

## Modello operativo – “Blue Hub”



# Sommario

<b>Introduzione .....</b>	<b>1</b>
<b>1. Poli di innovazione, identificazione dei profili tipici e il contesto di operatività..</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Blue Hub, tratti peculiari e principali servizi offerti.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Attuale configurazione dell’ecosistema innovativo.....</b>	<b>9</b>
<b>2. Modello di funzionamento .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 Analisi di scenario e focus sulla blue economy.....</b>	<b>11</b>
<b>2.2 Assetto organizzativo.....</b>	<b>14</b>
<b>2.3 Servizi ausiliari per l’avvio e il supporto alla gestione dell’Hub .....</b>	<b>15</b>
<b>2.3.1 Servizi logistici e tools di funzionamento.....</b>	<b>16</b>
<b>2.3.2 Servizi di business development e formazione manageriale .....</b>	<b>17</b>
<b>2.3.3 Servizi specialistici.....</b>	<b>19</b>
<b>3. Flusso Operativo - Scansione Temporale .....</b>	<b>23</b>
<b>4. Requisiti d’accesso e caratteristiche.....</b>	<b>25</b>
<b>5. Allegati.....</b>	<b>26</b>

## Introduzione

Il presente documento “*Modello Operativo - Blue Hub*” si pone come obiettivo quello di delineare gli aspetti principali legati alla messa in opera del presente progetto definendone il perimetro di operatività; si qualifica in tal senso come naturale prosecuzione del lavoro svolto precedentemente dall’Incubatore Certificato Campania NewSteel che, in forza della vocazione originaria e dell’esperienza pluriennale consolidata nel supporto a progetti d’impresa, startup innovative e PMI in via di consolidamento, con particolare declinazione proprio in relazione al settore della blue economy, dietro richiesta di Fondazione IDIS-Città della Scienza ha portato a termine il compito di effettuare un’analisi di Pre-fattibilità in grado di definire, in via preventiva, le condizioni di equilibrio erogativo, economico e finanziario del nuovo Distretto del Mare.

Questo si caratterizza come risultato del protocollo d’intesa denominato “Promozione della crescita sostenibile nei settori marino e marittimo: creazione del Distretto del Mare in Campania”, sottoscritto dalla Regione Campania, dalla Stazione Zoologica Anton Dohrn e da Città della Scienza.

In questo complessivo quadro formale e relazionale è stato definito un sistema di obiettivi tematici sequenziali, e in cima alla sequenza è stata identificata la volontà di “*costituire un Hub per promuovere la creazione di startup e piccole e medie imprese operanti nel campo della blue economy e delle tecnologie innovative sostenibili, secondo una logica di rete tra imprese*”.

Infatti, analizzando in ottica prospettica le tendenze registrate all’interno dei territori che detengono la leadership di settore, è possibile prospettare

la costituzione di un Hub di innovazione di filiera, che abbia come mission quella di soddisfare i bisogni degli attori competitivi attivi nel comparto attraverso un sistema di offerta creato ad hoc.

Si fa riferimento a un polo in grado di stimolare il potenziale imprenditoriale, rafforzandone la managerialità, agevolando il dialogo con il mondo della ricerca, facilitando la collaborazione con i big players in ottica di Open Innovation, in forza di una proposta di valore del tutto coerente con gli obiettivi strategici regionali e aderente alle traiettorie tecnologiche individuate dalla RIS3, a cominciare dalle opportunità che emergono nei quattro assi prioritari: Tecnologie marittime; Blue Biotecnologie; Tutela e valorizzazione dell'ambiente marino-costiero; Logistica, Sicurezza e Automazione nelle aree portuali.

## 1. Poli di innovazione, identificazione dei profili tipici e il contesto di operatività

I c.d. Poli di innovazione si definiscono quali aggregatori di imprese innovative: essi facilitano e rafforzano il dialogo tra aziende, università, centri di ricerca e players dell'innovazione col fine di far crescere economicamente un territorio. Si tratta altresì di un'organizzazione che favorisce il passaggio dalla fase di idea generation, la tipica scintilla imprenditoriale, a realtà produttiva in fase di startup. Il loro ruolo consiste nel guidare gli aspiranti imprenditori verso la costruzione del loro progetto attraverso un trasferimento continuo di competenze e mindset, all'interno di un luogo fisico ove fissare la propria sede, che funge da punto di incontro e contaminazione, allo scopo di massimizzare le economie di prossimità a vantaggio della crescita e al riparo dalle turbolenze del mercato.

I Poli di innovazione possono essere a scopo di lucro o no profit, pubblici o privati, generalisti o verticali. In particolare, attraverso la letteratura è possibile far riferimento a cinque principali tipologie:

- Business Innovation Center (pubblici): molto spesso a carattere nazionale, sotto forma di agenzia, hanno l'obiettivo di stimolare la nascita delle imprese in un certo ambito o territorio o comunque favorire la contaminazione; offrono di frequente percorsi d'impresa customizzati;
- Incubatori Universitari (pubblici): oltre a spazi e dotazioni tecniche, offrono anche consulenze e tirocini universitari;

- Corporate Private Incubator (privati): incubatori creati da una grande impresa che trae vantaggio dalla nascita di startup. Molto spesso sono verticali su una specifica industry;
- Independent Private Incubator (privati): a metà tra acceleratori e imprenditori, in realtà intervengono sulla startup non appena la fase di incubazione è conclusa.
- Hub tecnologici: aggregatori di imprese innovative, facilitano e rafforzano il dialogo tra aziende, università e centri di ricerca col fine di far crescere economicamente un territorio.

In considerazione del posizionamento strategico che il Blue Hub si propone di assumere, si è ritenuto opportuno fare ricorso ad una tipologia di struttura che ricalchi le modalità di un Hub tecnologico.

Il concetto di “Hub tecnologico”, è per certi versi simile a quello di “incubatore” ma con un impatto che tende ad andare oltre la crescita della singola impresa e con obiettivi di lungo periodo che riguardano l’intera economia territoriale e relazionale. Ricomprendono infatti, all’interno della loro offerta, servizi non solo di consulenza manageriale ma anche laboratori per sperimentazioni, testing e prototipazione, tutela della proprietà intellettuale, digitalizzazione e internazionalizzazione. Agevolano inoltre il link con i big player in ottica di Open Innovation aprendo a nuovi scenari di mercato e sono alla continua ricerca e applicazione del concetto di scalabilità del business con l’intento di creare quelli che oggi si definiscono “Unicorni”.

Blue Hub, così inteso, si sviluppa all’interno di un contesto territoriale fortemente incline verso quelle che sono le principali aree di sviluppo che ci si propone di promuovere. Nasce sul territorio a ovest del capoluogo

partenopeo. In particolare, il territorio flegreo rappresenta un'area di grande potenziale in termini di sviluppo economico, già in passato protagonista di forme di dinamismo imprenditoriale di forte impatto e caratterizzato da una incisiva vocazione industriale. Con lo stesso paradigma, in conformità a un principio di attualizzazione coerente con l'epoca, si punta alla creazione di un sistema di conoscenze che porti a fattor comune la valorizzazione degli enormi "serbatoi di sapere" - quali le scuole, le università, i centri di ricerca e le tante realtà di eccellenza presenti sul territorio regionale - uniti ad un valido presidio del mondo della ricerca e della formazione in ambito blu con centri come la Stazione Zoologica Anton Dohrn e Cluster BIG - Blue Italian Growth: soggetto di aggregazione e ricerca sulle principali traiettorie di sviluppo sul tema della blue economy.

### 1.1 Blue Hub, tratti peculiari e principali servizi offerti

In coerenza con la caratura e l'esperienza dei soggetti appena citati è possibile identificare come principale obiettivo quello di realizzare un Hub di innovazione, fisico e permanente, a sostegno della creazione di startup e piccole e medie imprese operanti nel campo della "Blue Economy": il focus sarà sulle tecnologie innovative sostenibili, tramite la costruzione di un sistema di offerta in linea con le attuali e prospettive richieste del comparto. Ci si riferisce quindi ad un polo che si candida ad essere punto di riferimento dell'intero settore, in grado di alimentare il potenziale imprenditoriale, in cui si possa realizzare la concreta fusione tra propensione imprenditoriale e ricerca con una progressione evolutiva geometrica del settore in termini di crescita e innovazione. L'obiettivo sarà quello di rafforzare la managerialità attraverso la promozione del link

continuo con le istituzioni, con il mondo della ricerca, della finanza, favorendo la creazione di costanti conoscenza con i big players, attraverso continue sfide che rimandino a nuovi mercati a vantaggio dello scale up d'impresa, in una proposta di valore del tutto coerente con gli obiettivi strategici, regionali e nazionali, e soprattutto in conformità con le principali traiettorie individuate dalla RIS3.

Lo scopo è quindi quello di creare un modello perfettamente rispondente, in ottica di visual thinking, al fabbisogno del settore, all'interno di un ambiente creativo, in cui è possibile sfruttare connessioni ed economie di prossimità grazie alla presenza costante di una molteplicità di soggetti dal forte appeal strategico. Il tutto è organizzato all'interno di spazi concepiti con una visione dimensionale "open source" secondo i più elevati standard scientifici, in collaborazione con Università e Centri di Ricerca sulle tecnologie innovative e sulla tutela dell'ecosistema marino a continua promozione del co-design e della contaminazione.

In un'ottica di questo tipo, poter operare all'interno di un Hub in una configurazione di Co-working rappresenta per una Startup un'importante opportunità di condivisione. Vuol dire, cioè, compiere i primi passi verso la validazione dell'idea e la definizione di una roadmap vincente.

I programmi predisposti dall'Hub prevedono diversi strumenti a sostegno delle startup, tutti volti a garantire e promuovere la crescita dell'ecosistema. Nel dettaglio:

- **Spazi e servizi:** Fondazione IDIS-Città della Scienza mette a disposizione di imprese, startup, potenziali imprenditori, professionisti e creativi, postazioni di lavoro in uno spazio comune (coworking) e servizi logistici avanzati per lavorare con la massima

flessibilità, condividere strumenti di lavoro, idee, esperienze, know-how, progetti, creando sinergie, contaminazioni e collaborazioni. In particolare, la Fondazione mette a disposizione un'area Co-Working, collocata in Via Coroglio 104, 80124 Napoli, così composta:

- Ingresso con Area Reception ed Area d'attesa;
- Due aree distinte dedicate ai Servizi rispettivamente maschili e femminili;
- Un'Area relax;
- N°4 Sale organizzate complessivamente in n°14 postazioni, ciascuna arredata di scrivania, seduta da lavoro, computer, collegamento ad internet, collegamento alla stampante, cassettera, lampada da tavolo, posto nominativo in armadietto esterno, servizio di telefonia ricevente;
- N° 2 sale riunioni su prenotazione
- N° 2 Terrazzi esterni arredati;
- N° 1 Posto auto in parcheggio interno con formula agevolata.

Il servizio, nello specifico, prevede l'assegnazione di una postazione di lavoro dedicata in open space con la possibilità di usufruire di una serie di facilities (reception, ricezione posta e corrieri, utilizzo sale riunioni attrezzate, prima accoglienza e vigilanza), rappresentando una soluzione flessibile in termini di tempo e di costo.

- **Networking:** Accesso al vasto e qualificato sistema di relazioni di Fondazione IDIS - Città della Scienza con grandi imprese e PMI, cluster e distretti tecnologici, fondi di venture capital, Università e Centri di

Ricerca, Istituzioni Pubbliche e Private d'eccellenza, Ordini Professionali in un contesto nazionale ed internazionale;

- **Matching:** individuazione di opportunità in fit con le startup dell'Hub attraverso accesso a nuova finanza nella negoziazione con gli investitori, Banche, Venture Capital e campagne di crowdfunding, supporto in operazioni di Open Innovation con Big Player;
- **Informazione:** trasferimento di contenuti profilati (call, bandi, opportunità di finanziamenti in target con le imprese di riferimento) per il tramite di strumenti di comunicazione privilegiati quali, ad esempio, Newsletter settimanale; canali social e reportistica dedicata con cadenza settimanale; sessioni di lavoro ad hoc con soggetti come Investitori, Business Angeles, Banche, Ventures Capital, piattaforme di crowdfunding;
- **Trasferimento manageriale:** percorsi mirati di accrescimento delle potenzialità individuali (Leadership; Problem Solving; Attitudine al cambiamento; Engamement e motivazione; Time management; Pensiero critico) di quelle relazionali (People Management; Negoziazione e gestione del conflitto; Teamworking, Comunicazione efficace; Capacità di delega) e di quelle strategiche (Agile management; Performance management; Pianificazione strategica; Promozione della Diversity&Inclusion);
- **Supporto alla Tutela e Valorizzazione della Proprietà Intellettuale:** Servizi offerti da professionisti esperti in diritto della proprietà intellettuale che aiutano le aziende a proteggere e monetizzare i loro asset intellettuali, come brevetti, marchi, diritti d'autore e segreti commerciali.

## 1.2 Attuale configurazione dell'ecosistema innovativo

Il panorama dell'Innovazione in Italia, negli ultimi anni, ha attraversato una fase di fortissimo sviluppo.

Le startup, così come gli incubatori e gli hub, in forza del Decreto Crescita 2.0, possono essere ricomprese nell'ambito di un regime di favore *ad hoc* quando queste godono di specifici requisiti. In particolare, possono ottenere lo status di Startup Innovativa le società di capitali costituite da meno di cinque anni, con fatturato annuo inferiore a cinque milioni di euro, non quotate e che rispettino indicatori di performance relativi all'innovazione tecnologica, al team e alla gestione aziendale così come previsto dalla normativa nazionale. Attualmente le startup innovative presenti sul territorio italiano, regolarmente iscritte nella sezione speciale della Camera di Commercio, sono pari a **12.871** (Tabella 1).

	1° trim 2024	2° trim 2024	Variazioni in % 2° trim 2024 / 1° trim 2024
N. startup innovative	12.954	12.871	-0,64
N. nuove società di capitali	381.411	383.847	0,64
% startup innovative sul totale delle nuove società di capitali	3,40	3,35	n.d.
Capitale sociale totale dichiarato dalle startup innovative	1.135.086.250 €	1.145.638.287 €	0,93
Capitale sociale totale dichiarato dalle nuove società di capitali	21.942.641.169 €	19.569.372.359 €	-10,82

Tabella 1 – Cruscotto di Indicatori Statistici – Dati Nazionali – aggiornato al 1 Luglio 2024

L'ecosistema presenta una configurazione ricca di soggetti che si pongono come obiettivo principale quello di promuovere la creazione e lo sviluppo di startup attraverso contributi che ne soddisfano il fabbisogno a 360° nell'ambito del loro intero percorso di crescita.

In tal senso Campania NewSteel, nelle vesti di Incubatore Certificato ai sensi del Decreto Crescita 2.0, è in grado di operare sull'intero ciclo di vita delle

imprese innovative, a partire dalla fase di Idea Generation fino, in alcuni casi, alla collocazione del prodotto/servizio sui mercati internazionali, affiancando team, startup e imprese nel percorso di valorizzazione delle idee tecnologiche e di business, fornendo spazi innovativi, infrastrutture tecnologiche, servizi specialistici e relazioni qualificate.

## 2. Modello di funzionamento

Allo scopo di rendere perfettamente funzionante la struttura, a vantaggio del corretto svolgimento dei principali processi operativi, dovranno essere eseguite una serie di attività propedeutiche e preliminari, attraverso le quali poi costruire un modello idoneo a dotare il Soggetto Promotore di una visione d'insieme che consenta l'abilitazione dei principali servizi alla base della Mission proposta.

Affinché la scelta e la successiva attivazione di suddetti servizi sia coerente con l'ambito di attività del Blue Hub, sarà necessario in primis porre in essere un processo di analisi dell'ambiente circostante allo scopo di definire i principali caratteri del posizionamento e della strategia competitiva, nonché il sistema d'offerta e di erogazione dei servizi. In particolare, l'analisi in questione sarà incentrata ponendo il focus sull'intera filiera marina e marittima in modo tale da garantire coerenza, sia rispetto alle attività richiamate, che rispetto al target, inteso come progettualità da accogliere all'interno degli spazi.

Successivamente, sulla scorta delle assunzioni così elaborate, si procederà con la definizione di:

- Assetto organizzativo;
- Principali Strumenti e Servizi ausiliari a supporto dell'avvio e del Blue Hub.

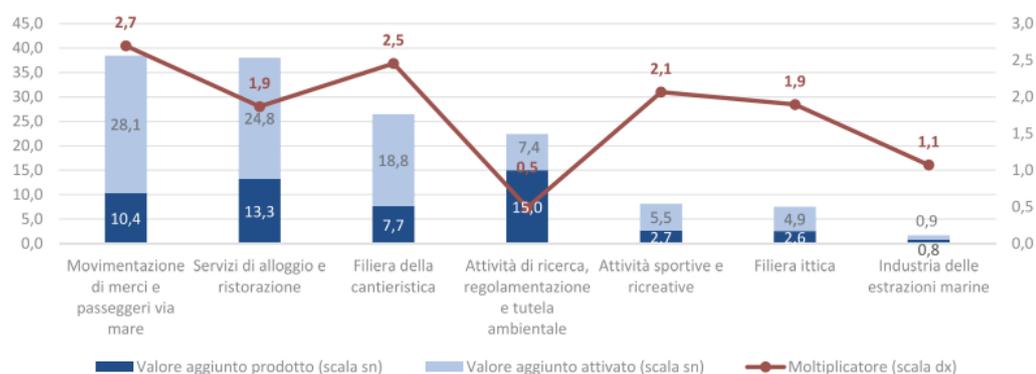
## 2.1 Analisi di scenario e focus sulla blue economy

In Italia la Blue Economy è fonte di un'importante forza di crescita economica. Infatti i territori costieri (circa 8.300 km in totale) direttamente affacciati sul mare, che fungono da attrattori per tutti quei comparti direttamente legati alle attività marittime, sono capaci di generare interdipendenze economiche con i territori più interni e quindi sono capaci di generare un effetto moltiplicatore su altri settori.

La conferma è data dal *"XI Rapporto sull'Economia del Mare"* con la rilevazione del valore aggiunto prodotto dall'economia del mare nel nostro paese e dalla definizione del fattore moltiplicatore.

Il nostro paese è terzo in Europa nella produzione di valore aggiunto nell'Economia Blu con 52.4 miliardi di euro.

Il settore a maggior effetto moltiplicatore è il quello della movimentazione delle merci e passeggeri via mare, a seguire il settore della filiera cantieristica, delle attività sportive e ricreative, dei servizi di alloggio e ristorazione, della filiera ittica, dell'industria delle estrazioni marine, della ricerca, regolamentazione e tutela ambientale.



\* Il moltiplicatore è espresso in euro attivati sul resto dell'economia per ogni euro prodotto, in termini di valore aggiunto.  
 Fonte: Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne – Unioncamere – OsserMare

Tabella 2 – XI Rapporto sull'Economia del Mare

Di particolare interesse è il contributo del Mezzogiorno alla formazione del valore aggiunto di cui all'analisi, seguito dal Centro, dal Nord Ovest e infine dal Nord-Est.

Nella tabella seguente, si illustra il valore aggiunto prodotto per area geografica e infatti si rileva come le Regioni del Mezzogiorno realizzino l'11,2% di incidenza sul totale della filiera del mare.



Tabella 3 – XI Rapporto sull'Economia del Mare

Un'analisi puntuale a livello regionale è stata condotta dalla Fondazione IDIS. Lo studio conferma che il 3,9% del tessuto produttivo campano afferisce alla filiera del mare, il 3% più della media nazionale; anche se è

superata dalle altre regioni del Sud (Sardegna, Calabria, Sicilia). Tale gap rappresenta la strada che la regione Campania può e deve fare nello sviluppo della filiera.

In tal senso è interessante avere una mappatura dei potenziali stakeholder italiani che attualmente insistono sulla tematica. Questi, aggregandosi in Distretti e cluster, intendono raggiungere una massa critica tale da poter avere un impatto locale sui territori di riferimento.

I principali trovano sede nelle Regioni la cui tradizionale vocazione si esprime nelle attività connesse al mare: in Friuli, in Liguria, Venezia Giulia, in Sicilia e in Campania.

Inoltre, la Regione Campania si posiziona terza nel rating dell'indice sintetico di intensità delle attività marittime; tale indice è costruito a partire da indicatori appartenenti a 5 aree: flotta armatoriale, portualità e trasporti marittimi, cantieristica, diporto e pesca. Un indice di 110,5, che conferma la vocazione marittima della regione in ambito manifatturiero e terziario, ma anche istituzionale.

La regione, infatti, si caratterizza per un'importantissima presenza nel settore armatoriale, con operatori che controllano quote rilevanti delle flotte per il trasporto passeggeri e merci.

D'altro canto, essa è terza dopo il Veneto e la Liguria nell'indice di portualità e trasporto marittimo.

Nel 2019 il sistema regionale ha movimentato 32,9 milioni di tonnellate di merci complessivamente con una crescita del 7,7% rispetto ai tre anni precedenti. Nel settore del trasporto passeggeri, invece, ha registrato +9,5%.

Inoltre, si posiziona 5° nell'attività cantieristica e 7° nel diportismo.

La Campania ha dimostrato e continua a dimostrare di possedere una forte competitività in tutte le attività legate all'economia del mare, ma si può aggiungere che le caratteristiche geografiche e culturali del territorio campano fanno sì che esistano grandi potenzialità per la Blue Growth regionale.

Nel documento dell'ultimo aggiornamento relativo alle politiche della RIS3 nell'ambito della Blue Growth si legge *“La regione Campania, al centro del Mediterraneo, è da millenni crocevia di flussi di diversa natura e forma. Con la sua fascia costiera che comprende attrazioni turistiche di livello internazionale, una vocazione produttiva nella cantieristica, due porti industriali di primario livello, una moltitudine di porti pescherecci, oltre che un sistema della ricerca e dell'innovazione di primario livello, la Campania è “naturalmente” uno dei poli più importanti del Paese per la filiera del mare”*. Infatti, il documento guida della RIS3 traduce tale vocazione in politiche strategiche regionali e in azioni specifiche da implementare per il raggiungimento degli obiettivi capaci di legare la ricerca e l'innovazione allo sviluppo economico e sociale della Regione Campania.

## 2.2 Assetto organizzativo

La configurazione dei profili e delle onerosità delle risorse umane da vagliare e acquisire rappresenta il momento iniziale nella predisposizione del modello di funzionamento.

Si prevede quindi la definizione dei seguenti profili professionali:

- Un **Responsabile Operativo e Tutor**, responsabile del management dell'Hub che ne indirizzi le traiettorie strategiche, la gestione delle

- commesse, i contatti con i Partner e coordini le operazioni di supporto e affiancamento alle Startup;
- Un **Referente Amministrativo e della Logistica**, incaricato della gestione delle attività di reception e contrattualistica, della supervisione, dell'organizzazione e della coordinazione dei servizi amministrativi, contabili e finanziari del polo;
  - Un **Addetto alla Comunicazione**, che coordinerà le attività di promozione e informazione del network attraverso i canali di comunicazione più diffusi. La risorsa dovrà essere in possesso di nozioni di base legate alla creazione e gestione d'impresa e dimestichezza con i Tools comunicativi più diffusi.

L'organizzazione così proposta rappresenta una configurazione "*a regime*" che in un primo momento farà ricorso ad un numero minore di Risorse, allo scopo di rendere la struttura maggiormente efficiente, facendo capo alle managerialità messe a disposizione da Fondazione IDIS.

La struttura organizzativa sarà inoltre affiancata da un pool di risorse tecniche esterne, di cui il Blue Hub si avvarrà per l'erogazione di servizi specialistici in modalità "on-demand".

### 2.3 Servizi ausiliari per l'avvio e il supporto alla gestione dell'Hub

Si prevede la configurazione una serie di servizi (logistici e specialistici) e tools per il corretto funzionamento dell'Hub, specificati nei punti a seguire.

### 2.3.1 Servizi logistici e tools di funzionamento

Questa tipologia di servizi si riferisce alla struttura fisica e alle caratteristiche logistiche del Coworking, nonché agli strumenti da predisporre per assicurare il corretto avviamento e funzionamento del Blue Hub. In particolare, per ciò che concerne i servizi di natura logistica, si prevede:

- **Assegnazione di una postazione di lavoro dedicata in uno spazio di coworking**, ciascuna arredata di scrivania, seduta da lavoro, computer, collegamento ad internet, collegamento alla stampante, cassettera, lampada da tavolo, posto nominativo in armadietto esterno, servizio di telefonia ricevente; climatizzazione;
- possibilità di usufruire dell'**Area destinata all'Accoglienza, con Reception e Sala d'attesa**
- possibilità di usufruire di **due sale riunioni** attrezzate;
- possibilità di usufruire di **una sala relax**;
- servizio di prima **accoglienza, vigilanza**;
- **ricezione posta** e corrieri;
- **pulizia** spazi comuni;
- **linea telefonica** interna ricevente;
- **sorveglianza notturna**;
- possibilità di usufruire di **terrazzi esterni arredati**;
- **posto auto** nel parcheggio con formula agevolata;

In un'ottica di promozione a vantaggio dell'ecosistema, il Team dovrà operare attraverso una diffusa azione di **Screening** per individuare prima e

attrarre poi i migliori talenti e le risposte più efficaci rispetto ai bisogni espressi dal comparto marino e marittimo.

Pertanto, si passa alla produzione di una **call (bando)** per la selezione di progettualità da insediare e le relative schede tecniche di candidatura in cui si descrive l'opportunità che risiede all'interno del complesso di collaborazioni di possibile attivazione in sinergia con l'Hub e il suo network. In particolare, la struttura dei documenti sarà così predisposta:

1. ***Call finalizzata alla partecipazione al Blue Hub*** (Allegato 1).

In cui saranno specificate, attraverso articoli numerati, tali macroaree:

- Premessa e Finalità del bando;
- Destinatari del bando e settore di interesse;
- Fasi di sviluppo del percorso e servizi offerti dall'Hub;
- Modalità di partecipazione;
- Criteri e modalità di valutazione delle domande;
- Obblighi dei soggetti ammessi all'Hub;
- Confidenzialità e Proprietà Intellettuale;
- Informazioni su bando e Foro competente.

2. ***Schede sinottiche di applicazione contenenti:***

- Domanda di Coworking (Allegato 2);
- Business plan descrittivo (Allegato 3) e numerico (Allegato 4).

2.3.2 Servizi di business development e formazione manageriale

L'ingresso all'interno del Blue Hub prevederà l'erogazione di una serie di servizi per tutte le startup e PMI, a prescindere dal progetto – che dovrà

sempre e comunque essere legato al focus della blue economy - e dalla fase di sviluppo della stessa. In particolare, si prevede:

- **Check-up aziendale:** finalizzato ad acquisire informazioni utili a rilevare i punti di forza/debolezza dell'azienda e a identificare interventi finalizzati al miglioramento delle performance aziendali e identificazione interventi mirati;
- **Mentoring:** affiancamento personalizzato nelle principali aree della gestione aziendale, attraverso incontri periodici, a frequenza variabile, in funzione del livello di sviluppo del business e delle necessità/richieste espresse dalle imprese, finalizzati a supportare il team imprenditoriale nel lancio e nello sviluppo dell'idea di impresa. L'affiancamento è strutturato in modo da coprire tutti gli elementi cruciali per il lancio di un'impresa di successo e i principali aspetti della buona gestione aziendale;
- **Supporto all'accesso a strumenti di finanza** ordinaria, agevolata, innovativa e di rischio;
- **Networking:** inserimento delle startup in un sistema di reti e relazioni con il mondo della cultura, della ricerca, dell'innovazione, della finanza e dell'impresa a livello regionale, nazionale ed internazionale, per favorire la creazione di partnership e opportunità di business;
- **Promozione e comunicazione:** tesa a rappresentare e a valorizzare il sistema di imprese, le tecnologie e le competenze presenti nell'Hub attraverso i canali, gli strumenti e gli eventi: rapporto con la stampa e con i media, strumenti web e social, coinvolgimento delle startup negli eventi di rilevanza locale e nazionale;

- **Formazione imprenditoriale:** Seminari e incontri organizzati in collaborazione con le università, centri di ricerca, associazioni e scuole.

Inoltre è prevista una serie di servizi informativi, di orientamento e affiancamento:

- **Newsletter settimanale:** informazione su bandi, opportunità e documentazione normativa e settoriale; orientamento per verificare l'interesse e la possibilità per le imprese di cogliere le opportunità segnalate; definizione del supporto necessario per agevolarle;
- **Incontri di networking:** incontri periodici di scambio di informazioni, aggiornamenti, approfondimenti, incontri con testimonial di successo provenienti dal mondo delle imprese e attori istituzionali.

### 2.3.3 Servizi specialistici

Il sistema di offerta comprenderà una serie di servizi specialistici erogati in modalità "on-demand"; infatti i fruitori potranno richiedere una o più prestazioni in qualsiasi momento. Di seguito l'elencazione dei servizi specialistici oggetto dell'offerta dell'Hub:

**Finanza agevolata.** Si riferisce a forme di finanziamento a condizioni favorevoli per supportare progetti o attività di interesse pubblico o per favorire lo sviluppo economico in determinate regioni o settori. Queste forme di finanziamento possono provenire da fonti pubbliche o private e possono includere incentivi fiscali, prestiti a tassi di interesse più bassi o garanzie finanziarie. L'obiettivo è di aiutare le imprese e le organizzazioni a realizzare progetti che altrimenti potrebbero non essere sostenibili dal

punto di vista finanziario. In particolare, saranno offerte consulenze riguardanti, ad esempio:

- Contributi in conto capitale: si tratta in genere di elargizioni in denaro a fondo perduto da parte di enti pubblici o privati, cioè per essi non è prevista la restituzione del capitale o il pagamento di interessi;
- Prestiti a tassi di interesse agevolati: offerti da istituti di credito o da organizzazioni governative per supportare progetti che hanno un impatto positivo sull'economia o sulla comunità. Una delle misure più utilizzate dalle startup innovative per ricevere finanziamenti che ricadono in tale ambito è lo “*Smart&Start*” di Invitalia;
- Incentivi fiscali: offerti da governi per incoraggiare lo sviluppo economico in determinate regioni o settori come, ad esempio, esenzioni fiscali per le imprese che investono in progetti eco-sostenibili;
- Garanzie finanziarie: offerti da organizzazioni governative per garantire prestiti per progetti che potrebbero non essere considerati finanziariamente sostenibili dalle istituzioni finanziarie;
- Fondi europei: offerto dall'Unione Europea per sostenere progetti che contribuiscono allo sviluppo economico e sociale dell'UE.

L'esperto designato fornirà una prima consulenza per determinare con chiarezza la misura di finanza agevolata da richiedere attraverso un assessment che analizzi i needs principali dell'impresa fruitrice. Definito tale aspetto, si passerà alla fase operativa, cioè si applicherà per

richiedere la misura di finanziamento selezionata, predisponendo e collazionando la documentazione specifica richiesta dall'ente erogatore.

**Finanza straordinaria.** Il servizio si sostanzia nell'individuazione delle opportunità di finanziamento più adatte alle imprese fruitrici e nella negoziazione dei termini dell'investimento con le società specializzate nell'apporto di capitale di rischio. Nello specifico, c'è una prima fase di assessment e di assorbimento dei needs che risulta essere un momento fondamentale per le intenzioni strategiche future dell'azienda, poiché ogni potenziale partner finanziario pone la centralità del proprio focus su aspetti diversi del business. La scelta di affidarsi ad un intermediario finanziario deve tenere conto di tutti i *"key factors"* rilevanti per l'impresa, in modo tale da valorizzare al massimo le possibilità di scalabilità del business, cioè di ottimizzare la sua capacità di crescere ed espandersi in modo efficiente e sostenibile, aumentando i margini di profitto.

Una volta delineato l'intento strategico da perseguire, il consulente selezionato dall'Hub avrà il compito di facilitare la negoziazione tra la startup/PMI e il soggetto erogatore di capitale, garantendo che entrambe le parti comprendano chiaramente i termini dell'accordo. Inoltre, il consulente fornirà supporto nella preparazione di una presentazione convincente per i finanziatori, fornendo consigli sul modo migliore per valutare la propria azienda e su come presentare i propri piani di business e proiezioni finanziarie.

Infine, il consulente potrà fornire supporto alla startup/PMI nella fase di due diligence, il processo attraverso il quale il finanziatore valuta la solidità e la fattibilità della proposta dell'impresa. Questo processo può includere

la valutazione del team di gestione, dei prodotti e dei servizi, del mercato target e della concorrenza.

L'ingresso di capitale di partner finanziari apre la porta in modo determinante alla condivisione di expertise, sinergie, relazioni, alla crescita manageriale, senza considerare il consistente contributo che nuove risorse, umane e tecnologiche, possono dare alla realizzazione di una strategia formalizzata in un business plan condiviso.

Questa forma di finanziamento è particolarmente utile per le imprese in fase di sviluppo che hanno bisogno di risorse monetarie per crescere, nonché per i progetti innovativi che richiedono un importo più elevato rispetto a quello disponibile dai tradizionali canali di finanziamento.

**Assistenza legale e tutela proprietà intellettuale.** Servizi offerti da professionisti esperti in diritto della proprietà intellettuale che aiutano le aziende a proteggere e monetizzare i loro asset intellettuali, come brevetti, marchi, diritti d'autore e segreti commerciali. Questi servizi possono includere ad esempio:

- Registrazione di brevetti e marchi: assistenza nella preparazione e nella presentazione di domande di brevetto e assistenza alla registrazione del marchio a livello nazionale e internazionale;
- Valutazione e salvaguardia della proprietà intellettuale: assessment della proprietà intellettuale esistente per determinare il valore commerciale e il potenziale di monetizzazione e le azioni volte alla difesa degli asset;

- Licensing e collaborazioni: assistenza nella negoziazione e nella stipula di accordi di licenza e di collaborazione per la commercializzazione dei beni intellettuali.

Tutti i servizi specialistici appena descritti verranno erogati da consulenti esterni appartenenti al network dell'Hub.

### 3. Flusso Operativo - Scansione Temporale

I tempi e le fasi di realizzazione dell'Hub dovranno essere stimati secondo un cronoprogramma ben definito che tenga conto di tutte le attività consequenziali, delle *milestones* e traguardi che devono essere raggiunti, affinché il polo possa essere realmente funzionante.

Pertanto, è opportuno stabilire una scansione temporale ben definita delle attività, dei servizi e degli strumenti di cui bisogna dotarsi.

Il primo step è rappresentato da incontri di allineamento preliminari (n°2) tra Campania NewSteel e Fondazione IDIS-Città della Scienza, collocati l'uno nella quarta settimana di Giugno; l'altro nella seconda settimana di Luglio. La natura di tali incontri sarà volta a definire al meglio tempistiche, attività, modalità e spazi afferenti alla commessa.

Successivamente, la consegna della commessa e il relativo Kickoff, sanciranno l'avvio del progetto.

Dopodiché, inizierà la fase di animazione e disseminazione. Infatti, sarà pubblicata la call per la selezione delle progettualità da integrare all'interno dell'Hub (allegato del presente documento) e attivare i meccanismi di

animazione, comunicazione e pubblicizzazione del bando, presso centri nevralgici dell'innovazione e della formazione quali, ad esempio Università, Centri di Ricerca, Poli di Innovazione, Incubatori, Acceleratori, tali da attirare le migliori idee imprenditoriali in ambito blue economy. Nella fattispecie, si delineano incontri di disseminazione erogati mediante il supporto tecnico di Campania NewSteel presso i nuclei sopramenzionati: tali forme di animazione saranno volti alla promozione della call, alla diramazione di informazioni sulla stessa, sulle modalità di candidatura e di funzionamento dell'Hub; allo scouting e alla raccolta di adesioni di idee imprenditoriali in linea con la mission del Blue Hub.

Si riportano di seguito a titolo esemplificativo alcune ipotesi gli eventi di Disseminazione e Animazione che potranno essere svolti con la seguente organizzazione e scansione temporale:

- Fine Settembre: Intervento in aula presso Università Federico II
- Inizio Ottobre: Intervento presso Campania NewSteel
- Fine Ottobre: Intervento presso Incubatore Partner verticale
- Inizio Novembre: Intervento presso CNR/ Stazione Zoologica Anton Dohrn

Contemporaneamente a queste attività, Fondazione IDIS – Città della Scienza, con lo scopo di promuovere la call per il Blue Hub, prenderà parte ai principali eventi legati al mondo della Blue Economy sul territorio locale e nazionale.

La call per il Blue Hub sarà attiva per un mese con un'eventuale proroga di 15 giorni nel caso in cui si ritenga necessario.

Contemporaneamente si avvierà il processo di valutazione delle candidature e la conseguente selezione delle startup/PMI che faranno il loro ingresso nell'Hub.

L'inizio delle attività è previsto nel momento in cui le prime imprese si saranno insediate fisicamente all'interno del polo di innovazione.

#### **4. Requisiti d'accesso e caratteristiche**

Il Blue Hub si focalizzerà esclusivamente sul settore della Blue Economy. Quest'ultimo, essendo fortemente trasversale in termini di tecnologie contemplate e presentando un ampio spettro di soluzioni integrabili al suo interno, avrà come conseguenza l'inevitabile coinvolgimento di un cluster di imprese fortemente eterogeneo. Tale elemento sarà tuttavia essenziale nell'innescare un circuito virtuoso che promuova la contaminazione a vantaggio di un costante interscambio di competenze e relazioni all'interno dell'ecosistema.

Il Blue Hub sarà infatti a tutti gli effetti player dell'innovazione nel contesto regionale e nazionale in grado di supportare, attraverso l'affiancamento e il supporto specifico, le imprese e le professionalità insediate, con un approccio fortemente orientato verso gli aspetti peculiari della blue economy ma con un focus specifico su tematiche di sviluppo imprenditoriale e creazione d'impresa, configurandosi quale ibrido e fondamentale punto di snodo tra il mondo dell'Industria, Professionisti e aspiranti imprenditori.

Per potervi accedere è sufficiente che il soggetto richiedente, o team, sia in possesso di un progetto o idea di innovazione tecnologica legato alle traiettorie della blue economy (economia marina e marittima).

Il periodo di permanenza, dunque di fruizione di tutti gli spazi e i servizi sopraindicati, erogati in modalità del tutto gratuita, è della durata di sei mesi.

Trascorso tale termine, Fondazione IDIS – Città della Scienza, si riserverà di operare una selezione dei progetti maggiormente in linea con i verticali strategici: alle imprese corrispondenti verrà dunque offerta l'opportunità di permanere ulteriormente nel co-working continuando ad usufruire dei medesimi spazi e servizi ad una formula finanziaria agevolata.

## 5. Allegati

*allegato 1* – Call4Ideas Blue Hub

*allegato 2* – Format modello domanda di coworking

*allegato 3* – Format modello Business Plan descrittivo

*allegato 4* – Format modello Business Plan numerico

*allegato 5* – Gantt attività Blue Hub