

brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi

Bugnion presenta il programma IP-UP per le startup innovative

In occasione della ricorrenza dei 50 anni di Bugnion, fondata nel 1968 e affermata tra le prime società in Europa per consulenza in proprietà industriale e intellettuale, l'azienda ha sviluppato un apposito programma per accompagnare le startup innovative italiane, sin dalle prime fasi di maggiore vulnerabilità, nel complesso processo di individuazione, protezione e valorizzazione della loro proprietà intellettuale.

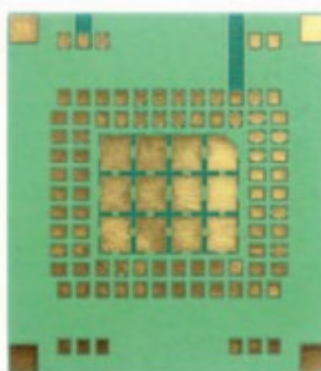
Il programma si rivolge alle startup italiane ad alto potenziale innovativo impegnate nello sviluppo e sfruttamento di nuovi prodotti, processi o servizi basati su tecnologia cutting-edge, e che vogliono rendere il loro business più appetibile per un investimento e pronto per il mercato globale. Nel presentare ufficialmente il programma IP-UP Renata Righetti, presidente di Bugnion SpA, ha dichiarato: "Oggi più che mai ci sentiamo vicini alle Startup italiane poiché rappresentano una concreta opportunità di crescita per l'intero ecosistema innovativo del nostro Paese, e vogliamo aiutarle a proteggere e valorizzare l'innovazione, le idee e il valore".

Bugnion, che può vantare una lunga esperienza nel mondo della proprietà intellettuale e delle startup – ad oggi sono più di 100 le startup innovative italiane assistite – con il nuovo programma IP-UP è in grado di offrire un supporto strategico nell'identificazione, gestione e valorizzazione del potenziale di proprietà intellettuale presente nel business model delle startup, attraverso una suite completa di servizi professionali sviluppata ad hoc al fine di soddisfare le specifiche necessità di una startup.

Marco Limido, direttore generale di Bugnion SpA e ispiratore del programma IP-UP, sottolinea come "tutte le Startup potenzialmente innovative si fondano su un valore costituito al 90% da asset intangibili, come la Proprietà intellettuale, ma solo chi è in grado di riconoscerlo, proteggerlo e valorizzarlo è effettivamente in grado di rendere tale valore un vantaggio nella competizione globale. Inoltre, grazie ai servizi del programma IP-UP le Startup italiane potranno rendere il proprio business model più sicuro, affidabile e appetibile per un potenziale investitore".

Da EBV Elektronik la nuova versione di Heracles

EBV Elektronik annuncia di aver aggiunto alla sua offerta Heracles 224G, il primo modulo di telecomunicazione che combina la tecnologia a bassa potenza 4G e la connettività prepagata. Il nuovo dispositivo si rivolge a diverse applicazioni machine-to-machine (M2M) e Internet of Things (IoT) tra cui: allarmi, manutenzione remota, bici e auto sharing, gateway, illuminazione stradale, tracciamento esterno, contatori e lettura automatica dei contatori (AMR). Frank-Steffen Russ, director market segments di EBV Elektronik ha dichiarato: "La maggior parte delle applicazioni M2M esistenti si basa sulla connettività 2G o 3G. A causa dell'obsolescenza di tali reti, i nostri clienti dovranno aggiornare i loro dispositivi alla rete 4G. Il nostro Heracles 224G permetterà una transizione facile e fluida". Daniel Pires, manager EBV Elektronik ha concluso: "Con la nostra seconda generazione del prodotto Heracles, forniamo un modo semplice e molto conveniente per connettere un dispositivo al cloud. Il nuovo dispositivo Heracles consente da 2 a 4G con connettività prepagata per otto anni di utilizzo incluso il roaming in 33 Paesi europei". Heracles è un prodotto all-in-one che include connettività, scheda SIM e pacchetto di dati prepagati. Il modulo è disponibile esclusivamente attraverso il programma EBVchips. EBV Elektronik si occupa anche di attivare la connettività dei moduli per i clienti. Gli utenti possono implementare la propria idea di prodotto in modo economicamente vantaggioso e lanciare rapidamente i prodotti sul mercato senza dover impostare complessi processi di pagamento e monitoraggio.

**Rohm premia Avnet, R3Tec e Willow**

Avnet è stato nominato Distributore dell'Anno da Rohm, grazie ai risultati di crescita conseguiti nei ricavi negli ultimi due anni. Allo stesso tempo, R3Tec, specializzato in applicazioni di potenza, e Willow, attivo in applicazioni di sensori, sono stati nominati a loro volta "Distributore dell'anno" in Europa. Il premio onora le due società per la crescita dei loro ricavi negli ultimi due anni, la loro esperienza e l'aumento del supporto alle vendite in tutta Europa. Entrambe le aziende hanno dimostrato la propria capacità di identificare nuovi clienti e opportunità per Rohm Semiconductor nei rispettivi settori di competenza. Sono riusciti attraverso il loro supporto de-

dicato ai clienti a soddisfare le loro esigenze tecniche e commerciali. "Dopo un anno fantastico (2017) con Avnet in America ancora una volta siamo sulla buona strada per avere un altro anno da record", afferma Travis Moench, senior director distribution Americas di Rohm Semiconductor. "Apprezziamo tutti gli sforzi profusi per far crescere la nostra gamma di potenza in continua espansione." "Il time-to-market è un fattore cruciale per i nostri clienti durante la fase di progettazione e Rohm li supporta tramite distributori specializzati", spiega Oliver Edelmann, director Distribution Europe di Rohm Semiconductor. "Il cliente è al centro dell'attenzione e lo sviluppo di soluzioni basate sulla partnership con il cliente è una chiave essenziale per lo sviluppo futuro delle vendite e la soddisfazione del cliente." "I nostri distributori sono partner strategici e attivatori efficaci per aumentare la portata del cliente. Dobbiamo trarre vantaggio dalle loro esperienze, infrastrutture, relazioni e capacità di marketing per raggiungere il nostro obiettivo del 30% delle nostre entrate attraverso il canale di distribuzione", ha dichiarato Christian André, Presidente di Rohm Europe.