

ERREQUADRO

Unlock the power of technical data

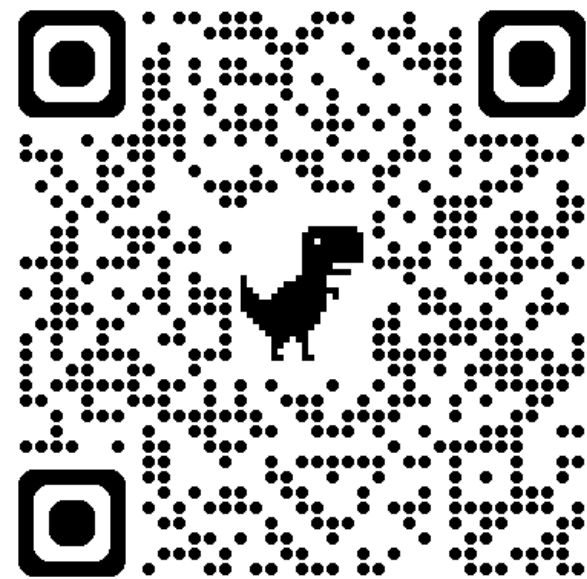
28 Gennaio 2026
CSMT, Brescia

ERRE QUADRO A COLPO D'OCCHIO

Azienda **deep tech** toscana, con oltre 25 collaboratori, specializzata nell'estrazione di **conoscenza strategica da documentazione tecnica e brevettuale**, grazie ad algoritmi proprietari che sfruttano la potenza dell'intelligenza artificiale.

Sedi:

- Italia, **Pisa**
- Italia, **Trento**
- Danimarca, **Copenhagen**



Visita il nostro sito!

La nostra visione

*Crediamo nel **valore tecnologico e strategico** racchiuso nella documentazione tecnica. Grazie ai nostri algoritmi di analisi del testo **sveliamo** la conoscenza nascosta al loro interno, trasformando i **dati tecnici** in **informazioni** strategiche accessibili a tutti.*

Il problema

C'è un enorme valore, sia strategico che economico, nascosto nei documenti tecnici. Tuttavia, senza gli **strumenti adeguati**:

1. PROCESSI LENTI > Perdita di tempo di personale qualificato

+

2. PERDITA DI INFORMAZIONI > rischio di errore legale/strategia/design

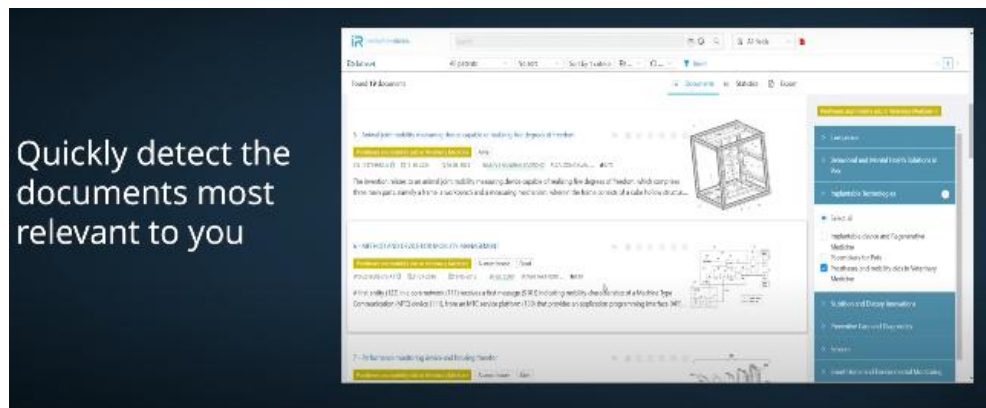
+

3. MANCANZA DI COMPETENZE > porta a nulla di fatto

= Mancanza di controllo sugli asset strategici



Le nostre soluzioni



INNOVATION REVEAL ®

Software modulare progettato per l'analisi di dati brevettuali— con l'obiettivo di rendere accessibili tutti e soli **i documenti rilevanti** e **facilitare il dialogo tra i reparti IP e R&D**, che spesso utilizzano linguaggi differenti.



IP INTELLIGENCE

Ricerche di Anteriorità, Freedom to Operate, Invalidità, Landscape Tecnologico, Crossover Tecnologico, Due Diligence

Cosa vedremo oggi

1. **Analisi brevettuali:** tipologie e finalità strategiche
2. **Storie di successo con la nostra tecnologia:**
 - ✓ Verifica di libertà di attuazione e brevettabilità
 - ✓ Innovazione di prodotto
 - ✓ Ricerca di soluzioni alternative in altri settori
 - ✓ Ricerca di nuovi clienti



ERREQUADRO

Unlock the power of technical data

Analisi brevettuali come guida per l'Innovazione

Storie di successo con la nostra tecnologia

28 Gennaio 2026

CSMT, Brescia

Capire, Analizzare, Innovare

Le analisi brevettuali hanno lo scopo di **estrarre informazioni chiave** dalla letteratura brevettuale, per comprendere lo stato dell'arte, i trend tecnologici, i principali player e le possibili soluzioni ancora inesplorate.



Le analisi brevettuali trasformano dati complessi in conoscenza, creando un ponte tra le informazioni tecniche e le strategie di business.

Diverse analisi, diversi scopi

Le analisi brevettuali possono variare notevolmente tra loro, sia per risultato finale, sia per approccio analitico e obiettivo strategico.

In generale, è possibile distinguere **due principali tipologie**:



IP Assessment



Strategic Insight

IP Assessment

Ricerche brevettuali mirate a verificare, nello stato dell'arte, **l'esistenza di documenti che descrivono o rivendicano** specifiche caratteristiche o funzionalità della soluzione in esame.

Domande chiave a cui rispondono:

- *Posso brevettare la mia idea? (Anteriorità)*
- *Posso commercializzare il mio prodotto o la mia invenzione? (Freedom to Operate)*
- *Posso invalidare il brevetto di altri? (Invalidità)*



Strategic Insight

Ricerche brevettuali finalizzate a raccogliere tutta la documentazione brevettuale relativa a un **determinato settore o dominio tecnologico** per «fotografarne» lo stato dell'arte.

Domande chiave a cui rispondono:

- *Cosa sta accadendo nel mio settore? Chi guida questa area tecnologica? Su cosa si stanno concentrando le attività di R&D dei miei competitor? (Landscape)*
- *Dove posso esportare la mia tecnologia? (Crossover)*



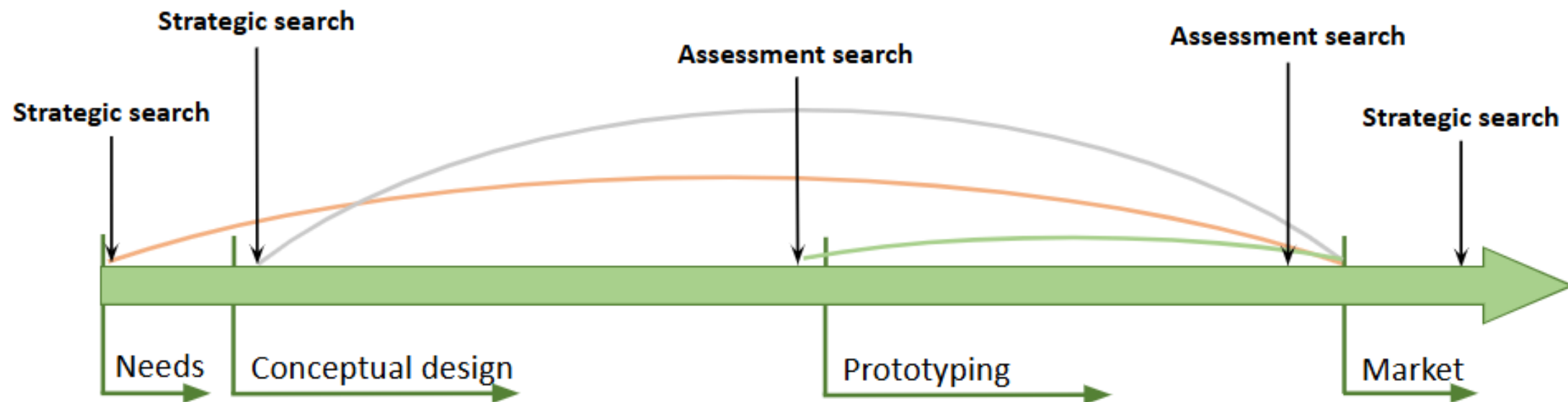
Un errore comune

*«Svolgo una ricerca brevettuale quando
ho sviluppato un nuovo prodotto,
processo o metodo e voglio depositare un
brevetto»*



In altre parole, le ricerche sono spesso fatte **prima della divulgazione**, ovvero prima dell'immissione sul mercato, di una fiera, del lancio sul sito web.

In verità...



Analisi Brevettuali

Un approccio differente



I dati brevettuali sono “complicati”

- Ci sono **160 milioni di brevetti**, oltre 3,5 milioni ogni anno
- I dati sono **incompleti, non puliti e con omissioni**
- Lo schema di classificazione **non è intuitivo**
- **Diverse normative legali** tra paesi, settori e nel tempo e **diverse lingue**



IBM
I.B.M.
International Business Machines
Interational Business Machines
IBM Corp.
IBM Corporation
IBM Coproration
Intelligent Business Machines
IBM Japan
...

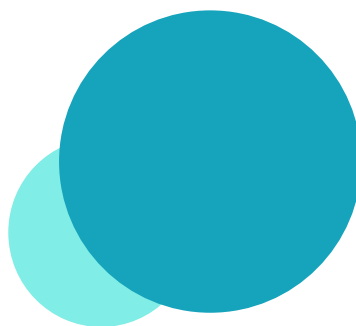
>180 variazioni!

Un approccio differente

Non basiamo le nostre soluzioni su **modelli statistici di AI**. I nostri algoritmi si fondano su regole di **Engineering Design**: analizzano il testo ricostruendo **l'innovazione secondo modelli fisici o ingegneristici**. Abbiamo sviluppato nel tempo **basi di conoscenza proprietarie di concetti tecnici**, con cui **alleniamo l'AI** a riconoscere **come funziona** una tecnologia e a quale scopo viene usata.



-94%
Del tempo



**x2 documenti
rilevanti**



>95%
accuratezza

CASI DI SUCCESSO



Verifica di libertà di attuazione e brevettabilità



Verifica di libertà di attuazione e brevettabilità

Premessa: Azienda cliente del settore «*Macchinari per Taglio Laser*», dopo visita in fiera del proprio settore ha notato in esposizione dai competitor tecnologie che loro stessi stavano già sviluppando e che vorrebbero immettere nel mercato.

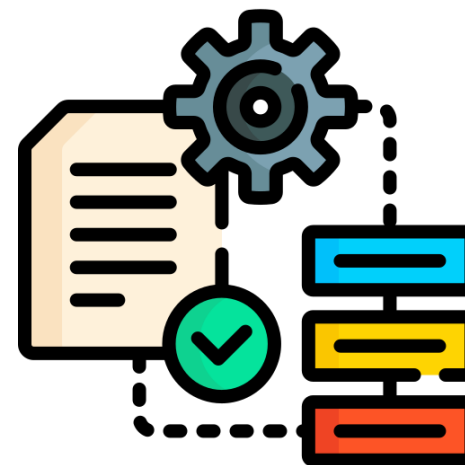
Richiesta a Erre Quadro: Il Cliente ha commissionato una ricerca di **Freedom to Operate** ad Erre Quadro, in modo da esaminare le soluzioni tecnologiche brevettate dal competitor di interesse e da altri competitor, per valutare strategie per aggirare le invenzioni già protette e garantire una produzione e commercializzazione senza rischi legali.



Verifica di libertà di attuazione e brevettabilità

Esito: Questo studio ha identificato **una configurazione dell'invenzione non coperta dai brevetti dei competitor**, indirizzando così efficacemente le attività di ricerca e sviluppo, in modo da modificare una caratteristica della propria invenzione.

Alla fine, non solo il Cliente **ha evitato rischi legali** ed economici, ma la tecnologia che è stata sviluppata **è stata poi brevettata**, a seguito di una ricerca di stato dell'arte.



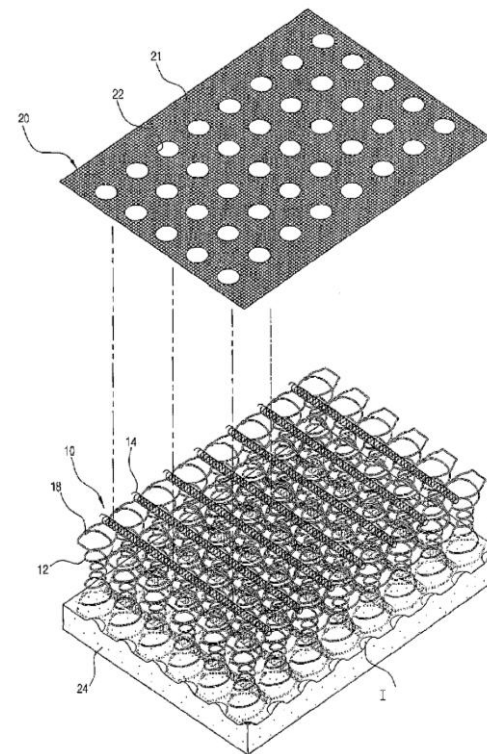
Innovazione di Prodotto



Innovazione di Prodotto

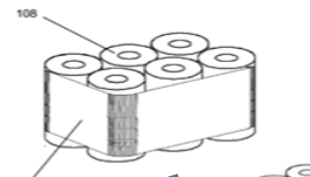
Premessa: Azienda cliente del settore «*Produzione e Commercializzazione di Materassi*» aveva necessità di rimanere competitiva sul mercato, differenziare i propri prodotti rispetto alla concorrenza, migliorare l'efficienza dei propri processi produttivi e rimanere al passo rispetto agli avanzamenti tecnologici di settore.

Richiesta a Erre Quadro: A seguito di una prima indagine, lo studio si è concentrato sui materassi in lattice, con l'obiettivo di individuare cluster tecnologici ad alto indice di innovatività legati alla produzione e all'utilizzo del lattice. L'analisi mirava a comprendere quali tecnologie risultassero più promettenti per l'innovazione di prodotto.



Innovazione di Prodotto

Esito: Lo studio ha identificato sette cluster tecnologici, ossia filoni di sviluppo dell'innovazione nel settore del lattice per materassi. Per ciascun cluster sono state condotte analisi statistiche finalizzate ad identificare i principali player e lo stato di maturità tecnologica, permettendo di distinguere i cluster più consolidati da quelli emergenti e di individuare le aree con maggior potenziale di crescita e sviluppo.



Il lavoro ha portato alla creazione di un nuovo prodotto, oggi tra i principali successi dell'azienda e **vincitore del premio "Prodotto dell'anno"**.

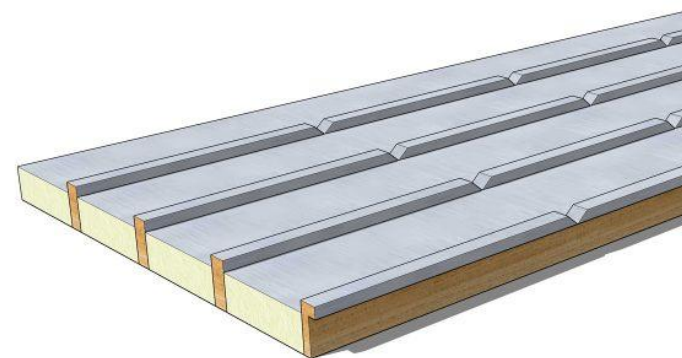
Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori



Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Premessa: Azienda cliente nel settore dei «*pannelli isolanti per l'edilizia*» mirava a migliorare le prestazioni dei propri prodotti, in particolare in termini di isolamento termico, resistenza strutturale e resistenza al fuoco. Poiché nel proprio settore non erano emerse soluzioni tecniche adeguate, l'azienda aveva la necessità di esplorare tecnologie sviluppate in ambiti diversi dal proprio.

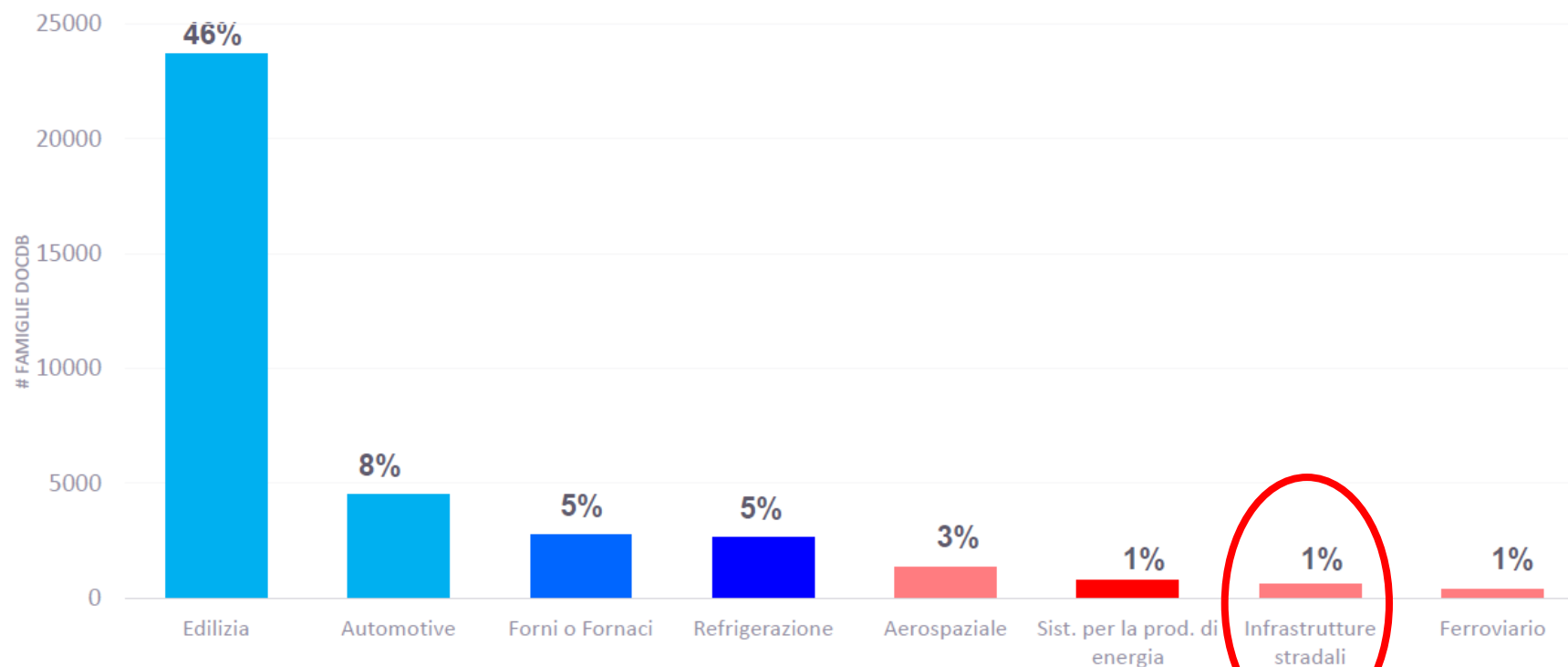
Richiesta a Erre Quadro: Individuare soluzioni tecnologiche innovative e potenzialmente applicabili al miglioramento dei pannelli isolanti, anche provenienti da settori differenti (ad esempio automotive o aerospaziale), così da ampliare il ventaglio di opzioni e metodologie disponibili per l'innovazione di prodotto.



Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Materiali per pannelli isolanti

Principali settori applicativi identificati

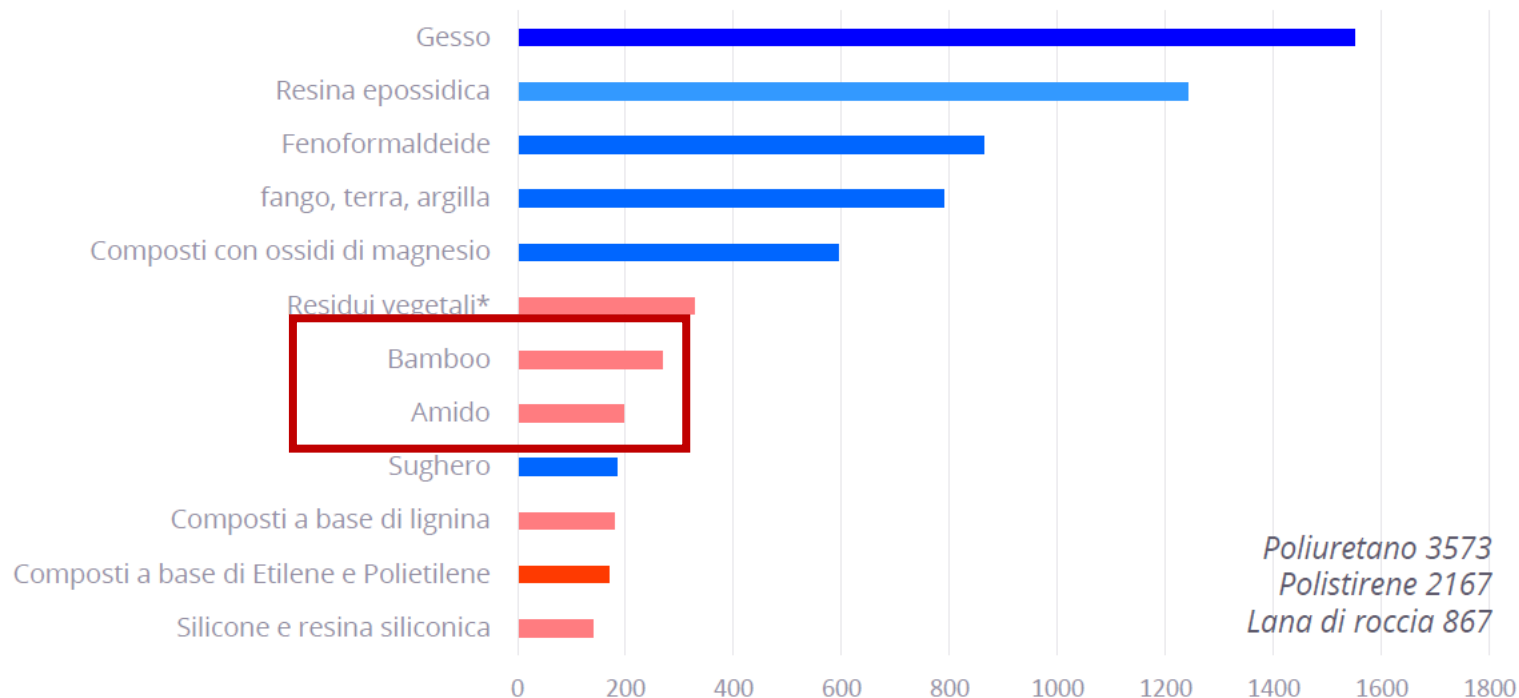


Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Dai diversi settori, sono stati individuati nuovi possibili materiali per i pannelli isolanti

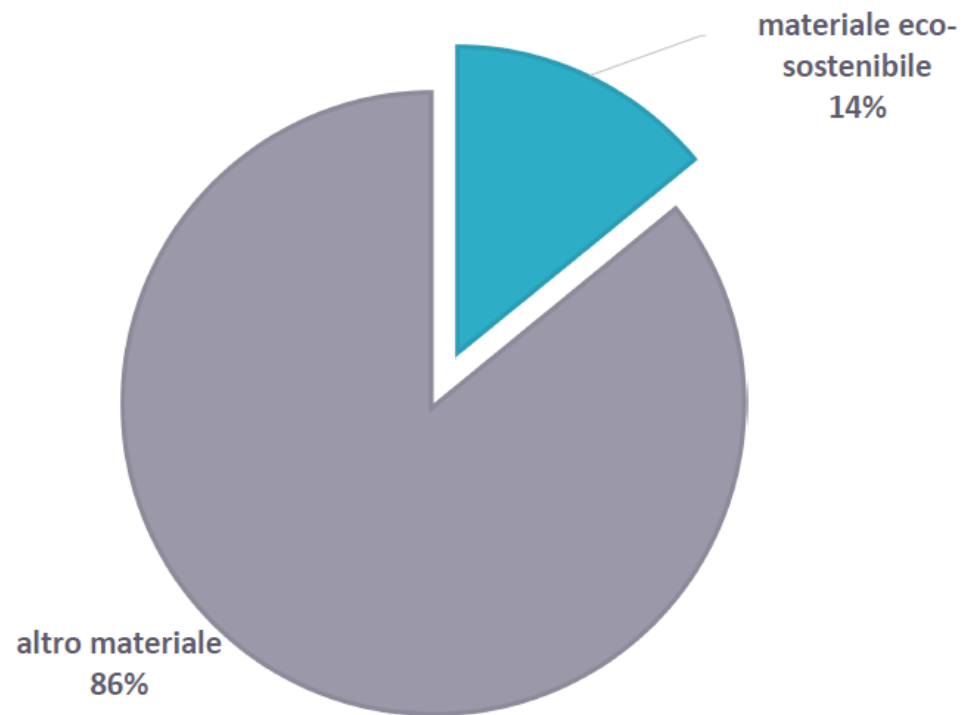
Materiali per pannelli isolanti

Materiali alternativi



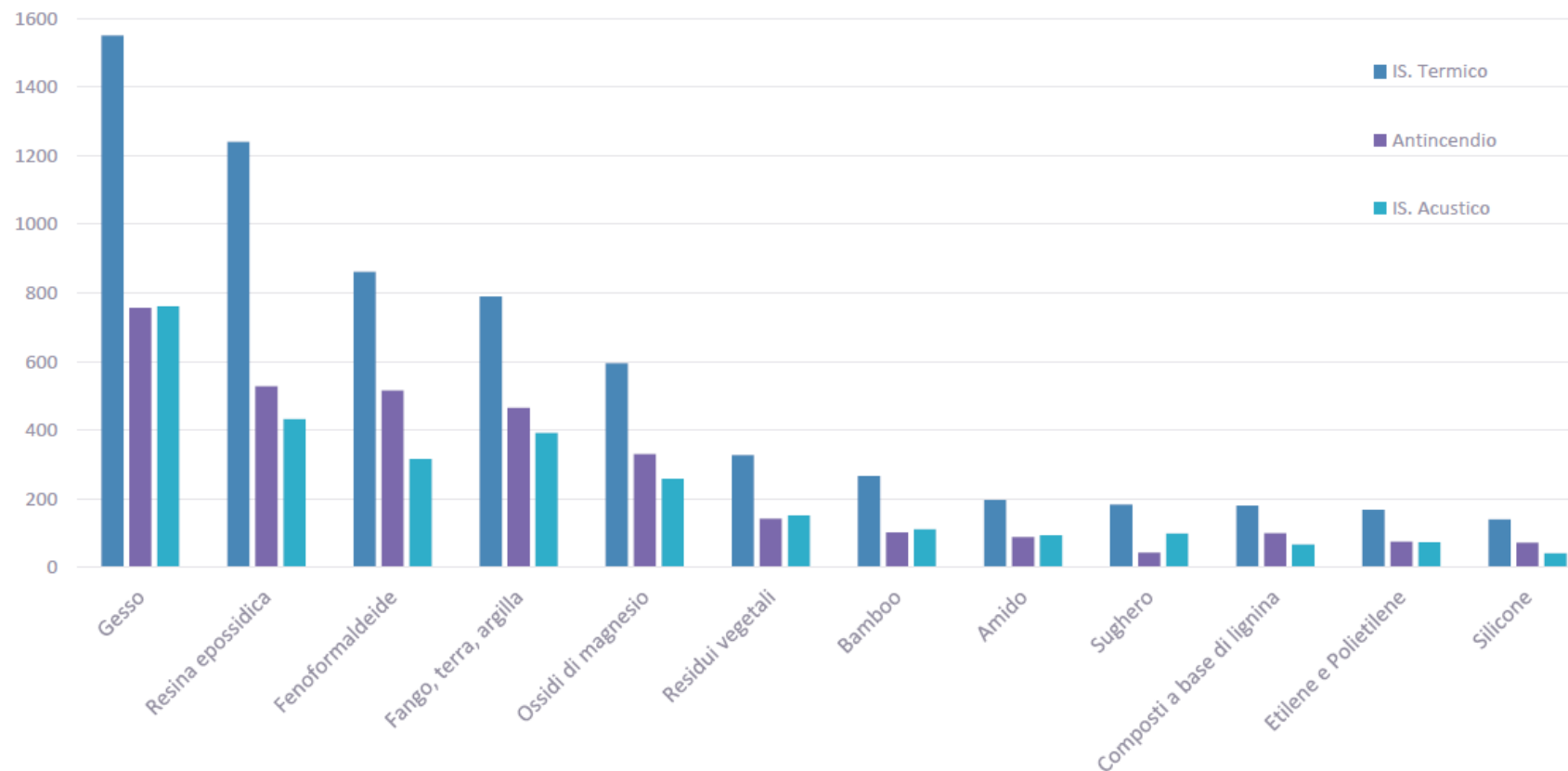
Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Materiali eco-sostenibili



Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Problemi vs Materiali



Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Settori vs Materiali (diagramma a bolle)



Ricerca di Soluzioni Alternative da Altri Settori

Esito: E' stato realizzato un Landscape tecnologico che ha permesso di identificare **dodici soluzioni alternative** sviluppate in ambiti tecnologici differenti e potenzialmente applicabili al settore edilizio.

L'analisi ha inoltre consentito di redigere una lista di circa **cinquanta player detentori delle soluzioni individuate** e di rilevare **sette nuovi settori di applicazione di interesse per l'azienda**.

Questa attività ha permesso al Cliente di ampliare la propria visione tecnologica e di individuare **nuove direzioni di sviluppo** per il miglioramento e la diversificazione dei propri prodotti.



Ricerca di nuovi mercati



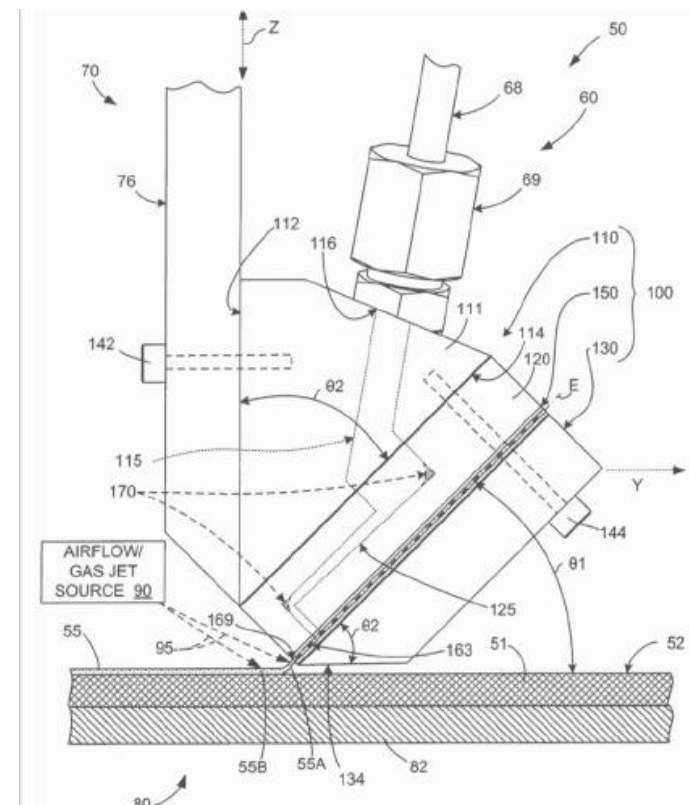
Ricerca di nuovi mercati

Premessa: L'attività di analisi è stata focalizzata su tecnologie di produzione avanzate inizialmente sviluppate per un **cliente biomedicale**, con ambito di ricerca limitato ai **materiali polimerici: Micro-estrusione di elementi tubolari**.

Attraverso un approccio di **crossover tecnologico**, è stata condotta un'analisi sistematica delle possibili applicazioni alternative di tali tecnologie al di fuori del settore biomedicale.

Richiesta a Erre Quadro

- Mappare settori alternativi ad alto potenziale
- Identificare stakeholder, applicazioni e opportunità di mercato
- Valutare l'attrattività industriale e commerciale dei settori emersi



Ricerca di nuovi mercati

L'analisi ha portato all'individuazione di **oltre 20 settori di applicazione alternativi**, tra cui:

- Occhiali e lenti a contatto
- Filtri per sigarette
- Prodotti lievitati
- Membrane e micro-guarnizioni
- Componenti aeronautici

Un settore è emerso come **particolarmente attrattivo e strategico** rispetto agli altri: i componenti aereonautici.

In tale settore sono stati individuati:

- **50 nuovi lead qualificati**
- **Avvio di 2 interlocuzione commerciali concrete**



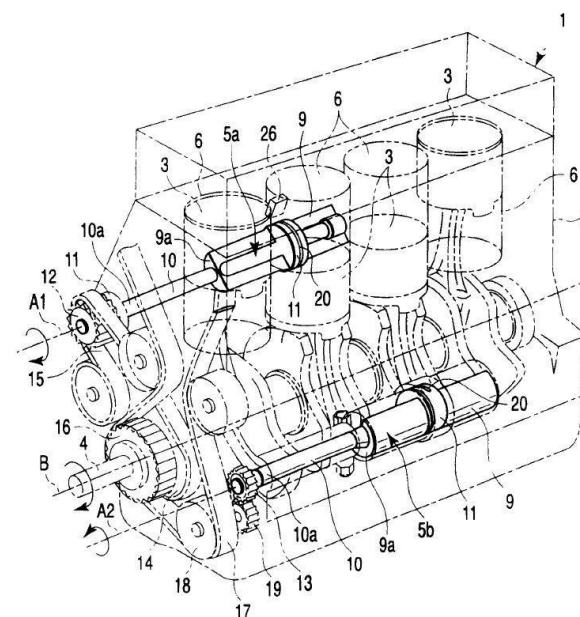
Ricerca di nuovi clienti



Ricerca di nuovi clienti

Premessa: Azienda cliente nel settore dell' «Automotive» aveva la necessità di trovare nuovi spazi applicativi della propria tecnologia, in modo da espandere il proprio parco clienti e generare nuovo business. Il cliente intendeva sfruttare appieno il proprio know-how tecnico, mantenendo l'attuale focus sull'Automotive. In particolare, il cliente è interessato a sviluppare il mercato per le sue **soluzioni di smorzamento dei motori a scoppio**.

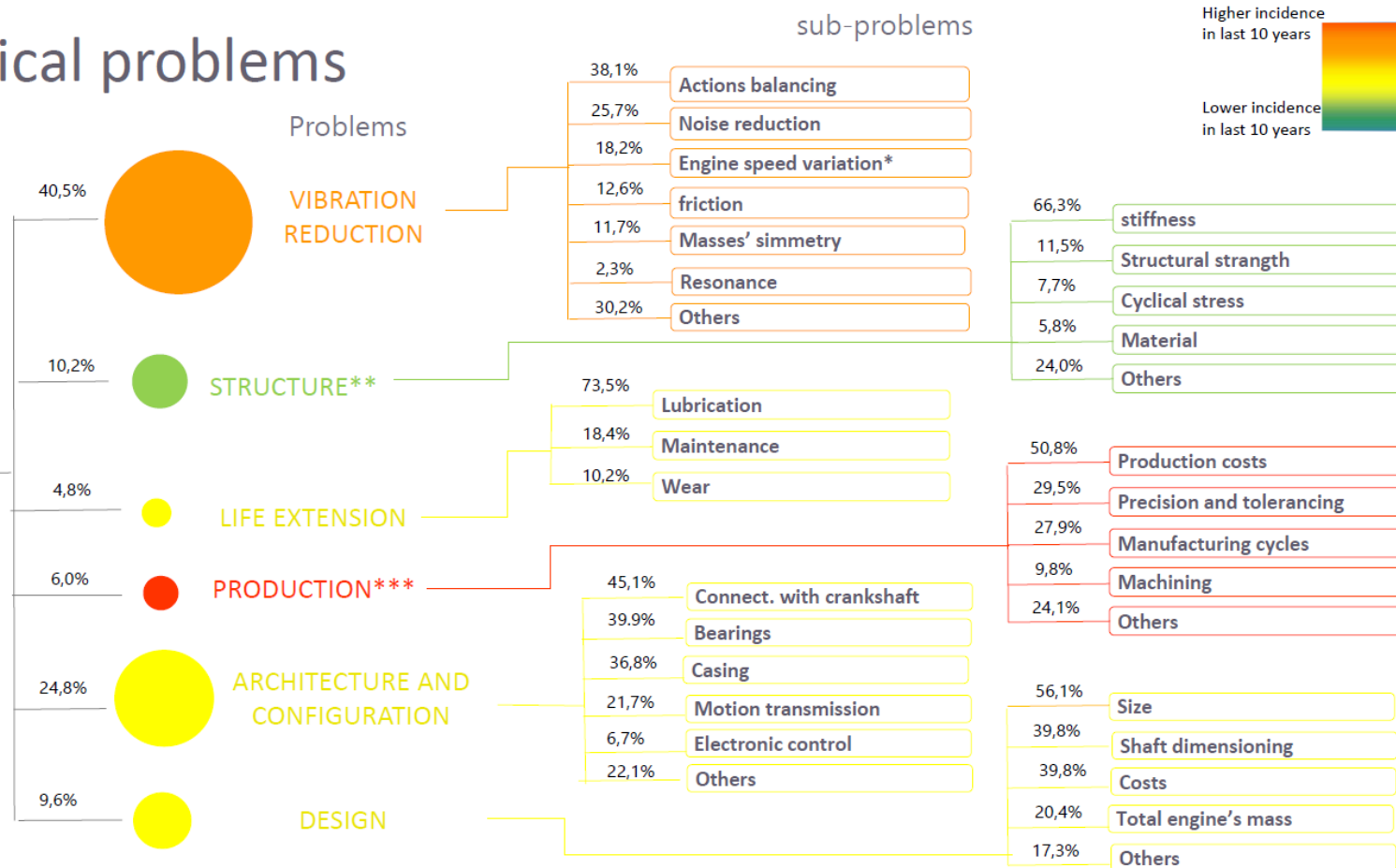
Richiesta a Erre Quadro: Ad Erre Quadro è stato chiesto di svolgere un'analisi di mappatura statistica (andamenti temporali, principali giurisdizioni, principali player..) della propria tecnologia e un'analisi dei principali problemi tecnici del settore con le relative soluzioni proposte da altri player.



Ricerca di nuovi clienti

Technical problems

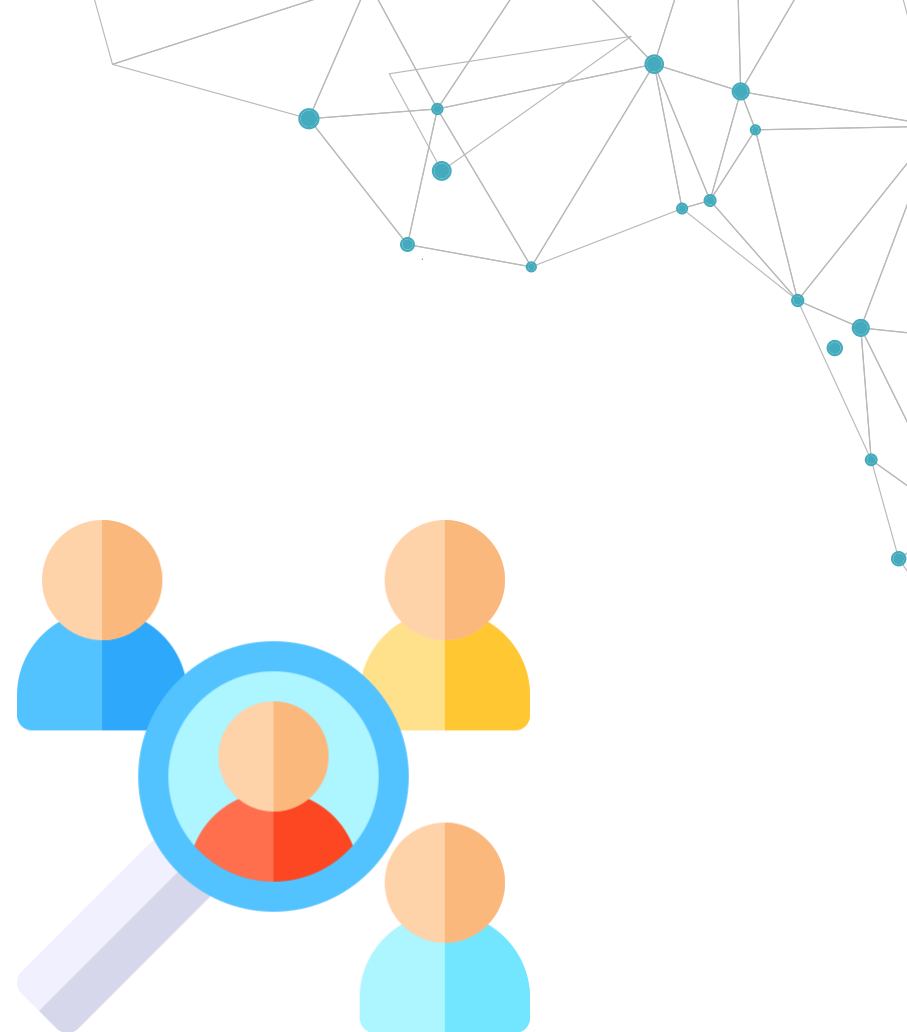
Technical field
Balancer unit



Ricerca di nuovi clienti

Esito: Per ogni problema e relativa soluzione tecnica sono stati identificati gli assegnatari delle tecnologie corrispondenti. Sulla base di questa analisi, il Cliente ha individuato **nuove aziende «in target» per le proprie soluzioni**, poiché presentano esigenze già coperte dalle tecnologie di cui il Cliente dispone.

L'azienda cliente ha ricevuto una lista di **oltre 200 potenziali clienti**, qualificati sulla base dei loro bisogni tecnologici e è riuscita a chiudere due RDA in 6 mesi



Il caso Erre Quadro



Ricerca di nuovi clienti

Premessa: Erre Quadro aveva la necessità di trovare potenziali clienti per la propria tecnologia afferente al settore **biomedicale**, il **vitrectomo**, brevettata in collaborazione con l'università di Pisa. L'obiettivo era individuare potenziali acquirenti dell'asset brevettuale.

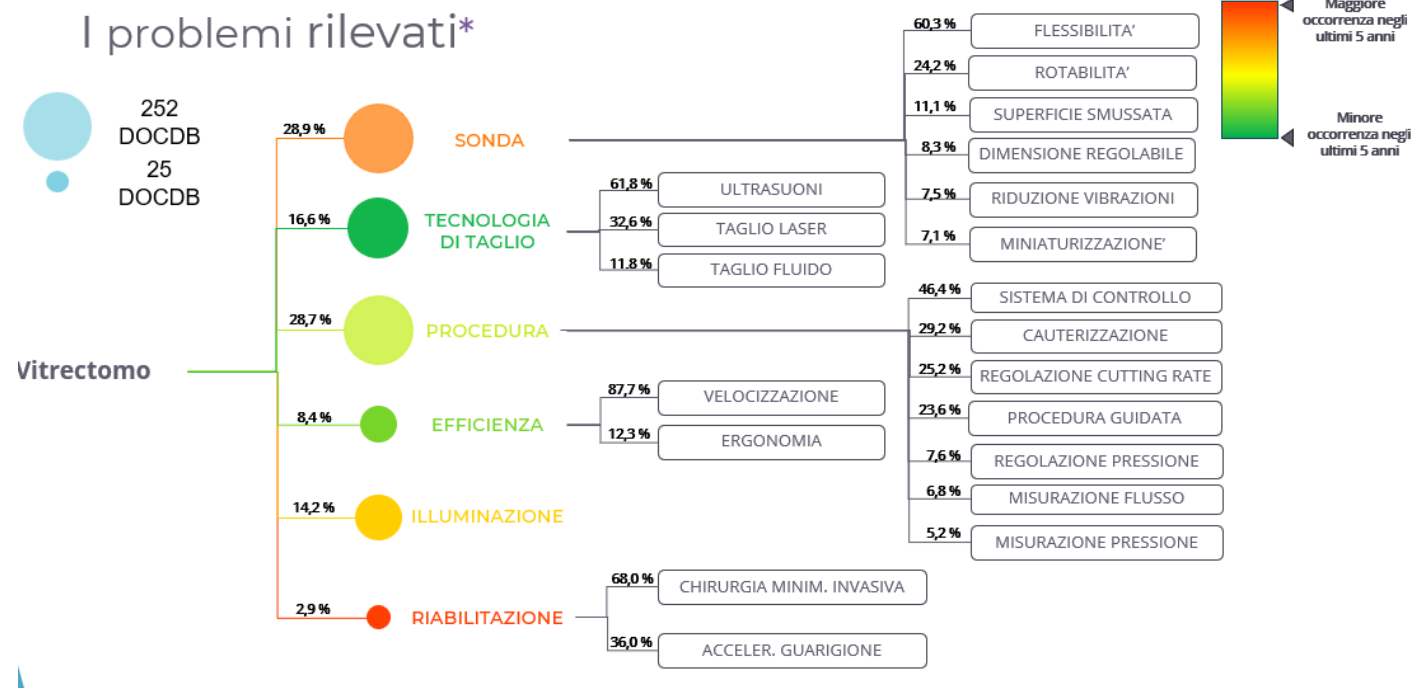
È stata svolta una **mappatura statistica** (andamenti temporali, principali giurisdizioni, principali player..) della tecnologia e **un'analisi dei principali problemi tecnici del settore** con le relative soluzioni proposte da altri player.



Ricerca di nuovi clienti

Esito

- La tecnologia di Erre Quadro risponde a bisogni tecnologici sia **consolidati** che **emergenti**.
- L'analisi ha portato all'individuazione di circa **20 potenziali lead-acquirenti**.
- Sono emersi spunti per **migliorare ed estendere l'ambito applicativo** della soluzione brevettata.

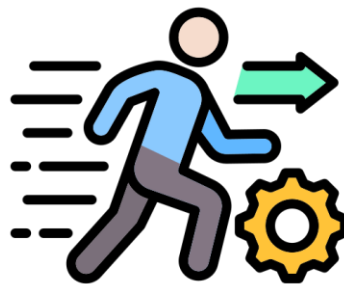


Conclusioni



Dati che guidano le scelte

I brevetti diventano una bussola strategica per individuare direzioni di sviluppo e nuove opportunità



Informazione in Azione

La nostra tecnologia traduce i dati brevettuali in insight concreti per R&D, innovazione e business.



Impatto reale sull'impresa

Supportiamo l'innovazione di prodotto, lo sviluppo da tecnologie esterne e la ricerca di nuovi clienti.

Contatti

 anna.farasat@errequadrosrl.com

 www.errequadro.ai

 Largo Padre Renzo Spadoni snc, 56125, Pisa, IT

 Via dei Solteri 38, 38121, Trento, IT

 Erre Quadro Northern Europe Business Unit
Symbion - Fruebjergvej 3, 2100, Copenhagen, DK



Scansiona per scaricare le slide

