

PARTE IV - LO SPORTELLO STRATEGICO

4.1 Il servizio di supporto all'innovazione

La seconda principale attività progettuale in ordine di impatto sulle aziende dopo quella dell'indagine, così come prevista all'interno del piano di lavoro di Reti Mecc, è la creazione di un punto di riferimento (sportello) quale servizio e punto fisso di reale e concreto riferimento indirizzato alle imprese del settore metalmeccanico.

L'obiettivo dello sportello e il suo oggetto previsto è quello di divenire un valido strumento di supporto all'impresa per favorire lo sviluppo e la diffusione della "cultura" della creazione di reti e filiere finalizzata alla realizzazione di innovazione e allo sviluppo degli asset strategici aziendali.

Un ambito in cui le imprese possano trovare, rispetto alle loro necessità tecniche e tecnologiche, un supporto di tipo consulenziale anche di possibile indirizzo ad opera di altri enti o istituzioni in grado di fornire risposte alle loro domande.

Lo sportello, perciò, come opportunità di incontro e valorizzazione operativa di quello che è non solo il singolo ambito progettuale, ma bensì di quello che abbiamo definito come il Macroprogetto Mecc.

Difatti, l'elemento di maggiore importanza sul quale agire per definire i contenuti del servizio e soprattutto, operare in termini di efficacia e customer satisfaction era comprendere anticipatamente e direttamente dalle società quali principali temi affrontare all'interno del nuovo servizio.

Le indicazioni pervenute dal questionario prima e dall'indagine poi, quest'ultima dettagliata e formulata proprio con l'attenzione sull'obiettivo sportello, hanno portato a comprendere che:

- la crisi generale ha determinato nelle imprese del settore della meccanica una forte flessione del fatturato e delle attività aziendali;
- la difficoltà nel reperire somme e fondi nel mercato bancario e finanziario ha condotto le aziende verso un decremento degli importi destinati all'innovazione;
- le imprese nello sviluppo delle tematiche connesse all'innovazione dichiarano di non trovare particolari supporti né dalle associazioni, né dalle istituzioni;
- sono ancora in numero ridotto le aziende che hanno la capacità di creare vere e proprie partnership e sinergie di progetto e di attività con altre imprese (reti e filiere);
- la difficoltà di fare rete o filiera è strutturale e non dipende dal settore di attività delle altre imprese (reti trasversali);
- la dimensione d'impresa (piccola e media) non permette di conoscere ed usufruire delle opportunità fornite dal sistema pubblico, anche europeo, per finanziare progetti innovativi e di innovazione;
- la stessa ridotta dimensione crea una barriera, talvolta meramente psicologica, nella individuazione di centri di ricerca e universitari come supporti collaborativi alla ricerca e all'innovazione.

Ma se da una parte abbiamo rilevato queste accezioni che potremmo dire possedere una visione negativa, bisogna anche tenere evidente dall'altra che:

- il tema dell'innovazione è sentito dalle imprese come fattore primario e determinante la capacità competitiva;
- ci sono società che destinano comunque ogni anno parte del loro fatturato all'innovazione tecnologica;

- ci sono imprese che considerano gli interventi di innovazione e di invenzione veri e proprie incidenze valoriali così da procedere alla loro tutela tramite la richiesta di brevetti;
- alcune imprese operano con una vision chiara nonostante il periodo possa ancora essere definito buio;
- il piano strategico e di pianificazione è conosciuto da parte delle aziende e sembra non generare un problema la sua redazione e formulazione, se non in conseguenza della previsione degli eventi;
- alcune aziende sono comunque in grado di creare e sfruttare rapporti di collaborazione sinergici con altre imprese, sia dello stesso settore che di altri;
- c'è ancora della fiducia da parte delle imprese nelle strutture organizzative associative e istituzionali, se non a fronte dell'attività svolta, per le loro potenzialità;
- insiste l'interesse da parte delle imprese per la partecipazione a momenti informativi tecnici (seminari e conferenze) e di concreta apertura a possibili nuove opportunità fornite dal mercato e dal sistema organizzati dalle organizzazioni associative e da quelle istituzionali.

Tenuto in considerazione tutto ciò e quanto altro dettagliatamente risultante dalle indicazioni aprioristicamente stabilite dalle imprese attraverso le risposte ai questionari, il CTS del progetto ha deciso di sviluppare l'idea dello sportello-servizio come punto di ritrovo-incontro più che luogo fisico i mera informazione.

4.2 Lo Sportello di Impresa per le Strategie e l'Innovazione

L'idea dello sportello di supporto e servizio alle imprese metalmeccaniche come punto di ritrovo e incontro si è quindi andata materializzando con la ricerca di un coinvolgimento diretto di strutture e istituzioni che svolgessero la loro attività nel territorio e in maniera fortemente collegata al tema dell'innovazione diretta alle imprese.

Dopo un'analisi generale e basandosi sull'esperienza collaborativa già maturata all'interno di quanto finora svolto nell'ambito del Macroprogetto Mecc, si è rivolta la proposta di partecipazione in partenariato, prevedendo un loro coinvolgimento nella gestione del servizio e nell'offerta consulenziale e di indirizzo, alle seguenti strutture organizzative presenti nel territorio:

- Camera di Commercio di Padova
- Galileo Parco Scientifico Tecnologico
- Veneto Nanotech
- Veneto Più
- Università degli Studi di Padova

Lo sportello, al quale è stata attribuita la denominazione ufficiale di "Sportello di Impresa per le Strategie e l'Innovazione", con acronimo "SI-SI", punta a fornire, attraverso le strutture partner, i migliori servizi specialistici e di supporto alle imprese che, strategicamente o gestionalmente, cercassero dei validi riferimenti per sviluppare ex novo oppure procedere validamente con quanto già avviato, in merito ad iniziative di investimento nell'innovazione tecnologica.