

**Idee che
accendono
l'impresa**



CORSO DI FORMAZIONE ABC del Business Plan

**LO START-UP D'IMPRESA:
DA UN'IDEA AD UN BUSINESS VINCENTE**

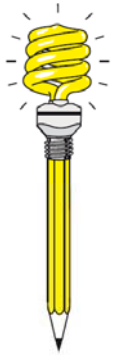
Prof. Paolo Gubitta



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA



Fondazione
Cassa di Risparmio
di Padova e Rovigo



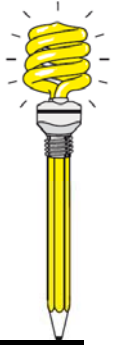
Partiamo dalle *idee già accese*

Le aziende incubate allo Start Cube

- 3DEverywhere; Aplus; Artemidis; Dynamotion; Expin; Galileia; Hit09; Inno.vie; Melphi; Nano Web Fun*; Orion; P.A.N.*; Padova Risorse*; Patavina Technologies; SIM*; WetWare Concepts*; WoDA

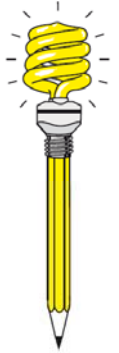
Le aziende uscite dallo Start Cube

- A.N.A.N.A.S. Nanotech*; Aità; Algae Factor; Ambiente & Energia; BMR Genomics; Canova Tech; Consept; Dilegno; DreamLight; E-Business Consulting; Ideogroup; Inova; L Pro; Labworks; M31; Quality & Innovation*; Sequentia; Singular ID Italia; Think Laser; Utiliteam



Come si *può accendere un'idea* nella *mente* di un ricercatore/scienziato

Conoscenze	Applicazioni e/o Mercati	
	Tradizionali	Nuove
Consolidate	???	« <i>So fare ciò che ieri era impensabile</i> »
Innovative	« <i>Faccio meglio ciò che si faceva ieri</i> »	« <i>So fare ciò che ieri era impossibile</i> »



Come si *può accendere un'idea* nella mente di un ricercatore/scienziato

Nuove conoscenze, per applicazioni consolidate

- «Perchè so cose che gli altri (per ora) non sanno»

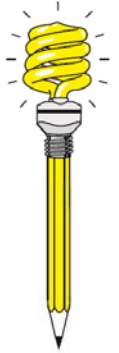
Nuove applicazioni, per conoscenze consolidate

- «So fare ciò che ieri era impensabile»

Nuove conoscenze, per nuove applicazioni

- «Perchè io so, so fare e so sorprendermi»

Come si *può accendere un'idea* nella mente di un ricercatore/scienziato

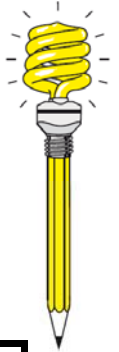


Conoscenza

- Una conoscenza scientifica
- Una tecnica
- Ricombinazione della catena del valore

Risultato

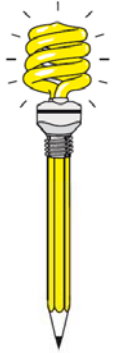
- Innovazione di prodotto
- Innovazione di processo
- Migliore soddisfazione di un bisogno esistente
- Scoperta e sviluppo di un nuovo bisogno**



Perché alcune *buone idee* diventano impresa e altre no?

Percezione dell'innovatore	Percezione del cliente	
	Valore limitato	Valore elevato
Valore limitato	Miglioramento incrementale	Prodotto <i>ombra</i>
Valore elevato	Prodotto <i>delusione</i>	Innovazione di successo

Compagno C., Pittino D. (a cura di), 2006, *Ricerca scientifica e nuove imprese*, Iseidi, Torino, p. 53



Perché alcune *buone idee* diventano impresa e altre no?

Un'idea è veramente *buona* se piace ai clienti

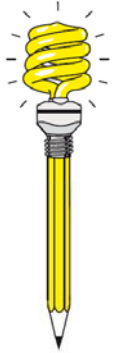
- L'idea diventa business se e solo se sorprende un numero sufficiente di clienti (e di finanziatori)
 - Saper comunicare l'innovazione

Una *buona* idea non nasce quasi mai in modo isolato

- Il business è sostenibile se e solo se si conserva e si rinnova la propensione ad avere diversi modi di vedere, di pensare, di immaginare
 - Saper creare le condizioni, e scegliersi le persone giuste (team)

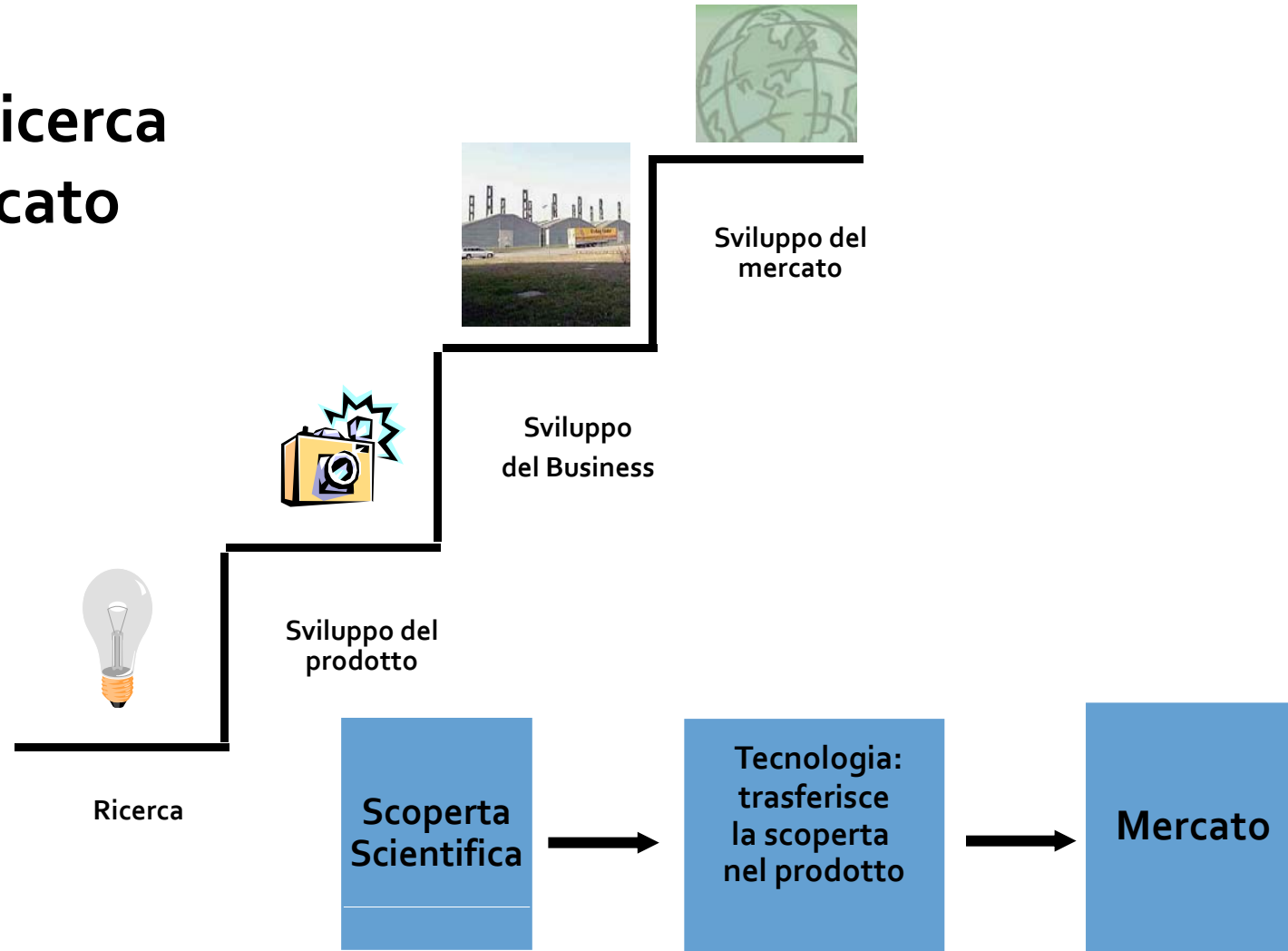
Una *buona* idea è per definizione sostenibile

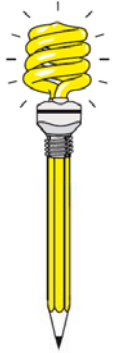
- Bisogna saper mettersi nelle condizioni di poter (e voler) tollerare il rischio e l'ambiguità
 - Il Business Plan è lo strumento gestionale **(vedi slide successiva)**



I tempi per trasformare *l'idea* in *impresa* dipendono dal punto di partenza

Dalla ricerca al mercato





Qualche *buona domanda* prima di trasformare *l'idea* in *impresa*

Possibilità di proteggere l'innovazione

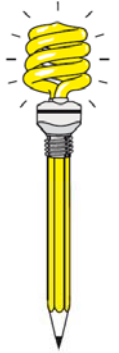
- Brevetti, diritti di autore
- Apprendimento anticipato

Entità delle risorse complementari

- Tecnologie complementari
- Necessità di una solida rete di distribuzione...

Presenza di standard tecnici

- Criticità della scelta del momento di entrata



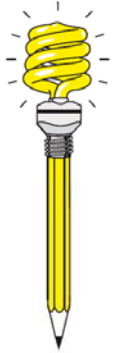
Qualche *buona domanda* prima di trasformare *l'idea* in *impresa*

Quali *risorse* servono per far decollare l'impresa?

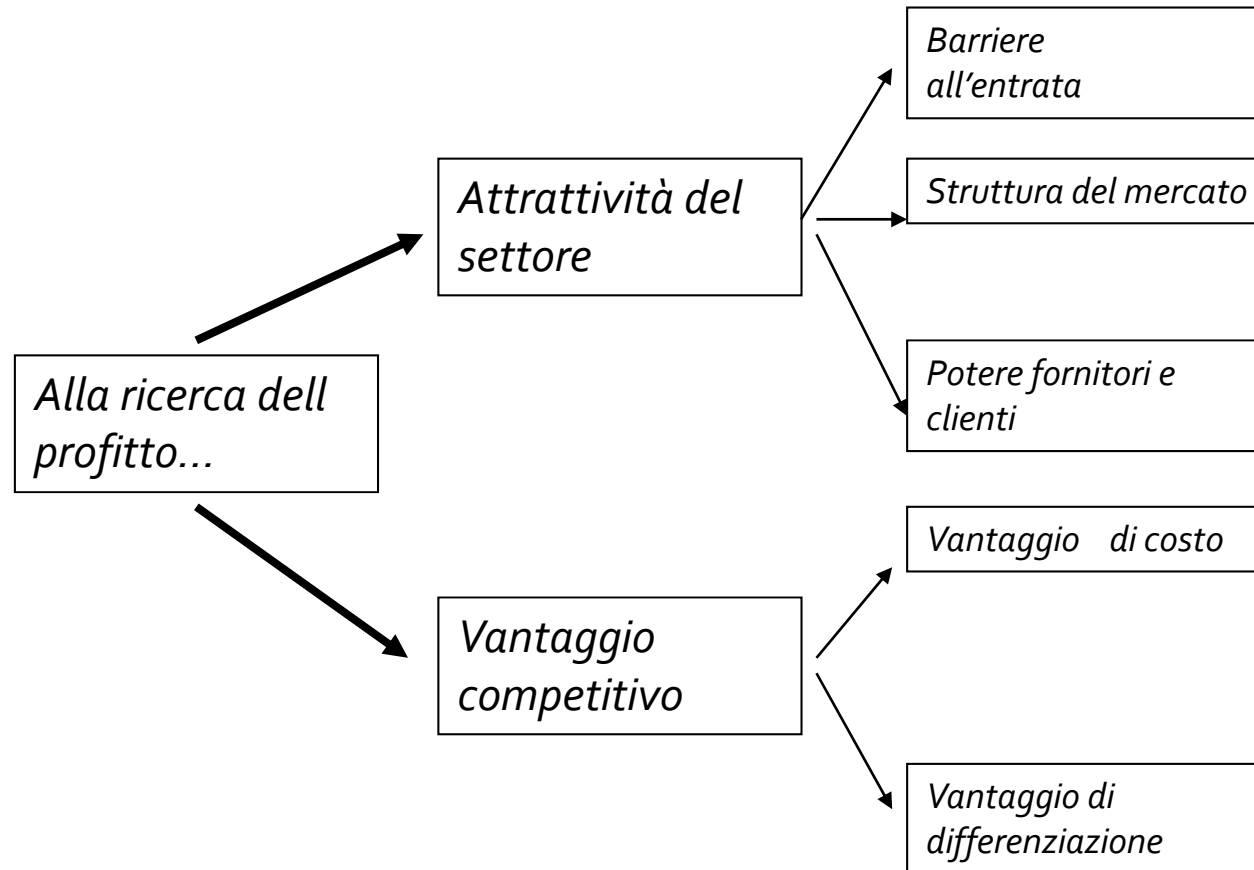
- Risorse finanziarie; Reti distributive; Investimenti in marketing, pubblicità, comunicazione; Risorse e tecnologie complementari

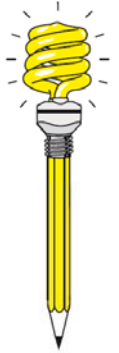
Ma *l'idea* rende davvero?

- Unicità del vantaggio competitivo
- Difendibilità, durabilità e imitabilità del vantaggio competitivo
- Appropriabilità della redditività (diritti di proprietà, potere contrattuale...)
- **(vedi slide successiva)**



Qualche *buona domanda* prima di trasformare *l'idea* in *impresa*





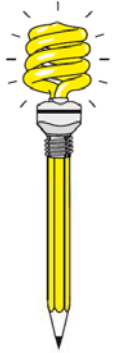
Qualche *buona domanda* prima di trasformare *l'idea* in *impresa*

Esistono diverse strategie per sfruttare un'innovazione

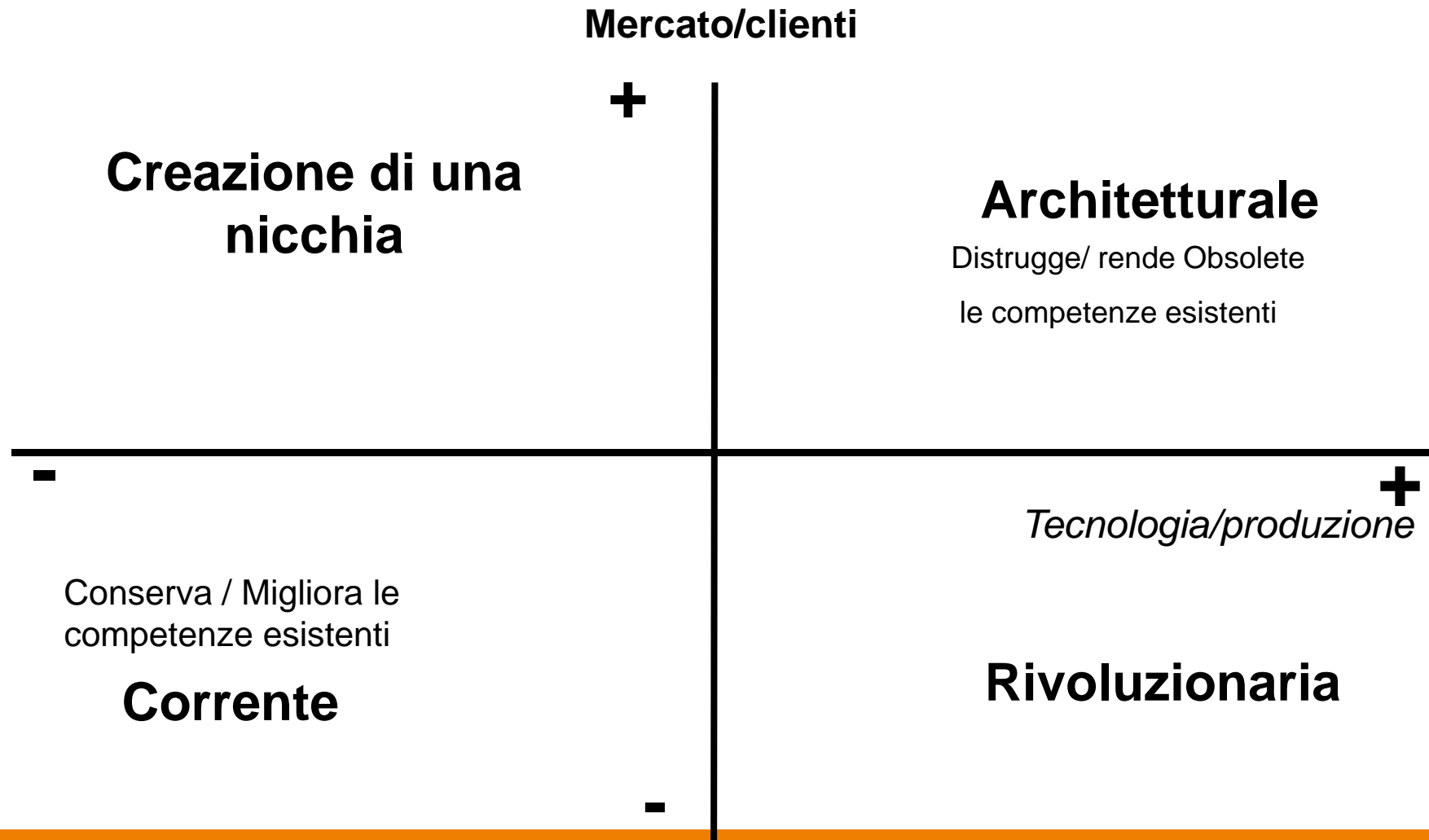
- Creazione di una unità in un'impresa già esistente
- Alleanze strategiche/ esternalizzazione/ joint-venture
- Concessione di licenze

Da che cosa dipende la migliore strategia?

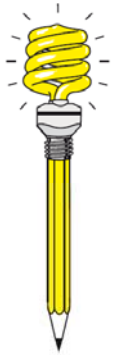
- Caratteristiche dell'innovazione
- Risorse e capacità dell'impresa (in alcuni settori le piccole imprese innovano e poi vengono acquisite)



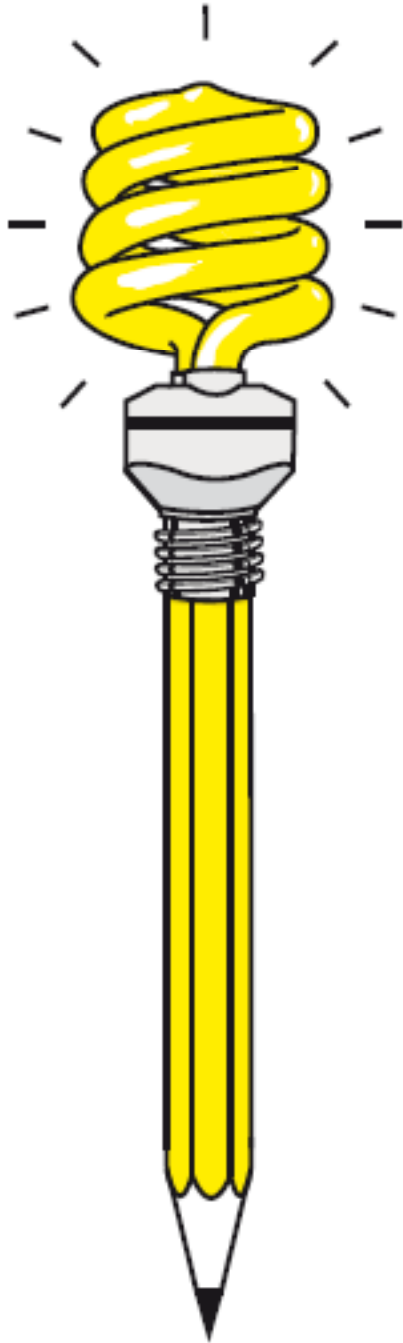
Un quadro d'insieme



Un libro di *base*



Compagno C., Pittino D., (a cura di), 2006,
Ricerca scientifica e nuove imprese,
Isedi, Torino



**Idee che
accendono
l'impresa**



CORSO DI FORMAZIONE ABC del Business Plan

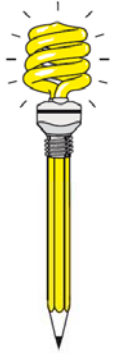
**A TU PER TU CON
BARBARA SIMIONATI & ENRICO MATTEI**



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA**



**Fondazione
Cassa di Risparmio
di Padova e Rovigo**



Barbara Simionati

Amministratore Delegato, BMR Genomics



BMR Genomics

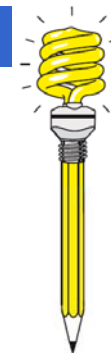
Servizio Analisi DNA

Spin-off ufficiale
Università di Padova



AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =

		
<p>RICERCA ENTRA</p>	<p>PROFESSIONISTI ENTRA</p>	<p>PRIVATI ENTRA</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sequenziamento DNA Sanger ➤ Analisi di frammenti - genotyping ➤ Sequenziamento NextGen (454, Solid, Illumina) ➤ Servizio Bioinformatico ➤ Riconoscimento di batteri ➤ Formazione ➤ Custom Primer ➤ Prodotti per la Biologia Molecolare 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Test di Paternità con valore legale ➤ Genetica Forense ➤ Profili Genetici Individuali ➤ Servizio di consulenza tecnica ➤ Genealogia Genetica ➤ Genetica Veterinaria ➤ Formazione per Professionisti 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Test Paternità informativi ➤ Test Parentela ➤ Profili Genetici Individuali ➤ Genealogia Genetica ➤ Servizio Ancestry



Enrico Mattei

Amministratore Delegato, Legnopan

AREA RISERVATA

legnopan[®]

AZIENDA	X ARREDATORI	X SERRAMENTISTI	X PROGETTISTI
NEWS	LINKS	CONTATTI	

pannelli e
legnami



LEGNOPAN NEWS NR. 25

In questo numero:
- High Gloss PET
- Acrilico Extralucido
- Forafon
- **NEW!!!** In allegato il programma pronta consegna
PLACCATI E NOBILITATI

[LP News Nr. 25 \[PDF\]](#)
[Allegato LP News Nr. 25 \[PDF\]](#)

[Vai all'archivio LP News](#)

NEWS



[approfondimento](#)

NOVITA'



FORMICA® AR PLUS....
THE BLACK IS BACK

[approfondimento](#)

CATALOGO



[approfondimento](#)