



TRASFERIMENTO TECNOLOGICO
INNOVAZIONE
SISTEMA CAMERALE VENETO

Imprese Femminili

DAR VITA AD UNA IDEA DI IMPRESA INNOVATIVA

roberto santolamazza

19.05.2022

www.t2i.it

facebook.com/t2i.scarl

twitter.com/t2iscarl

linkedin.com/company/t2iscarl

Qual è la differenza tra Growth e Scale Up?

GROWTH è LINEARE: l'azienda aggiunge nuove risorse (capitale, persone o tecnologia) e i ricavi crescono sostanzialmente in maniera proporzionale.

SCALING NON è lineare: la crescita dei ricavi non dipende da un sostanziale aumento di risorse.

Un processo diviene massivo senza un extra effort: ad esempio, inviare una mail a 1 persona o ad 1 milione di persone. Per questo email marketing e l'uso del cloud sono così utilizzati.



1. Focalizzarsi su cosa si vuole diventare, non su cosa si è ora

Le scelte si devono basare su che tipo di azienda si intende diventare – 1Mln€ di fatturato/anno? 2Mln€? 5Mln€? 10Mln€? E obiettivi conseguenti.

Le decisioni che si prendono come azienda da 100K€/anno sono diverse da quelle da 10Mln€/anno.

Inizia a pensare come l'azienda che vuoi essere.



2. Verifica di essere pronta a crescere davvero

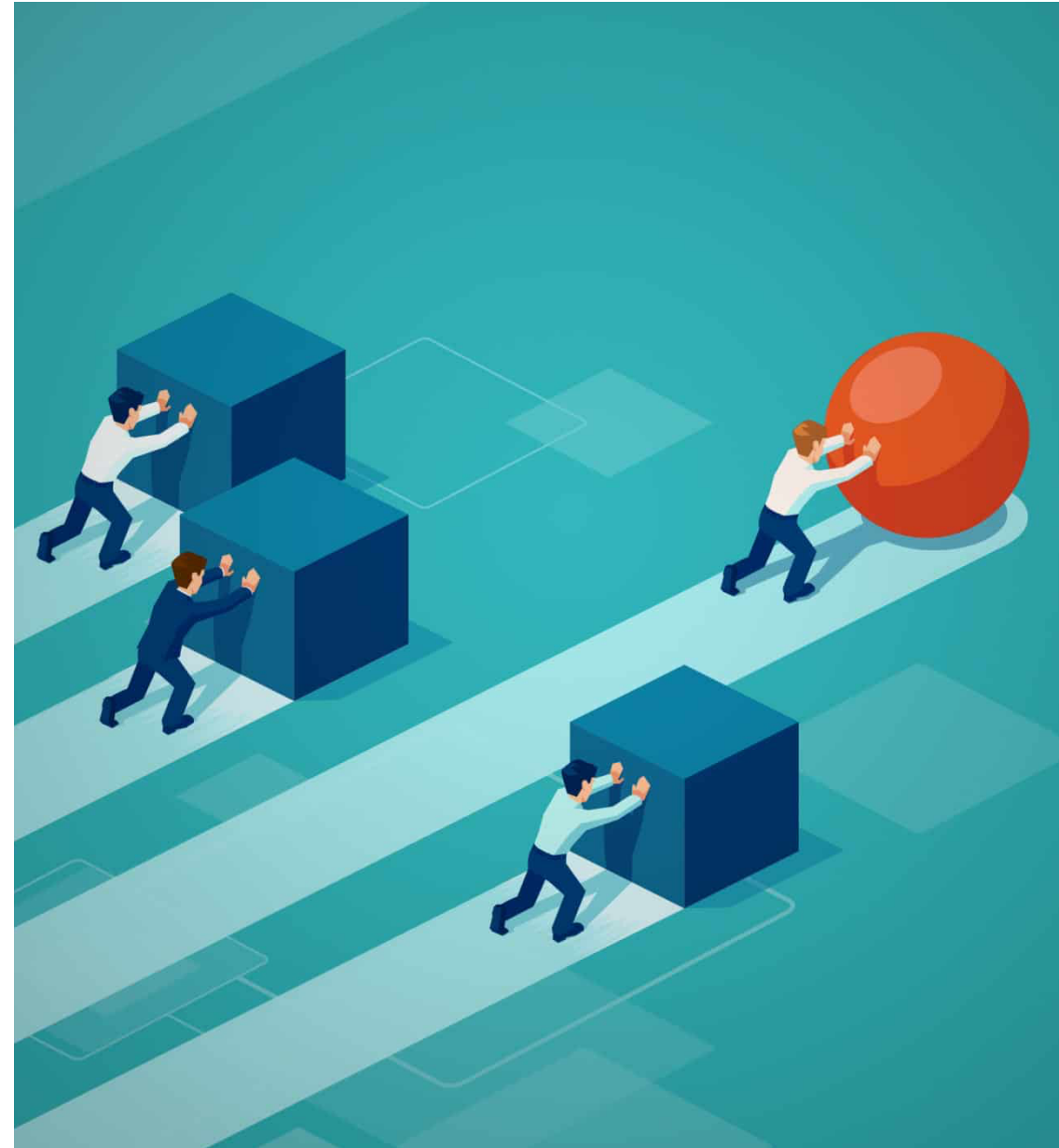
Quando inizia lo scale-up tutti i punti di debolezza si possono rivelare, e non è facile farvi fronte in corsa. Il tuo sistema IT, l'organizzazione dei processi, il cash flow, il team e la supply chain potrebbero andare in crash.

Valuta bene i fabbisogni imposti dalla crescita sulla tua organizzazione e il tuo modello di business.



3. Impara da competitor che l'hanno già fatto

Analizza come il competitor ce l'ha fatta.
Come ci sono riusciti? Quanto staff hanno
in questo momento potrebbe aiutarti a
capire un tuo fabbisogno.
Dove stanno vendendo?
Come raggiungono i mercati che hanno
aggiunto con la fase di scale-up?
Impara dai più grandi.



4. Proteggi i valori alla base del tuo business

Ogni cosa può cambiare massivamente al cambiare delle dimensioni della azienda. Moltissimi nuovi fattori esogeni si sommeranno a quelli già presenti nel tuo business, monopolizzando il tuo tempo ed attenzione. Sii preparato. E' fondamentale salvaguardare i valori alla base del tuo business che non possono essere sacrificati alla crescita: sono la base su cui hai costruito con successo fino a qui.



5. Costruisci un grande team di persone motivate

Crescere significa quasi sempre un team più grande. La relazione diretta può divenire più difficile, ma ognuno deve avere chiari i tuoi valori e quelli su cui si basa il business: consistenza, coerenza e qualità per il cliente non sono negoziabili. Creare la giusta cultura ed un ambiente in cui le persone vogliano eccellere deve essere la tua maggiore preoccupazione. Ogni membro del team deve essere propriamente ingaggiato, motivato, riconosciuto e ricompensato, non solo economicamente.



6. Costruisci un set di regole e comportamenti

Avere un manifesto di cose in cui l'azienda crede appeso al muro e che ciascuno possa vedere rende evidente l'impegno comune. Strategia ed obiettivi chiari permettono di esplicitare di quali talenti hai bisogno. Selezionare i giusti talenti è la chiave per lo scale-up, e la motivazione è fondamentale quanto le competenze tecniche e l'esperienza. Le persone devono impegnarsi ed essere ambiziose, restando tutte nella stessa direzione. L'ascolto di tutti sarà una chiave vincente per il miglioramento continuo.



7. Usa competenze anche esterne al tuo team

«Pick up the best»: non sempre è facile o economico trovare le competenze migliori di cui hai bisogno. E lo stesso vale per la delega, che è un'arte da esercitare: libera del tempo delegando attività day-by-day e dedicandolo allo sviluppo del business. Rimanere concentrati sulla 'big picture'! Analizza le proprie capacità di leader e identifica eventuali gap rispetto al business che cresce.



8. Mai un compromesso sulla consistenza e la qualità per il cliente

Consistenza e qualità sono abilitatori fondamentali della crescita. Non è immaginabile uno scale-up se il prodotto o il servizio degradano al crescere del business, i clienti semplicemente se ne andranno.

Avere i giusti processi, cultura aziendale e team sono gli ingredienti fondamentali per mantenere la qualità dichiarata.

Gli errori sono un elemento fondamentale di comprensione, miglioramento e sviluppo.



9. Identifica gli ostacoli alla crescita

Definiti gli obiettivi, parte della strategia è anche identificare i potenziali ostacoli alla crescita. Sii onesto e pragmatico. Molti fattori possono intaccare le proprie ambizioni: carenza di leadership, mancanza di fondi, mancanza di cash flow, localizzazione sbagliata.

Identificare le potenziali barriere può risolvere debolezze e minacce prima che si concretizzino bloccando il percorso di scale-up.



10. Prova a predire il futuro

Preparare le condizioni, avere il prodotto giusto, processi organizzati e team motivato non sempre garantiscono un viaggio tranquillo: sorprese e fattori esogeni richiedono attenzione costante e capacità di riorganizzare la propria agenda prima che danneggi lo sviluppo del business. Costruirsi degli indicatori semplici che permettano di identificare tempestivamente il problema è fondamentale per agire e correggere la rotta. Quando è evidente è troppo tardi: monitora sempre le finanze, il cash flow e misura la performance giornalmente: avrai 365 opportunità di migliorare, non 12 o 6 o...



Misura quanto sei pronta allo scale up

- **Trovare finanza**
- **Avere processi scalabili**
- **Attrarre talenti**
- **Esplicitare cultura e valori da condividere**
- **Darsi strumenti per favorire l'informazione e garantire il controllo**





- Soci: 3 su 5 Camere di Commercio del Veneto
- 50 persone con elevate competenze tecniche
- Ogni servizio ha certificazioni internazionali di eccellenza
- 4 sedi in regione Veneto

t2i in a nutshell

Innovazione, Ricerca, Valore

Queste tre keyword sintetizzano la natura t2i, una società che ha nella innovazione per le imprese e le persona la propria ragione di vita

Chi siamo

Persone che amano innovare, sperimentare e offrire nuovi servizi e contenuti alle imprese, una risorsa presente sul territorio per una nuova competitività

A chi ci rivolgiamo

Ci rivolgiamo a chi crede nella crescita e nello sviluppo attraverso il miglioramento continuo dei prodotti e servizi, e alla propria competitività nel mondo del lavoro come prodotto delle proprie competenze

Con chi lavoriamo

Abbiamo una rete internazionale di collaborazioni e partnership eccellenti con istituti, università e centri di ricerca, sviluppata su scala europea

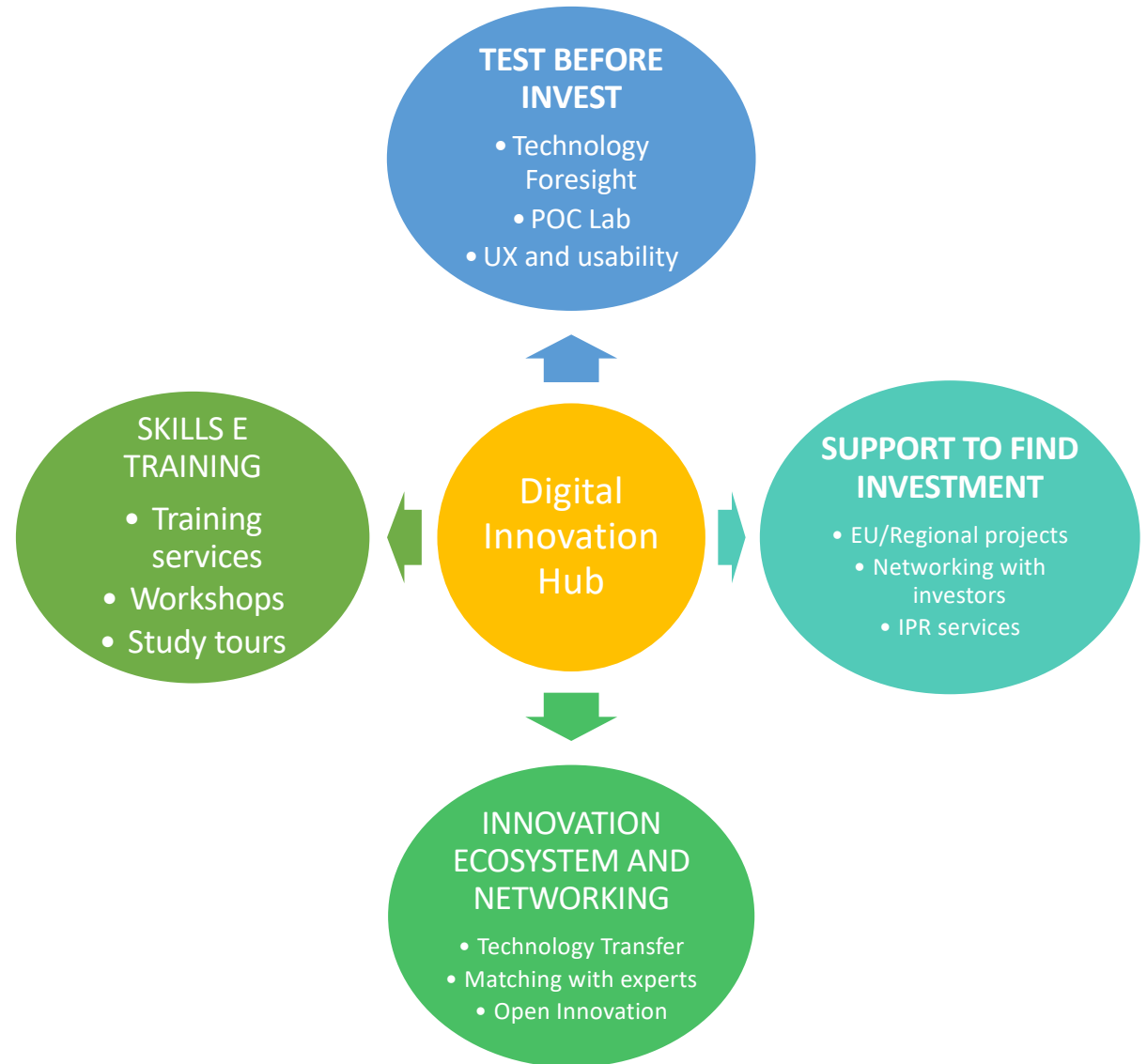
Digital Innovation Hub

t2i is the only **DIH- Digital Innovation Hub** appointed by the **European Commission** in Veneto, giving a full support to SMEs in approaching and implementing its digital transformation

Open Innovation approach is based on the matchmaking with established companies/SMEs for **Innovative Startups**, supporting Corporate Ventures

Innovative Startups are supported since the very beginning

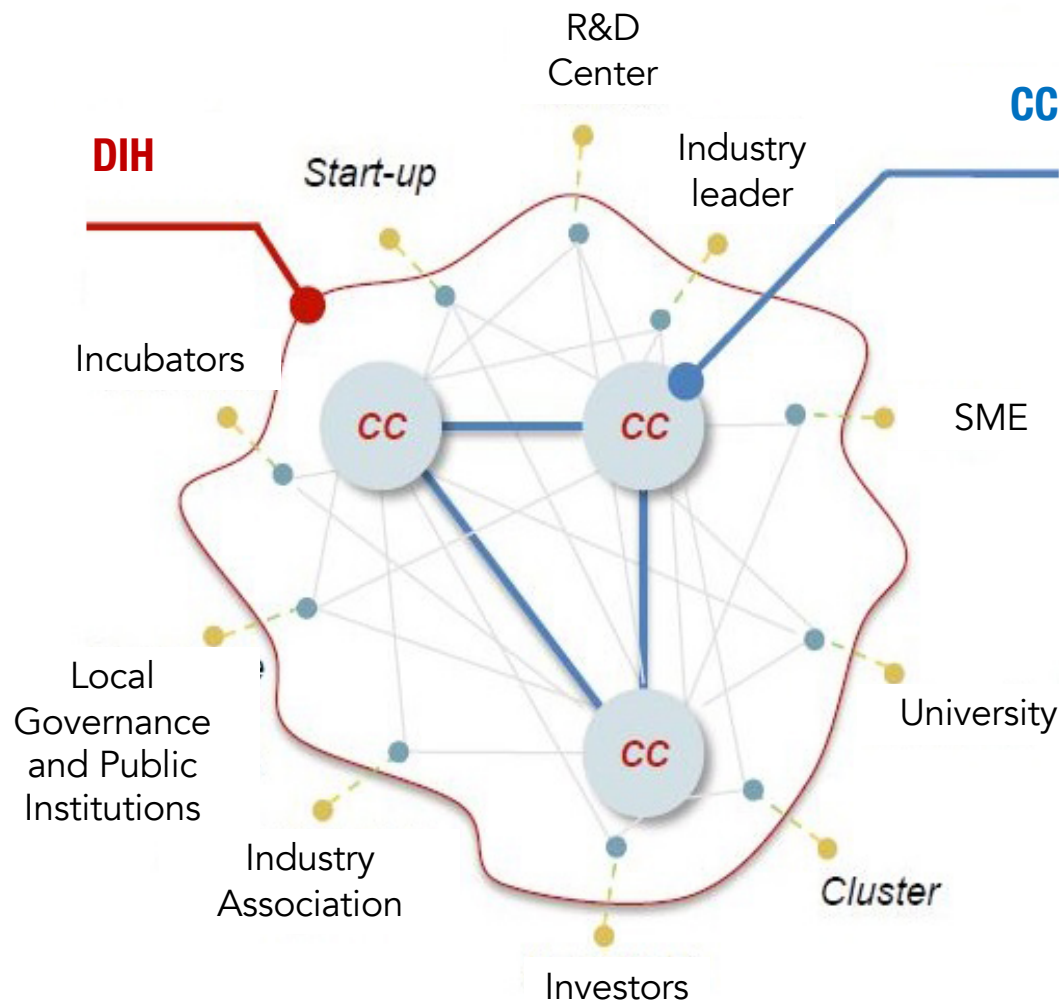
- Focus on **idea and IP**
- **Business model** definition
- **Team** building
- **Financial/Marketing** and **Sales** support
- Support to **seed financing**
- Participation to Startup competition/**visibility/matchmaking**
- Support to **scaling up**



What is a Digital Innovation Hub

A one stop-shop offering technical services on regional basis:

- **Awareness** Creation around Digital Technologies
- **Innovation Scouting**
- **Digital Maturity** Assessment
- **Visioning and Strategy Development** for Businesses
- **Brokering/ matchmaking**
- Access to **Specialist Expertise** and Infrastructure
- **Mentoring, Training**
- Access to **Funding** and **Investor Readiness Services**
- **Collaborative Research**



Dove siamo

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c.a r.l.

Headquarters

Piazza delle Istituzioni 34/a | 31100 Treviso (TV)
Tel. +39 0422 1742100 | Fax +39 0422 608866
E-mail: info@t2i.it

Operating offices

Corso Porta Nuova, 96 | 37122 Verona (VR)
Tel. +39 045 8766940
E-mail: info.verona@t2i.it

Certified Start-up Incubator

Viale Porta Adige, 45 | 45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067 | Fax +39 0425 471574
E-mail: info.rovigo@t2i.it

Cert labs

Via Pezza Alta, 34 | 31046 Rustignè di Oderzo (TV)
Tel. +39 0422 852016 | Fax +39 0422 852058
E-mail: cert@t2i.it



«Se avessi chiesto ai miei clienti cosa volessero,
mi avrebbero risposto: un cavallo più veloce.»

Henry Ford



Keep in touch!

roberto.santolamazza@t2i.it

@robsantolamazza

www.t2i.it