

THE EU FRAMEWORK PROGRAMME  
FOR RESEARCH AND INNOVATION

# HORIZON 2020



EXCELLENT SCIENCE  
COMPETITIVE INDUSTRIES  
BETTER SOCIETY

**Dalla innovazione alla competitività  
internazionale**

**Bologna 5 marzo 2014 - CNA BOLOGNA  
a cura di Stefania Gamberini**



# Parole chiave H2020 - Keywords

## Risorse

**70,2 miliardi di euro**

Regole semplici e veloci

**Periodo 2014-2020**

## Targeting

**Settori e temi**

**Competitività**

**PMI**

**Finanza**

## Strategia

Attuazione della Strategia europea 2020:  
intelligenza, sostenibilità, inclusività

**Leadership** nello sviluppo tecnologico industriale (17%)

**Sfide per la società** (29,7%)

**Eccellenza scientifica** (24,4%)

## Modi e processi

**Enfasi su**

**Innovazione in ogni forma**

Innovazione **in ogni fase:**  
dall'idea al mercato

# Parole chiave – Enfasi su Innovazione

L'innovazione è l'implementazione di un prodotto nuovo o significativamente migliorato (sia esso un bene o un servizio), o di un processo, un nuovo metodo di marketing o un nuovo metodo organizzativo in ambito di business, luogo di lavoro o relazioni esterne.

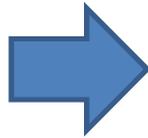
Fu l'economista austriaco Joseph A. Schumpeter, già nel 1911, ad introdurre la differenza fondamentale tra invenzione, che non necessariamente comporta l'introduzione sul mercato di un nuovo prodotto o processo, e l'innovazione



*Joseph Schumpeter (1883-1950) was a Moravian economist and political scientist. His major contribution to economic discourse is his work on Business cycles (developed in his book, *The Theory of Economic Development*).*

# Parole chiave - Competitività

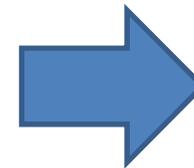
Azienda



La **competitività** è la capacità di un'azienda, di un ente pubblico o di un territorio di fornire beni o servizi concorrenziali. Il soggetto competitivo è quello in grado di rimanere sul mercato reggendo la concorrenza.

La nozione è utilizzata prevalentemente in ambito economico

Secondo il *Global Competitiveness Report*, l'annuale classifica stilata dal [Forum Economico Mondiale](#), la competitività di uno Stato è data dall'insieme delle istituzioni, delle politiche e dei fattori che ne determinano il livello di produttività.<sup>[3]</sup> Nello specifico, vengono misurate nove variabili: le [istituzioni](#) (il rispetto dei diritti di proprietà, il livello di corruzione e l'efficienza della giustizia), le [infrastrutture](#) (le vie di comunicazione, la rete telematica), i dati [macroeconomici](#) (lo stato delle finanze pubbliche, il tasso di inflazione), la [salute](#) della popolazione e la [scolarità primaria](#) (l'impatto economico a medio-termine di alcune malattie, la speranza di vita, l'alfabetizzazione), l'[istruzione media e superiore](#) (il livello della scolarità, degli apprendistati e dei tirocini), l'efficienza del [mercato](#) (le distorsioni, la competizione interna, la bilancia commerciale, la capacità di *attrarre cervelli*, la flessibilità), il livello [tecnologico](#) (la [percentuale degli utilizzatori di internet](#), la diffusione e la recezione delle nuove tecnologie fra le aziende e fra la popolazione), la sofisticazione del business (la posizione mondiale, i vantaggi competitivi) e l'innovazione (la spesa per [la ricerca e lo sviluppo](#) dello stato e delle aziende, la presenza di centri di ricerca, la collaborazione fra centri di ricerca e imprese, il numero dei [brevetti](#), la capacità di innovare).<sup>[1]</sup>



Stato

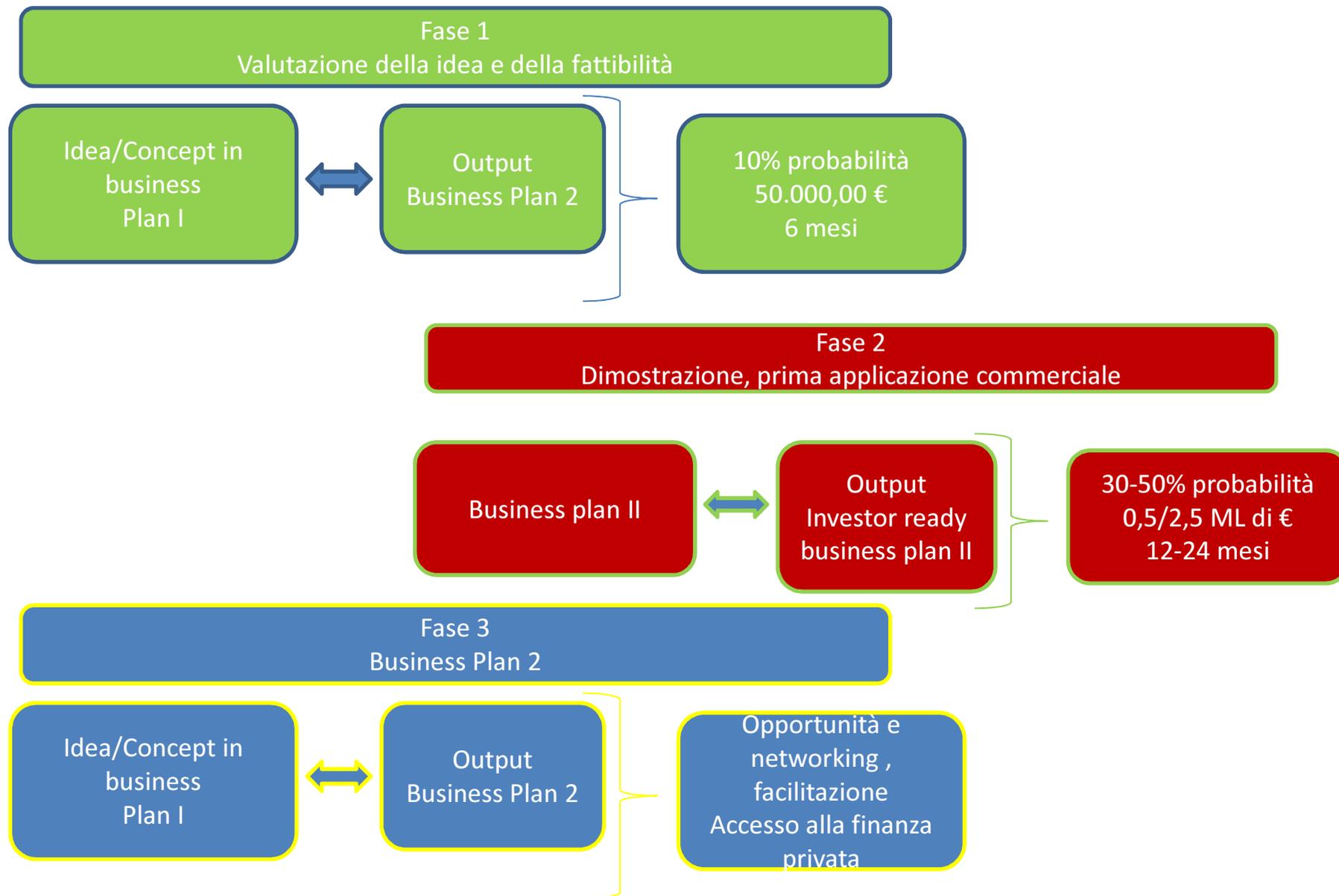
# Che cosa determina competitività?



RESEARCH & INNOVATION ACTION  
Ricerca di base, applicata, sviluppo tecnologico, interazione, **testing**, **validazione prototipi piccola scala**, in laboratorio o ambienti simulazioni  
100% CD & 25% flat rate CI

INNOVATION ACTION  
Prototipizzazione, collaudo, dimostrazione, sviluppo sperimentale, progetti pilota, **prime applicazioni commerciali**  
**75% CD& 25% flat rate CI**

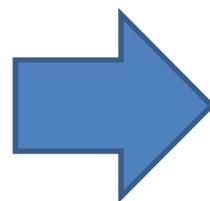
# Parole chiave – PMI driver di innovazione + Business PLAN





## In sintesi parole chiave

Dobbiamo avere un **buon progetto**, che garantisca una applicazione innovativa sulle priorità indicate dalla strategia H2020 e che ne dimostri e sostenga l'applicabilità di mercato



**Individuare il mercato di riferimento e il valore ceduto al mercato che è nella maggior parte dei casi "non domestico"**

# In sintesi – Business Plan e business idea

Il ***business plan*** è un documento, strutturato secondo uno schema preciso, che sintetizza i contenuti e le caratteristiche del progetto imprenditoriale (*business idea*). Viene utilizzato sia per la pianificazione e gestione aziendale che per la comunicazione esterna, in particolare verso potenziali finanziatori o investitori



*“Richard Normann (Finland, 1943 - Paris, November 18, 2003) was a Swedish management consultant and researcher early in the development of theories of service management, interactive strategy, and offerings”*



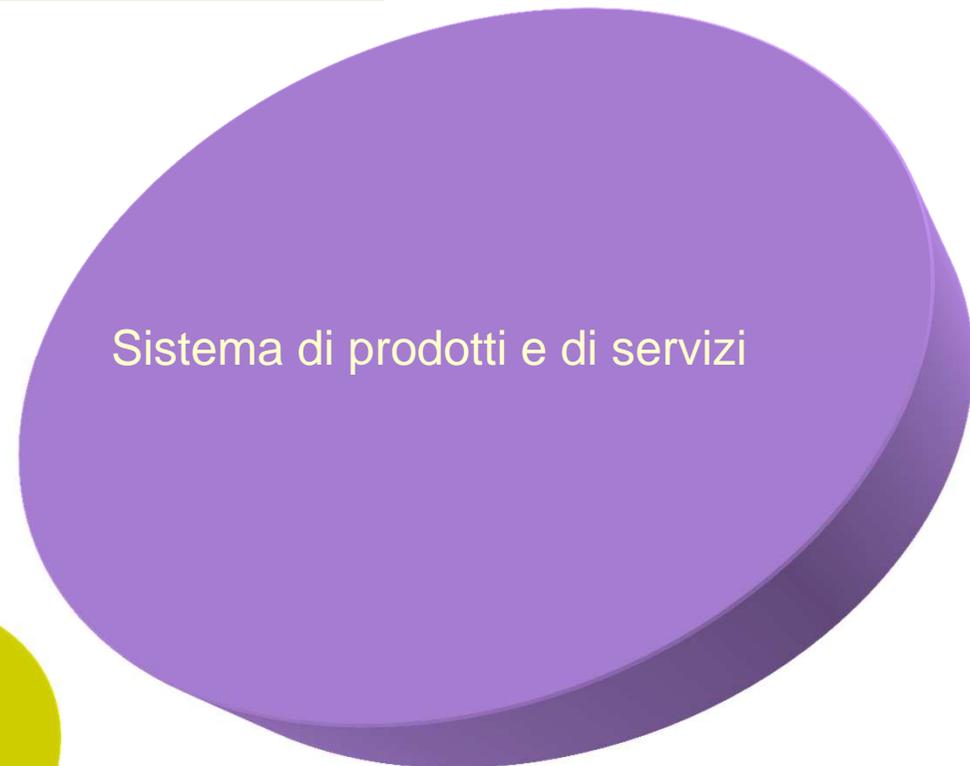
# Il modello della business idea

Il concetto di business idea



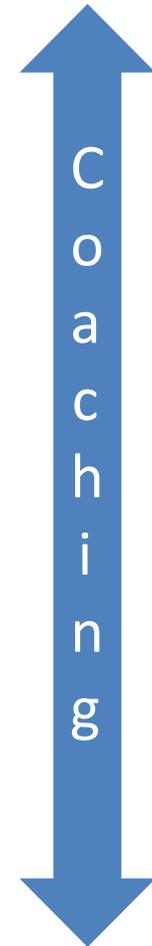
# LA BUSINESS IDEA IN AMBITO DI INNOVAZIONE : RISCHI

Il concetto di business idea



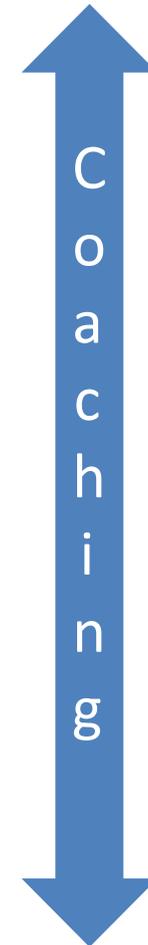
# Consigli pratici per un corretto uso della business idea ai fini del business plan

- **Se avete chiara la business idea vi aiuterà a scrivere il business plan;**
- **Considerate le “caratteristiche” di chi legge il vostro b.p.: chi è cosa vuole che gli diciate, su quali elementi vi valuta?**
- **Valutate bene il carattere di reale innovatività del vostro prodotto e della vostra innovazione: confrontatevi con la corretta rete di networking. Siete in una competizione internazionale!**
- **Non innamoratevi solo dell’idea di prodotto: pensate anche al mercato;**
- **Ricordatevi che il vostro mercato è globale e che probabilmente la nicchia che cercate è transnazionale;**



# Consigli pratici per un corretto uso della business idea ai fini del business plan

- **Studiate il mercato: individuate la nicchia internazionale. A che bisogno risponde la mia innovazione? Dove sono questi soggetti? Che caratteristiche hanno? Come faccio a raggiungere? A chi già si rivolgono per soddisfare il loro bisogno?**
- **Ipotizzate una strategia di penetrazione sul mercato della vostra innovazione stabilendo il marketing mix dell'offerta: prodotto, prezzo, promozione, distribuzione**
- **Ricordatevi delle competenze soft che sono necessarie alla fase progettuale e alla realizzazione della business idea;**
- **Ricordatevi che siete in partnership transnazionale: è un punto di complessità, ma anche una opportunità**
- **Come gestite il vostro endorsement? Chi sono i vostri sponsor?**
- **Non innamoratevi del vostro BP, che dovete considerare come un elemento dinamico**



•Alcuni elementi per costruire una rete ...  
di successo

- **Creare meccanismi di relazione fiduciaria: mettere a frutto l'intelligenza connettiva;**
- **Essere disponibili all'investimento cognitivo: la rete non è una struttura di relazioni astratta, dove si entra senza investimento e dove si esce senza perdere costi;**
- **Essere disponibili alla condivisione;**
- **Creare meccanismi efficaci di governance della rete;**
- **Accettare la dipendenza dalla rete: vedi meccanismi regolativi degli scambi**
- **Disporre di risorse connettive ed infrastrutturali tra i nodi della rete**
- **Capire il mercato**
- **Sapere dove si vuole andare (in ottica dinamica)**
- **Essere disponibili all'allargamento della rete per massimizzarne l'utilità;**