

Innovare non solo i prodotti ma anche il modo di competere all'estero

I consigli dello Studio Bonini sulle strategie vincenti da adottare

C'è voluto diverso tempo e molte esperienze negative da parte di molte aziende del territorio per comprendere che la migliore via per proteggere la propria innovazione ed evitare, per quanto possibile, che altri competitor la copiasero, fosse quella di depositare un brevetto, un design, un marchio. Ma chi ha perseguito questa via ha compreso che questo era l'unico modo che assicurasse un vero monopolio, almeno per un certo tempo. E questo è sembrato tranquillizzare i manager di azienda sul fronte delle copiatore, o almeno sul come difendersi e aver ragione se qualcuno avesse voluto copiare. Generalmente la paura della copia sorgeva dall'attività di spionaggio dell'azienda concorrente presente nel raggio di 10 km. Il risultato era di fare un brevetto italiano ("così almeno non potranno dire che ho copiato io!") e fermarsi lì. Ma lo scenario economico così profondamente modificato nel giro di pochi anni ha cambiato anche la geografia dei copiatori: tutti sanno tutto anche attraverso il web. E come si fa a non mettere in vetrina la propria invenzio-

ne? Il risultato è che molte aziende si sono viste costrette ad estendere la protezione del brevetto o del design fuori dei confini nazionali ed europei. Naturalmente con costi aggiuntivi. Qualche azienda ha cominciato a capire che questo costo aggiuntivo poteva trasformarsi in investimento e poi in un business, anche molto vantaggioso. Ci si domanderà come. E la risposta è semplice: dando licenza esclusiva al proprio potenziale concorrente in un paese dove l'azienda non arriva o arriva con difficoltà per vendere i propri prodotti. Infatti un competitor locale può essere molto interessato ad ottenere una esclusiva, protetta dalla legge dei brevetti del proprio Paese, che gli permette di avere un prodotto che altri non potranno produrre o importare in quel Paese perché impediti dalla presenza di un valido brevetto, di un marchio o di un design registrato. È proprio il tempo che anche le nostre aziende imparino dagli americani che per primi hanno sviluppato il business delle licenze, e anche dai nostri vicini tedeschi che hanno capito da tempo che il brevetto è un investimento per l'azienda. E quando arriva di ritorno denaro fresco proveniente da royalties, l'azienda può disporre di capitale per finanziare ulteriormente la propria innovazione. È l'inizio di un ciclo virtuoso: quello che occorre per far rinviare la nave Italia dalle secche dove si è da tempo incagliata. Non tutte le aziende percepiscono in modo autonomo questa strategia vincente di muoversi in uno scenario economico complesso. È per questo che lo Studio Bonini organizza e promuove corsi aziendali dedicati ai manager e alle figure aziendali che si interessano di R&D e di marketing: non basta infatti innovare il prodotto, ma è necessario anche innovare il modo di porsi nei mercati che oggi contano.



Da sinistra Francesco Bonini, Ercole Bonini, presidente dello studio omonimo, e Raffaele Bonini

L'importanza di comunicare le eccellenze di un territorio

Consulenza e servizi personalizzati da Ikon Comunicazione

"Fate del vostro meglio, alla gente potrebbe piacere!" (Sam Ewig comico americano - ndr) ma soprattutto, verrebbe da dire, comunicatelo! Il nodo sembra essere proprio questo per molti enti, aziende, associazioni che operano nel Nordest: la poca consapevolezza di quanto la comunicazione possa essere utile non solo a promuovere la propria attività, ma anche a fare rete con le altre realtà del territorio.

La comunicazione come leva per mettere in circolo tante idee e buone pratiche di impresa, di governo, di impegno sociale e di innovazione sostenibile, dunque, con l'obiettivo anche di creare patrimonio comune di ciò che funziona e costituisce potenzialmente un modello, e allo stesso tempo di far emergere e valorizzare le eccellenze, il "saper fare bene" di un territorio. Nella convinzione di questo ruolo primario del comunicare, Ikon Comunicazione, studio professionale di Padova, svolge dal 1994 attività di consulenza per enti e istituzioni, associazioni di categoria, sindacati, aziende e studi professionali, associazioni, coo-



Marta Giacometti

perative e altre realtà del non profit, che operano in ambito regionale ma anche nel resto d'Italia. Uno stile di ascolto e accompagnamento è alla base del rapporto con ogni cliente, che può così contare su un servizio personalizzato al 100%, secondo obiettivi, target e messaggi definiti. "Per noi la comunicazione non è solo una professione - afferma la titolare Marta Giacometti, giornalista -, è contribuire a far crescere le idee e i progetti di quanti ci scelgono come compagni di viaggio". Molteplici gli ambiti tematici di specializzazione, rispetto ai quali sono costanti (e affiancano la predisposizione del piano di comunicazione

integrata e la sua realizzazione) lo studio e l'approfondimento: orientamento, scuola, formazione e lavoro; politiche sociali; sostenibilità e responsabilità sociale d'impresa; cultura e spettacolo; architettura e design; economia e politica; volontariato e non profit. La consulenza di Ikon Comunicazione è un servizio a 360 gradi, in cui ogni intervento è mirato a seconda del progetto, della realtà o dell'evento da promuovere. Si va dalle azioni di ufficio stampa e media relation allo studio dell'immagine coordinata con la realizzazione completa di strumenti di promozione e comunicazione sia interna che esterna; e poi campagne pubblicitarie di informazione e sensibilizzazione; attività giornalistica e di editing; consulenza strategica e organizzativa per eventi; comunicazione politica; e anche formazione. Il team dell'agenzia, gruppo giovane e tutto al femminile, si arricchisce di un'ampia rete di collaborazioni con partner tecnici e creativi: tante competenze diverse e specifiche che si integrano e completano tra loro, per dare vita a soluzioni e progetti personalizzati e mai "standard".

■ **INIZIATIVE** / Il Veneto è stato scelto per fare da capofila nel potenziamento degli sportelli unici (Suap)

Primi passi nella semplificazione della burocrazia

I 485 comuni coinvolti hanno deciso di adottare una piattaforma telematica unitaria

È stato firmato nei giorni scorsi nella sede di Confindustria Veneto dal presidente della Regione Luca Zaia e dal presidente degli industriali veneti Roberto Zuccato un protocollo d'intesa con il quale vengono definite le modalità di cooperazione finalizzate a potenziare l'operatività del sistema degli sportelli unici attività produttive (Suap) nel Veneto.

Un'iniziativa resa possibile dal fatto che il Veneto è stato scelto dai ministeri di riferimento (Sviluppo economico e Semplificazione) per fare da capofila nella semplificazione della burocrazia proprio attraverso il potenziamento degli sportelli unici, che la normativa nazionale ha individuato come l'unico punto di accesso territoriale per tutti i procedimenti di localizzazione, trasformazione, ampliamento o trasferimento nonché cessazione o riattivazione di attività produttive e prestazioni servizi.

Il progetto sperimentale coinvolge 485 comuni (sui 581 totali) che hanno deciso di adottare una piattaforma



Luca Zaia, presidente della Regione Veneto

telematica unitaria, messa a disposizione dalle Camere di Commercio, e che tramite i Suap permetterà di standardizzare le pratiche e uniformare tutti le varie tipologie di documenti legati, per esempio, alla concessioni di autorizzazioni da parte di soggetti diversi (Arpav, Ulss, Vigili del Fuoco, ...). Per il momento però solo presso i Comuni di Treviso, Mira, Martellago, Spinea, Camposampierese, Legnago, Arzignano e San-

drigo il servizio è operativo. Questo passo è la prosecuzione di quello compiuto ad ottobre, quando la Regione aveva siglato un accordo con Unioncamere Veneto e i ministeri per la Pubblica amministrazione e la semplificazione e lo Sviluppo economico e delle infrastrutture e trasporti che dava il via a una nuova fase sperimentale di sviluppo della semplificazione amministrativa. Regione e Confindustria,

concordando che i Suap siano uno strumento di sviluppo economico del territorio attraverso un'attività amministrativa fondata sulla certezza dei tempi e delle procedure, hanno quindi deciso di intensificare la collaborazione già in atto nell'ambito di uno specifico gruppo di lavoro regionale, con l'obiettivo di uniformare la gestione degli

sportelli in una logica di miglioramento ed ampliamento dei servizi offerti alle imprese e di riduzione dei costi amministrativi-burocratici. L'impegno è di attivare ogni azione utile al progressivo passaggio all'esclusivo canale telematico, con particolare attenzione a edilizia produttiva, ambiente e rifiuti. "Ogni azienda - ha detto il presidente Luca Zaia - prima o poi deve confrontarsi con la burocrazia, passare tantissimo tempo in coda davanti a uno sportello trovandosi spesso di fronte alla realtà di una macchina che si dimostra l'ufficio complicazioni affari semplici. La messa a regime di uno sportello online, accessibile

a tutti, faciliterà la vita delle imprese. Siamo consapevoli che non manca il lavoro da fare all'interno della Pubblica amministrazione per vincere le resistenze che ancora ci sono ad abbandonare la carta. Vogliamo però che i Suap siano pienamente operativi e per una reale semplificazione tutti devono collaborare. Questa intesa è l'espressione di come Regione e Confindustria intendono operare sinergicamente su questo fronte". "Confindustria Veneto - ha affermato il presidente, Roberto Zuccato - è impegnata da molti anni sul fronte della semplificazione burocratica e amministrativa, fondamentale, soprattutto in periodo di crisi, per aiutare il sistema produttivo a riprendere competitività. Salutiamo quindi con soddisfazione la firma del protocollo d'intesa con la Regione Veneto sul potenziamento dei Suap, orgogliosi di essere la prima Associazione di rappresentanza ammessa al tavolo del Gruppo tecnico semplificazione".

Scopo della convenzione, ha aggiunto il presidente regionale di Confindustria, attraverso l'uniformazione della gestione degli sportelli online, "è cercare direttamente sul campo, e con il coinvolgimento degli attori interessati, best practices in grado di apportare grandi benefici alle aziende, riducendo costi e tempi di lavorazione".

