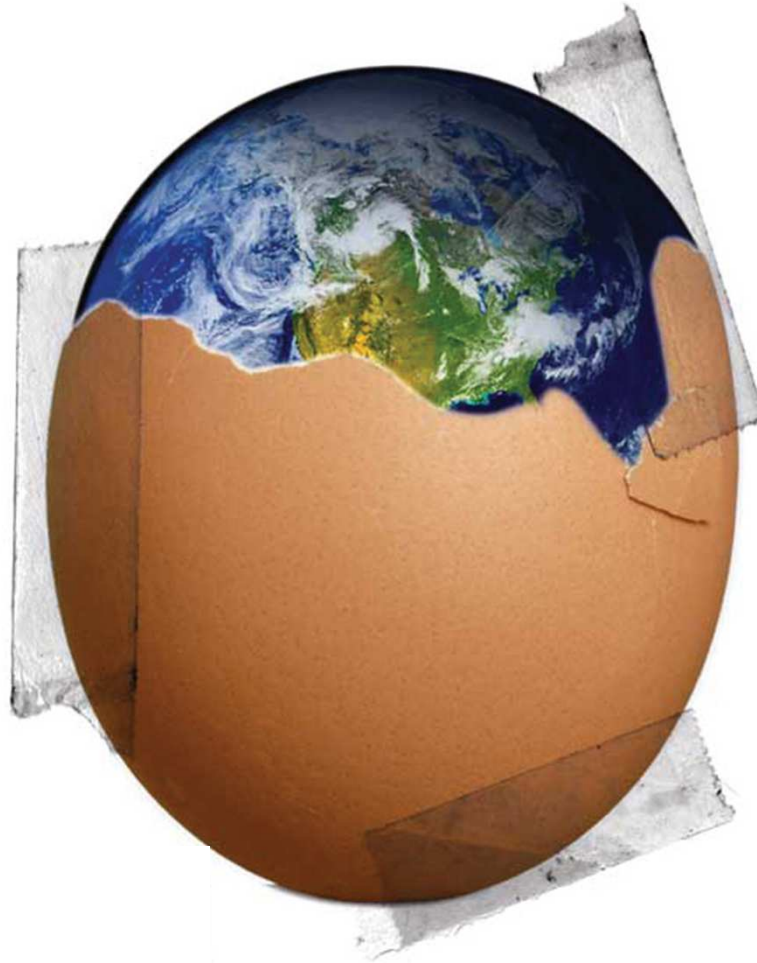
Istat, disoccupazione giovanile record

Ad agosto sale al 40,1 per cento

Il record della disoccupazione giovanile in Italia viene confermato anche da Eurostat, che ha diffuso contestualmente all'Istat i dati di agosto: peggio di noi fa solo la Spagna con il 56%.

Fonte: Corrieredellasera.it 3 ottobre 2013

A CHE PUNTO SIAMO?



PERICOLO

危机

OPPORTUNITA'

LA NOSTRA VISIONE DEL CAMBIAMENTO



COME COGLIERE L'OPPORTUNITA'

- I. Cambiare la propria visione del business;
- II. Modernizzare il concetto di impresa;
- III. Creare prodotti propri e innovativi;
- IV. Generare reti d'impresa;
- V. Progettare tavoli tecnici/economici/istituzionali;
- VI. Progettare un adeguato sostegno economico;
- VII. Avere una visione internazionale;



TRASFORMARE L'INSIEME
IN UN PROGETTO
CREDIBILE E SOSTENIBILE

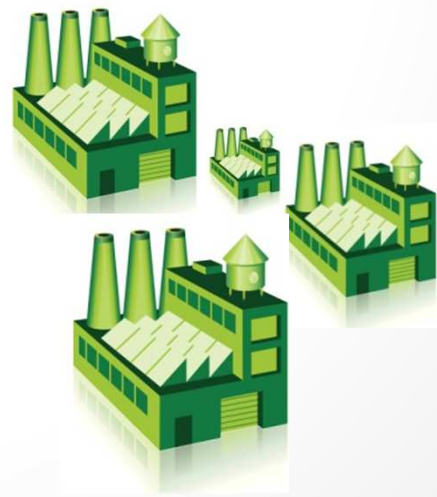
CON QUALI STRUMENTI

- I. IDEE
- II. Ricerca & Sviluppo
- III. Marketing & Comunicazione
- IV. Uso delle moderne tecnologie (Internet, piattaforme e-commerce, etc..)

Ma soprattutto con
Coraggio,
Mentalità innovativa
e Visione internazionale



RICERCA E INNOVAZIONE



DALL'IDEA AL MERCATO



**L'innovazione come risposta allo sviluppo delle PMI
e dell'occupazione giovanile**

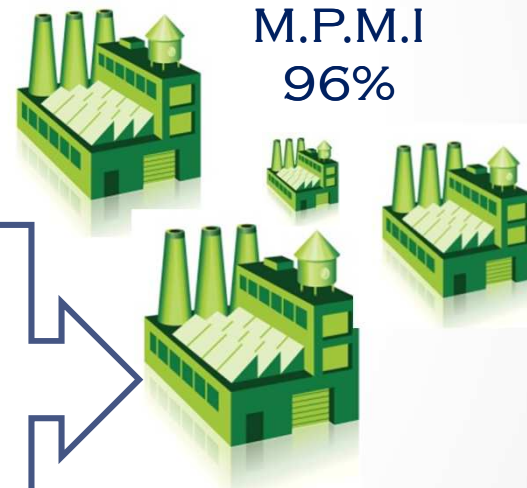
LA BASE DI PARTENZA: *IL TESSUTO INDUSTRIALE*

Lo scenario industriale in Italia

GRANDI
AZIENDE
4%



M.P.M.I
96%



Le Grandi
Aziende sono
diventate tali
anche grazie
alle PMI

PMI: GRANDI PUNTI DI FORZA

1. Grandi lavoratori
2. Grandi competenze
3. Piccole dimensioni
4. Maestranze compatte
5. Flessibilità estrema
6. Eccellenti trasformatori

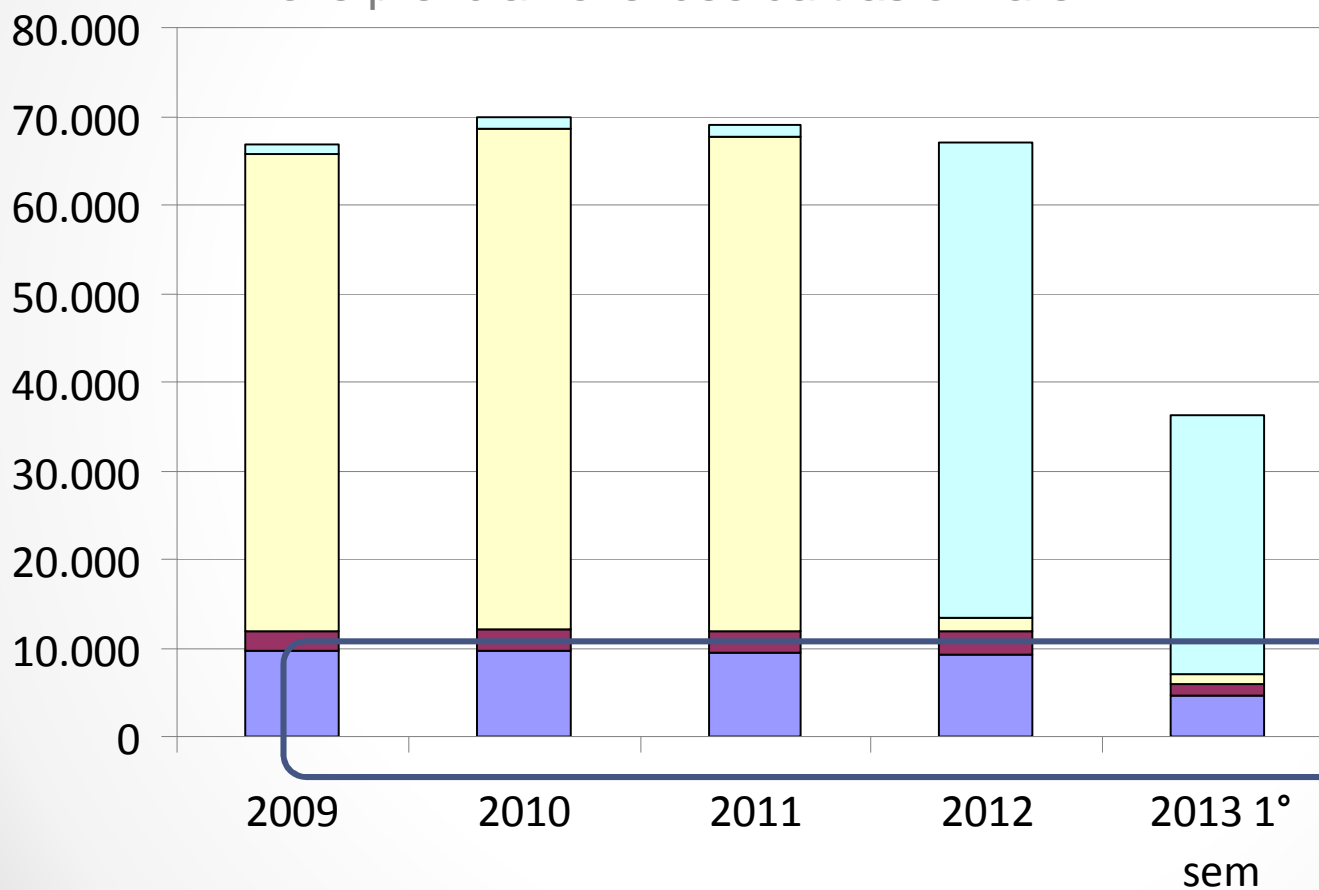


PMI: MA ANCHE DI DEBOLEZZA...

1. Poca cultura imprenditoriale
2. Difficoltà di accesso al credito
3. Difficoltà di accesso alla ricerca pubblica e privata
4. Mancanza di prodotti propri e innovativi
5. Clienti poco frazionati
6. Mercato subordinato alle gare sul prezzo e non alla qualità del prodotto
7. Mancanza di internazionalizzazione
8. Mancanza di cultura di rete

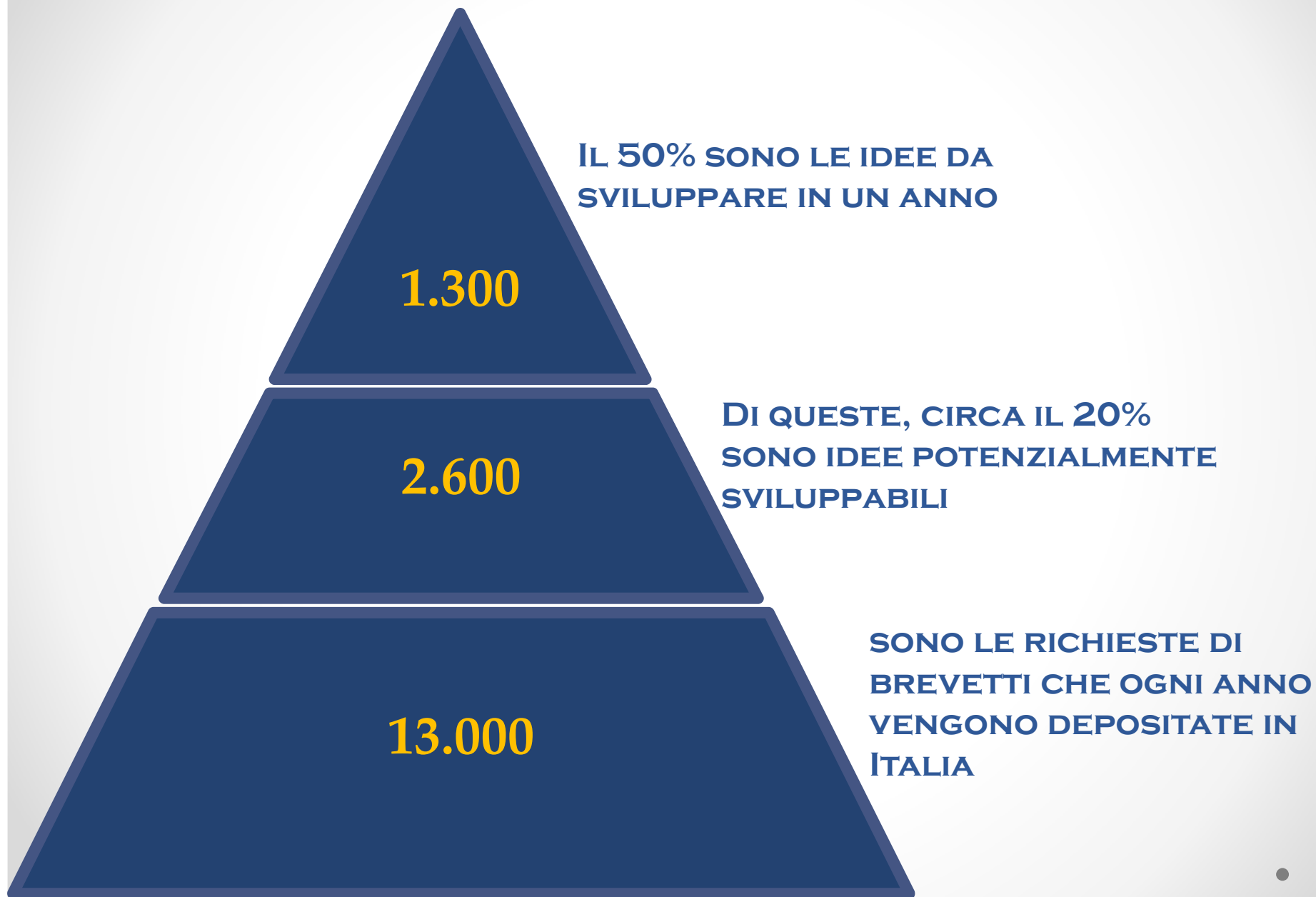
IL SERBATOIO DELLE IDEE

Dove prendiamo le idee da trasformare ?



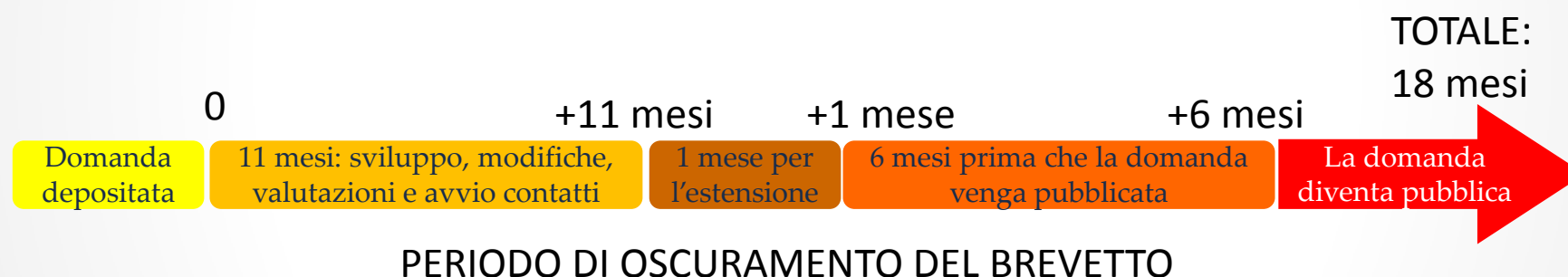
**IL 18% CIRCA
DEI BREVETTI
COSTITUISCE
BASE DI
ANALISI PER
POTENZIALI
PRODOTTI**

IL SERBATOIO DELLE IDEE



IL PERCORSO LEGALE DELLE IDEE

11 mesi per verificare la bontà dell'idea



I PRIMI PASSI

- COME VALUTARE LA VALIDITÀ DELLE IDEE?
- CON QUALE METODO TRASFORMARLE IN UN PRODOTTO ?
- OLTRE ALLE COMPETENZE ,QUALI STRUMENTI ADOTTARE ?
- COME COINVOLGERE LE PMI?

“DALL’IDEA AL MERCATO”



DALL'IDEA AL MERCATO



IL TAVOLO TECNICO

Obiettivo:
DALL'IDEA AL MERCATO

Dar vita
ad un progetto **credibile**,
economicamente **sostenibile**
e soprattutto **comprensibile**
a tutti gli attori coinvolti
al **tavolo di lavoro**
appositamente creato allo scopo,
in relazione alle scelte strategiche

COMPONENTI DEL TAVOLO

ENTI ISTITUZIONALI

Sviluppo e sostenibilità del territorio,
Omologazione dei processi, Creazione fondo
rotativo, Attivazione sportello degli inventori

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

Supporto alle aziende associate

SISTEMA BANCARIO

e DOTTORI COMMERCIALISTI

Disponibilità di valori reali:

Analisi, Dati, Proiezioni, Business, Piani Strategici
ed Economici, Programmi di Sviluppo

AZIENDE

Definizione business plan, Definizione mercato
di riferimento, Profilo Target, Modello di Business,
Processo industrializzazione

I SERVIZI NECESSARI: I 17 MODULI

- Acquisizione dell'idea
- Ricognizione di mercato
- Definizione Strategie Brevettuali
- Analisi competitiva e commerciale personalizzata
- Valutazione tecnica (funzionale e/o scientifica e/o legislativa)
- Analisi di solidità brevettuale
- Prototipazione
- Organizzazione e gestione del Tavolo Tecnico Scientifico (TTS)
- Gestione comunicazione idea/prodotto
- Mappatura strategica e modello di Business

I SERVIZI NECESSARI: I 17 MODULI

- Business plan
- Certificazione/omologazione di un prodotto o processo
- Gestione del progetto di trasformazione
- Organizzazione di un contratto di rete
- Reperimento di finanza agevolata e straordinaria
- Negoziazione Brevettuale commerciale
- Iscrizione portale ItaliaInventa
- Gestione Fiere virtuali ed eventi tematici

LE COMPETENZE



- Tecnici/comm.li capaci di dialogare con gli inventori
- Tecnici capaci di valutare la funzionalità tecnica e scientifica delle idee e le relative normative di riferimento
- Strutture capaci di omologare un prodotto o un processo
- Professionisti del Marketing e della comunicazione per il lancio del prodotto
- Professionisti capaci di elaborare un modello di business e un business plan
- Professionisti competenti in organizzazione di “ Reti di Impresa ”
- Professionisti della Finanza agevolata e straordinaria
- Professionisti esperti in negoziazione brevettuale (necessari per garantire sia l’azienda che l’inventore
- Professionisti capaci di gestire un progetto e un’impresa

COME AVVICINARE LE PMI

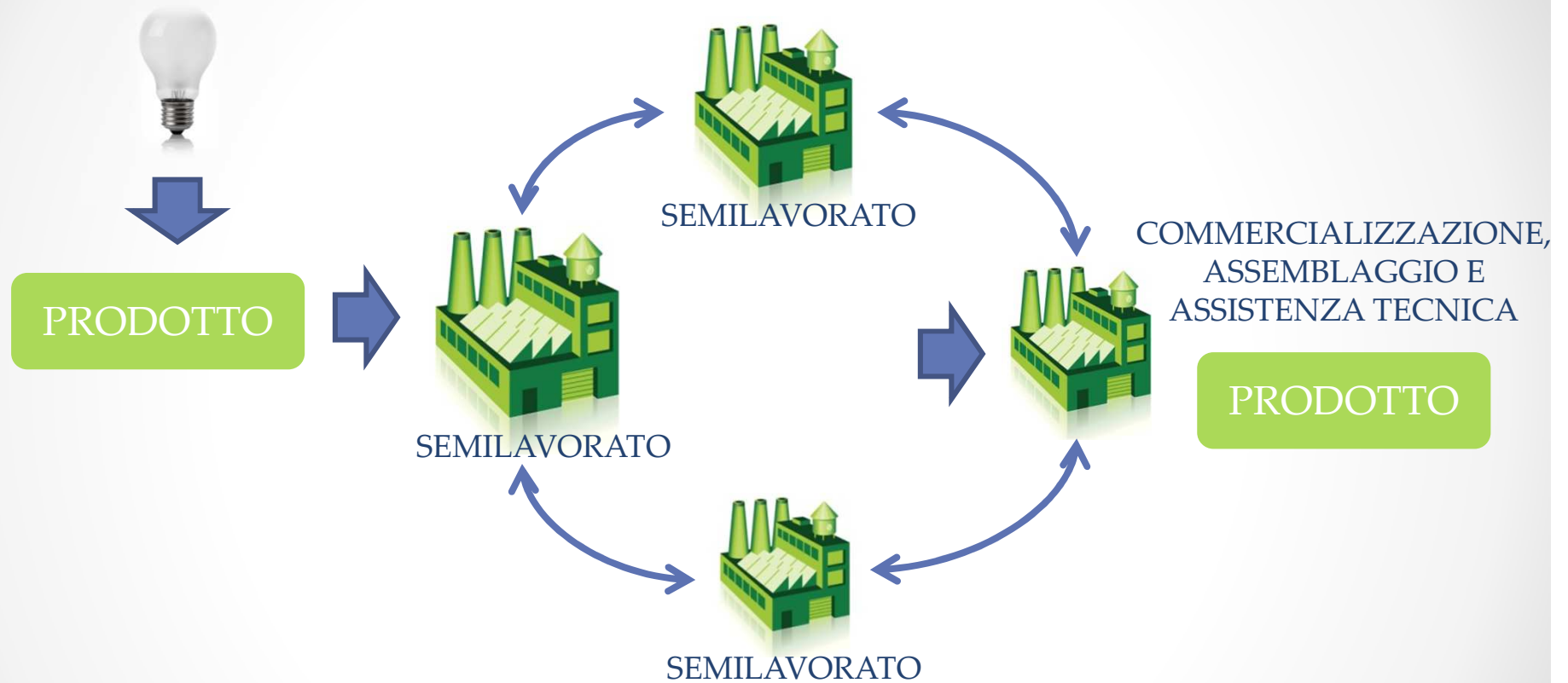
Il punto di riferimento delle PMI sono le associazioni.



M.P.M.I
96%



DALL'IDEA INNOVATIVA AL PRODOTTO



DAL PRODOTTO ALLA RETE D'IMPRESA

IL MONDO DELLE ASSOCIAZIONI



UN NUOVO RAPPORTO ASSOCIAZIONI/IMPRESE



I SERVIZI DOMANI



I RISULTATI DEL METODO



UN CASO REALE: BREVETTO MB SYSTEM



BRUNO MAGI



SEPARATORE ACQUA/OLIO



INVENZIONE MOLTO UTILE

Per quali settori ed applicazioni?

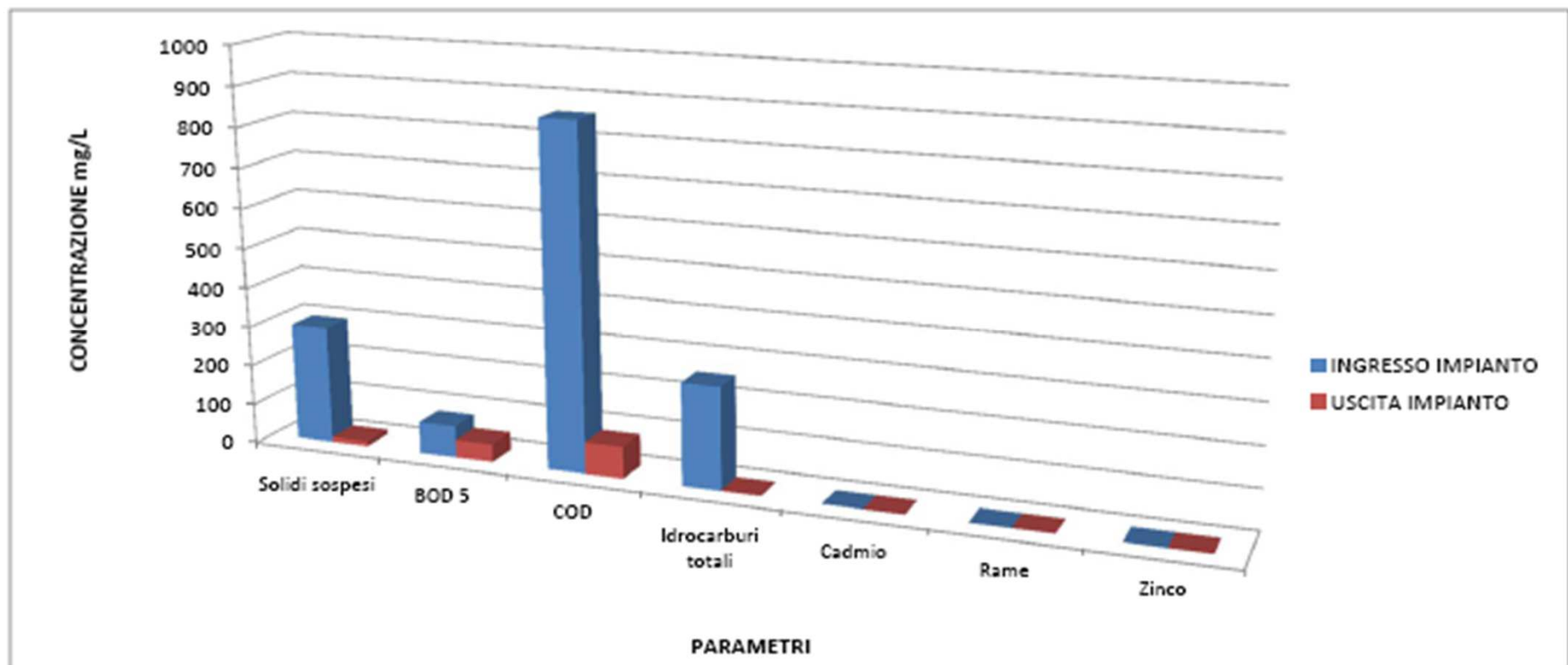
Come si produce?

Come si promuove?

UN CASO REALE: RILEVAZIONI

	INGRESSO IMPIANTO concentrazione mg/L	USCITA IMPIANTO concentrazione mg/L
Solidi sospesi	296	12
BOD 5	80	45
COD	860	80
Idrocarburi totali	255	2,2
Cadmio	0,004	0
Rame	0,4	0,33
Zinco	1	0,57

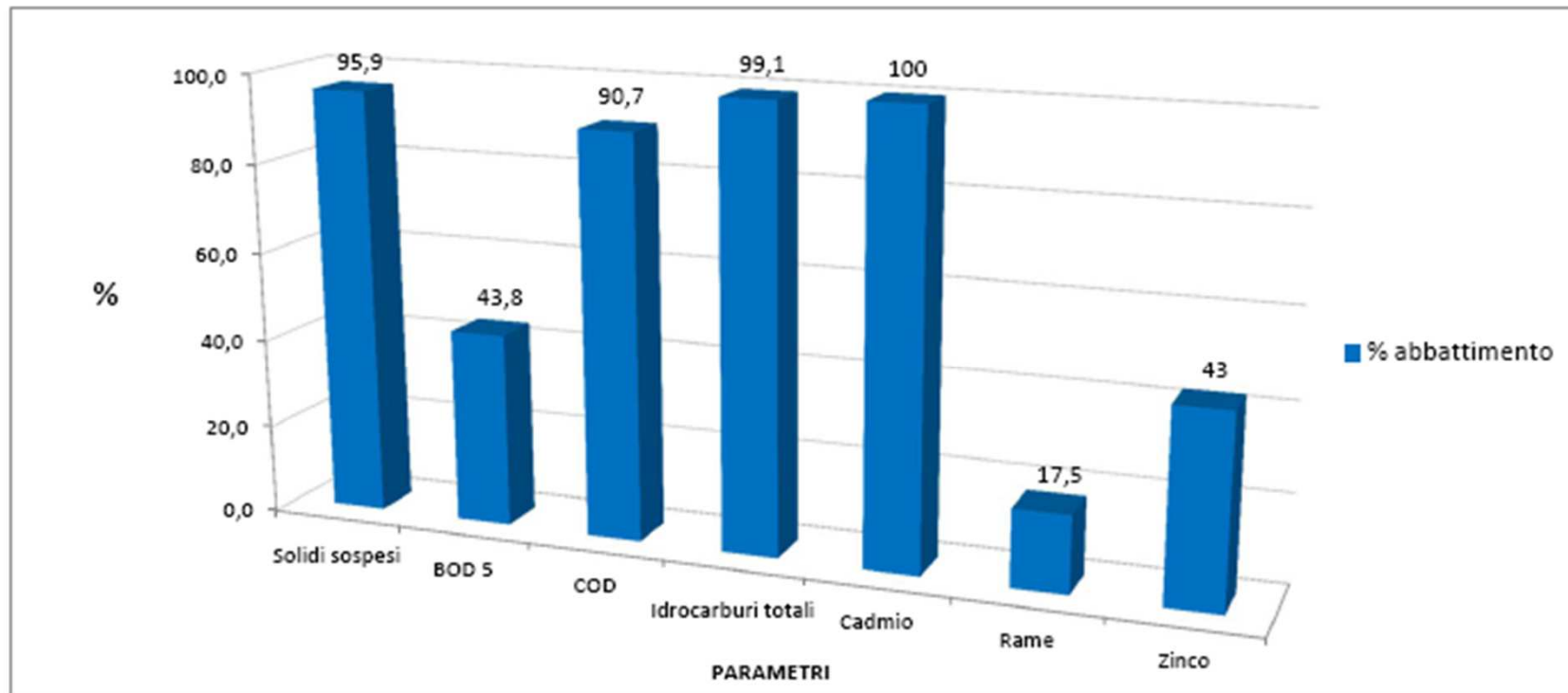
AUTODEMOLIZIONI ULISSI
Acque meteoriche di dilavamento di un piazzale di autodemolizioni



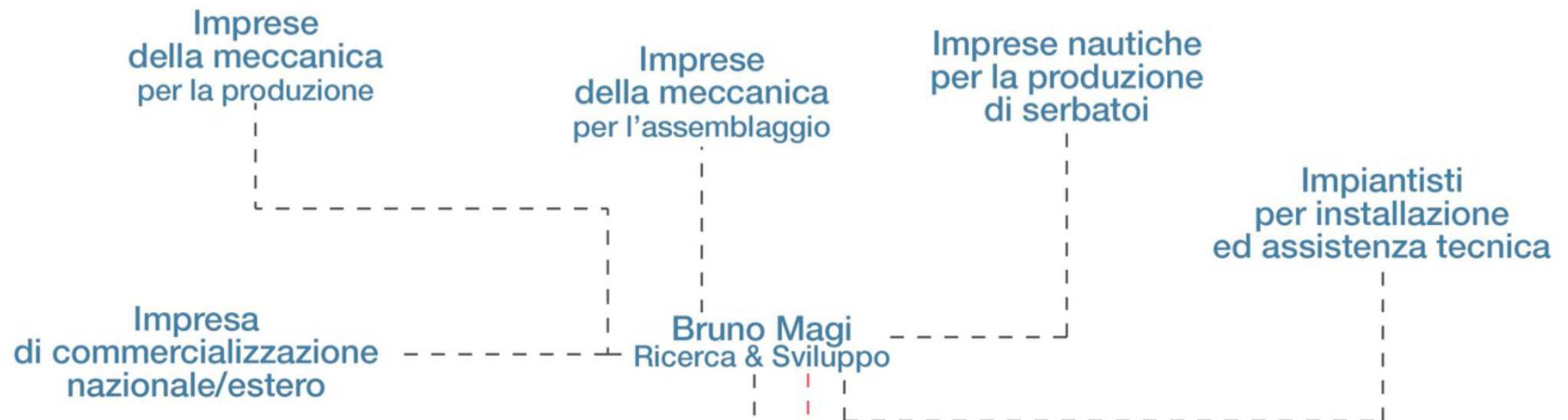
UN CASO REALE: RILEVAZIONI

	% abbattimento
Solidi sospesi	95,9
BOD 5	43,8
COD	90,7
Idrocarburi totali	99,1
Cadmio	100
Rame	17,5
Zinco	43

Percentuale di abbattimento impianto



IL NOSTRO PROGETTO DI RETE PER IL BREVETTO MB SYSTEM



Confartigianato
IMPRESE PESARO E URBINO



Centro Sviluppo
BREVETTI

**CENTRO RICERCA & SVILUPPO
AL SERVIZIO DELLA RETE
CONFARTIGIANATO**



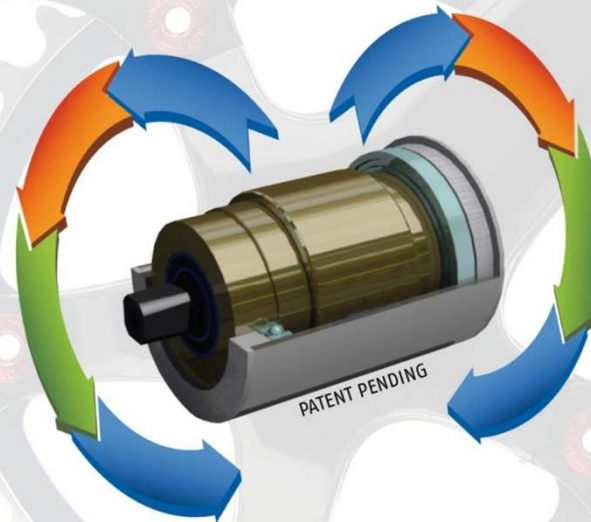
Torna indietro



MECCANISMO DI PEDALATA
ALTERNABILE
PIÙ RESISTENZA,
PIÙ POTENZA,
PIÙ SICUREZZA

MECCANISMO DI PEDALATA ALTERNABILE

UN SISTEMA EVOLUTO DI PEDALATA



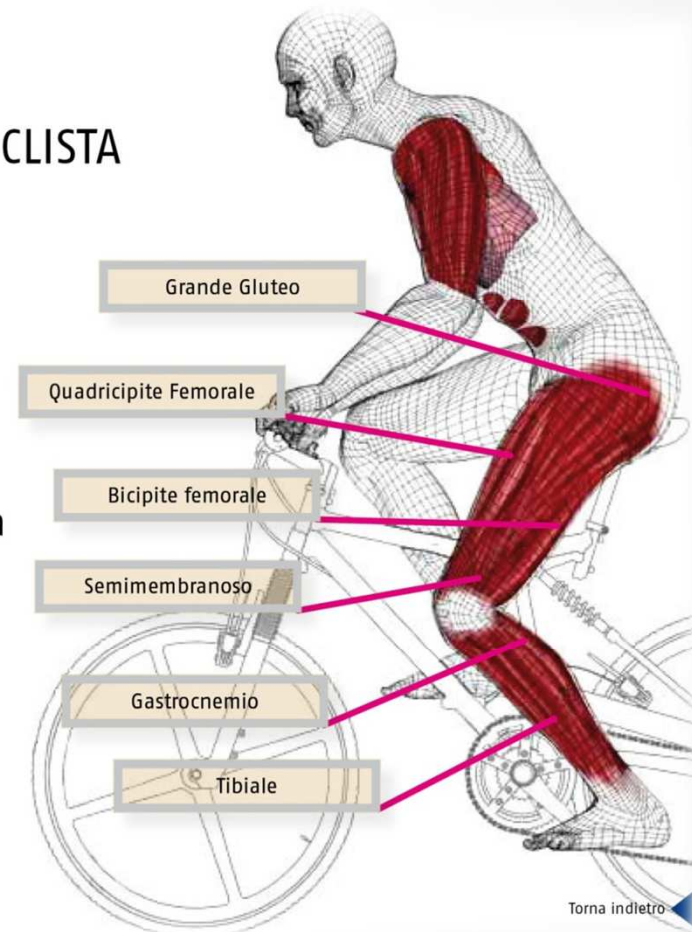
Un **piccolo meccanismo** (movimento centrale) permette di procedere **pedalando** sia in **avanti** sia all'**indietro**

Torna indietro 

MECCANISMO DI PEDALATA ALTERNABILE

INNOVATIVO PER IL BENESSERE DEL CICLISTA

BIBACK prevede un **maggior coinvolgimento** dei gruppi muscolari nella biomeccanica della pedalata: i muscoli sono gli stessi, ma **pedalando** anche **all'indietro** vengono utilizzate **tutte le fibre muscolari**, quindi ciò che nella pedalata in avanti è coinvolto "passivamente", nella pedalata all'indietro è coinvolto "attivamente" e quindi diventa sia **più forte** che **più potente**, in grado di dare un maggior contributo alla spinta quando si pedala in avanti.





OGGI

UN PROGETTO CHE DIVENTA RETE

A settembre 2012 nasce la Bixe Italia, con lo scopo di commercializzare il meccanismo di pedalata evoluto.



Da gennaio 2013:

- Nasce il sito istituzionale www.bixe.it e attività su social network
- Inizia una intensa attività di e-commerce
- Iniziano collaborazioni con aziende del calibro di Frw, Adriatica e Trubbiani
- Si sviluppa una rete vendita in Italia con rivenditori Bixe

CREAZIONE DEL GRUPPO AD HOC:

l'aggregazione di 10 imprese non facenti parte dello stesso settore.



CENTRO SVILUPPO BREVETTI SUL TERRITORIO

SEDI DIRETTE



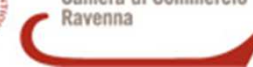
4 sedi Regionali: Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Umbria.
Lazio prossima apertura

SPORTELLO DELL'INVENTORE:

10 sportelli Provinciali in apertura:



Camera di Commercio
Ravenna



PIEMONTE: Torino, Asti e Verbania



TOSCANA: Firenze, Livorno e Arezzo



EMILIA ROMAGNA: Parma e Ravenna



MARCHE: Pesaro/Urbino



UMBRIA: Perugia



L'ULTIMA PROVOCAZIONE

WE WANT



YOU



Lo sportello dell'Inventore



L'obiettivo dello sportello è duplice:

- I. Instaurare un dialogo con gli **imprenditori** che cercano idee per sviluppare il proprio business.
- II. Incontrare e selezionare gli **inventori** che stanno per brevettare qualcosa, o lo hanno già fatto.



I DUE TARGET:

L'inventore non è solito frequentare gli uffici della Confartigianato. Se entra è perché ha letto dello sportello e sa che esiste.

Al contrario, **l'imprenditore** è solito frequentare questa tipologia di uffici, normalmente attraverso percorsi ben definiti in termini di uffici e di persone.

E' all'imprenditore che dobbiamo far conoscere il nuovo servizio e invogliarlo a prendere informazioni

FLUSSI



Il portale ITALIAINVENTA.COM



Per rendere più facile il contatto tra inventori e imprese, è nato **ItaliaInventa.com**, il portale delle invenzioni.

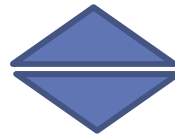
L'iscrizione al portale consente di accedere a tutti i servizi:

- **DATABASE BREVETTI**
- **FIERE VIRTUALI**
- **RICERCHE AD HOC**
- **ATTIVITA' DI MERCATO**

**NUOVE IDEE
GIA' ELABORATE**

CENTRO SVILUPPO BREVETTI
elabora per gli inventori
progetti di possibile
sfruttamento economico
delle idee

AZIENDE



IDEE

**BACINO DI BREVETTI DA
ELABORARE**

CENTRO SVILUPPO BREVETTI,
su richiesta specifica, può
contare sulla ricerca di un
database di oltre 45.000
brevetti, in continua crescita.

