

INTRODUZIONE



ASSOLOMBARDA

Italia
start
up

smau

Il Terzo Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital italiano - promosso da Assolombarda, Italia Startup e Smau, con la partnership scientifica di Cerved e in collaborazione con Confindustria e Piccola Industria Confindustria per la raccolta ed analisi dei casi di successo - nasce nel contesto del Comitato Settori Industriali di Italia Startup.

Fanno parte del Comitato associativo circa 25 imprese tra nazionali e multinazionali - molte delle quali hanno partecipato attivamente alla ricerca e hanno messo a disposizione i loro casi aziendali, pubblicati nelle pagine finali del presente Report, quest'anno arricchiti da numerosi altri casi frutto della collaborazione con Confindustria e con Piccola Industria Confindustria - tutte accomunate da un interesse forte per l'innovazione di prodotto e di processo portata dalle startup innovative italiane e quindi da progetti di contaminazione virtuosa con le startup stesse.

La ricerca di quest'anno risponde a tre obiettivi principali:

- 1.** consolidare l'analisi sul Corporate Venture Capital italiano, inteso come investimento industriale e finanziario in startup innovative italiane da parte di imprese mature del sistema industriale italiano e internazionale (è la parte iniziale dell'Osservatorio, curata da Cerved);
- 2.** individuare e dare visibilità a modelli concreti e replicabili di Open Innovation - a partire da esperienze sul campo, grazie al matching tra imprese consolidate, startup innovative e soggetti partner quali acceleratori, incubatori e investitori - che possano essere diffusi nel sistema imprenditoriale e industriale italiano, per portare innovazione e competitività al sistema stesso (è la seconda parte della ricerca, in collaborazione con Confindustria e Piccola Industria Confindustria);
- 3.** divulgare l'Osservatorio e i casi di successo sul territorio, tramite un Roadshow che nel 2019 toccherà numerose città italiane - attraverso l'appuntamento SMAU ed eventi in alcune territoriali di Confindustria - e raccogliendo buone pratiche aziendali, da coinvolgere, nel caso le imprese fossero interessate a partecipare, nel Comitato associativo e da far conoscere tramite l'Osservatorio e il sito dedicato, da cui è scaricabile sia l'edizione di quest'anno che quelle precedenti.

L'Osservatorio, alla sua terza edizione, vuole agevolare la consapevolezza su un tema - la contaminazione tra industrie mature e giovani imprese innovative ad alto potenziale di crescita - in grado di introdurre innovazione e talenti nelle imprese consolidate e di aprire nuovi mercati, creando nuova occupazione qualificata, per le imprese emergenti.



INDICE

- ▶ **DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL (CVC) IN ITALIA (A CURA DI CERVED) PAG. 4**

- ▶ **RACCONTI ED ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA (PER ISPIRARSI E GUIDARE IL CAMBIAMENTO) PAG. 30**

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

(A CURA DI CERVED)



▶ GLI INVESTITORI NELLE STARTUP
INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC
SONO DIVERSE DALLE ALTRE?

INDAGINE BASATA SUGLI ARCHIVI DI CERVED E SULLA TECNOLOGIA DI GRAPH4YOU

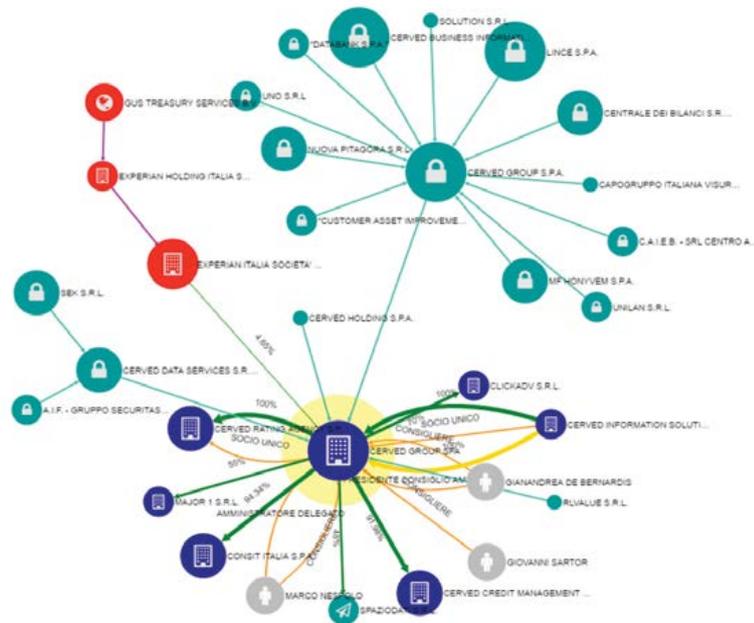
La ricerca utilizza l'ampio patrimonio di informazioni di Cerved per fotografare, sulla base dei dati tratti dal Registro delle Imprese e con l'utilizzo della tecnologia dei grafi, il sistema del Corporate Venture Capital (CVC) in Italia.

In particolare, l'indagine confronta i risultati delle startup partecipate da CVC con quelli delle startup partecipate da investitori istituzionali e da imprenditori.

I dati relativi ai soci e alle partecipate sono utilizzati per identificare:

- Le startup innovative partecipate dagli investitori in innovazione, anche se non iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese.
- I soci (CVC e persone fisiche) delle startup innovative iscritte alla sezione del registro delle imprese.

La ricerca è realizzata sulla base della tecnologia di Graph4you, una piattaforma che consente di connettere i diversi nodi presenti negli archivi di Cerved che collegano imprese, gruppi, manager e soci di tutte le aziende italiane.



GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE



97

**INVESTITORI
SPECIALIZZATI IN
INNOVAZIONE**

- ③ Partecipate dirette e indirette fino al terzo livello
- ③ Quote di almeno l'1% nel capitale
- ③ Innovation score* per escludere società non innovative



1.070

**SOCIETÀ
PARTECIPATE**

Cerved ha censito 97 investitori specializzati in innovazione, tra incubatori certificati, innovation hub, fondi di venture capital e altri investitori associati a Italia Startup per migliorare la propria capacità di fare scouting di imprese innovative.

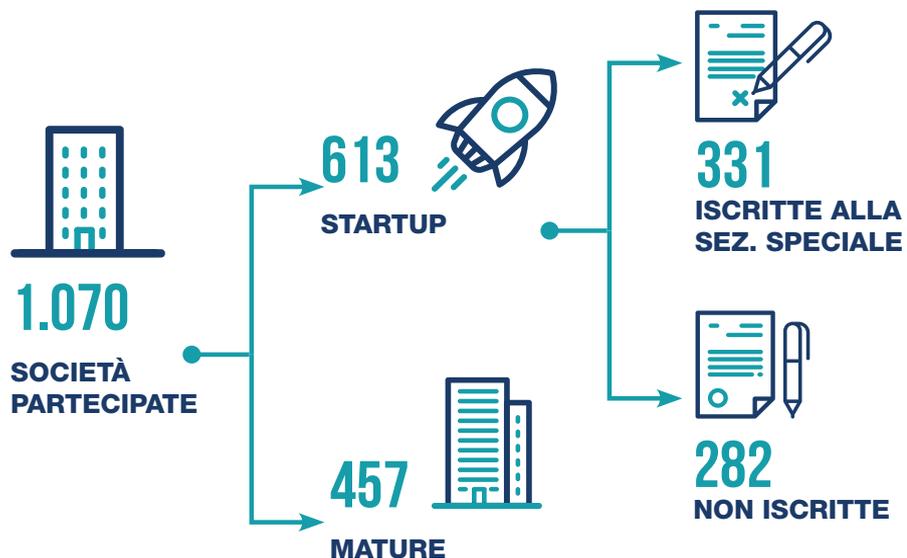
Attraverso la tecnologia di Graph4You sono state identificate le società partecipate fino al terzo livello (considerando partecipazioni dirette e indirette).

Successivamente è stato impiegato un innovation score* – un indice che misura il grado di innovazione con strumenti di machine learning e dati tratti dal web – per individuare le partecipazioni di società non iscritte alla sezione speciale del Registro, ma caratterizzate da un elevato grado di innovazione.

- ③ Incubatori certificati e hub innovativi
- ③ Fondi di VC
- ③ Soci di Italia Startup

** Nota: l'innovation score è un algoritmo sviluppato da SpazioDati su dati tratti dal web che misura il grado di similitudine tra l'attività svolta da un'impresa e quella delle startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese. Il dato delle partecipate non è confrontabile con quello dello scorso anno.*

GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI SONO NEL CAPITALE DI 613 STARTUP INNOVATIVE



Le 1.070 società partecipate da investitori specializzati sono state distinte in due gruppi:

- 🕒 **Startup**, se hanno un'età compatibile con l'iscrizione alla sezione speciale del Registro delle Imprese dedicata alle startup innovative.
- 🕒 **Mature**, se con un'età non compatibile con l'iscrizione alla sezione speciale.

I dati indicano che 613 società hanno un'età compatibile e, quindi, sono considerate startup. Di queste, 331 sono iscritte alla sezione speciale (+15%) e 282, pur presentando caratteri di innovazione, non risultano iscritte (per assenza di alcuni dei requisiti, perché alcuni benefici non sono stati ritenuti adeguati, ecc.)

I SOCI DELLE STARTUP INNOVATIVE



9.285

**STARTUP
INNOVATIVE
ISCRITTE AL
REGISTRO
DELLE IMPRESE**

- Indagine sui soci fino al terzo livello
- Quote di almeno l'1% nel capitale
- Sia persone fisiche che giuridiche (imprese)



59.013

**SOCI NEL CAPITALE
DELLE STARTUP
INNOVATIVE
ISCRITTE AL
REGISTRO IMPRESE**

**+13 MILA VS 2017
(+27%)**

Secondo gli archivi sui soci e sulle partecipazioni di Cerved, considerando le partecipazioni dirette e indirette di persone fisiche e giuridiche fino al terzo livello, i soci delle 9.285 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese sono 59.013 (settembre 2018).

Si tratta di un incremento di 12.817 unità rispetto alla fotografia scattata nel settembre del 2017.

QUASI 8 MILA INVESTITORI IN CVC

I LIVELLO	II LIVELLO	III LIVELLO	TOTALE		
31.770	11.286	8.304	51.630		PERSONE FISICHE
3.485	1.800	1.739	7.024		SOCIETÀ DI CAPITALE
190	170	134	494		SOCIETÀ DI PERSONE
33	20	82	135		ALTRE FORME

3.708

Investitori in CVC di I livello

7.653

Investitori in CVC

In base all'indagine, sono più di 50 mila gli imprenditori che come persone fisiche hanno quote dirette e indirette di partecipazione in una delle 9.285 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle imprese (nel resto del report definiti anche come family & friends).

Le imprese, cioè gli investitori in Corporate Venture Capital, sono invece 7.653.

Di queste, 3.708 hanno partecipazione di primo livello.

IN DUE ANNI PIU' 2.500 INVESTITORI IN CVC

INVESTITORI IN CVC

+48,6% IN DUE ANNI

+2.504 SOCI CORPORATE



INVESTITORI IN CVC CON QUOTE DIRETTE

+58% IN DUE ANNI

+1.361 SOCI CORPORATE



Il numero di soci corporate che hanno investito in startup innovative è aumentato tra settembre 2017 e settembre 2018 da 6.727 a 7.653 unità, +14%. Rispetto alla prima rilevazione dell'Osservatorio, l'incremento è di 2.504 unità (+48%).

Se si considerano le sole quote dirette, il numero di investitori si attesta a 3.708, per un incremento del 29% su base annua e del 58% rispetto a settembre 2016.

LE STARTUP INNOVATIVE PER TIPO DI INVESTITORE



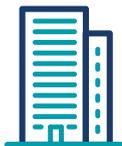
INVESTITORI
SPECIALIZZATI IN
INNOVAZIONE



331

STARTUP INNOVATIVE

Almeno un investitore specializzato in innovazione



CORPORATE VENTURE
CAPITAL



2.329

STARTUP
INNOVATIVE

Almeno un socio corporate



PERSONE FISICHE
(FAMILY & FRIENDS)



6.625

STARTUP
INNOVATIVE

Solo persone fisiche come soci

In base alle analisi effettuate, è possibile dividere le startup innovative in base ai soci che ne detengono il capitale.

Gli investitori specializzati in innovazione sono nel capitale di 331 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro.

I Corporate Venture Capital sono nel capitale di 2.329 startup innovative.

Infine, 6.625 startup innovative hanno come soci solo family & friends.

I 9 MILA INVESTITORI IN CVC SONO NEL CAPITALE DI 2.329 STARTUP INNOVATIVE

STARTUP INNOVATIVE NEL PORTAFOGLIO DI CVC

+22% IN DUE ANNI



Il numero di startup innovative nel portafoglio del CVC è cresciuto di 428 unità tra 2016 e 2018, passando da 1.901 a 2.329 (+22%).

La dinamica di crescita delle startup innovative nel portafoglio dei CVC è quindi più lenta rispetto al totale delle startup e al numero di soci che investe nel loro capitale.

OLTRE 1 MILIARDO DI RICAVI PRODOTTI DALLE STARTUP, CON IL 40% GENERATO DA STARTUP INVESTITE DA CVC

	2014	2015	2016	2017
Valore produzione Startup Innovative (€ mil)	345	558	773	1.191*
Valore produzione Startup CVC (€ mil)		186	268	492
% Startup CVC su tot produzione startup		31%	35%	41%

Secondo la Relazione Annuale del Mise sulle policy per le startup e per le PMI innovative, a settembre 2017 il valore della produzione delle startup innovative era pari a 773 milioni di euro di fatturato, valutato in base ai bilanci 2016.

Se si considera un ampio campione di bilanci 2017 depositati al momento di redazione dell'Osservatorio da parte delle startup innovative è possibile stimare in 1,2 miliardi di euro il fatturato generato nel 2017.

Il 41% di questi ricavi, pari a 492 milioni di euro in base alle stime, è prodotto da Startup innovative nel portafoglio di CVC.

** Fonte: elaborazioni Cerved su dati interni e Relazione annuale Mise sulle startup e sulle PMI innovative*

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

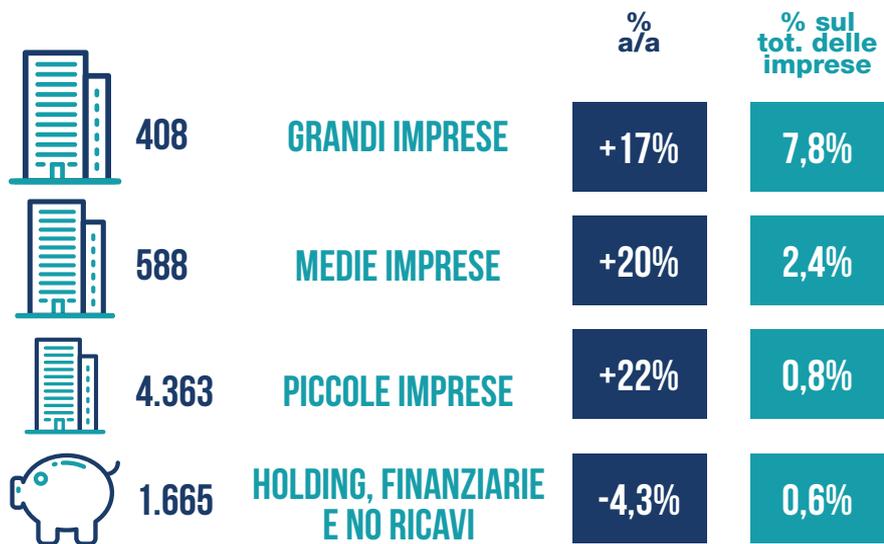
(A CURA DI CERVED)

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP
INNOVATIVE

▶ CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC
SONO DIVERSE DALLE ALTRE?

CRESCONO GLI INVESTIMENTI IN STARTUP DI TUTTE LE CATEGORIE DI IMPRESE

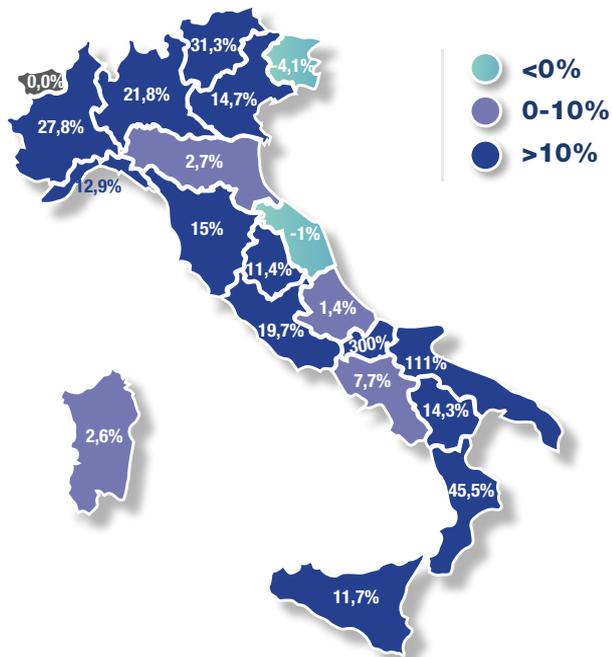


I dati indicano che **investono in startup innovative società di tutte le dimensioni.**

Il fenomeno è in crescita per tutte le dimensioni di impresa, con la sola eccezione delle holding, e con tassi più sostenuti per le piccole imprese. La presenza di CVC è relativamente più alta tra le imprese medio-grandi: hanno partecipazioni in startup innovative il 7,8% delle grandi società e il 2,4% delle medie, contro lo 0,8% delle società piccole.

CRESCITA DIFFUSA IN QUASI TUTTE LE REGIONI ITALIANE

ANDAMENTO PRESENZA SOCI CVC NELLE REGIONI (% A/A)



📍 Nord Ovest
2.666 (+22%)

📍 Nord Est
2.186 (+10%)

📍 Centro
1.335 (+12,8%)

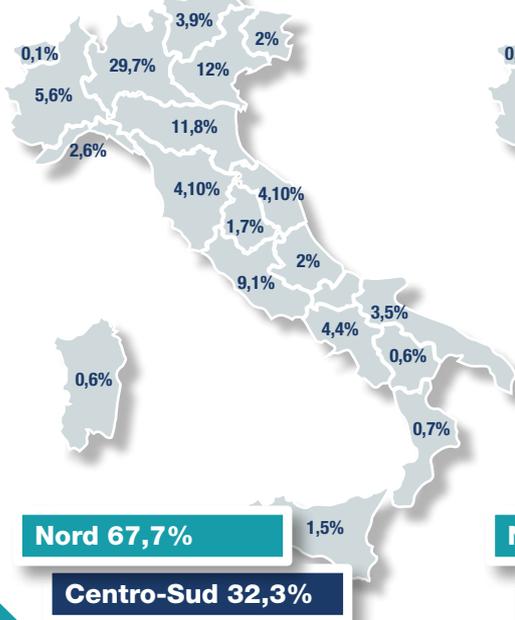
📍 Sud e Isole
932 (+25,6%)

La presenza di soci CVC risulta in aumento con tassi a due cifre nella maggior parte delle regioni italiane.

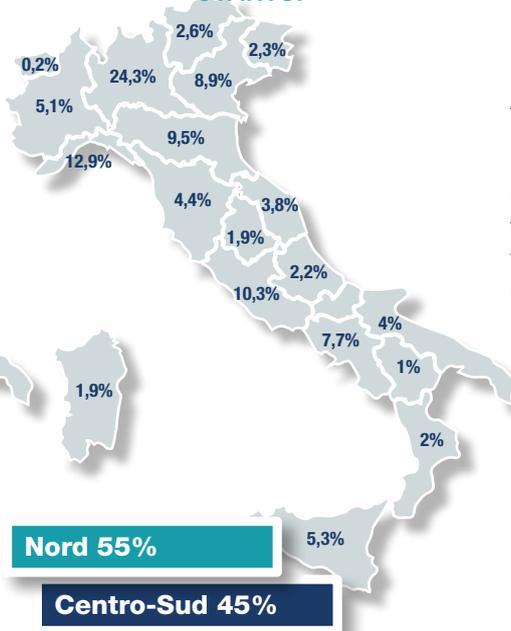
Nel Sud e Isole (+25,6%) e nel Nord Ovest (+22%) si osserva la crescita più sostenuta.

IL 68% DEI SOCI CVC NELLE REGIONI DEL NORD, CONTRO IL 55% DELLE STARTUP INNOVATIVE

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE SOCI CVC



DISTRIBUZIONE TERRITORIALE STARTUP



La maggior parte dei soci corporate di startup innovative (68%) ha sede al Nord del Paese, in ulteriore crescita rispetto all'anno scorso (66%).

Anche le startup innovative sono maggiormente presenti nel Nord (55%). La percentuale è più bassa di quella dei soci CVC, a indicare che un flusso di investimenti in CVC del Nord va a beneficio di startup innovative che operano nel Centro-Sud.



I SOCI DI CVC INVESTONO IN STARTUP DI ALTRE REGIONI E DI ALTRI SETTORI MERCEOLOGICI

SOCI CORPORATE CHE INVESTONO IN STARTUP DI SETTORI DIVERSI DAL PROPRIO



62%

SOCI CORPORATE CHE INVESTONO IN STARTUP DI REGIONI DIVERSE DALLA PROPRIA



90%

Per ogni investitore si è considerata una startup innovativa di riferimento (quella in cui detiene la quota più alta). Il 62% dei soci di CVC hanno investito in una startup che ha sede in un'altra regione, una percentuale in crescita rispetto al 56% osservato lo scorso anno.

Una quota ancora più alta, il 90%, ha investito in una società che opera in un diverso settore merceologico. In questo caso la percentuale risulta in calo rispetto alla rilevazione di settembre 2017 (95%).

SETTORI DI ATTIVITÀ DI CHI INVESTE IN CVC E DELLE STARTUP NEI LORO PORTAFOGLI



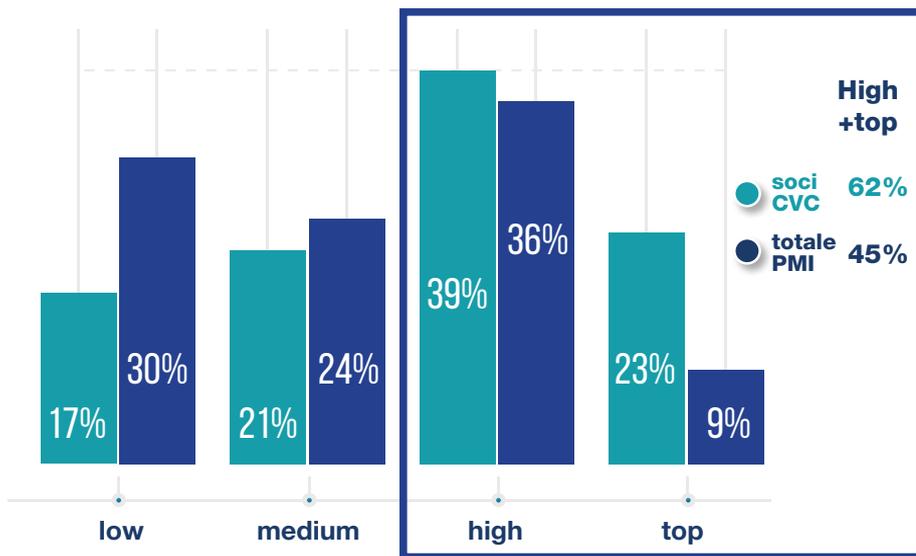
Le imprese che investono in startup innovative sono attive in tutti i settori economici.

La quota più elevata di investitori opera nei servizi non finanziari (31% dei soci in CVC) e nei servizi finanziari (29%). Le società attive in questi settori investono soprattutto in startup che operano nel settore informatico o dello sviluppo software.

L'11% dei soci CVC sono invece imprese industriali, che investono prevalentemente in software e in attività di R&D.

CHI INVESTE IN CVC È PIÙ INNOVATIVO

TENDENZA ALL'INNOVAZIONE DEI SOCI IN CVC E DEL RESTO DELLE IMPRESE (PMI)



La tendenza all'innovazione delle PMI che hanno investito in CVC è stata confrontata con il resto delle PMI sulla base di uno score che misura la propensione a innovare delle imprese.

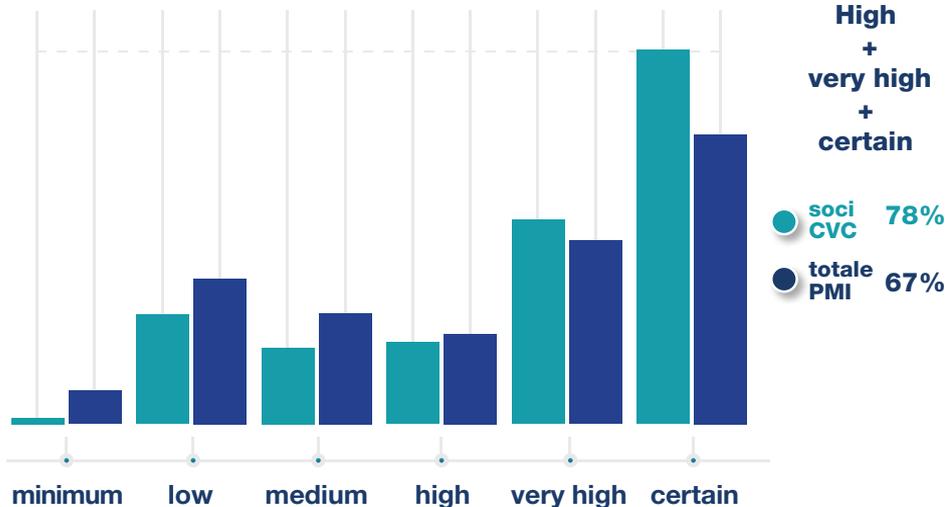
Questo score è calcolato da SpazioDati sulla base di informazioni tratte dai siti web delle imprese che descrivono l'attività delle aziende. Grazie ad algoritmi di machine learning, per ogni azienda è calcolato uno score di similitudine con i siti delle startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro.

In base ai dati, il 62% degli investitori risultano società fortemente innovative (high o top), una percentuale decisamente più alta di quella calcolata sul complesso delle PMI.

Elaborazioni Cerved su Innovation Score di SpazioDati, calcolato per società con un sito internet abbinato ai dati ufficiali.

MAGGIORE VOCAZIONE INTERNAZIONALE DEI SOCI CVC

VOCAZIONE INTERNAZIONALE DEI SOCI CVC E DEL RESTO DELLE IMPRESE (PMI)



La vocazione internazionale delle PMI che hanno investito in CVC è stata confrontata con quella del resto delle PMI.

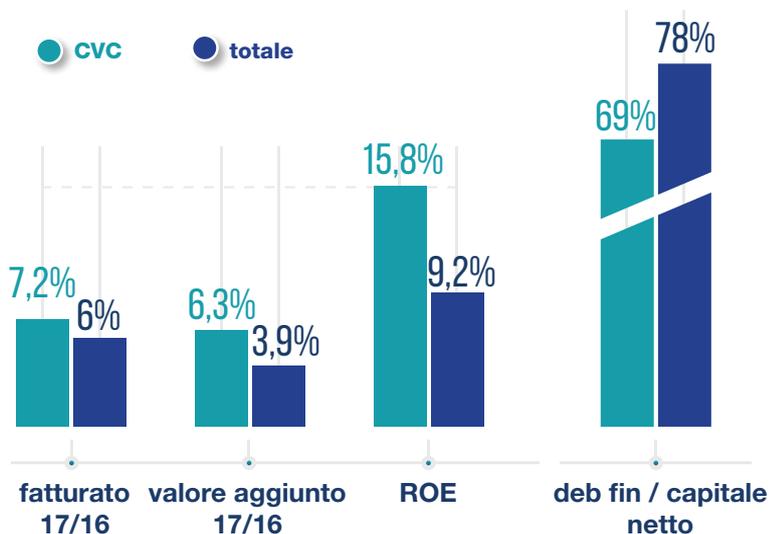
Anche in questo caso è stato adottato uno score prodotto da SpazioDati che misura l'apertura delle imprese ai mercati internazionali, grazie a modelli di machine learning basati su dati tratti dal web, dalla fonte integrativa dei bilanci e da altre fonti.

I dati indicano che il 78% delle PMI che hanno investito in CVC sono molto aperte ai mercati esteri (score high, very high o certain), contro il 67% del totale delle PMI.

Elaborazioni Cerved su Innovation Score di SpazioDati, calcolato per società con un sito internet abbinato ai dati ufficiali.

ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO (PMI E GRANDI IMPRESE)

ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO PER DIMENSIONE



Gli ultimi bilanci evidenziano per gli investitori in CVC performance migliori rispetto al resto delle PMI.

Gli investitori in CVC crescono di più del resto delle PMI, con un divario di 1,2 punti percentuali in termini di fatturato (7,2% contro 6%) e 2,3 punti in termini di valore aggiunto (6,3% contro 4%).

Gli investitori realizzano anche indici di redditività superiori, a fronte di un rapporto più equilibrato tra debiti finanziari e capitale netto.

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

(A CURA DI CERVED)

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP
INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

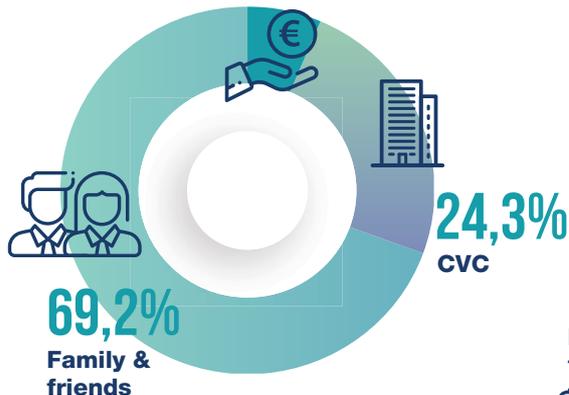
▶ LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC
SONO DIVERSE DALLE ALTRE?



GLI INVESTITORI IN CVC SONO NEL CAPITALE DEL 24% DELLE STARTUP INNOVATIVE

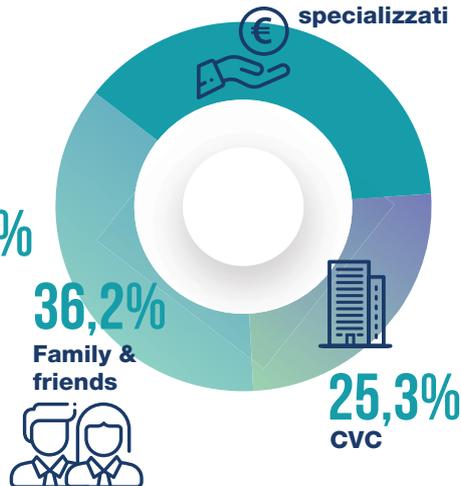
PESO INVESTITORI PER NUMERO STARTUP INNOVATIVE

6,4%
investitori
specializzati



PESO INVESTITORI PER ADDETTI IMPIEGATI NELLE STARTUP INNOVATIVE

38,5%
investitori
specializzati



Gli investitori in CVC sono nel capitale di circa il 24% delle startup innovative considerate (iscritte alla sezione speciale e nel capitale degli investitori specializzati in innovazione), una quota più alta di quella degli investitori specializzati (6,4%).

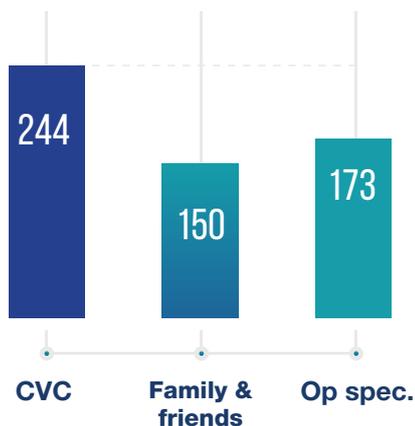
In termini di numero di addetti, la quota di investitori in CVC raggiunge il 25,3%.

MAGGIORE CRESCITA PER LE STARTUP SUPPORTATE DA SOCI CVC

FATTURATO MEDIO STARTUP

(solo imprese con almeno due bilanci)

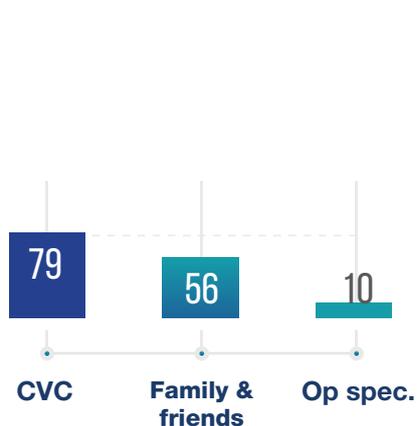
€ '000, per tipo di investitore



VALORE AGGIUNTO MEDIO STARTUP

(solo imprese con almeno due bilanci)

€ '000, per tipo di investitore



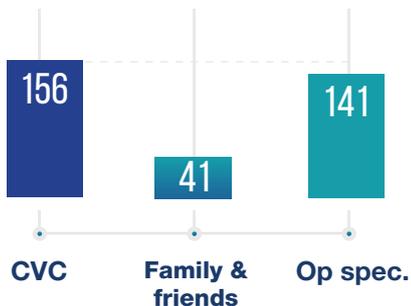
In base ai dati di bilancio, le startup partecipate da CVC generano in media più fatturato e più valore aggiunto delle altre startup innovative. I risultati sembrano quindi evidenziare che al CVC sia associata una maggiore crescita delle startup investite.

IL CVC OFFRE ACCESSO AI MERCATI FINANZIARI ANCHE ATTRAVERSO UN MAGGIORE SUPPORTO PATRIMONIALE

DEBITI FINANZIARI MEDI STARTUP

(solo imprese con almeno due bilanci)

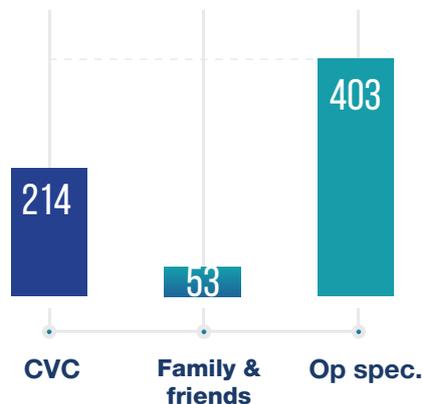
€ '000, per tipo di investitore



PATRIMONIO NETTO MEDIO STARTUP

(solo imprese con almeno due bilanci)

€ '000, per tipo di investitore



Le startup con soci CVC evidenziano un volume medio di debiti finanziari maggiore di quello osservato nelle startup partecipate da investitori specializzati o da persone fisiche.

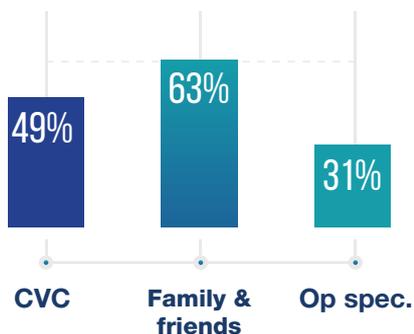
La dotazione patrimoniale risulta elevata e maggiore di quella di startup possedute da persone fisiche, ma inferiore a quella degli investitori specializzati.

PIÙ BASSA LA QUOTA DI STARTUP CON MOL POSITIVI PER GLI INVESTITORI IN CVC

STARTUP CON MOL POSITIVO

(solo imprese con almeno due bilanci)

€ '000, per tipo di investitore



La quota di startup innovative che hanno raggiunto il break even point, realizzando un margine operativo lordo positivo, è più alta quando i soci sono persone fisiche.

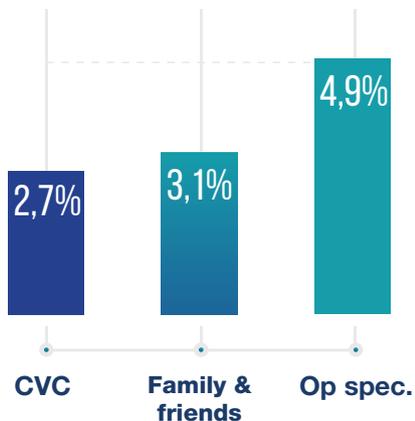
La presenza di investitori con dotazioni maggiori di capitali, come gli investitori specializzati e i soci in CVC, consente alle startup un periodo di tempo maggiore per iniziare a generare margini.

LE STARTUP POSSEDUTE DA CVC HANNO TASSI DI MORTALITÀ PIÙ BASSI

STARTUP USCITE DAL MERCATO

(solo imprese con almeno due bilanci)

% di startup in procedura concorsuale o in liquidazione



La presenza di startup innovative che sono fallite, hanno aperto procedure concorsuali o hanno avviato una liquidazione volontaria è più bassa tra quelle che hanno tra i propri soci investitori in CVC.

Questo può dipendere in parte da una minore propensione al rischio rispetto agli investitori specializzati in innovazione, in parte da una maggiore vicinanza al mercato.

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL (CVC) IN ITALIA. SINTESI E CONCLUSIONI



- ③ Nel 2018 il fenomeno del corporate venture capital ha continuato a crescere a ritmi elevati, con 7.653 investitori, +14% sull'anno precedente e circa 2.500 investitori in più rispetto a settembre 2016
- ③ La dimensione delle startup partecipate da CVC è rilevante: si stima che abbiano realizzato nel 2017 un fatturato aggregato che sfiora il mezzo miliardo di euro, più del 40% del totale del fatturato prodotto dalla startup innovative (1,2 miliardi)
- ③ Il fenomeno risulta in forte crescita in tutte le dimensioni aziendali e in quasi tutte le regioni della Penisola
- ③ Sono frequenti investimenti in CVC in settori e regioni diverse; gli investitori si caratterizzano rispetto al resto delle imprese per una maggiore propensione all'innovazione e all'export
- ③ Le società che investono in startup innovative realizzano performance migliori delle altre imprese in termini di crescita, di redditività e hanno un volume di debiti finanziari più sostenibile.
- ③ Al CVC è associata una crescita maggiore e tassi di mortalità minori delle startup, che possono attendere più tempo per raggiungere il break even point

RACCONTI ED ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA (PER ISPIRARSI E GUIDARE IL CAMBIAMENTO)

IN COLLABORAZIONE
CON:



CONFINDUSTRIA



CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

per la raccolta ed analisi dei casi di successo

	pag.
Arti Grafiche Boccia	30
Amadori	31
Ansaldo Energia (AEN)	32
Chiesi	33
Cisco	34
Cosberg	35
Computer Gross	36
Dedagroup	37
Ebano	38
Farmalabor	39
Fluid-o-Tech	40
Focchi	41
Intellimech	42
JCube - Gruppo Maccaferri	43
Linetech	44
Masmec	45
Miroglio Group	46
Novartis	47
On AIR	48
Oracle	49
OVH	50
Protom Group	51
Siram by Veolia	52
STMicroelectronics	53

ARTI GRAFICHE BOCCIA: DALLA TIPOGRAFIA ALLA REALTÀ AUMENTATA



Costituita nel 1961, Arti Grafiche Boccia è attiva nel settore della stampa e tipografia, sia editoriale che commerciale: stampa di quotidiani, riviste specializzate, cataloghi, ma anche etichette e cluster per l'agroalimentare per il comparto beverage e pet food. Con sede principale a Salerno e 190 dipendenti, negli ultimi anni la società ha fatturato 40 milioni di euro su base annua. Oltre alle sedi distaccate di Milano e Roma, la società è presente in Francia, Gran Bretagna, Regno Unito, e Scandinavia.

L'idea in breve

Arti Grafiche Boccia ha da qualche tempo iniziato un percorso di innovazione e di Open Innovation seguendo tre percorsi. Il primo sono i progetti di ricerca in collaborazione con aziende e centri di ricerca, come l'ENEA e la STMicroelectronics, per la messa a punto di nuovi componenti di stampa. Il secondo è stato la creazione nel 2016 di una digital unit interna, con lo scopo di diversificare l'offerta in termini sia di mercato, sia di servizio. Fra i progetti sviluppati: web to print nel settore dell'arte con printlitoart.com, cataprint.com per i cataloghi e stampati aziendali e iltuogiornale.it, la prima piattaforma che permette di creare e stampare un vero e proprio giornale. Il terzo e più recente percorso è stato la creazione nella primavera 2018 di B HUB Factory, un acceleratore fondato dalla rete di imprese costituita da AGB e dalla startup innovativa PSFactory. L'obiettivo è selezionare le startup innovative maggiormente promettenti nel campo dell'editoria e degli strumenti di comunicazione AR/VR per sviluppare nuove soluzioni nei campi dell'arte e dell'industry 4.0. Fra le startup coinvolte: Aedo lab, Join4b, Meraki e Scaleno.

Benefici

L'Open Innovation è la risposta al bisogno di R&D in una PMI, non sempre praticabile con risorse interne. Per AGB fare Open Innovation significa stare al passo con quanto avviene nel proprio settore e in quelli dei propri clienti, mantenendo i tempi del business. «Portiamo a casa un know-how molto più forte su ciò che esiste in termini di innovazione nei settori che interessano noi e i nostri clienti. E ci aiuta ad aggiornare il business esistente con nuovi strumenti di comunicazione e nuove linee di prodotto», afferma Emilio Paccioretti, Founder di PSFactory e BHBFactory. Parlare di bilanci è ancora prematuro: tutti e tre i percorsi di innovazione intrapresi da AGB sono in fase iniziale. Il primo con università e centri di ricerca è collegato ai tempi di finanziamento. I tre progetti sviluppati dalla digital unit, invece, sono già online e i primi feedback sono significativamente positivi. Per quanto riguarda B HUB Factory, che ha la sede operativa al LuissHub di Milano, sono tre in partenza importanti progetti a clienti istituzionali nel campo dell'arte e del management aziendale. «Entro la fine dell'anno siamo fiduciosi di poter trarre i primi risultati quantitativi in grado di giustificare gli investimenti fatti», conclude Paccioretti.



FOODFORWARD: L'ACCELERATORE PER LE STARTUP AGRIFOODTECH E RETAIL



Fondata nel 1969, Amadori è uno dei principali leader nel settore agroalimentare italiano, specialista del settore avicolo. L'azienda conta sulla collaborazione di oltre 7.600 lavoratori ed è presente sul territorio nazionale con stabilimenti industriali, filiali e agenzie. Il fatturato nel 2017 è stato di 1.208 milioni di euro. Solide radici e sguardo rivolto al futuro contraddistinguono Amadori: la squadra di professionisti, con passione, competenza ed esperienza, propone soluzioni gastronomiche innovative e lavora ogni giorno per garantire ai consumatori prodotti buoni, freschi e sicuri.

L'idea in breve

FoodForward è un acceleratore made in Italy per startup operanti nell'AgriTech, FoodTech e RetailTech, che ha come ambizione fare dell'Italia, ed in particolare di Milano, il punto di riferimento internazionale dell'innovazione nel food. L'iniziativa nasce dalle tre aziende partner Amadori, Cereal Docks e Gruppo Finiper, dall'incubatore Digital Magics, dal fondo Venture Capital Innogest, dall'istituzione Federalimentare Giovani e dal media partner Seeds&Chips. Al centro vi è Officine Innovazione, la startup innovativa di Deloitte che gestisce il programma di accelerazione.

L'importanza di avere diversi attori coinvolti permette di plasmare un'iniziativa di sistema favorevole all'innovazione. La possibilità, poi, di rappresentare con le aziende l'intera catena del valore dell'alimentare diventa di particolare rilevanza: si possono coprire tutti i processi, dalla raccolta delle materie prime (Cereal Docks), alla trasformazione del prodotto (Amadori), fino al posizionamento sullo scaffale (Finiper). Il progetto si struttura in quattro fasi: onboarding dei partner, roadshow internazionale, selezione delle startup (sette, con un modello di stage-gate) e gestione del programma di accelerazione.

Benefici

FoodForward racchiude gli obiettivi contenuti nel manifesto di innovazione aziendale perseguito da Amadori, per far fronte ai profondi cambiamenti del settore alimentare. In particolare questo programma permette di perseguire contemporaneamente l'exploitation ed exploration. Attraverso l'exploitation le aziende ricercano diverse soluzioni a problemi esistenti e mirati, mentre grazie all'exploration osservano il mondo esterno a 360 gradi, acquisendo la possibilità di scoprire nuove tecnologie da applicare in mercati totalmente nuovi ad esse. FoodForward è un'iniziativa di Open Innovation che favorisce lo sviluppo di una nuova cultura organizzativa in grado di bypassare la sindrome del "Not invented here" e affacciarsi verso il mondo esterno, acquisendo la capacità di anticipare e recepire i cambiamenti del mercato.

Tra gli ulteriori risultati potenziali di questo programma vi è la possibilità di effettuare innovazioni che permettano di migliorare le performance di processi o prodotti esistenti, utilizzare in modo diversificato i canali di accesso al mercato, espandersi in nuovi business e innovare in modo disruptive il mercato. Infine, in quanto iniziativa sistemica, permette di creare un networking solido a livello mondiale.

OPEN INNOVATION E DIGITAL TRANSFORMATION NEL PRESENTE E NEL FUTURO DI ANSALDO ENERGIA



Ansaldo Energia (AEN), terzo produttore mondiale nel settore Power Generation con oltre 160 anni di storia industriale alle spalle, è leader nella produzione e service di turbine, a gas e a vapore, e di alternatori per la produzione di energia elettrica, oltre che nella fornitura chiavi in mano di intere centrali. AEN impiega attualmente circa 4.500 persone in tutto il mondo, con una presenza internazionale, attraverso società locali e branches, in Cina, Svizzera, Paesi Bassi, Regno Unito, Russia, Emirati Arabi e Stati Uniti, che consente al Gruppo di raggiungere direttamente i propri clienti con servizi personalizzati. Attraverso la controllata Ansaldo Nucleare è anche presente nel settore dell'energia nucleare.

L'idea in breve

AEN ha da molti anni adottato il modello Open Innovation in diversi settori per soddisfare le esigenze di sviluppo, avvalendosi di competenze di alto livello in grado di fornire risultati efficaci più rapidamente, con un approccio snello e flessibile. Attualmente i principali settori coinvolti riguardano la digital transformation e lo sviluppo di sistemi robotici per la manutenzione e l'ispezione dei propri prodotti.

AEN è stata selezionata dal Cluster Fabbrica Intelligente, per conto del MISE, come uno dei primi quattro "progetti faro" nell'ambito del programma Industria 4.0. Per realizzare questo obiettivo Ansaldo Energia, oltre a coinvolgere alcuni dei principali centri di competenza della trasformazione digitale (quali Università e Politecnici) ed alcuni importanti partner tecnologici, ha deciso di selezionare, con il supporto della Regione Liguria, alcune startup e PMI innovative in grado di apportare valore a tale iniziativa, lanciando la Call for Innovation "Digital X Factory", rivolta a tutte le startup e PMI innovative italiane in grado di esprimere soluzioni tecnologiche avanzate applicabili ai propri prodotti.

Ad inizio 2018 è stata finalizzata una collaborazione con l'Istituto Italiano di Tecnologia per lo sviluppo congiunto di applicazioni della robotica alla manutenzione di turbomacchine. La collaborazione ha portato alla realizzazione di IDLIR (Inspection Devices Led by Innovative Robot), un sistema robotico di ispezione di generatori elettrici, e in futuro sono previsti ulteriori sviluppi per l'estensione agli altri prodotti del gruppo AEN.

Benefici

La costituzione di uno o più network rappresenta la miglior soluzione per gettare le basi, creando collegamenti con altre aziende analoghe e con enti e istituzioni di ricerca, di una modalità più efficiente di fare innovazione sui propri prodotti e processi. Inoltre il modello Open Innovation consente di attingere tecnologie da settori limitrofi, partendo da un livello di sviluppo tecnologico (TRL) più avanzato, accorciando quindi i tempi di applicazione ai propri prodotti.



RISPONDERE A SFIDE STRATEGICHE CON L'OPEN INNOVATION: IL PROGETTO WESTART DI CHIESI FARMACEUTICI



Con più di 80 anni di storia, Chiesi è una realtà farmaceutica internazionale specializzata in attività di ricerca, sviluppo, produzione e commercializzazione di farmaci per l'apparato respiratorio, per la neonatologia, per le malattie rare e per altri ambiti specialistici. L'azienda investe ogni anno in ricerca e sviluppo oltre il 20% del proprio fatturato, posizionandosi ai vertici delle classifiche nazionali ed internazionali. Frutto della ricerca interna sono la maggior parte dei prodotti Chiesi (75% del fatturato), ai quali si affiancano prodotti che nascono da collaborazioni e partnership.

L'idea in breve

WeStart è un programma di Open Collaboration sviluppato con l'obiettivo di rispondere ad una sfida dell'organizzazione. Alla sfida iniziale (per l'Italia nel 2018 lo sviluppo di canali di interazione individuali con i pazienti), aperta a tutta la popolazione aziendale della filiale, senza distinzione tra sede e territorio, hanno risposto un ampio numero di dipendenti, tra i quali sono stati selezionati un gruppo che ha composto tre team, ciascuno supportato da un mentore esterno, con esperienza nell'ambito delle startup innovative. Il programma, della durata di tre mesi, ha articolato momenti di formazione su un approccio Lean all'innovazione (apertura a nuove idee, abilità di identificare percorsi creativi per testarle minimizzandone il rischio, reiterazione del processo di revisione dell'opzione, anche attraverso strumenti di ricerche di mercato agili, design thinking ecc.) a supporto del percorso di sviluppo dell'idea, condotta dai team fino alla prototipazione. I team ingaggiati hanno dato risposta alla call seguendo percorsi tra loro molto diversi; le soluzioni proposte hanno spaziato dalla narrativa in ambito pediatrico con lo sviluppo di un cartone le cui avventure permettono di veicolare contenuti educativi in ambito salute, divertendo al tempo stesso il bambino, allo sviluppo di un

servizio di supporto neo-natale, orientato alle famiglie, con l'obiettivo di creare una comunità che possa condividere esperienze di reciproco aiuto.

Benefici

L'approccio Open all'innovazione è parte integrante del modello di Chiesi da sempre, con collaborazione in ricerca e sviluppo di farmaci e con startup produttrici di dispositivi digitali, funzionali per integrare la propria offerta. Il progetto WeStart mira a sviluppare all'interno delle filiali commerciali una cultura funzionale ad accompagnare la trasformazione digitale e del modello di business:

- Rafforzando l'allineamento della cultura organizzativa intorno all'innovazione
- Sviluppando i talenti dell'organizzazione
- Identificando start up di interesse ed ingaggiando pazienti e operatori professionisti della salute nel processo di innovazione

Un'occasione per sviluppare un percorso imprenditoriale aperto a stimoli e contributi provenienti dall'ecosistema esterno e per mettere in pratica competenze cruciali nella trasformazione digitale.



CISCO: TRASFORMAZIONE 4.0 DEI PROCESSI INDUSTRIALI CON SOLUZIONI IOT PLUG&PLAY



Cisco è il leader tecnologico mondiale che dal 1984 è il motore di Internet. Con le nostre persone, i nostri prodotti e i nostri partner consentiamo alla società di connettersi in modo sicuro e cogliere già oggi le opportunità digitali del domani. L'azienda, presente in Italia nel 1994, partecipa allo sviluppo del nostro Paese e sostiene la realizzazione dell'Agenda Digitale. Aiuta le imprese, le istituzioni e i cittadini a cogliere tutti i vantaggi della digitalizzazione, si impegna per rafforzare e ampliare il nostro ecosistema di innovazione e aiutare le imprese a competere e crescere grazie alla tecnologia.

L'idea in breve

Cisco propone sul mercato piattaforme tecnologiche per accelerare la trasformazione digitale delle imprese manifatturiere, sfruttando le potenzialità dell'Industrial Internet of Things e adottando le più evolute soluzioni di cybersecurity. Soluzioni che abilitano l'interconnessione in ambito industriale dal campo al mondo applicativo e la trasmissione dei dati in ottica di analytics consentono di trasformare i dati di produzione in informazioni a supporto delle decisioni di business, per ottimizzare i processi produttivi e la disponibilità.

L'integrazione tra l'offerta Connected Factory Cisco e una soluzione sviluppata ad hoc da Alleantia ha consentito di creare un vero e proprio "starter kit" per l'Industrial Internet of Things che mette a disposizione delle aziende un dispositivo tutto in uno e plug & play per attivare la connettività sul campo. Si tratta di una soluzione capace di integrare funzionalità diverse: switching, routing, sicurezza di rete - e dotato della capacità di calcolo per supportare le applicazioni edge e di analytics dei dati ai fini decisionali. Questa macchina è stata applicata ad esempio a supporto del percorso di digitalizzazione di Paglieri, che ha mosso i primi passi nel corso

di quest'anno con interventi di revamping e realizzazione di nuove linee produttive connesse.

Benefici

I benefici ottenibili rilevati da clienti come Paglieri che hanno adottato queste tecnologie sono numerosi: una maggiore competitività di prodotto e servizio; un aumento di efficienza e una riduzione degli sprechi; una riduzione delle difettosità grazie al monitoraggio preventivo e alla migliore tracciatura degli eventi; un aumento di elasticità e velocità di risposta alla domanda tramite una maggiore integrazione orizzontale. Infine, una elevata integrazione delle informazioni a garanzia di analisi complete ed accurate in tempo reale. Ulteriori vantaggi riguardano la riduzione dei tempi di apprendimento degli addetti ai reparti produttivi così che possano sfruttare al meglio le prestazioni delle macchine connesse e la possibilità di realizzare analisi sui più diversi aspetti operativi, come ad esempio i consumi energetici, in ottica di riduzione dei costi e ottimizzazione dell'efficienza.



ESPERIENZA, CONOSCENZA, CONTINUA INNOVAZIONE APERTA SULLE TECNOLOGIE



Leader di settore nell'automazione, Cosberg, dal 1983, studia, progetta e costruisce impianti, macchine e moduli per l'automazione dei processi di assemblaggio di prodotti diversi, per esempio dal settore automotive agli accessori per mobili all'elettromeccanico. L'azienda punta sull'utilizzo di tecnologie sempre più avanzate e sul continuo investimento in ricerca e sviluppo (che supera il 10% del fatturato), diventando nel tempo una realtà di respiro internazionale.

L'idea in breve

Cosberg lavora quotidianamente a stretto contatto con una rete ampia e diversificata di Open Innovation, composta da centri di Ricerca veri e propri (CNR Milano, Tecnalia in Spagna), Università (Politecnico di Milano, Università di Bergamo, Università di Brescia, Università di Tampere in Finlandia), su scala regionale, nazionale ed europea. Le collaborazioni riguardano progetti di innovazione, per il business (tipo R2B, Research to Business), prevalentemente finanziati da Cosberg, o per lo sviluppo sperimentale, tipo casi dimostrativi, Lighthouse Plant, in larga misura condivisi con altri partner e parte di questi anche cofinanziati. L'obiettivo è la progettazione di soluzioni innovative, su prodotti, processi o nuovi servizi, integrando metodi, strumenti o tecnologie abilitanti: dalla riconfigurabilità degli impianti produttivi al monitoraggio in remoto, anche in ottica predittiva, alla Realtà Aumentata e Virtuale, alla gestione del Know-How aziendale. L'azienda è promotrice di una Start-Up insieme ad altre realtà, industriali e accademiche, della sua rete di Open Innovation, nell'ambito di applicazioni software e strumenti digitali per i processi produttivi. La natura variegata di progetti e partnership è certamente anche frutto del continuo lavoro di disseminazione e contaminazione svolto nel contesto di associazioni e cluster tecnologici che stimolano e facilitano il costante ricorso alla Open Innovation.

Benefici

Innovazione e sistema di reti sono due concetti chiave nell'orizzonte di Cosberg, essenziali per sostenere un profilo competitivo e vincente. Cosberg ha sposato un modello di business basato sull'approccio partecipativo e condiviso, creando un vero e proprio network tecnologico tra le realtà di eccellenza sul territorio italiano, di cui spesso Cosberg si fa portavoce. Cosberg è tra i promotori di Intellimech, uno dei maggiori consorzi di ricerca precompetitiva e interdisciplinare nella meccatronica (30 aziende) che usa la sua base di conoscenze per produrre Open Innovation, uno scambio continuo di opportunità innovative con i partner, le università e gli enti di ricerca.

I risultati di questo dinamismo innovativo, sono quanto mai tangibili. Cosberg ha ideato 16 brevetti relativi a soluzioni meccaniche per l'assemblaggio, ha inoltre acquisito il brevetto internazionale degli Autodistributori Elettromagnetici Piezo, capace di migliorare le performance e aumentare il risparmio energetico. Il sistema di qualità Cosberg è stato inoltre oggetto di approfondite valutazioni da parte di potenziali clienti in ottica di validazione nuovi fornitori, ottenendo risultati e punteggi di assoluta rilevanza.

COMPUTER GROSS LANCIA SOLUTION UP, IL MARKETPLACE DEL CLOUD



Computer Gross è il primo distributore a valore in Italia di prodotti e soluzioni ICT, con consolidate partnership con brand leader del settore. Da sempre all'avanguardia sui nuovi trend di mercato e con un fatturato in costante crescita, che anche nel 2017 ha superato la soglia del miliardo, Computer Gross rappresenta un punto di riferimento fondamentale nel panorama ICT per rivenditori e system integrator. La struttura conta su 500 specialisti a supporto dei clienti, 12.500 rivenditori, 6 sedi (Empoli, Milano, Roma, Napoli, Ancona e Verona) e 15 B2B Store cash&carry.

L'idea in breve

A ottobre 2018 Computer Gross ha lanciato Solution Up, marketplace evoluto di soluzioni ICT in ambito cloud: Smau Milano è il primo grande evento dove l'azienda presenta questa nuova offerta. Afferma Gianluca Guasti, Value Business & Marketing Director di Computer Gross: «Il mercato chiede sempre di più soluzioni integrate: più che l'acquisto di un prodotto per ogni singola necessità, si cerca il sistema di soluzioni che risponda al meglio al complesso dei bisogni. L'innovazione accelera i cambiamenti e noi, dalla nostra posizione privilegiata e grazie alle competenze sviluppate, siamo i facilitatori delle soluzioni per seguirli».

Solution Up si pone come aggregatore delle migliori soluzioni cloud disponibili sul mercato in ottica multicloud, mettendo insieme i vendor leader, Computer Gross come integratore e le competenze degli specialisti per supportare i processi di vendita. E può diventare un riferimento anche per le startup: «L'obiettivo – precisa Guasti – è che Solution Up diventi un ecosistema di vendor, partner e startup, che si contagiano in modo positivo, scambiando idee e perfezionando tecnologie per la crescita comune».

Benefici

«L'idea di un marketplace, anche se non è del tutto nuova, per noi è l'evoluzione di un processo di razionalizzazione delle nostre competenze e capacità – spiega ancora Guasti -, con Solution Up abbiamo messo a sistema le nostre diverse doti». Sono tre, infatti, i valori di partenza di Computer Gross messi a sistema e su cui si basa la piattaforma: un catalogo unico in Italia di soluzioni cloud; la capacità di combinare le relazioni consolidate dell'azienda con i vendor insieme agli asset proprietari; il capitale umano rappresentato dagli specialisti pronti a fornire supporto completo su tutti i prodotti e le soluzioni.

Solution Up rappresenta un esempio di evoluzione e trasformazione del modello di distribuzione a valore, come condiviso durante l'ultimo board del "Global Technology Distribution Council", l'associazione – di cui Computer Gross fa parte - che comprende i principali distributori europei e Main Vendor ICT.



STRATEGIA DI INNOVAZIONE - DEDAGROUP AS A DIGITAL HUB



Dedagroup, con un fatturato di 240 milioni di euro, oltre 1.700 collaboratori e più di 3.600 clienti è uno dei più importanti attori dell'Information Technology "Made in Italy". Supporta Aziende, Enti pubblici ed Istituti finanziari nelle loro strategie IT e digitali con competenze tecnologiche, applicative e di system integration. Nato nel 2008, il Gruppo ha sempre registrato una crescita costante, internazionalizzando le operazioni in Messico, Stati Uniti e Francia. L'headquarter si trova a Trento con filiali in Italia e all'estero.

L'idea in breve

Dedagroup segue dal 2012 la sua idea di "Innogratoration": l'innovazione aperta, diffusa e collaborativa, tramite l'integrazione di prodotti, competenze, metodologie e modelli di business. La divisione Technology & Innovation traccia l'evoluzione strategica di questo progetto (parte fondante del Piano Industriale 2020) attraverso la piattaforma strategica di innovazione Dedagroup as a Digital Hub. Due gli assi principali: il Co Innovation Lab, progetto con FBK - Fondazione Bruno Kessler - avviato nel 2016, nel quale azienda e centro di ricerca mettono in comune risorse umane, economiche e competenze per sviluppare applicazioni digitali rivolte all'apertura e all'interoperabilità di dati e servizi (Open); l'Ecosistema, che sviluppa percorsi di collaborazione (Mentorship Path e Business Collaboration Path) con startup; partecipazione a innovation network (es. French Tech Milan, Italian Technology Cluster for Smart Communities); F(uture)IT Talk, incontri interattivi con leader, innovatori, abilitatori del business digitale aperti a stakeholder interni e esterni all'azienda; Tech Talk tenuti da specialisti interni e startup per la condivisione di tecnologie e metodologie innovative; Customer Advisory Board (per coinvolgere i clienti nell'evoluzione delle soluzioni).

Benefici

Il modello di innovazione ad Hub abilita gli 'incroci' tra competenze, realtà, modelli diversi, favorisce la nascita di opportunità e facilita uno scambio continuo e proficuo tra l'interno del gruppo, eterogeneo nelle sue competenze, e l'esterno (clienti, università, centri di ricerca, startup, partner). Nel Co Innovation Lab Dedagroup sviluppa insieme a FBK un modello di collaborazione basato su attività di co-progettazione, co-innovazione e co-realizzazione, creando un legame forte e continuo tra l'azienda e le cellule di innovazione delle proprie Unità Operative, la ricerca e il mercato. A fronte di un investimento condiviso Dedagroup sta mettendo in piedi buone pratiche e progettando piattaforme software aperte che consentano l'integrazione di dati e servizi che provengono da soggetti e fonti diversi e che oggi non riescono a interagire. Il focus costante sullo sviluppo di un ecosistema dell'innovazione che sia rilevante per i clienti permette di creare opportunità di collaborazione con startup e realtà emergenti da cui far nascere opportunità di business, alimentando un circuito virtuoso in cui crescere insieme. In questo modo l'innovazione diventa col tempo un elemento strutturale e costante del piano di crescita dell'azienda.

SINERGIE VINCENTI PER OTTENERE UN VANTAGGIO COMPETITIVO: LA STRATEGIA DI EBANO



Ebano è una holding operativa di partecipazioni (Gruppo Ebano) attiva principalmente nel campo editoriale e leader di mercato in Italia nella progettazione, realizzazione e erogazione di corsi professionali attraverso modalità FAD e e-learning. Oltre a queste attività primarie, alcune società del gruppo operano in ambito comunicazione, business intelligence, direct marketing e in iniziative legate a startup innovative. Unitamente alla Formazione continua, gli investimenti in Ricerca e Innovazione rappresentano infatti uno dei pilastri strategici del Gruppo.

L'idea in breve

Il Gruppo si pone l'obiettivo di sviluppare costantemente, in maniera armonica e sostenibile, la presenza nel suo core business e in settori ritenuti strategici e complementari al proprio progetto di crescita. Per questo grande attenzione è dedicata all'investimento in startup, principalmente nel comparto del digital marketing e della sharing economy, con partecipazioni che vanno dal 5% al 100% del capitale.

Si tratta di un'attività rafforzata nel tempo anche grazie alla costituzione della sub-holding Accademia del Cimento – di cui Ebano detiene il 100% – di partecipazione nelle startup.

Tra queste: BTREES, agenzia di comunicazione specializzata sui social media; Gnammo, il principale portale italiano per l'organizzazione di eventi di social eating; InnovAction Lab, startup innovativa che ha come fine ultimo l'ideazione e lo sviluppo di progetti proprietari del Gruppo; Renovamen Ltd proprietaria del marchio GOURMIO società di e-commerce B2C specializzata nel food delivery della cucina regionale italiana nel territorio Regno Unito, PetMe la prima piattaforma italiana di sharing economy dedicata al mondo degli animali da compagnia, VS Shopping proprietaria di Zampan-

do.com, il portale di e-commerce di prodotti specifici per la cura degli animali.

Benefici

Il Gruppo Ebano partito dall'editoria è riuscito ad assumere nuove connotazioni, acquisendo competenze strategiche nei settori di riferimento e facendo della sinergia e della complementarietà tra queste un elemento caratterizzante dell'impresa, nonché un importante vantaggio competitivo.

La partecipazione nel capitale di nuove imprese, oltre a innestare forti elementi innovativi, ha contribuito a potenziare la presenza in settori core del Gruppo (Editoria e Formazione, Marketing e Comunicazione, Innovazione) e al contempo a diversificarne la strategia. Ad esempio, affiancando alla produzione e alla vendita di corsi di formazione professionale per l'animal care anche nuove soluzioni di e-commerce, aumentando la quota in PetMe e di sharing economy, investendo in VS Shopping, dedicate al settore. Una sinergia a tutto campo che permette anche di mettere in rete le competenze delle società e delle startup del Gruppo, rafforzandone la competitività.



LE BASI PRONTE DI FARMALABOR: INNOVAZIONE APERTA AL SERVIZIO DELLA QUALITÀ



Farmalabor, nata nel 2001, è azienda leader nella produzione e distribuzione di materie prime ad uso farmaceutico, cosmetico ed alimentare ed è l'azienda italiana autorizzata da AIFA alla ripartizione del più alto numero di principi attivi farmaceutici: 157. In conformità al Decreto ministeriale 219/2006, Farmalabor, che oggi conta 110 dipendenti, è autorizzata all'importazione, alla ripartizione, al riconfezionamento, al controllo di qualità e al rilascio lotti di principi attivi farmaceutici.

L'idea in breve

Il percorso seguito da Farmalabor verso l'implementazione di strategie di Open Innovation ha portato l'azienda ad ottenere una serie di risultati in termini di sviluppo di innovative basi pronte per preparazioni galeniche e prodotti alimentari e cosmetici, rivolte – nel primo caso - a farmacisti preparatori (sia ospedalieri che privati) e - nel secondo caso – ad aziende alimentari, cosmetiche e a consumatori finali. Dopo aver raggiunto livelli eccellenti in termini di qualità, sicurezza e standardizzazione delle materie prime ad uso farmaceutico e cosmetico, Farmalabor si è sforzata di creare nel mercato, coinvolgendo attori diversi (Università, potenziali consumatori finali, farmacie target ospedaliere e non), le condizioni per rendere la preparazione galenica e/o cosmetica da parte degli operatori (sia qualificati che non) efficace e sicura, allineandosi, così, con l'ecosistema innovativo che la circondava per produrre valore per sé stessa e per gli stakeholder. Farmalabor è capofila per diverse attività di R&S realizzate in sinergia con le Università di Bari, di Lecce e di Milano, con il CNR e con alcune startup innovative (ad es. Aferetica Srl per il progetto N.A.T.U.RE., Nuovo Approccio per le Tossine Uremiche Renali).

Benefici

I benefici di questa esperienza sono essenzialmente due:

- Il confronto dell'azienda con l'intero ecosistema innovativo, tenendo conto delle esigenze di tutti i protagonisti non solo della filiera (farmacisti, aziende alimentari e cosmetiche) ma anche degli stakeholder della catena valore (consumatori finali, Università). Tale innovazione ha anche un vantaggio di gestione per il consumatore che si traduce in minore quantità di spazi necessari allo stoccaggio e migliore gestione delle scorte con conseguente riduzione dei rifiuti prodotti.
- L'aver messo a punto e proposto agli operatori del mercato soluzioni tecnologiche (le basi pronte) che facilitassero l'uso non solo dei propri principi attivi, testandone la stabilità fisica, chimica ed il rilascio degli stessi dalla base, ma anche di attivi altrui.

F-LAB: IL CENTRO D'ECCELLENZA PER LA FLUIDICA INTELLIGENTE



Fluid-o-Tech è un'azienda italiana con settant'anni di esperienza, leader di mercato per qualità e innovazione nella progettazione e produzione di pompe volumetriche e sistemi per la gestione dei fluidi per il settore foodservice, automotive, medicale, industriale. Con oltre 250 collaboratori ha un insediamento produttivo alle porte di Milano, una presenza diretta in UK, Giappone, Stati Uniti, Cina e una rete di distributori in 60 paesi, esporta l'80% del suo fatturato. La sua fabbrica viene presa come riferimento per il modello industriale 4.0. Qualità e innovazione sono i pilastri della sua strategia, investe il 6% del fatturato nella ricerca e sviluppo, area in cui è impegnato il 17% del personale.

L'idea in breve

Oggi più che mai, le imprese hanno il compito e la responsabilità di dare all'innovazione una spinta e un'energia nuove; non limitarsi a coltivare il proprio giardino ma guardare lontano e tracciare nuove rotte, cercare idee all'esterno e allo stesso tempo rilasciare competenze e conoscenze in uno scambio reciproco all'insegna della contaminazione, della multidisciplinarietà e della creatività, anche in un ambito complesso e rischioso come quello dell'industria. Questo è il modello dell'impresa di domani ed è proprio questo lo spirito che ha portato alla creazione di F-Lab: un centro di eccellenza per la fluidica intelligente riconosciuto a livello globale, capace di catalizzare attorno a questo progetto idee, persone e tecnologie ad alto potenziale, dovunque esse emergano. Agendo come "architetti dell'innovazione", il team combina tecnologie, esperienze e competenze delocalizzate nella rete e nei territori per rispondere in maniera dinamica alle sfide dell'innovazione in azienda, all'aumento della complessità di prodotti e di sistemi, agli stimoli sempre crescenti e alla velocità del cambiamento: lavorare sulle tecnologie di domani per renderle disponibili oggi.

Benefici

È sufficiente soffermarsi sulla modalità di gestione aperta della ricerca per cogliere la differenza specifica di F-Lab rispetto a realtà che potrebbero a prima vista sembrare equiparabili. F-Lab è un laboratorio di impresa e ricerca applicata che dialoga con i dipartimenti di ricerca e sviluppo interni alle aziende e con i centri di ricerca più avanzati, ma senza identificarsi né con gli uni né con gli altri. Da una parte la sua visione allargata ad un più ampio spettro lo distanzia nettamente da un R&D tradizionale esclusivamente concentrato sullo sviluppo di progetti verticali; dall'altra l'aver un piede in azienda gli consente di finalizzare la ricerca verso una destinazione più industriale e di trovare un linguaggio comune per l'innovazione, in grado di colmare quella carenza di visione degli aspetti di mercato che l'eccellenza accademica solitamente presenta. È la capacità di dare corpo a nuove idee che, fondamentalmente, segna la differenza tra invenzione e innovazione. In F-Lab si collabora senza gerarchie, la leadership emerge naturalmente in funzione delle specificità dei progetti e delle competenze. Si opera senza scadenze di breve termine dettate da mercato e clienti, ma guardando con grande attenzione ai trend dei mercati presidiati dal gruppo e ai macro trend.



ACCRESCERE IL KNOW-HOW INTERNO GRAZIE ALLE COMPETENZE ESTERNE: L'ESPERIENZA DI FOCCHI SPA NELL'OPEN INNOVATION



La Focchi S.p.A. è attiva nell'ambito della realizzazione di facciate continue in alluminio e vetro per il mondo delle costruzioni di edifici a torre. I mercati di riferimento sono Italia, Regno Unito e Stati Uniti. E' stata la prima azienda europea ad adottare la tecnologia del silicone strutturale in Europa. I punti chiave del suo successo sono il know-how, grazie all'esperienza trentennale nella progettazione tecnica degli involucri e la capacità di gestione globale del progetto.

L'idea in breve

Attività di Open Innovation:

- **Roadmap** tematiche: definizione di roadmap tematiche (p.e. roadmap strategica, roadmap tecnologica), utili per elaborare strategie aziendali e progetti di sviluppo interni attraverso il coinvolgimento di Università Italiane e centri di trasferimento tecnologico. Risultati ottenuti: report con indirizzi strategici. Punti chiave di questa esperienza: necessità di creare un team dedicato che segua il processo e fornisca costanti feedback sul lavoro in corso.
- **Scouting**: affidamento di incarico di consulenza per l'individuazione di startup/SME in un determinato ambito tecnologico. Risultati ottenuti: report di possibili aziende per sviluppare progetti condivisi. Punti chiave di questa esperienza: necessità di avere aggiornamenti continui e creare un team dedicato che segua il processo e fornisca costanti feedback sul lavoro in corso.
- **Sviluppo progetti interni**: creazione di partnership di ricerca con Università, Istituti di ricerca e aziende su temi condivisi. Risultati ottenuti: aumento del know-how aziendale sulle tematiche oggetto del progetto e individuazione di scenari di sviluppo successivi. Punti chiave di questa esperienza: presa di consapevolezza di come non

si possa avere un prodotto finito, ma un risultato ancora da sviluppare per essere pronto per il mercato.

Benefici

Le attività di Open Innovation avviate hanno consentito all'azienda di intraprendere un percorso capace di rispondere ai temi emergenti nel mercato dell'involucro dell'edificio e del mondo delle costruzioni. Partendo dalla conoscenza del mercato e degli stakeholders di riferimento, ipotizzandone scenari di sviluppo futuro, Focchi ha trovato nell'Open Innovation la possibilità di valorizzare il proprio know-how interno e il proprio potenziale – tecnico e manageriale – con le competenze specialistiche dei partner coinvolti. Si è avviato così un processo di continua creazione e condivisione di conoscenza che ha contribuito a sviluppare, oltre alla tradizionale personalizzazione di ogni singola commessa, un approccio culturale e strategico in grado di identificare una strategia aziendale di sviluppo a breve, medio e lungo periodo sia in ambito di processo che di prodotto. Il network creatosi in questi anni con aziende, startup, università, centri tecnologici ha permesso a Focchi di avviare un processo di innovazione che partendo dal mondo delle facciate vetrate e dalla propria esperienza, trova all'esterno le conoscenze e le competenze per arricchire così il proprio patrimonio interno.

INTELLIMECH: UN CONSORZIO PER LA MECCATRONICA



Intellimech è un Consorzio di 30 aziende, PMI e Grandi imprese, anche concorrenti tra di loro, finalizzato alla ricerca interdisciplinare nell'ambito della Meccatronica, comprendente la progettazione elettronica avanzata, quella informatica e dei sistemi ICT e della meccanica, per applicazioni in settori industriali differenti. Con oltre un milione di euro di attività di trasferimento tecnologico e 10 addetti, esso rappresenta una delle principali iniziative italiane nel settore.

L'idea in breve

Intellimech, grazie alla sua struttura di rete tra aziende hightech, organizzazioni di R&S e Università è in grado di offrire servizi tecnologici a 360° con competenze che vanno dall'elettronica, all'informatica, alla meccanica avanzata. Per lo sviluppo delle attività di R&S lavora quotidianamente con l'ecosistema della ricerca che comprende le università, come fornitori di competenze (Bergamo, Brescia, Milano, Pisa, Modena Reggio Emilia, Calabria), enti di ricerca pubblici (CNR, IIT), imprese (sia i soci che imprese esterne) per la definizione dei bisogni industriali, associazioni (cluster tecnologici) per la definizione delle tematiche prioritarie della ricerca. Al "network italiano" si aggiunge un network europeo dovuto alla partecipazione del Consorzio a svariate iniziative europee all'interno del programma H2020, Erasmus ed Interreg.

Il Consorzio gestisce progetti di R&S e sperimentazione interdisciplinare di piattaforme tecnologiche precompetitive e la realizzazione di prototipi e dimostratori per applicazioni innovative infrasettoriali di interesse dei Consorziati. Il Consorzio inoltre cura le attività di ricerca dei soci in particolare delle Piccole e Medie Imprese, svolgendo, ac-

canto alle attività di ricerca, anche attività di consulenza e di trasferimento tecnologico per i soci e soggetti esterni.

Benefici

Le metodologie impiegate riguardano la meccatronica e l'integrazione delle tecnologie e conoscenze necessarie per raggiungere nuovi risultati di ricerca ed avviare processi di innovazione (radicale, incrementale, di prodotto e processo) e di discontinuità tecnologica dai quali possano essere successivamente sviluppate applicazioni proprietarie diverse.

Il beneficio principale della partecipazione al consorzio deriva dalla possibilità di sviluppare piattaforme tecnologiche, riducendo gli investimenti in ricerca e contando sulla massa critica derivante dalla partecipazione di diverse industry in un'ottica di Open Innovation. Ricaduta fondamentale è anche il network sia industriale che di ricerca in cui l'azienda si trova in contatto, con opportunità di partecipazione a partenariati sia a livello territoriale che europeo.

Non ultimo, la possibilità di disporre di un osservatorio sulla tecnologia 4.0 ed in particolare sulle sue possibilità implementative, con particolare riferimento alla Piccola e Media Impresa.



JCUBE: L'INNOVATION HUB DEL GRUPPO MACCAFERRI



JCube è un innovation hub di tipo corporate fondato e controllato dal Gruppo Industriale Maccaferri, con la mission di implementare strategie di open innovation e corporate venturing. Nato nel 2012 come incubatore privato specializzato nel supporto di startup hardware, la sua struttura comprende laboratori di testing scientifici e un laboratorio Fab Space dedicato all'additive manufacturing, che promuove lo sviluppo di competenze e mette a disposizione macchinari e know-how in ambito 3D printing.

L'idea in breve

Le attività di JCube si sviluppano in quattro ambiti principali:

- **Incubatore certificato** (con un focus sul manifatturiero, con startup che operano in settori come biotech, food, cleantech, nanotech, IoT, 3D printing e robotics).
- **Fab Space** (laboratorio dedicato alla manifattura additiva, aperto al pubblico, con attività differenziate per un pubblico variegato fatto di imprese, makers e studenti).
- **Open Innovation** (progetti e soluzioni ad-hoc per il mondo imprenditoriale che favoriscano l'interazione e il matching con soggetti esterni come startup, ricercatori e innovatori).
- **Accelerator** (percorsi di accelerazione e training per startupper e imprenditori con un approccio "hands-on", mentor internazionali, networking e interfacciamento con investitori).

La peculiarità del posizionamento di JCube nell'offerta dei servizi a supporto delle aziende, è quella di promuovere delle pratiche di Open innovation non solo come possibile metodologia per la ricerca di soluzioni specifiche a problemi contingenti, ma anche come elemento di una strategia di corporate venturing: strutturata, orga-

nizzata e pluriennale, orientata ad un nuovo modello di investimenti in innovazione e di ricerca di competitività.

Benefici

In termini di incubazione, a livello di finanza privata, in questi anni JCube ha seguito startup che hanno chiuso round di finanziamento con business angels, family office, VC e anche attraverso lo strumento del crowdfunding. Attraverso il team del grant office di JCube sono state inoltre cofinanziate diverse startup con fondi pubblici (regionali e comunitari).

Nel contesto dell'Open Innovation sono state realizzate delle call che hanno permesso di selezionare startup e attivare progetti pilota con il Gruppo Industriale Maccaferri.

Oltre a queste attività, il centro offre supporto a primari partner esterni (es. Cariplo Factory, Elis Open Italy) contribuendo allo scouting e all'accelerazione di alcune startup.

LINETECH E LO SPINOFF LINETECH DIGITAL: CREAZIONE DI NUOVI PRODOTTI E SPERIMENTAZIONE DI NUOVI MERCATI



Linetech nasce come Contact Center d'avanguardia nel 1986 dall'aggregazione di alcuni tra i più importanti call center italiani. È leader nel settore del "Business Process Outsourcing", di cui offre tutti i servizi: attività inbound, outbound e back-office. Nel 2014 ha aperto lo spinoff e startup incubator Linetech Digital. Linetech impiega 500 addetti, ha un fatturato annuo di 12 milioni di euro e sedi operative a Milano, Torino, Bologna.

L'idea in breve

Il settore del contact center ha tante problematiche a partire dalla value proposition per farsi scegliere dalle aziende clienti. L'investimento in innovazione risponde proprio a questa esigenza seguendo tre direttrici precise, come sintetizza Lorenzo Tancredi, CDO di Linetech: «Avanzando la nostra offerta tecnologica ci diamo quella spinta in più per posizionarci meglio nel mercato; aumentiamo e perfezioniamo i servizi destinati a quelli che sono già nostri clienti nell'ottica della fidelizzazione, e ci apriamo possibilità di diversificazione del fatturato». Questo è il lavoro di Linetech Digital, spinoff formato da digital marketer e sviluppatori. Dal 2014 Linetech Digital ha sviluppato e lanciato sul mercato numerose startup non solo nel settore Telco, più affine al core business dell'azienda madre, ma anche healthcare. Fra i progetti: iOmaggi.it, Roaming Uno, Survy Raiser e le più recenti Docured.com (online dal 2017) e MySecretary App. Lanciata proprio quest'anno, MySecretary App è un servizio che unisce la tecnologia app con l'operation del call center fornendo all'utente, con un click, una segretaria in carne ed ossa che risponde alle chiamate del cellulare presentandosi come la propria assistente personale.

Benefici

«Questi 4 anni sono stati straordinariamente e magnificamente faticosi. Con la soddisfazione massima di vedere i risultati che una struttura messa in piedi da zero è stata in grado di produrre», commenta Tancredi. Che aggiunge anche: «La vera criticità è anche la chiave per una startup per crescere. E si tratta di trovare quello io definisco un "boost partner", una società più grande che ti prende sotto la sua ala e che ti apre le strade per il suo mercato. È lì che la startup fa il suo vero stress test. Ed è così che io concepisco l'Open Innovation». Seguendo questa filosofia iOmaggi dopo 4 anni di attività, un fatturato superiore alla media delle startup e un bilancio in attivo, è stata messa in liquidazione perché è venuto meno un nuovo investitore. Roaming Uno e Survy Raiser sono al momento in stand by perché, nate per rispondere alle esigenze di clienti specifici, sono ora in attesa di un nuovo boost partner per lavorare alla loro commercializzazione. Le ultime nate Docured.com, piattaforma di telemedicina, e MySecretary App si stanno muovendo positivamente. «Per MySecretary, Linetech stessa sta facendo da boost partner, dato che abbiamo inserito la app nel portfolio di servizi per i clienti» conclude il CDO Linetech.



MASMEC SPA: LA ROBOTICA INCONTRA LE SCIENZE DELLA VITA

MASMEC

Masmec S.p.A., fondata nel 1988, è un'azienda specializzata in tecnologie di precisione, robotica e meccatronica, applicate ai settori dell'automotive e del biomedicale. Nel primo ambito, progetta e realizza macchine automatiche personalizzate di assemblaggio e test per note multinazionali della componentistica auto. Nel secondo, a cui si è dedicata più di recente, produce sistemi di navigazione e workstation biotech volte a migliorare la qualità delle cure e a supportare il lavoro degli specialisti.

L'idea in breve

La crescita dell'azienda è stata possibile grazie a una squadra di persone con competenze multidisciplinari e a un cospicuo investimento in ricerca: dal 1996 l'area R&S ha condotto decine di progetti regionali, nazionali ed europei e ha costruito una ricca rete di partner internazionali, tra i quali imprese, università, ospedali ed enti scientifici. Masmec ha deciso di sostenere il progetto imprenditoriale di Fluidia Srl per lo studio di un protocollo robotizzato per la produzione di un test diagnostico per lo screening dei tumori di polmone, rene e colon, diventando di fatto un partner industriale della startup innovativa. A settembre di quest'anno è partita la Summer School BIOTRAIN (BIOmarkers, technology TRansfer and product INnovation), organizzata dalla Scuola di Medicina e Chirurgia dell'Università di Bari, in collaborazione con Masmec e su tematiche di comune interesse con Fluidia.

Masmec, insieme all'Università di Bari e al CNR, è impegnata nello sviluppo di sistemi avanzati di diagnosi e terapia medica basati su realtà virtuale. La parte medica è affidata ai ricercatori, mentre l'azienda conferisce il know how che riguarda il funzionamento dei robot, dell'elaborazione del segnale e dei sistemi di visione.

Benefici

L'implementazione su piattaforma robotica dell'innovativo test immunoenzimatico brevettato da Fluidia, utile per l'analisi quantitativa di biomarcatori proteici, permette la diagnosi precoce, la prognosi e il monitoraggio di alcune tra le patologie oncologiche ad oggi più frequenti e rivoluzionerà il mondo della diagnostica medica.

L'utilizzo di apparecchiature automatizzate altamente performanti in termini di throughput operativo, riproducibilità esecutiva e meccanica di precisione consente di minimizzare le tempistiche, di svincolare le procedure diagnostiche dall'errore umano e garantisce la tracciabilità del processo sperimentale. In aggiunta, l'ottimizzazione della procedura in termini di accuratezza, sicurezza e affidabilità migliora l'approccio sperimentale e diagnostico. Il connubio tra la robotica di precisione e l'evoluzione di saggi personalizzati, non invasivi e incentrati sull'analisi di biomarcatori diagnostici/prognostici in liquidi biologici, permetterà sia di diagnosticare sempre più precocemente le neoplasie sia di sviluppare interventi terapeutici di medicina personalizzata.

MIROGLIO GROUP E THE COLOUR SOUP: LA STAMPA DEI TESSUTI È “ON DEMAND”

MiroglioGROUP

Il Gruppo Miroglio opera dal 1947 nei settori del tessile e della moda femminile. È presente in 22 paesi con 37 società e 4 insediamenti produttivi. La società Miroglio Fashion si occupa di creazione e commercializzazione di 12 marchi di moda femminile, distribuiti nel mondo attraverso un network di 1.100 punti vendita monomarca, 6 siti e-commerce e 2.300 clienti trade con negozi multimarca. Miroglio Textile è leader riconosciuta a livello europeo nel settore dei tessuti stampati e ha una consolidata presenza internazionale sui mercati dei tessuti uniti, dei filati e della stampa transfer.

L'idea in breve

Il Miroglio Innovation Program (MIP) è un programma nato con l'obiettivo di promuovere e facilitare l'innovazione all'interno delle aziende del Gruppo. Il MIP non è un'area di Ricerca e Sviluppo autonoma, ma opera appoggiandosi ad un network diffuso di persone trasversali alle varie aree dell'azienda per coinvolgere e responsabilizzare sin dalle fasi iniziali i potenziali “utenti” finali delle innovazioni sviluppate. Non solo, è impegnato con l'area di HR Engagement nella diffusione della cultura dell'innovazione all'interno dell'azienda attraverso momenti di formazione, workshop, aperitivi digitali etc.

Il MIP agisce su due direttrici: Internal innovation e Corporate Entrepreneurship. Nella prima il MIP raccoglie idee e soluzioni innovative legate al mondo del fashion (ad es. valuta annualmente più di 100 tra aziende e startup), e accompagna la loro fase di test da parte delle aree interessate del Gruppo. Saranno queste ultime a decidere se portare avanti o meno il progetto innovativo. Fra gli obiettivi della direttrice Corporate Entrepreneurship ci sono la ricerca di nuovi modelli di business a regime profittevoli e l'acquisizione di nuovi know-how. Qui il MIP utilizza il modello delle startup: con collaborazioni, acquisizioni, creazioni ex-novo di startup si provano idee di business

e innovazioni difficilmente testabili all'interno dei normali processi aziendali. Per le sue attività il MIP collabora con alcuni dei principali attori dell'innovazione italiana ed internazionale: H-Farm, Fashion Technology Accelerator, Decoded Fashion, Reseau Entrepreneur, It4Fashion, Osservatori Digitali etc.

Benefici

Nel contesto della Corporate Entrepreneurship, il MIP ha accompagnato lo sviluppo della prima startup aziendale del Gruppo Miroglio, The Color Soup. Si tratta di un servizio online di stampa di tessuti “on demand”, dove il cliente finale può acquistare tessuti da lui stesso personalizzati con la propria grafica, anche in quantità minime. L'idea del progetto è stata generata da un tipico processo di Open Innovation con un hackathon al quale hanno partecipato circa 450 persone tra cui alcuni dipendenti dell'azienda. Operativamente il progetto è stato sviluppato, nella sua prima parte, all'interno dell'incubatore H-FARM. Successivamente la startup ha spostato la sua sede operativa vicina agli impianti produttivi del Gruppo Miroglio in modo da essere vicino all'azienda e al luogo di produzione/stampa.



BIOUPPER, LA PIATTAFORMA DI OPEN INNOVATION DI NOVARTIS



Novartis fornisce innovative soluzioni terapeutiche in grado di far fronte alle esigenze, in continua evoluzione, dei pazienti e della società. Offre un portafoglio diversificato per meglio rispondere a queste esigenze: farmaci ad alto contenuto di innovazione, farmaci generici e biosimilari a costi competitivi e prodotti per la cura dell'occhio. Novartis detiene una leadership globale in ognuna di queste aree. Le sue attività sono diffuse su tutto il territorio nazionale.

L'idea in breve

Dalla partnership tra Novartis e Fondazione Cariplo è nata nel 2015 BioUpper, la prima piattaforma italiana di training e accelerazione nel campo delle scienze della vita che rappresenta un'iniziativa di Open Innovation che promuove e finanzia progetti, creando sinergie tra giovani imprenditori, accademia, industria, non profit, istituzioni e investitori. L'obiettivo di BioUpper è valorizzare le migliori idee che provengono da università, centri di ricerca nazionali e startupper per convertire le eccellenze in iniziative imprenditoriali concrete.

Il programma BioUpper si avvale di una rete di più di 50 università e di un'offerta di accelerazione diffusa su tutto il territorio nazionale che comprende alcuni tra i migliori acceleratori e incubatori in Italia: BioIndustry Park, Consorzio ARCA, Digital Magics, dPixel, Fondazione Filarete, I3P, JCube, Luiss Enlabs, Campania Newsteel, Polihub, PTP-Science Park.

Benefici

Nel 2015, la prima Call for Ideas ha raccolto 118 candidature da tutta Italia. Nella seconda edizione, le candidature sono cresciute del 30%, arrivando a 150 e il 70% dei progetti finalisti ha raccolto investimenti per un totale di 2.200.000 euro.

Nella terza edizione 2018 attualmente in corso, oltre alla Call for Ideas, è stata lanciata una Call for Scale, che si configura come programma di Open Innovation, con il duplice obiettivo di sostenere l'innovazione nel campo delle Scienze della vita, attraverso la selezione di startup che hanno sviluppato prodotti e servizi già maturi per essere portati sul mercato e supportarne la crescita attraverso la collaborazione con aziende pubbliche e private operanti nel settore sanitario e ospedaliero. L'edizione 2018, che vede la partecipazione di IBM e la collaborazione di Cariplo Factory, il polo di Fondazione Cariplo dedicato all'Open Innovation, ha raccolto 210 candidature e ha evidenziato, nella Call for Ideas l'emergere di soluzioni innovative per la prevenzione proattiva, l'accesso alle cure e la gestione extra-clinica dei pazienti. Tra le aree di maggior interesse per la Call for Scale spicca l'Intelligenza Artificiale seguita da Blockchain and Internet of things, Customer Engagement and Collaboration e Compliance Value Based Care.

SMARTNAUILOS: UNA SOLUZIONE INTEGRATA DI OTTIMIZZAZIONE DEL VIAGGIO



On AIR è una PMI genovese che opera nel settore ICT da oltre 20 anni, fornendo soluzioni innovative nel campo dell'ottimizzazione dei sistemi di trasporto e di produzione, del riconoscimento di immagini e video e dell'analisi statistica.

Il mercato di riferimento è rappresentato da applicazioni industriali per la logistica, la schedulazione, il controllo del traffico stradale, ferroviario e navale, la videosorveglianza intelligente, il monitoraggio ambientale.

L'idea in breve

On AIR possiede una significativa esperienza nello sviluppo di modelli di ottimizzazione dinamica impiegati in sistemi di supporto alle decisioni. Nel tempo, On AIR ha personalizzato e integrato le proprie metodologie in diversi ambiti, attingendo a conoscenze interne multidisciplinari e a consolidate collaborazioni con Enti di ricerca quali CNR ed Università di Genova. In particolare, la recente cooperazione con UNIGE-DITEN (Polo Navale) ha portato allo sviluppo di SmartNautilus, una soluzione integrata di Voyage Optimization che pianifica completamente la rotta e il profilo di velocità di una specifica nave, minimizzando il consumo totale di carburante, compatibilmente con i requisiti temporali e i vincoli di comfort e sicurezza previsti. SmartNautilus supera i limiti delle tradizionali soluzioni di definizione della rotta ottimale in funzione delle condizioni meteo (Weather Routing), abbinando il motore di ottimizzazione simultanea di rotta e velocità di percorrenza con un simulatore navale in grado di prevedere con precisione, una volta calibrato, il comportamento dinamico della nave nelle diverse condizioni di mare (Digital Twin). Il sistema è integrato con le previsioni meteo ad alta risoluzione sviluppate dal Dipartimento DICCA dell'Università di Genova.

Benefici

Il prodotto finale è un sistema di ottimizzazione multi-obiettivo molto efficiente, in grado di ottimizzare in pochi secondi non solo la rotta, ma anche il profilo di velocità della nave, al fine di ottenere significativi benefici in termini di riduzione del consumo e delle conseguenti emissioni di CO₂, stimabili fino ad un 10% a seconda delle condizioni di mare. Contemporaneamente, la possibilità di valutare i moti oscillatori della nave consente di adattare la soluzione in modo da garantire la sicurezza e il comfort della navigazione nelle diverse condizioni. SmartNautilus offre inoltre sia la gestione ottimale della finestra temporale di arrivo e il migliore rispetto dei tempi di navigazione previsti, sia la riduzione dei rischi connessi con le condizioni meteorologiche, grazie alla migliore e più immediata capacità di adattamento della gestione della nave alla variazione delle condizioni esterne. SmartNautilus viene utilizzato completamente via web e non richiede quindi alcuna installazione hardware o software a bordo. La sola connessione Internet anche con banda limitata è sufficiente per operare tramite una semplice interfaccia del tutto intuitiva.



IN ORACLE LE STARTUP TROVANO SUPPORTO TECNOLOGICO E MENTORSHIP

ORACLE®

Presente in oltre 145 paesi nel mondo con circa 140mila dipendenti e un fatturato GAAP nel 2017 pari a 37,9 miliardi di dollari, Oracle è una Cloud Company Globale con quartier generale in California. Propone ad aziende di ogni mercato e di ogni dimensione dei percorsi che le portino a cogliere tutti i vantaggi della trasformazione digitale con soluzioni complete di Software As A Service, Platform As A Service, Infrastructure As A Service e Data As A Service. In Italia Oracle è presente dal 1993 con sedi principali a Milano e Roma e con filiali a Torino, Padova, Bologna.

L'idea in breve

Oracle ha lanciato a livello mondiale OSCA, cioè Oracle Startup Cloud Accelerator, un programma di accelerazione che prevede un'attività non tanto di investimento, ma di supporto tecnologico e di mentorship alle startup per aiutarle ad entrare nel mercato. In Italia, spiega Fabio Luinetti, Cloud Platform Sales Leader - Alliances & Channels di Oracle, «stiamo supportando questa iniziativa con un programma ritagliato sulla nostra realtà». Nel 2017 è stato creato un team con il compito di individuare e selezionare startup italiane da supportare con la tecnologia Oracle. Startup le cui soluzioni possano essere poi complementari alle soluzioni Oracle stesse, i cui sistemi da tempo si sono fortemente aperti all'open source dialogando meglio con l'intero ecosistema di cui le startup fanno parte. Con l'attività di Open Italy Connected Innovation - continua Luinetti - «stiamo consolidando l'immagine di Oracle come player di innovazione anche partecipando come speaker o giudici ad eventi dedicati». Le startup finora contattate sono una ventina, prevalentemente di Milano, Roma e venete, attive nei settori customer experience, digital payment, chatbot, blockchain e machine learning. Infine, Oracle si pone anche come «ambasciatore» di Open Innovation attraverso l'organiz-

zazione di eventi in cui le startup selezionate possono presentare le loro soluzioni alle aziende clienti di Oracle.

Benefici

Al momento è prematuro tracciare un bilancio dell'attività di Open Innovation intrapresa da Oracle. Ma alcuni benefici sono già tangibili: «In questo momento in cui i cambiamenti sono continui, diffondere cultura dell'innovazione anche in una azienda come la nostra, cioè una grande multinazionale ben strutturata, è fondamentale. La presenza e il contatto con le startup aiutano la crescita dei nostri dipendenti in un processo continuo di contaminazione di idee ed esperienze. Oltre al fatto che allarghiamo il mercato del nostro cloud», considera Luinetti. «Due invece le criticità che questa esperienza ha fatto emergere: «Ho notato una percezione non sempre positiva nei confronti delle startup da parte di altre grandi aziende, che a volte dimenticano quanto l'innovazione sia veloce, e se non ci si lavora con passione e curiosità si rischia di rimanere indietro», conclude. Anche le startup hanno qualcosa da migliorare, ed è la loro cultura manageriale e la comprensione delle dinamiche delle grandi aziende.»

OVH, LO SPECIALISTA DEL CLOUD A FIANCO DELLE STARTUP



OVH è un provider mondiale del Cloud hyperscale che offre alle aziende valori e performance nel settore di riferimento. Fondato nel 1999, il Gruppo gestisce attualmente 28 datacenter situati in 12 siti in 4 continenti, implementa la propria rete mondiale in fibra ottica e gestisce l'intera catena dell'hosting. Grazie a infrastrutture di proprietà esclusiva, OVH offre strumenti e soluzioni semplici e potenti, in grado di rivoluzionare le condizioni di lavoro di oltre 1 milione di clienti in tutto il mondo. Il rispetto per l'individuo e la libertà di accesso alle nuove tecnologie sono da sempre i valori principali del Gruppo. Per OVH, "Innovation for Freedom".

L'idea in breve

Nel 2015 OVH ha lanciato "Digital Launch Pad", un'iniziativa diversa dai classici incubatori. L'impegno di OVH è infatti quello di accompagnare i progetti selezionati fino al lancio sul mercato. Strutturato sulle fasi di decollo di un razzo, il programma prevede tre livelli: "Ideation"-ignizione, "Build"-lancio e "Market"-messa in orbita. La prima fase "Ideation" supporta le startup nei momenti iniziali della loro vita, grazie a un finanziamento personalizzato, in fase di pre-seed o early stage e mette a disposizione dei progetti selezionati le risorse dell'infrastruttura OVH. Il livello Build si rivolge alle startup nel momento in cui realizzano il loro prodotto e ne definiscono il posizionamento strategico, sostenendole con finanziamenti locali o nazionali. La terza fase "Market" mira a lanciare in orbita le nuove soluzioni per accelerarne il business development. Ai progetti selezionati si apriranno le porte del Marketplace di OVH con una visibilità internazionale fra 1.4 milioni di clienti del Gruppo, dislocati in tutto il mondo. Il "Digital Launch Pad" ha fra i partner una ventina di incubatori e acceleratori che si mettono al servizio delle giovani aziende. Tra le oltre 5.000 startup candidate al programma, ne abbiamo selezionate più di 1.500 in oltre 120 Paesi, offrendo quasi 500 ore di assistenza tecnica. Per loro, come per noi,

l'innovazione è ciò guida il progresso giorno dopo giorno.

Benefici

In tre anni di esistenza di "Digital Launch Pad" si sono candidate al programma oltre 5mila startup: OVH ne ha selezionate più di 1.500 in oltre 120 Paesi, offrendo quasi 500 ore di assistenza tecnica. Le 1.500 startup incontrate sono rappresentate da altrettanti imprenditori riuniti intorno ad un desiderio comune: la crescita del proprio business. Per loro, come per OVH, l'innovazione è ciò guida il progresso giorno dopo giorno, e alcune stanno crescendo e si stanno imponendo sui rispettivi mercati sviluppando sempre nuove soluzioni supportati dal cloud OVH. Due esempi di successo: ForePaaS è una piattaforma multcloud di data analytics che ha attirato grandi clienti - tra cui alcune aziende del CAC 40 - e vari investitori, come dimostra la raccolta fondi di 10 milioni di dollari che hanno realizzato nel dicembre 2017. Poi, Prevision.io è una piattaforma automatizzata di machine learning in grado di adattarsi a tutti i mercati, dal supporto all'impresa per monitorare e prevedere la manutenzione dei macchinari, alle funzioni predittive in ambito e-commerce. La startup ha ottenuto 1,5 milioni di euro di investimenti nel 2017.



PROTOM: PROGETTI DI R&I IN SINTONA CON FONTI ESTERNE ALL'AZIENDA



Nata nel 1995 a Napoli come società di consulenza, oggi Protom Group S.p.A. è una realtà il cui main focus si esplicita nella capacità di trasformare l'innovazione in business, attraverso l'implementazione di soluzioni ad alto contenuto tecnologico. Le due verticali del business aziendale sono la divisione Advanced Industrial Engineering e la divisione IT. Trasversalmente alle divisioni operano il Knowledge Lab, area dedicata alla formazione per lo sviluppo di competenze ad alto valore aggiunto, e l'Innovation Lab, impegnato nella valorizzazione e capitalizzazione dei progetti di R&I.

L'idea in breve

Protom, che da sempre sviluppa i principali progetti aziendali di R&I lavorando in sintonia con fonti esterne alla azienda quali Università ed Enti Pubblici di Ricerca (oltre 20 tra Italia ed estero), con altre imprese grandi, medie e piccole, oltre che con incubatori d'impresa e startup qualificate. Queste ultime, in particolare, sono oggetto di grande attenzione da parte di Protom, che è presente nel capitale di rischio di tre di esse: una è attiva nella progettazione di veicoli per la mobilità sostenibile, una su soluzioni riabilitative fondate su tecnologie legate all'Intelligenza Artificiale ed alla robotica, ed un'altra operante nel settore degli Smart Museum.

Protom è costantemente impegnata nel creare ed accogliere nuove competenze, coltivandole e stimolandole attraverso sistemi di premialità: per questo motivo di recente ha creato il Noùs Creative Hub, un incubatore di idee all'interno del quale dar vita a progetti innovativi, dalla realizzazione del concept fino alla prototipazione e realizzazione di un business model per la proposta sul mercato. Dal prossimo anno l'esperienza fin qui condotta con un contest interno ("Express Yourself"), potrà incentivare e premiare anche idee e talenti esterni.

Benefici

I risultati ottenuti grazie all'approccio aziendale ad un'Innovazione aperta alle collaborazioni esterne, sono testimoniati da molti elementi: uno è certamente l'aver acquisito la qualifica di Members di Clean Sky 2, la partnership tra Commissione Europea e le maggiori imprese dell'Aerospazio che incentiva gli investimenti in R&I nel settore; Protom è l'unica PMI europea aggiudicataria di sette progetti nell'ambito del più grande programma di R&I che, nel quadro del piano Horizon 2020, punta a progettare e realizzare velivoli sempre meno inquinanti e più efficienti: tutti i suddetti progetti sono svolti in ottica di partenariato aperto con uno o più soggetti del mondo accademico, della ricerca, dell'impresa innovativa, molti dei quali affermati a livello internazionale.

Ancora, con riferimento al contest interno "Express Yourself", uno dei risultati più tangibili è l'avvio dell'iter di deposito di due brevetti i cui inventori hanno sviluppato idee innovative - una soluzione di isolamento acustico ed una struttura in composito per applicazioni aeronautiche ed industriali in generale - basandosi anche su un lavoro di ricerca congiunto con Senior Researcher del Dipartimento di Ingegneria Industriale dell'Università Federico II di Napoli.



SIRAM BY VEOLIA: TRASFORMARE LA COMPLESSITÀ IN SEMPLICITÀ GRAZIE A PERSONE E INNOVAZIONE



Siram by Veolia è una Energy Service Company che offre servizi di gestione energetica, acqua e rifiuti speciali, assicurando l'ottimizzazione delle risorse dal punto di vista ambientale, economico e sociale. Un partner solido e innovativo con profonde competenze tecnologiche e capacità di finanziamento. Siram - parte del Gruppo Veolia, leader mondiale nella gestione ottimizzata nei servizi ambientali - opera in Italia da oltre 100 anni affiancando Enti pubblici e privati.

L'idea in breve

Siram by Veolia opera in un mercato caratterizzato da un rapido progresso tecnologico e da clienti con esigenze sempre più sofisticate. Di conseguenza è stato costituito il Dipartimento Innovazione, i cui principali obiettivi sono l'ampliamento delle offerte e l'integrazione delle migliori tecnologie nei modelli di business, sfruttando un approccio di Open Innovation e di Startup Engagement. Siram ha sviluppato partnership e relazioni con il mondo della Ricerca a livello nazionale e collaborazioni con le maggiori Università italiane. Attualmente sono in corso attività congiunte con il Politecnico di Milano, l'Università La Sapienza di Roma, la SDA Bocconi, l'Università degli Studi di Parma e l'ENEA. Siram partecipa attivamente al progetto Startup Intelligence del Politecnico di Milano che propone workshop tematici per incontrare startup selezionate e conoscere le loro offerte, in modo tale da integrare nuove soluzioni e tecnologie nei propri modelli di business. Siram sviluppa soluzioni per bisogni di clienti interni ed esterni all'azienda, attraverso percorsi per "persone e progetti innovativi", grazie al supporto dell'incubatore del Politecnico di Milano (PoliHub).

Benefici

Il punto di forza di Siram by Veolia è una strategia volta all'Innovazione, che si concretizza attraverso investimenti continui in R&S e una stretta sinergia con le aree di eccellenza di Veolia. Con l'obiettivo di far emergere nuove idee e potenzialità è stata avviata l'iniziativa SiramL@b, un incubatore nel quale i profili più talentuosi del Gruppo svilupperanno progetti innovativi. Attraverso una stretta collaborazione con lo Startup District & Incubator del Politecnico di Milano - terzo incubatore universitario al mondo - è stato possibile realizzare due delle proposte emerse nel percorso del SiramL@b relative alla realtà virtuale ed aumentata, soluzioni che contribuiranno a migliorare lo sviluppo del business e l'efficienza operativa. Fiore all'occhiello dell'anima innovativa di Siram è Hubgrade, il centro di monitoraggio intelligente attraverso il quale, insieme al cliente, è possibile ridefinire e ottimizzare la sua strategia energetica. Hubgrade è una piattaforma all'avanguardia, unica nel suo genere, gestita da un team di esperti che monitorano e analizzano i consumi in real time, coordinandosi con l'area tecnica e operativa per incrementare la performance degli impianti.



TECHNICAL STAFF ITALY: UN MODELLO DI OPEN INNOVATION



STMicroelectronics è fra le maggiori società di semiconduttori al mondo con ricavi pari a 8,35 miliardi di dollari nel 2017. È un'azienda globale con profonde radici italiane e francesi, circa 45.500 dipendenti e 11 siti produttivi principali nel mondo, leader nell'innovazione tecnologica con 7.400 ricercatori e circa 17.000 brevetti e 500 domande di brevetto depositate nel 2017.

L'idea in breve

All'interno dell'azienda è previsto un percorso di carriera che valorizza le persone che possiedono un elevatissimo livello di expertise tecnica. Questo è il Technical Staff di STMicroelectronics.

Il paradigma di Open Innovation (fatto proprio da ST) è la creazione di un ecosistema virtuoso che oltre a ST, comprende le Università, le startups, clienti e fornitori, e gli enti pubblici. In questo ecosistema vengono identificate varie fasi, quali incubazione e definizione di una visione strategica, acquisizione e sviluppo di specifiche conoscenze, creazione di innovazione (differenziazione, nuovi prodotti). In ST il Technical Staff è riconosciuto come uno dei principali driver di Open Innovation. Tra le metriche utilizzate per misurare il ritorno della ricerca fatta tramite Open Innovation, ci sono i brevetti congiunti ST/Accademia. Inoltre, per valorizzare la ricerca di base e il contributo dei giovani talenti, vengono sponsorizzate tesi di laurea e di dottorato, dove i membri della Community Tecnica sono mentori e correlatori. Viene inoltre incoraggiata la partecipazione a progetti finanziati Europei, dove il Technical Staff coordina l'ecosistema virtuoso di Open Innovation.

Benefici

L'Open Innovation fornisce benefici in termini di risultati di business e finanziari, diminuendo le spese di R&D interna. Le iniziative di Open Innovation ottengono sempre una grande partecipazione da parte di tutta ST, aumentando l'impatto della Community Tecnica sui processi di innovazione. Il Technical Staff è promotore di condivisione e integrazione delle conoscenze attraverso l'approccio "aperto", fatto di networking con colleghi interni ed esterni. Le persone del Technical Staff, inoltre, sono motivate ad essere sempre di più protagonisti di innovazione in ST, grazie anche a eventi di recognition.

ST ha importanti investimenti in R&D che l'Open Innovation rende più efficienti, consentendo una migliore governance di questo enorme capitale umano. I membri del Technical Staff garantiscono un forte rispetto dell'etica e dell'integrità. Questo è uno dei componenti fondamentali per il successo di Open Innovation: tutti gli attori dell'ecosistema collaborano in un clima di mutuo rispetto e fiducia reciproca, dove il successo di uno è il successo di tutti, che è tipico del paradigma Open Innovation.

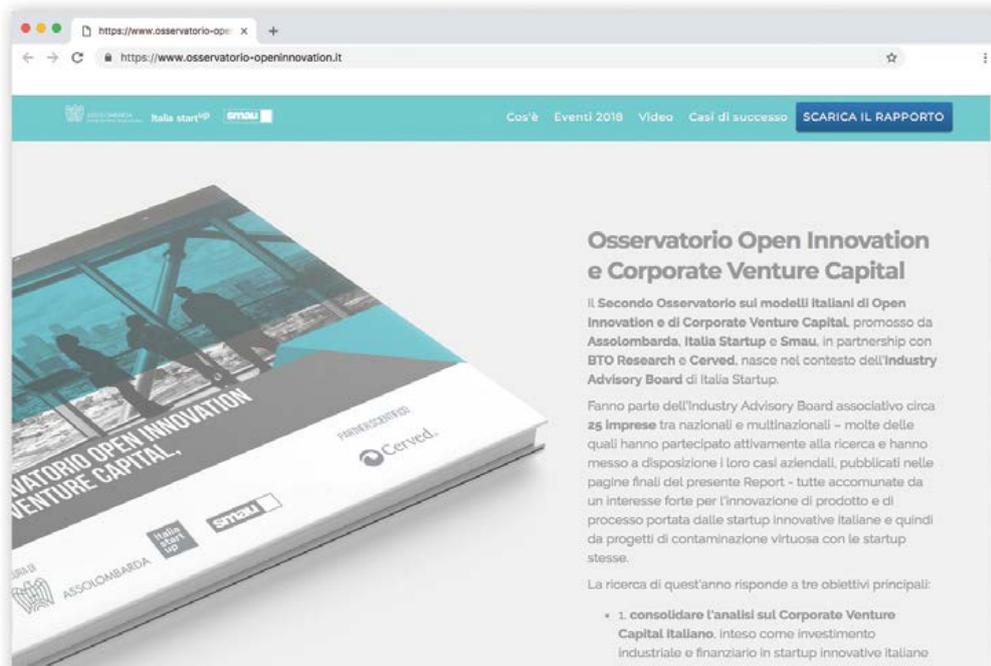


SITO DEL PROGETTO

www.osservatorio-openinnovation.it

Il sito di riferimento per:

- scaricare in download l'Osservatorio, edizione 2016, 2017 e 2018
- verificare le aziende che fanno parte del Comitato Settori Industriali di Italia Startup
- seguire le tappe del road show connesso al progetto



TEAM DI LAVORO



ASSOLOMBARDA

GIORGIO CIRON

Funzionario Professional
Gruppi Piccola Impresa
e Gruppo Giovani
Imprenditori



ALVISE BIFFI

Coordinatore Comitato
Settori Industriali

FEDERICO BARILLI

Segretario Generale

GLORIA MARTIGNONI

Comunicazione e
Marketing



PIERANTONIO MACOLA

Presidente

VALENTINA SORGATO

Amministratore
Delegato

DANIELA MONTEVERDI

PR e Comunicazione

ALESSANDRA TRIVELLATO

Direttore Operations

ANTONELLA SCAMBIA

Ufficio Stampa

SABRINA FASOLO

Grafica



GUIDO ROMANO

Responsabile Ufficio
Studi e Relazioni
Esterne



CONFINDUSTRIA



CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

NICOLETTA AMODIO

Responsabile Industria
e Innovazione

STEFANIA NARDONE

Politiche Industriali

MARTINA MONDELLI

Piccola Industria