

## COMUNICATO STAMPA

### **Sì! Strategie per Innovare**

*Bilancio più che positivo per il ciclo di seminari dedicati a percorsi di innovazione strategica in azienda, per consentire incrementi di performance o adeguamenti alle domande di mercato.*

256 partecipanti con la media di 32 partecipanti per ciascun workshop: un bilancio più che positivo quello del ciclo d'incontri tematici **Sì! Strategie per Innovare**, organizzato da Unioncamere Puglia - EEN, Enterprise Europe Network con la co-organizzazione operativa della Camera di Commercio di Taranto e del Futur Center di Barletta. *Fintech, branding e change management* i temi trattati in otto workshop della durata di circa 3 ore, che si sono svolti nella sala convegni del Future Center di Barletta (BAT) e nella biblioteca della sede della CCIAA di Taranto.

«Possiamo affermare - afferma Luigi Triggiani, segretario generale di Unioncamere Puglia - che la nostra *scommessa* di privilegiare argomenti formativi di standing elevato sia stata vincente. Infatti i risultati di partecipazione conseguiti per gli incontri sui temi sono andati oltre gli obiettivi prefissati. La tipologia di workshop che si è preferito organizzare intendeva favorire una interattività applicativa sui temi trattati, per quali non era consigliabile superare un numero circoscritto di presenze qualificate.

I picchi di interesse sono stati raggiunti a Taranto (51) nella trattazione del *change management* e a Barletta (37) nella giornata riservata al *crowdfunding*. Questi numeri testimoniano l'attenzione che il pubblico di professionisti e imprenditori riserva agli argomenti sull'innovazione strategica, suggerendo di insistere su queste tematiche in futuro».

Oltre agli incontri di aula, sono state realizzate sessioni individuali di approfondimento che hanno visto la presenza di 15 tra imprese e professionisti nelle giornate dedicate (immediatamente successive ai workshop). A tutti i partecipanti ai workshop è stato consegnato il testo omaggio in formato digitale "*Codice delle leggi nazionali e comunitarie sulla internazionalizzazione d'impresa*" personalizzato Unioncamere Puglia.

Nel complesso, il ciclo di incontri, ha portato i partecipanti a condividere ipotesi di soluzioni strategiche idonee e praticabili dalle rispettive aziende, per consentire incrementi di performance o adeguamenti alle domande di mercato.

#### **I temi trattati**

Per ricoprire alcune aree complementari dal punto di vista delle possibili strategie innovative, negli 8 incontri realizzati nei mesi di novembre e dicembre 2019, sono stati trattati i seguenti temi:



- 26 e 27 novembre 2019- Crowdfunding vs Venture Capital - Opportunità per le Start-Up, MPMI e Spin-Off. Profili operativi e casi applicativi (Dr. Virgilio Picca - Partner YourCfo Consulting Group e Ceo 74 Advisory – Bari)
- 3 e 4 dicembre 2019 - Private Equity - Conoscere le possibilità offerte dall'allargamento al capitale esterno e le modalità con cui risultare potenzialmente attrattivi per i fondi d'investimento (Dr. Angelo Mastrandrea - Partner Igi Sgr – Milano)
- 10 e 11 dicembre 2019 - Brand e Know How - Ricerca, utilizzo, valorizzazione e tutela del capitale intangibile per raggiungere, anche con il “patent box”, obiettivi commerciali, operativi e fiscali (Avv. Elio De Tullio – Partner De Tullio & Partners – Roma)
- 17 e 18 dicembre 2019 - Business Rethinking e Change Management - Salvaguardare il valore dell'azienda nella riorganizzazione del business. La gestione del cambiamento attraverso tecniche di Change Management (Dr. Davide Tambone – Certified Master Coach Human Strategy – Bari)