



Business development & project management



Innovare!

La sfida è reale, non ci sono più dubbi ormai.

Ma il balzo in avanti richiesto alle micro, piccole e medie imprese non è facile, la direzione in cui procedere spesso è poco chiara o non facilmente definibile.

Le invenzioni umane seguono percorsi precisi. Questa teoria è stata ampiamente confermata da Genrich Altshuller il quale, ha spesso sottolineato come *“gli inventori quando risolvono i problemi, reagiscono con meccanismi simili. Questi meccanismi sono legati ad una specifica disciplina”*.



Parallelamente, seguendo una logica simile, la creatività intellettuale permette di evolvere i prodotti e i sistemi tecnologici seguendo una linea che anche se appare speso tortuosa tende sempre al **“risultato ideale”**.

Il loro evolvere segue la logica e i ritmi della ben nota curva “ad S”. Il prodotto passa da fasi precise che scandiscono lo sviluppo dei batteri in provetta. E’ proprio da questa analogia che nasce la curva ad S tanto cara alle funzioni di marketing. Ciò che funziona nel micro quindi sembra riflettere ciò che accade nel macro. Ma quello che è interessante è la cosa funziona anche all’inverso.

Qualsiasi sistema organizzato (un auto, un razzo, un frullatore, un quadro elettrico, ecc.) è composta da diverse parti e interagisce con esse così come interagisce con un sotto sistema e un sovra sistema.

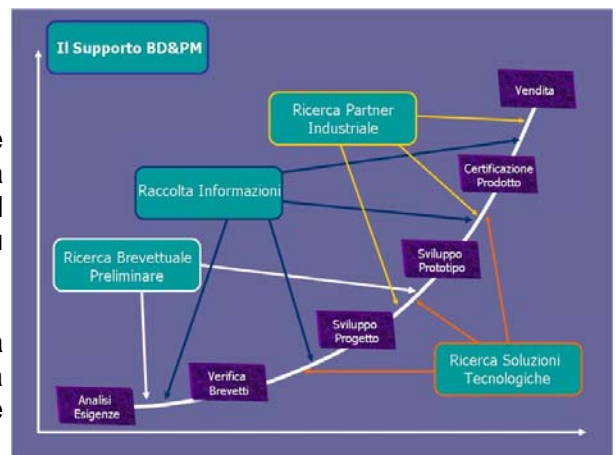
La curva a esse svolge una funzione straordinaria, quella di quadro sinottico che ci permette di identificare la posizione del nostro “prodotto” rispetto alla sua evoluzione tipica (quella già fatta e quella che gli rimane da fare). Conoscendo in anticipo la sua possibile evoluzione diviene relativamente più semplice ipotizzare uno o più scenari futuri, sviluppare ipotesi e verificare intuizioni. Il segreto sta nel saperla utilizzare anche per una funzione specifica dell’insieme.

Il tempo è un fattore determinate nell’evoluzione tecnologica e per il successo di un prodotto. Non si può arrivare tardi ma è anche vero che se si arriva troppo presto il problema non cambia. L’abbondanza può creare gli stessi problemi della mancanza. Spesso accade però che quella che sembra una mancanza in senso assoluto è in realtà solo una difficoltà di accesso all’informazione utile. A volte pensiamo per giorni ad una determinato problema (prodotto o processo che sia) senza trovare una soluzione che ci appaia veramente convincente. Poi ciò che stavamo cercando ci appare in un oggetto di un altro settore. L’evoluzione di un prodotto, di una funzione è un fenomeno naturale, inarrestabile. In quale modo evolverà è già scritto.

Quando è il momento di innovare? **Sempre !!**

Sapere che l’evoluzione esiste permette di non restare sorpresi davanti ad una nuova e inedita soluzione proposta da un concorrente, ma bensì di contestualizzarla rispetto al percorso tipico e di prevedere lo scenario evolutivo più prossimo e probabile.

L’attività di supporto all’innovazione strategica offerta da BD&PM punta a velocizzare il processo di scelta innovativa dell’imprenditore. Nel rispetto delle sue esigenze e delle logiche del suo mercato di appartenenza.



Non ci sono soluzioni preconfezionate ma elementi solutivi che vengono aggregati e disgregati in funzione di esigenze diverse e precise, così come diverse e specifiche sono le realtà delle aziende italiane a cui l’offerta è rivolta.