

Occorre impegnarsi per incapsulare nella rete idee da brevetto

Tante idee da brevettare che muoiono se non c'è una "rete". La denuncia arriva da Giulio De Robertis, consulente della "Made", società di temporary management di Putignano, che lancia un appello: «Occorre unire le forze, mettere insieme le competenze, condividendo anche il rischio di un'operazione per non lasciar cadere tanti progetti brillanti».

Questa volta, però, De Robertis può raccontare una storia a lieto fine, risultato della sinergia fra i tre soggetti coinvolti: ideatore, soggetto che ha realizzato l'iniziativa (Made), produttore (Agrimec).

L'idea si chiama "Viva" ed è una piccola serra pratica e versatile, studiata per piante ed alberelli che richiedono protezione durante la stagione invernale. Grazie alle sue caratteristiche innovative Viva è la soluzione ideale per balconi e terrazze, perché crea un habitat favorevole alla cura di piante e piccoli alberi, ne esalta bellezza e vitalità, è maneggevole, leggera, facile da trasportare e da montare. È molto versatile perché si presta ad una molteplicità di soluzioni.

De Robertis fa sapere che esistono già altri modelli di miniserra, ma «nessuno - dice - risponde ad esigenze specifiche, come quelle indicate. I modelli in commercio infatti sono a scaffale con ripiani, oppure di dimensioni molto grandi, da giardino».

Viva ha una forma caratteristica a cupola (unica soluzione da balcone per ospitare alberelli e piante alte), ed ha una base in plastica che funge da sottovaso».

L'idea è venuta ad un privato di Putignano, appassionato di giardinaggio, che

qualche tempo fa costruì il primo esemplare in modo artigianale, per proteggere un limone. La sua soluzione funzionò perfettamente e si pensò di brevettarla. «L'Archimede si rivolse da noi che sviluppiamo progetti imprenditoriali dall'idea fino al lancio sul mercato - spiega l'esperto -. Abbiamo seguito tutte le fasi di sviluppo del progetto imprenditoriale, cioè: realizzazione della procedura per il deposito del brevetto, individuazione dell'azienda partner (Agrimec di Bergamo) per la produzione fino alla definizione dell'accordo di partnership, pianificazione e realizzazione delle attività commerciali, di marketing e comunicazione. Ci siamo divisi i compiti ed ecco che risultato!».

E ora? L'ideatore del prodotto continuerà a percepire una percentuale sul ricavato.

Agrimec di Bergamo ha acquisito l'idea ed il marchio, quindi cura la produzione e la logistica.

"Made" gestisce l'area marketing e commerciale, con la formula del temporary management. L'inventore ha affidato lo sfruttamento commerciale alla "Made". Il prodotto è stato lanciato sul mercato italiano, e sarà disponibile presso tutti i punti vendita Castorama a partire da questo mese. La strategia commerciale punta sul canale di vendita della grande distribuzione (setto-re giardinaggio, ndr) e prevede la vendita nei mercati esteri del nord Europa nei prossimi due anni, in particolare Germania, Inghilterra, Olanda, Francia.

La "copertura", che costa 99 euro, è in polietilene, il telaio in alluminio, la base in polipropilene (plastica rigida).

Il modello è unico e per la sua forma può ospitare alberelli. Il design sem-

plice ed elegante è adatto ad ambienti domestici. Le dimensioni permettono di utilizzare la miniserra su balconi oltre che su terrazze e giardini, mentre la forma a cupola, con sezione circolare permette di ammi-



rare valorizzare la bellezza delle piante, che sono visibili da qualsiasi angolazione. Il telaio in alluminio non è soggetto a ruggine e la sua solidità permette anche di appendere vasi in diversi modi.

Temporary management un esempio da Putignano

"Made" e "Agrimec" hanno realizzato "Viva" piccola serra pratica e versatile