

# Inventare bottiglie La tenda da sole?

## Identica al vetro ma è pura plastica Regge allo stress della galleria del vento

L'ultimo gioiello di Pet Engineering: «Se non la proteggessimo ce la clonerebbero tutti»

La friulana Pratic, una «cappottina» copiata nel mondo e la svolta: 37 brevetti



**Fondatore**  
Moreno Barel,  
Ad della Pet  
Engineering di  
San  
Vendemiano,  
con la bottiglia  
di plastica che  
sembra vetro



**Fratelli**  
Edi e Dino  
Orioli, titolari  
della Partic di  
Fagagna  
(Udine), azienda  
specializzata  
nelle tende da  
sole



### L'evento al Bo

Nordest dei cervelli  
Imprenditori,  
manager e università  
messi a confronto

«Nordest dei cervelli» sarà anche il titolo di un evento pubblico di Corriere Imprese, in collaborazione con l'Università di Padova e Smart Unipd, in programma per dopodomani, mercoledì 15 alle ore 17, nell'aula Nieve del Palazzo del Bo. Di brevetti, ricerca applicata e impatto sulle performance delle aziende si parlerà con Mario Moretti Polegato, fondatore di Geox, Fabrizio Dughiero, prorettore del Bo per il trasferimento tecnologico, Roberto Santolamazza, direttore di tzi, Filippo Casarin, presidente di Expin. Introdurrà i lavori, moderati dal coordinatore editoriale di Corriere Imprese Alessandro Zuin, il professor Paolo Gubitta, docente di Organizzazione Aziendale dell'Università di Padova.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il gioiello di famiglia si chiama «1851», omaggio alla prima Esposizione universale di Londra, momento di svolta per l'industria planetaria. E in effetti lei, la «1851», vuole rappresentare una svolta nel settore del packaging: una «normale» bottiglia in plastica da 0,75 litri, o meglio nel classico Pet, però scolpita e lavorata in modo tale da sembrare perfettamente simile al vetro.

Gli esperti di mezzo mondo le hanno riservato numerosi premi. Gli uomini di marketing delle maggiori aziende di beverage sono rimasti affascinati. Il suo «papà», Moreno Barel, fondatore e Ad della Pet Engineering di San Vendemiano (Trevviso), sorride e va dritto al sodo: «Ovvio che se non ne avessimo protetto la forma a livello internazionale con un brevetto, avrebbero provato a copiarcela in ogni modo e da tutte le parti».

Chi ha detto che i brevetti sono solamente un costo? Che tanto i cinesi copiano lo stesso? Che al massimo è roba per giganti come Geox e Luxottica? Pet Engineering, 9 milioni di fatturato, filiali a Mosca e Shanghai per puntare con decisione ai mercati dell'Est europeo e del Far East, 46 dipendenti, 25 dei quali impegnati tra ricerca, ufficio tecnico e design, è l'esatta dimostrazione del contrario: la brevettazione e in generale la tutela della proprietà intellettuale sono opportunità straordinarie per tutti. Anzi, il Nordest delle piccole e medie imprese, da sempre fiero delle sue capacità di innovare, dovrebbe farne un cavallo di battaglia. Perché le idee, debitamente protette e valoriz-

zate, sono la base del successo aziendale.

«Oggi - spiega Barel - abbiamo in portafoglio due brevetti tecnici, uno per alleggerire la zona che si trova sotto il collo delle bottiglie e l'altro per rinforzare e stabilizzare il fondo, ai quali si affiancano oltre 50 registrazioni di disegni e modelli. Il percorso è presto detto: noi creiamo, proteggiamo la nostra invenzione e poi decidiamo se valorizzarla direttamente o cederla al migliore offerente. La brevettazione è un biglietto da visita sui mercati globali e nel contempo un volano per generare ricavi».

Chiaro e, almeno in apparenza, semplice. Peralto questa strategia è strettamente legata con l'evoluzione stessa della Pet Engineering, trasformatasi a poco a poco da semplice progettista di bottiglie in Pet in azienda capace di offrire un servizio completo, dalla ideazione del prodotto alla sua ingegnerizzazione e industrializzazione. «In concreto, andiamo dal design allo startup del contenitore sulla linea di imballaggio finale». I clienti, colossi come Pepsi Cola, Nestlé, Heineken, apprezzano. E sono disposti a spendere grosse cifre, pur di acquisire l'esclusiva su bottiglie originali, inconfondibili, in grado di identificare immediatamente un'acqua minerale, un succo di frutta, un tè. Insomma, Barel non ha dubbi: «I benefici di un brevetto superano di gran lunga i costi». Del resto, si sa: le (buone) idee a volte spuntano persino gratis, ma la loro utilizzazione va pagata, eccome.

S.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Una crescita continua che ha portato l'azienda dai 19,2 milioni di euro fatturati del 2013 a gli oltre 33 milioni previsti per il 2016. Il tutto realizzato con 170 dipendenti e per il 70% sul mercato italiano, nonostante la conclamata crisi dei consumi nazionali. Sono i numeri della Pratic di Fagagna (Udine), dei fratelli Dino ed Edi Orioli, attiva nel settore delle tende da sole.

Alla base del successo dell'impresa, fondata dal padre e dallo zio degli attuali proprietari nel 1960, c'è una concezione moderna e avanzata della gestione aziendale che si percepisce fin dall'arrivo in azienda, il cui stabile per la sua qualità funzionale ed estetica ha vinto la medaglia d'oro all'architettura della Triennale di Milano ed è stato inserito dal Mies van der Rohe Award tra i più significativi progetti d'Europa.

In una gestione che guarda all'impresa nel suo complesso, curando ogni aspetto dalla ricerca e sviluppo alla qualità, dall'attenzione alle risorse umane alla comunicazione, dal servizio pre e post vendita alla responsabilità sociale, una parte fondamentale è anche la cura alla tutela della proprietà intellettuale, con il deposito di brevetti e modelli che hanno permesso all'azienda friulana di avere una marcia in più rispetto alle principali concorrenti.

«Il primo brevetto - racconta Dino Orioli - lo depositò mio padre negli anni '70 e riguardava la tenda da sole a «cappottina», che fu una nostra invenzione e che, scaduto il brevetto, fu copiata in tutto il mondo. Da quella volta non abbiamo mai smesso di registrare brevetti e modelli. Negli ultimi 12

anni ne abbiamo depositati 37 (20 brevetti per invenzioni e 17 modelli estetici comuni) relativi a diversi aspetti tecnici dei prodotti, ma il punto fondamentale è che l'abitudine a brevettare trasmette a tutta l'azienda una mentalità positiva, nonché un modo di lavorare ordinato e organizzato».

In particolare Pratic, che si rivolge al mercato dei rivenditori, sta spopolando grazie alle sue «Pergole Bioclimatic», che sono coperte da ben sei brevetti, due dei quali particolarmente significativi che riguardano il sistema di scarico dell'acqua piovana e il sistema di regolazione dell'altezza della struttura. «Ai nostri brevetti - spiega Orioli - arriviamo investendo in ricerca per evitare di adottare soluzioni già create da altri, perché desideriamo utilizzare sempre soluzioni originali. Fondamentali sono, poi, sia gli investimenti in R&D e nei collaudi, per i quali siamo fra i pochi ad avere un centro dedicato, sia le collaborazioni continue con i fornitori dei macchinari (il primo produttore mondiale di macchine per il nostro settore ci fa testare in anteprima i suoi prodotti) e dei componenti (molte aziende di tessuti ce li mandano in prova prima di metterli in produzione). Tutto ciò ci ha portato a ottenere soluzioni tecniche esclusive e risultati unici che il mercato ci riconosce. Penso, ad esempio - conclude - al fatto che le nostre tende sono le uniche a essere testate nella galleria del vento o che le nostre pergole bioclimatiche sono, nel mondo, quelle con la maggiore resistenza certificata ai carichi di pioggia e neve».

C.T.P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I vantaggi fiscali

## Quei settecento pionieri che si sono candidati al Patent Box: 5 anni a tassazione dimezzata sui redditi da marchi e modelli

Solo la Lombardia supera il Veneto in fatto di domande di adesione al Patent Box. Secondo i dati pubblicati dall'Agenzia delle Entrate, la prima svetta con 1.240 richieste su 4.500 a livello nazionale; il secondo è a quota 706, dato superiore a quello dell'Emilia Romagna, che si attesta a 636 domande. Il risultato del Veneto è assai interessante, anche considerando la sostanziale differenza in termini di Pil con la Lombardia. E poi il Patent Box - regime opzionale che consente l'esclusione dalla tassazione di una quota del reddito derivante dall'utilizzo di opere dell'ingegno, da brevetti industriali o marchi

d'impresa, disegni e modelli, nonché da processi, formule e informazioni relativi a esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili - sembra studiato per imprese con spalle robuste. Almeno secondo Roberto Salin (nella foto), commercialista e partner di «Legalitax», noto studio legale e tributario con sede a Padova, Roma, Milano e Verona. «Nel caso di utilizzo diretto del bene immateriale - afferma - c'è una procedura di ruling, in sostanza un contraddittorio preventivo con l'Agenzia delle Entrate. I tempi non sono brevi e i conteggi non sono semplici. Alla fine, fanno

domanda per lo più aziende strutturate». Anche secondo le Entrate, la maggior parte delle adesioni proviene da imprese con un fatturato tra i 10 e i 50 milioni di euro; a livello nazionale, solo il 13% delle domande proviene da aziende con fatturati inferiori al milione. Il Patent Box, adottato in attuazione della legge di Stabilità, poi modificato dell'Investment Compact e infine convertito in legge con qualche modifica, ha un nobile fine: quello di incentivare il mantenimento dei beni immateriali in Italia, evitandone la ricollocazione all'estero. E anzi, l'idea è di riportare a casa quelli detenuti

altrove da imprese italiane. «Infatti, di per sé, il Patent Box è una norma positiva - continua Salin -. Comporta il dimezzamento (per cinque periodi di imposta) dell'aliquota ordinaria dal 24% al 12% sui redditi derivanti da utilizzo di marchi o brevetti. Anche se non è un'invenzione italiana: il regime si pone in continuità con modelli progressivamente introdotti da altri stati dell'Unione Europea ed è conforme a principi elaborati in ambito Ocse quanto a tassazione. Si poteva forse fare meglio, evitando la complicata procedura di ruling. In generale, occorrono competenze tributarie, fiscali e sulla proprietà



industriale che richiedono l'intervento di studi specializzati». Per saltare il ruling, però, una soluzione c'è. «Quella dell'utilizzo indiretto del bene immateriale - chiarisce il commercialista - con

la costituzione di una Ip Company (intellectual property company). Un gruppo di società può concentrare gli asset intangibili in una compagnia di tal genere, e ciò consente una più facile gestione delle disposizioni agevolative». Come andranno a finire tutte queste domande di adesione? «Lo sapremo fra qualche mese, ma gli esiti non sono immediatamente prevedibili. Siamo ancora in fase embrionale - continua Salin - e abbiamo messo le mani in cose complicate. Stiamo a vedere». Ma quali settori sono maggiormente interessati? «Qui in Veneto l'arredo e l'abbigliamento, che hanno marchi importanti, ma anche i terzisti con brevetti, nell'elettronica, nella chimica e nella metalmeccanica».

M.d.F.

© RIPRODUZIONE RISERVATA