

### **Q. Cos'è la call for project?**

*A. E' una proposta di collaborazione avanzata da una start up del programma Match Up di Confindustria Bari Bat, orientata a settori specifici dell'industria, per sviluppare assieme ad un'azienda 'senior' un progetto finalizzato ad una innovativa declinazione dell'offerta aziendale (prodotti e/o servizi), o all'inserimento di un quid innovativo nei processi aziendali, grazie all'applicazione della tecnologia (o di una delle tecnologie) o know how innovativi della start up proponente.  
Si tratta di una proposta concreta, specifica, realizzabile a breve per il soddisfacimento di ipotizzate esigenze di innovazione di aziende 'senior'.*

### **Q. Perché dovrei fidarmi di una Start-Up che non ha una storia aziendale certificata?**

*A. Perché la Start-Up che ha elaborato la proposta progettuale, essendo parte della sezione MatchUp, è stata selezionata da un valido comitato tecnico-scientifico di Confindustria BA-BT che ne ha valutato attentamente le potenzialità innovative ed ha anche potuto apprezzare il corretto approccio imprenditoriale del suo team gestionale. Dunque, anche in assenza di evidenti referenze in campo industriale, la Start-Up proponente ha senza dubbio uno spessore tecnico-imprenditoriale che le consente di affrontare un progetto pilota - riguardante la sua precipua proposta di innovazione - con la massima autonomia e dovizia gestionale.*

### **Q. La Call for Proposal ricevuta contiene una stima dei costi del progetto. Si tratta di un modo alternativo di finanziare la Start-Up?**

*A. No. Il costo di progetto proposto include i costi vivi di realizzazione del prototipo ed una marginalità simbolica. Dunque la Start-Up non viene assolutamente finanziata attraverso la realizzazione del progetto pilota ma viene semplicemente rimborsata dei suoi costi vivi. Lo spirito della Call for Project è di investimento reciproco: l'impresa consolidata investe nell'acquisizione di know-how altamente innovativo con un minimo impatto economico di R&D e la Start-Up investe nell'impiego delle sue risorse umane per realizzare un progetto pilota che con la massima probabilità porterà ad una applicazione industriale di successo. Il successo del progetto pilota condurrà auspicabilmente ad una fattiva prosecuzione della collaborazione fra i due soggetti coinvolti dando vita ad una relazione imprenditoriale che va oltre gli scopi della Call for Proposal.*

### **Q. La Call for Proposal ricevuta contiene una stima dei tempi di sviluppo. Quanto è affidabile? Siamo una azienda che lavora con tempi certi e non ci sentiamo sicuri di fronte ad una tempistica di progetto elaborata da una Start-Up alle prime armi dal punto di vista imprenditoriale.**

*A. La Start-Up che ha elaborato la Call for Proposal sta proponendo la realizzazione di un progetto pilota che riguarda il lavoro quotidiano del suo team e contiene il know-how primario delle sue risorse umane. La stima dei tempi è stata dunque senza dubbio elaborata a partire da una profonda conoscenza dell'ambito del progetto e delle eventuali criticità ad esso associate ed è dunque da considerarsi un'ottima previsione delle tempistiche necessarie per svolgere le varie fasi progettuali. Gli imprevisti sono dietro l'angolo in*

*qualunque attività imprenditoriale e la stima dei tempi proposta tiene conto dei fattori endogeni ed esogeni che contribuiscono alla realizzazione del progetto pilota proposto.*

### **Q. Una volta terminato il progetto pilota, il prototipo sviluppato resterà di mia proprietà?**

*A. Sì, il prototipo sviluppato all'interno del progetto pilota sarà consegnato all'azienda committente e resterà sempre di sua proprietà.*

### **Q. Una volta terminato il progetto pilota, a chi apparterrà la proprietà intellettuale del progetto?**

*A. La proprietà intellettuale legata al prototipo sviluppato resta della Start-Up proponente. La Call for Proposal riguarda strettamente la realizzazione di un prototipo di prodotto/servizio ed il costo proposto non include alcun trasferimento di proprietà intellettuale. A valle del progetto pilota, qualora l'impresa committente intenda acquisire anche la proprietà intellettuale legata all'applicazione sviluppata, aprirà una apposita trattativa con la Start-Up per regolare la concessione di licenza, il trasferimento tecnologico o altro conferimento di asset legati alla proprietà intellettuale.*

### **Q. In caso di successo del progetto pilota avrò la possibilità di attivare una campagna di comunicazione per rendere pubblici i risultati dell'innovazione introdotta nei miei prodotti o processi aziendali?**

*A. Senza dubbio, anzi si tratta di un obbligo espressamente previsto dalla Call for Proposal. Al termine del progetto pilota e al raggiungimento degli obiettivi prefissati, l'impresa committente ha l'impegno di comunicare i risultati del progetto attraverso i suoi canali di comunicazione istituzionali. La campagna di comunicazione avrà il duplice obiettivo di mettere in risalto l'innovazione acquisita dall'impresa proponente per attrarre nuova committenza di qualità e di evidenziare un Case Study di successo che la Start-Up potrà utilizzare come riferimento. In tal modo si darà vita ad un circolo virtuoso inteso a realizzare una massa critica imprenditoriale all'interno del nostro territorio in grado di congiungere una consolidata capacità di impresa ad un prezioso contenuto di innovazione in grado di generare business ad alto valore aggiunto.*

### **Q. Mi interessa approfondire una delle proposte che ho ricevuto. Che faccio?**

*A. In caso di interesse ad una o più proposte progettuali, contattare Confindustria Bari Bat – Programma Match up – Laura De Candia ( 0805467701 - [matchup@confindustria.babt.it](mailto:matchup@confindustria.babt.it)) per entrare subito in contatto con i referenti della start up proponente.*