

2020

QUINTO OSSERVATORIO OPEN INNOVATION E CORPORATE VENTURE CAPITAL



A CURA DI



ASSOLOMBARDA



PARTNER SCIENTIFICI



POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT



osservatori.net
digital innovation

IN COLLABORAZIONE CON



CONFINDUSTRIA



CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

per la raccolta ed analisi dei casi di successo



INTRODUZIONE

Il Quinto Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital Italiano - promosso da Assolombarda, InnovUp, Smau e la Camera di Commercio di Milano, Monza Brianza e Lodi, con la partnership scientifica di InfoCamere e degli Osservatori del Politecnico di Milano e con il supporto di Confindustria e Piccola Industria Confindustria per la raccolta e analisi dei casi di successo - nasce nel contesto del Comitato Settori Industriali di InnovUp.

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, arricchiti da altri casi frutto della collaborazione con Confindustria e con Piccola Industria Confindustria - tutte accomunate da un forte interesse 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 InfoCamere);
- 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, parchi scientifici e tecnologici 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, con la partnership scientifica degli Osservatori del Politecnico di Milano, e in collaborazione con Confindustria e Piccola Industria Confindustria);
- 3.** divulgare l'Osservatorio e i casi di successo sul territorio - attraverso gli appuntamenti SMAU ed altri eventi in collaborazione con Confindustria e altri partner - e raccogliendo buone pratiche aziendali, da coinvolgere nel Comitato Settori Industriali di InnovUp e da far conoscere tramite l'Osservatorio e il sito dedicato www.osservatorio-openinnovation.it, da cui è scaricabile sia l'edizione di quest'anno che quelle precedenti.

L'Osservatorio, alla sua quinta 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 opportunità di crescita, per le imprese emergenti.



ASSOLOMBARDA



INDICE

PAG. 03

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE
VENTURE CAPITAL IN ITALIA

PAG. 34

OPEN INNOVATION
EVOLUZIONE E MODELLI

PAG. 39

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

PAG. 59

BEST PRACTICE DEL PROGRAMMA
PLUG AND PLAY IN ITALIA



A woman is seen from the side, looking out of a large window. The view outside shows a cityscape under a cloudy sky. The image is tinted with a blue color and is partially obscured by a white diagonal shape that contains the text.

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC SONO DIVERSE DALLE ALTRE?



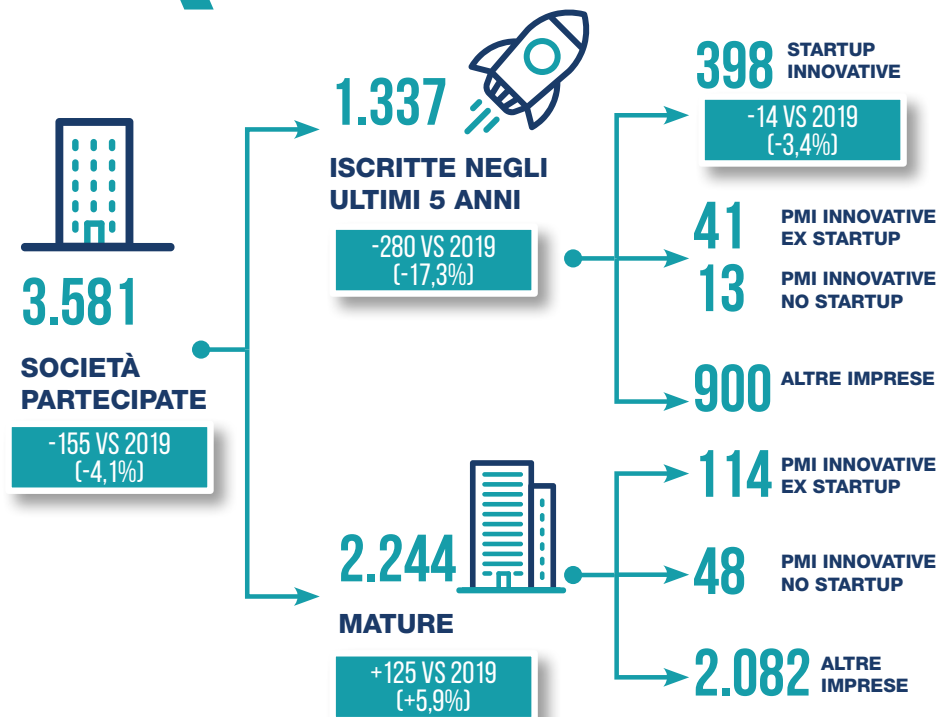
GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE



Dati registro imprese (soci e startup) aggiornati al 01/10/2020

Dati addetti aggiornati al 31/12/2019

GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI SONO NEL CAPITALE DI 394 STARTUP INNOVATIVE E 216 PMI INNOVATIVE



Le 3.581 società partecipate da investitori specializzati sono state distinte in due gruppi:

🕒 **Iscritte** negli ultimi 5 anni, se hanno una data inizio attività inferiore a 5 anni.

🕒 **Mature**, se con una data inizio attività superiore a 5 anni.

Sono 1.337 (-17% rispetto 2019) le società che si possono considerare "giovani". Di queste, 398 (-3,4%) sono iscritte al registro come startup innovative, 54 sono PMI innovative (di cui 41 ex startup), e 900 sono altre imprese di recente costituzione. Le società mature sono 2.244, in leggero aumento rispetto al 2019 (+5,9%). Tra queste 162 sono PMI innovative (di cui 114 ex startup) e 2.082 di tipo altre imprese.



I SOCI DELLE PMI E STARTUP INNOVATIVE

Le 13.701 startup e PMI innovative considerate in questo studio registrano un totale di 91.589 quote di partecipazione dirette e indirette di persone fisiche e giuridiche fino al terzo livello.

Queste quote appartengono a un totale di 63.610 soci distinti (dato aggiornato al 01/10/2020).

L'indagine include sia soci persone fisiche che soci persone giuridiche (imprese).



DISTRIBUZIONE DEI SOCI NELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE

12.027
STARTUP
INNOVATIVE

+1.481 VS 2019
[+14%]

70.139
QUOTE

+6.260 VS 2019
[+9,8%]

49.175
SOCI

+5.163 VS 2019
[+11,7%]

717
PMI EX
STARTUP

12.954
QUOTE

7.896
SOCI

957
PMI NO
STARTUP

8.496
QUOTE

6.539
SOCI

🔍 Indagine sui soci
fino al terzo livello

🔍 Quote di almeno
l'1% del capitale

🔍 Sia persone fisiche
che giuridiche
(imprese)

Sono 12.027 le startup innovative identificate nel Registro Imprese ad Ottobre (+14% rispetto a 2019). Queste registrano un totale di 70.139 quote (+9,8%) detenute da 49.175 soci univoci (+11.7% rispetto al 2019).

Le 1.674 PMI innovative si dividono in 717 ex-startup e 957 non startup. Le prime registrano 12.954 quote detenute da 7.896 soci. Le seconde registrano 8.496 quote detenute da 6.539 soci.

Le pagine successive riportano la distribuzione di quote ed investitori suddivise per tipologia di socio, con particolare focus sui soci CVC.

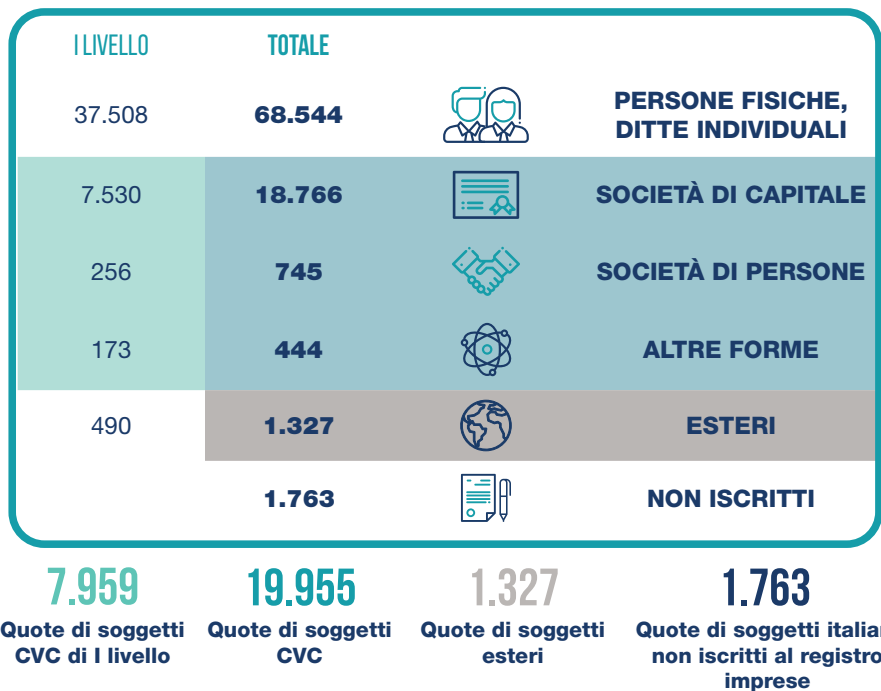


QUASI 20 MILA LE QUOTE DI SOGGETTI CVC

In base all'indagine, sono oltre 68 mila le quote di partecipazione dirette e indirette di persone fisiche e ditte individuali, nelle 12.027 startup innovative e le 1.674 PMI innovative.

Le quote detenute da parte di soggetti CVC sono invece 19.955. Di queste, 7.959 sono quote di primo livello.

Si registrano, inoltre, 1.327 quote di soggetti esteri e 1.763 quote di soggetti italiani non iscritti al Registro Imprese.



DELLE 20 MILA QUOTE CVC 14 MILA SONO IN STARTUP E 6 MILA SONO IN PMI INNOVATIVE

	QUOTE DI SOGGETTI CVC	QUOTE TOTALI DI SOGGETTI CVC	QUOTE DI SOGGETTI ESTERI	QUOTE DI SOGGETTI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO IMPRESE
STARTUP INNOVATIVE	6.018	14.055	849	1.214
PMI EX STARTUP	1.096	3.634	302	343
PMI NO STARTUP	845	2.266	176	206
	7.959	19.995	1.327	1.763

In base all'indagine, sono circa 20 mila le quote di partecipazione di soggetti CVC.

Di queste, 14.055 sono quote CVC in startup innovative e 5.900 sono quote CVC in PMI innovative (di cui 3.634 in PMI ex-startup).

Si registrano, inoltre, 1.327 quote di soggetti esteri e 1.763 quote di soggetti italiani non iscritti al Registro Imprese.



PIÙ DI 10 MILA GLI INVESTITORI CVC

Sono più di 10 mila i soci CVC che detengono quote nelle 13.701 startup e PMI innovative in analisi. Di questi 6.320 sono soci CVC di primo livello (investitori diretti).

La grande maggioranza dei soci CVC sono di tipo società di capitali (93,4%), seguiti da soci società di persone (circa il 5%) ed altre forme (circa il 2%).

Tra i soci si riscontrano, inoltre, 932 soci esteri e 824 soci italiani non iscritti al Registro Imprese.

I LIVELLO	TOTALE		
26.974	36.760		PERSONE FISICHE, DITTE INDIVIDUALI
5.962	9.765		SOCIETÀ DI CAPITALE
240	485		SOCIETÀ DI PERSONE
118	205		ALTRE FORME
462	932		ESTERI
	824		NON ISCRITTI

6.320
Soci CVC
di I livello

10.455
Soci CVC

932
Soci esteri

824
Soci italiani non iscritti al
registro imprese

DEGLI OLTRE 10 MILA INVESTITORI CVC, OLTRE 7 MILA IN STARTUP E OLTRE 3 MILA IN PMI INNOVATIVE



	SOCI CVC DI I LIVELLO	SOCI CVC TOTALI	SOCI ESTERI	SOCI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO IMPRESE
STARTUP INNOVATIVE	4.711	7.229	577	540
PMI EX STARTUP	839	1.713	200	142
PMI NO STARTUP	770	1.513	155	142
	6.320	10.455	932	824

Sono oltre 10 mila i soci CVC che detengono quote nelle 13.701 startup e PMI innovative nel perimetro in analisi. Di questi, 6.320 sono soci CVC di primo livello (investitori diretti).

I soci CVC totali si dividono in 7.229 soci in startup innovative e 3.226 soci in PMI innovative (di cui 1.713 soci in PMI ex startup innovative).

Tra gli investitori, si registrano 932 soci esteri e 824 soci italiani iscritti al Registro Imprese.



IN DUE ANNI QUASI 6000 QUOTE IN PIÙ DI INVESTITORI CVC IN STARTUP INNOVATIVE

Il numero delle quote dei soci corporate che hanno investito in startup innovative ha raggiunto le 14 mila unità nell'ottobre 2020, con un incremento di 6.402 unità in due anni (+83.7%).

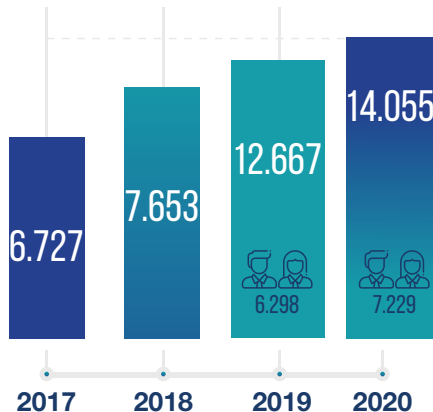
Se si considerano le sole partecipazioni dirette, il numero di quote si attesta a 6.018 unità, per un incremento del +62.3% nei due anni.

Le circa 14 mila quote sono il risultato della partecipazione di 7.229 soci distinti, di questi 4.711 hanno partecipazione diretta di primo livello.

INVESTITORI CVC FINO AL TERZO LIVELLO

+83,7% IN DUE ANNI

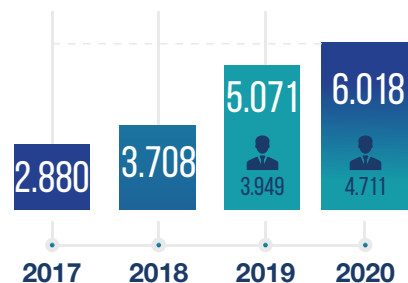
+6.402 QUOTE SOCI CORPORATE



INVESTITORI IN CVC CON QUOTE DIRETTE

+62,3% IN DUE ANNI

+2.310 QUOTE SOCI CORPORATE



STARTUP INNOVATIVE E PMI PER TIPO DI INVESTITORE



PMI EX STARTUP

PMI NO STARTUP



394

-4 VS 2019
(-1%)

155

61

Almeno un investitore specializzato in innovazione



3.267

+611 VS 2019
(+23%)

273

383

Almeno un socio corporate e nessun investitore specializzato in innovazione



PERSONE FISICHE (FAMILY & FRIENDS)

8.366

+876 VS 2019
(+11,7%)

289

513

Solo persone fisiche come soci

L'analisi delle partecipazioni permette la suddivisione di startup e PMI innovative per tipologia di socio.

Gli investitori specializzati in innovazione partecipano al capitale di 394 startup innovative e di 216 PMI innovative (di cui 155 ex startup).

I soli soci Corporate Venture Capital partecipano al capitale di 3.267 startup e 656 PMI innovative (di cui 273 ex startup).

Infine, i soci family & friends partecipano al capitale di 8.366 startup e 802 PMI innovative (di cui 289 ex startup).



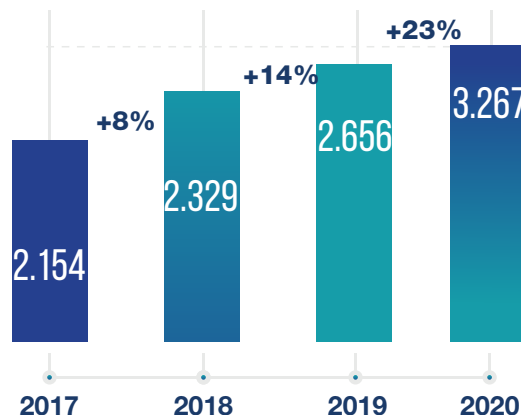
GLI OLTRE 7 MILA INVESTITORI CVC PARTECIPANO AL CAPITALE DI 3.267 STARTUP INNOVATIVE

Tra gli anni 2018 e 2020, il numero di startup innovative nel portafoglio dei soci CVC è cresciuto di 938 unità, passando da 2.328 a 3.267 startup (+40,3%).

Il numero di startup innovative nel portafoglio di soci CVC ha presentato un andamento crescente in ognuno degli anni in analisi.

STARTUP INNOVATIVE NEL PORTAFOGLIO DI CVC

+ 40,3% IN DUE ANNI



QUASI 1.4 MILIARDI DI RICAVI PRODOTTI DALLE STARTUP NEL 2019, CON CIRCA IL 45% GENERATO DA STARTUP PARTECIPATE DA CVC

	2016	2017	2018	2019*
Valore produzione Startup Innovative (€ mil)	773	887	1.421	1.430
Valore produzione di PMI con status di Startup Innovativa fino al 2018 (€ mil)**				244
Valore produzione Startup CVC (€ mil)	268	492	660	651
% Startup CVC su tot produzione startup	34,7%	46,5%	46,5%	45,6%

* bilanci considerati: 7.046 (91,3% dei bilanci di esercizio 2018 - dati aggiornati al 01/10/2020)

** bilanci considerati: 189 (su un totale di 282 startup diventate PMI nel 2019)

mil = milioni

Anche considerando i dati di bilancio parziali relativi all'anno di esercizio 2019 depositati al momento della redazione dell'Osservatorio (91% del totale atteso), il fatturato generato dalle startup risulta in crescita, attestandosi a quota 1.430 miliardi di euro per per l'ultimo anno di analisi.

Il 45,6% di questi ricavi, pari a 651 milioni di euro in base ai dati parziali, è prodotto da Startup innovative nel portafoglio di CVC.

Altri 244 milioni di euro sono provenienti da imprese che al 2018 avevano status di Startup ed oggi sono PMI innovative.



OLTRE 1,1 MILIARDI DI RICAVI DALLE PMI INNOVATIVE NEL 2019, CON CIRCA IL 72% GENERATO DA PMI CON INVESTITORI CVC

Se si considerano i dati parziali dei bilanci di esercizio 2019 depositati al momento di redazione dell'Osservatorio da parte delle PMI innovative (circa il 45% del totale dei bilanci attesi), il valore della produzione generato nel 2019 dalle startup innovative è pari a 1,13 miliardi di euro, di cui 373 milioni generati da PMI ex startup.

Circa il 72% di questi ricavi, pari a 817 milioni di euro in base ai dati parziali, è prodotto da PMI innovative nel portafoglio di CVC (di cui 348 milioni generati da PMI ex startup).

	2016	2017	2018	2019*
Valore produzione PMI innovative ex startup (€ mil)	252	400	765	373
Valore produzione PMI Innovative ex startup CVC (€ mil)	182	295	632	348
% PMI innovative ex startup su tot produzione PMI	72,2%	73,8%	82,6%	93,3%
Valore produzione PMI innovative (€ mil)	662	776	877	762
Valore produzione PMI Innovative CVC (€ mil)	412	478	548	469
% PMI innovative CVC su tot produzione PMI	62,2%	61,6%	62,5%	61,5%

**bilanci considerati: 308 (44,64% dei bilanci di esercizio 2018 - dati aggiornati al 01/10/ 2020)*



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC SONO DIVERSE DALLE ALTRE?



LE STARTUP E PMI INNOVATIVE PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE

Sono 7.229 i soci di tipo società di capitale che investono in startup innovative. Di questi l'80,2% sono rappresentati, le quali registrano un aumento di circa il 22% rispetto all'anno 2019.

Sono 3.226 i soci di tipo società di capitale che investono in PMI innovative di cui 1.713 in PMI ex startup. Anche per questa tipologia di socio si ha un'alta presenza di piccole imprese (80,8%).

** Non Classificabili in quanto non sono disponibili né il fatturato, né il numero degli addetti*



GRANDI IMPRESE

SOCI STARTUP

385

+18 VS 2019
(+4,9%)

SOCI PMI EX
STARTUP

100

SOCI PMI NO
STARTUP

112



MEDIE IMPRESE

559

+28 VS 2019
(+5,3%)

99

103



PICCOLE IMPRESE

5.801

+1260 VS 2019
(+27,7%)

1.411

1.195



NON CLASSIFICABILI *

484

+62 VS 2019
(+14,7%)

103

103

TOTALE SOCIETÀ DI CAPITALE

7.229

+931 VS 2019
(+14,8%)

1.713

1.513



SOGGETTI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO

540

+34 VS 2019
(+6,7%)

142

142



SOGGETTI ESTERI

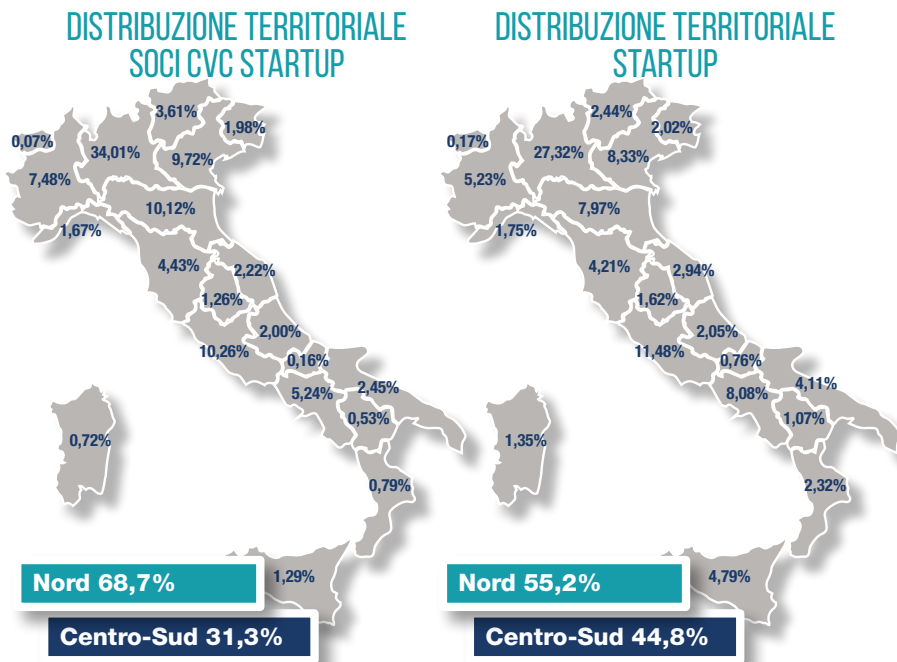
577

+129 VS 2019
(+28,8%)

200

155

IL 69% DEI SOCI CVC NELLE REGIONI DEL NORD, CONTRO IL 55% DELLE STARTUP INNOVATIVE



L'analisi della distribuzione territoriale dei soci CVC indica che questi risiedono principalmente nel Nord del paese (68,7%), con un'elevata presenza in Lombardia (34%).

Le startup innovative, invece, presentano una maggiore diffusione su tutto il territorio nazionale, pur mantenendo un'elevata presenza nel Nord del paese (55,2%).

La differenza di soci CVC con sede al Nord (68,7%) rispetto alle startup con sede nella stessa area (55,2%) potrebbe indicare un flusso di investimenti da parte di soci CVC del Nord a beneficio di startup innovative operanti nel Centro-Sud.

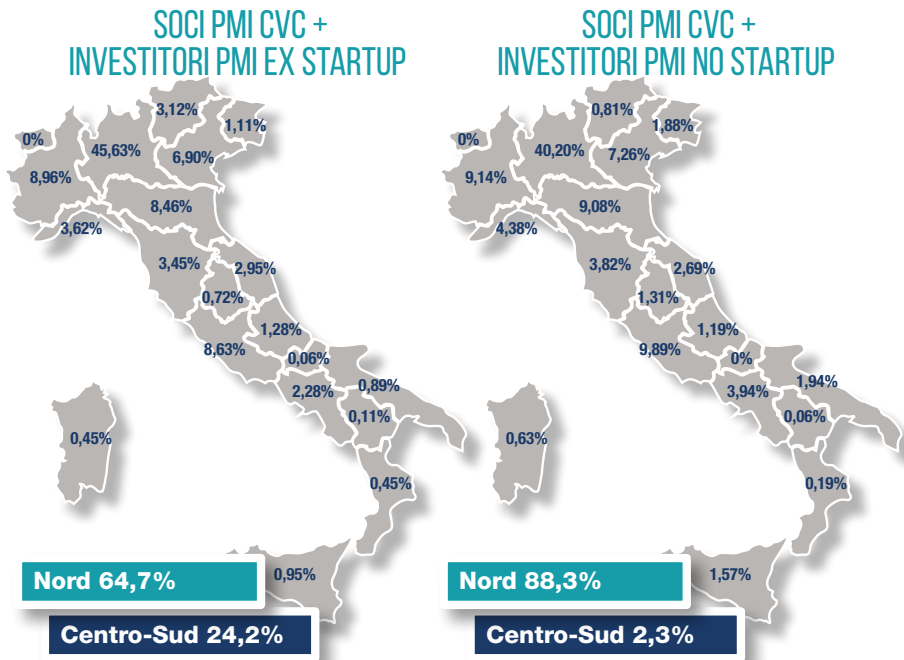


MAGGIORE ACCENTRAMENTO NEL NORD PER I SOCI CHE INVESTONO IN PMI NON-STARTUP (88.3%).

La distribuzione dei soci CVC che investono in PMI innovative presenta un'elevata concentrazione nel Nord del paese.

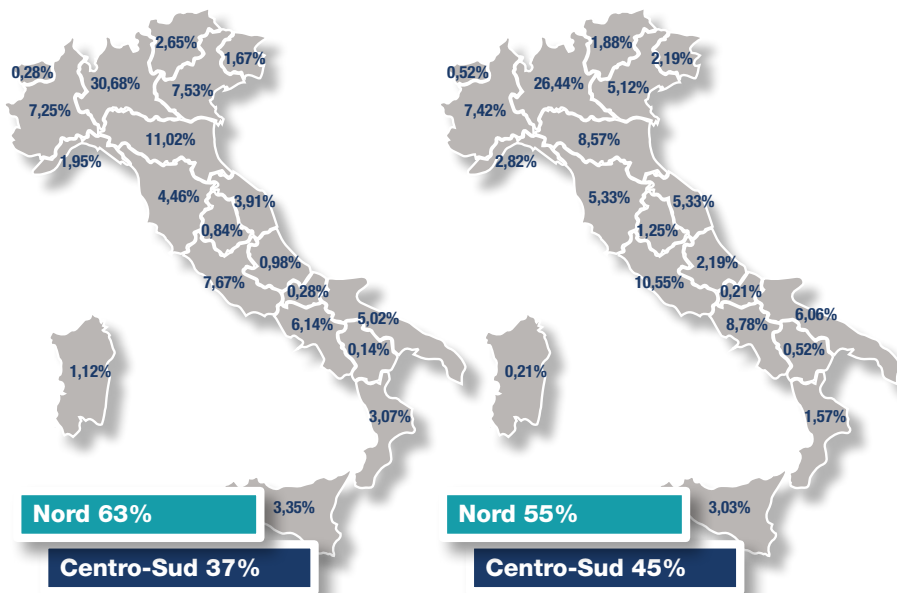
La distribuzione dei soci CVC che investono in PMI ex-startup (64,7%) è comparabile alla distribuzione dei soci CVC che investono in imprese attualmente startup innovative (68,7%).

I soci CVC che investono in PMI innovative non-startup, invece, presentano una più elevata polarizzazione territoriale, con l'88,3% dei soci presenti nel Nord del paese.



IL 65% DELLE PMI EX STARTUP NEL NORD, CONTRO IL 55% DELLE PMI NON-STARTUP

PMI EX STARTUP



Nord 63%

Centro-Sud 37%

Nord 55%

Centro-Sud 45%

La maggioranza delle PMI innovative si colloca nel Nord del paese, con il 63% per le PMI ex-startup ed il 55% per le PMI non-startup.

Le PMI non-startup presentano dunque una maggiore dispersione su tutto il territorio nazionale.



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

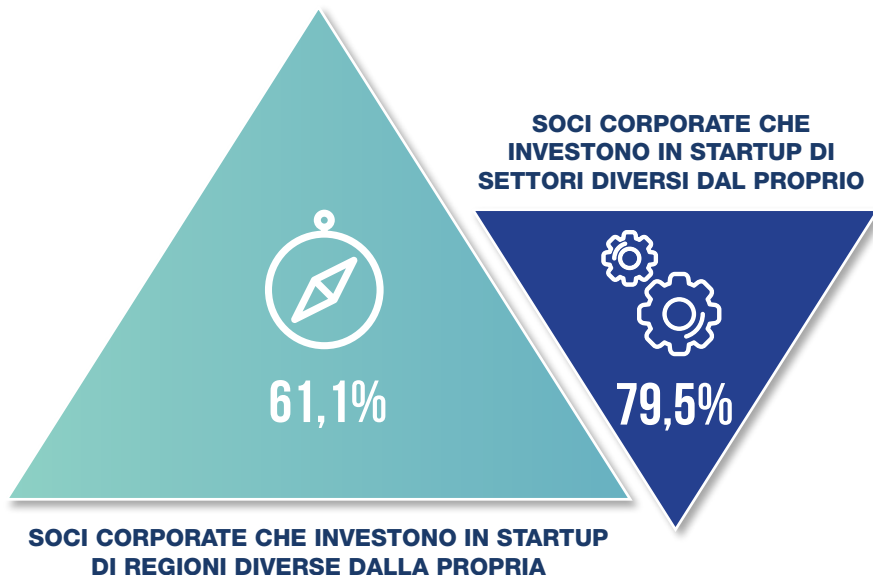
Le imprese che investono in startup innovative sono attive in tutti i settori economici.

La quota più elevata di investitori opera nei servizi non finanziari (44,58% dei soci in CVC) e nei servizi finanziari (30%). Le società attive in questi settori investono soprattutto in startup che operano nel settore informatico o dello sviluppo software.

Il 16,3% dei soci CVC sono invece imprese industriali, che investono prevalentemente nello stesso settore di appartenenza e in software & informatica.



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



I soci corporate che investono in startup presentano un forte dinamismo territoriale e settoriale.

Dal punto di vista territoriale, il 61% dei soci corporate investe in startup innovative che operano in una regione diversa dalla propria.

Dal punto di vista settoriale, circa l'80% dei soci corporate investono in startup che operano in settori diverso dal proprio.



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

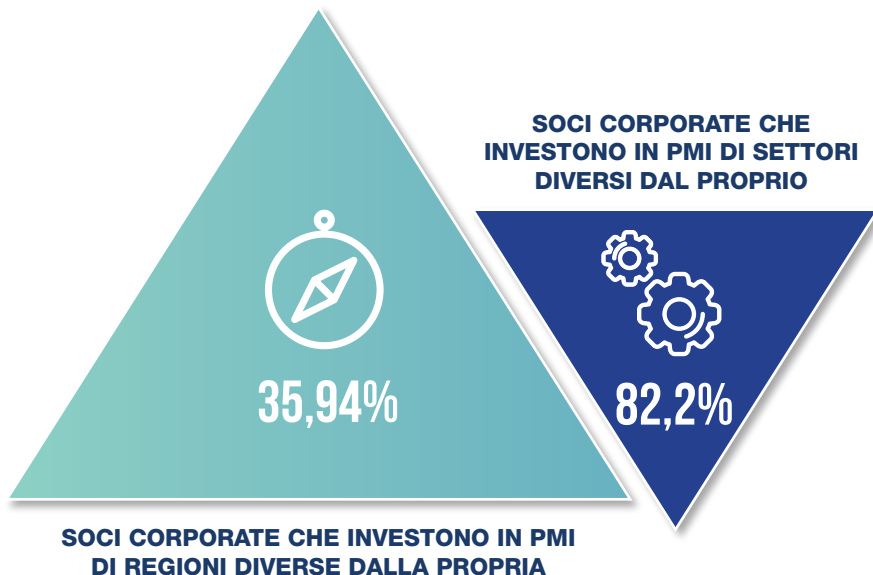
Le imprese che investono in PMI innovative sono attive in tutti i settori economici.

La quota più elevata di investitori opera nei servizi non finanziari (45% dei soci in CVC) e nei servizi finanziari (33,5%). Le società attive in questi settori investono soprattutto in startup che operano nel settore informatico o dello sviluppo software.

Il 10% dei soci CVC sono invece imprese industriali, che investono prevalentemente nello stesso settore di appartenenza e in software & informatica.



I SOCI CVC CHE INVESTONO IN PMI INNOVATIVE DI ALTRE REGIONI E DI ALTRI SETTORI MERCEOLOGICI



I soci corporate che investono in PMI innovative presentano un elevato dinamismo settoriale, a fronte di più un ridotto dinamismo territoriale.

Sono, infatti, circa il 36% i soci corporate delle PMI innovative che investono in regioni diverse dalla propria.

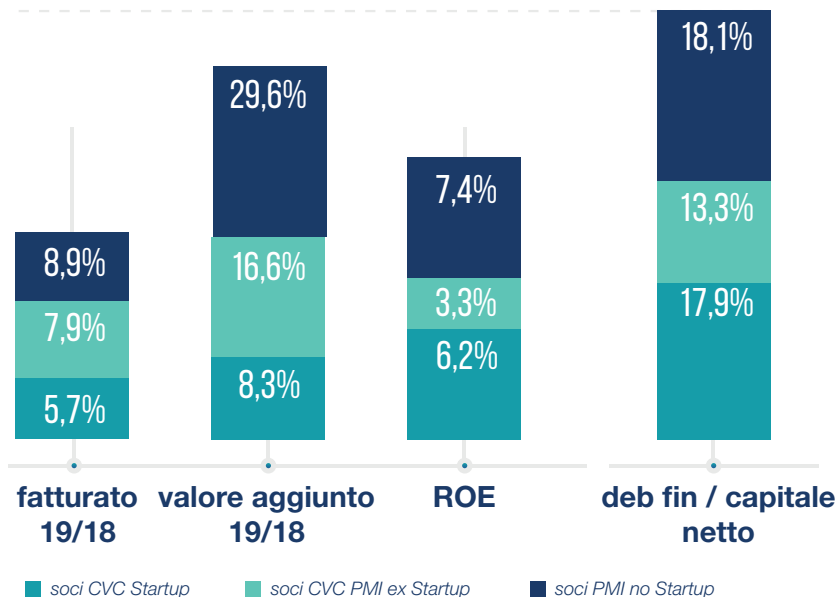
Dal punto di vista settoriale, sono invece circa l'82% i soci corporate ad investire in PMI innovative operanti in settori diversi dal proprio.



ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO NEL 2019 DEI SOCI CVC DELLE PMI E STARTUP INNOVATIVE

Gli ultimi bilanci evidenziano una sostanziale crescita nelle performance economiche nell'anno 2019 per gli investitori CVC. Questa crescita risulta particolarmente marcata per gli investitori in PMI innovative, che, sotto il profilo del valore della produzione, crescono di almeno 2,2 punti percentuali in più rispetto agli investitori in startup innovative.

Tale differenziale aumenta ulteriormente sotto il profilo del valore aggiunto. Gli investitori in startup innovative registrano indici di redditività superiori rispetto agli investitori in PMI ex startup, a fronte di un aumento nel rapporto fra debiti finanziari e capitale netto.



* considerati 2718 bilanci presentati dai soci CVC nel 2019, che rappresentano il 54,8% dei bilanci rispetto al 2018)



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC SONO DIVERSE DALLE ALTRE?



PESO DELLA TIPOLOGIA DI INVESTITORE PER NUMEROSITÀ IMPRESE E PER TOTALE ADDETTI

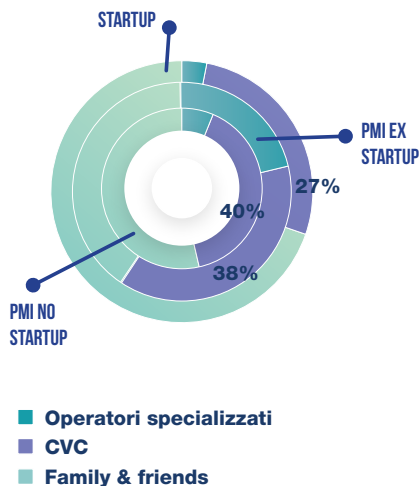
La partecipazione di soci CVC in startup e PMI innovative, anche se non maggioritaria in termini di numerosità di imprese partecipate, detiene un peso rilevante in termini occupazionali.

Per le startup innovative, i soci CVC detengono il 27% del totale imprese, a fronte del 36% circa degli addetti totali.

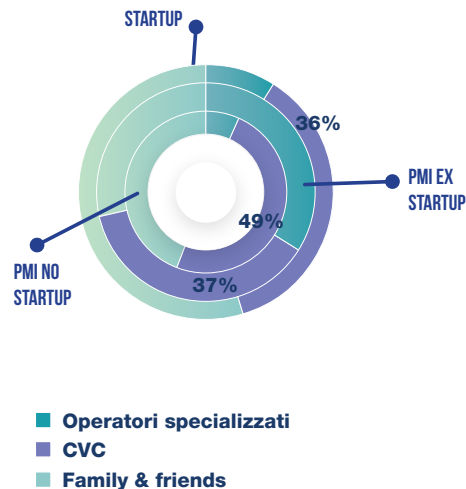
Per le PMI ex startup i soci CVC detengono il 38% delle imprese, a fronte di un 38% degli addetti totali.

Per le PMI non startup, i soci CVC detengono il 40% delle imprese, a fronte del 49% degli addetti totali.

PESO INVESTITORI PER NUMERO STARTUP, PMI NO STARTUP E PMI EX STARTUP



PESO INVESTITORI PER ADDETTI IMPIEGATI NELLE STARTUP, PMI NO STARTUP E PMI EX STARTUP

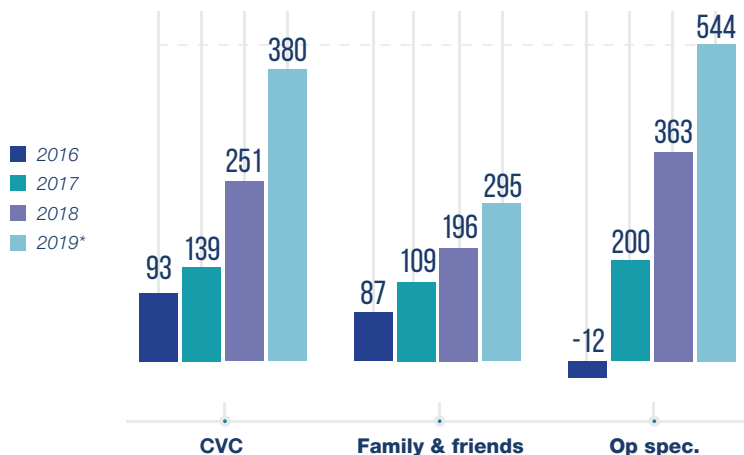


ELEVATO VALORE DELLA PRODUZIONE PER LE STARTUP E PMI INNOVATIVE SUPPORTATE DA SOCI CVC

VALORE PRODUZIONE MEDIO STARTUP

(considerate 4438 startup con almeno
due bilanci dal 2016 al 2018)

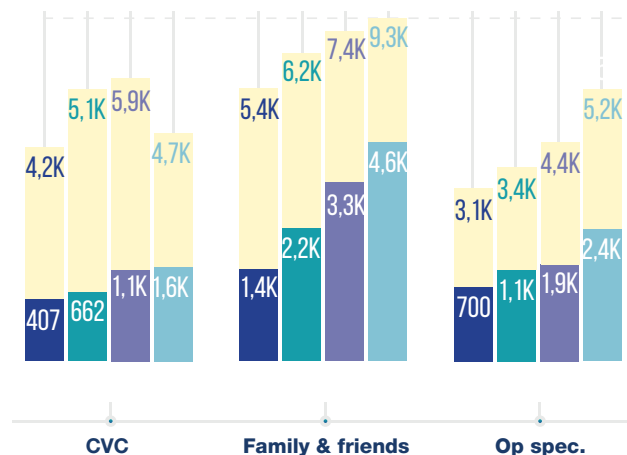
€ '000, per tipo di investitore



VALORE PRODUZIONE MEDIO PMI INNOVATIVE

(considerate 329 PMI ex startup e 171 PMI no startup
con almeno due bilanci dal 2016 al 2018)

€ '000, per tipo di investitore



K = migliaia

* bilanci considerati: 7.258 (+10% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 5.200. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020.

* bilanci considerati: 1.366 (-17,2% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 1.351. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020

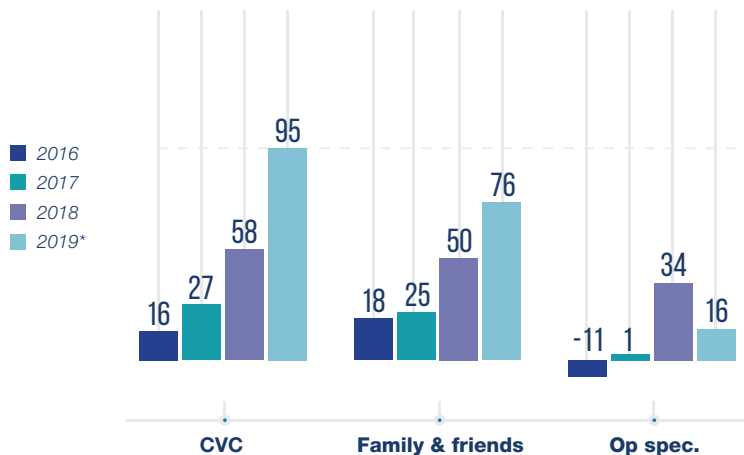


MAGGIORE VALORE AGGIUNTO PER LE STARTUP E PMI INNOVATIVE SUPPORTATE DA SOCI CVC

VALORE AGGIUNTO MEDIO STARTUP

(considerate 4438 startup con almeno due bilanci dal 2016 al 2018)

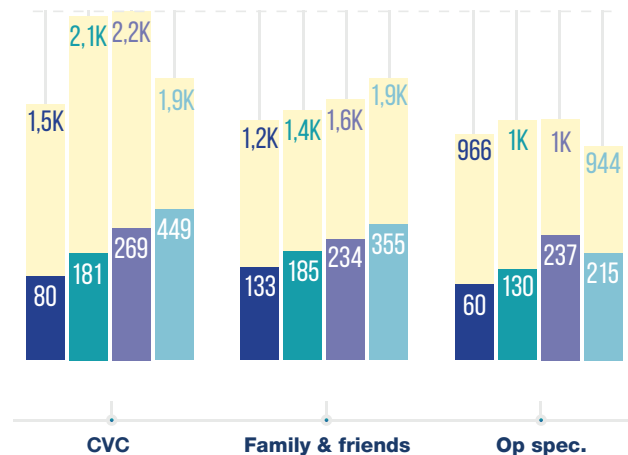
€ '000, per tipo di investitore



VALORE AGGIUNTO MEDIO PMI INNOVATIVE

(considerate 329 PMI ex startup e 171 PMI no startup con almeno due bilanci dal 2016 al 2018)

€ '000, per tipo di investitore



K = migliaia

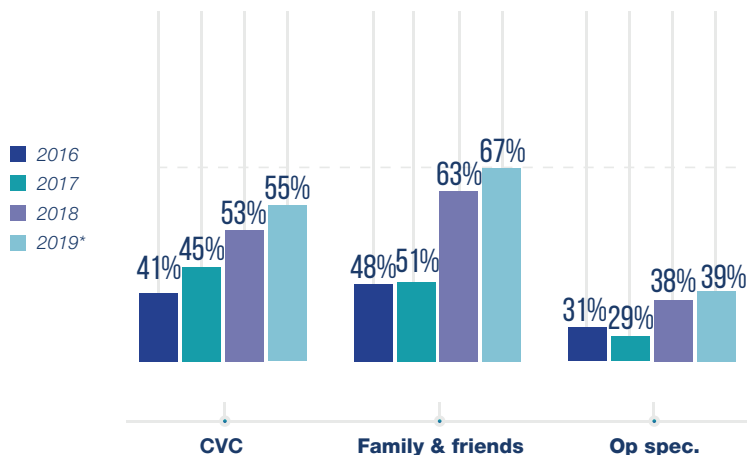
* bilanci considerati: 7.258 (+10% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 5.200. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020.

* bilanci considerati: 1.366 (-17,2% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 1.351. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020

MAGGIORE QUOTA DI IMPRESE CON MOL POSITIVI PER LE STARTUP E PMI SUPPORTATE DA FAMILY & FRIENDS

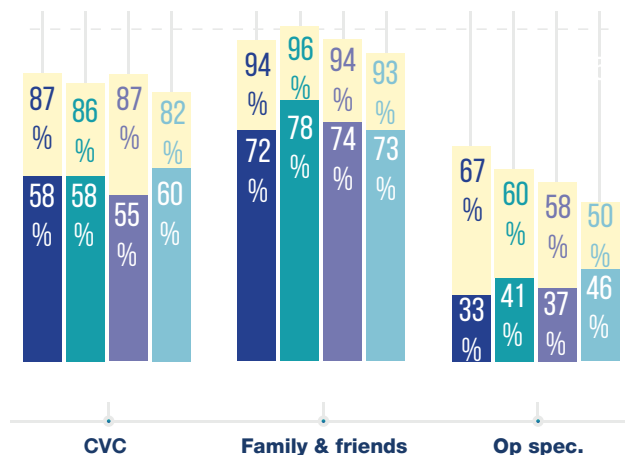
STARTUP CON MOL POSITIVO

(considerate 4438 startup con almeno due bilanci dal 2016 al 2018)



PMI INNOVATIVE CON MOL POSITIVO

(considerate 329 PMI ex startup e 171 PMI no startup con almeno due bilanci dal 2016 al 2018)



* bilanci considerati: 7.258 (+10% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 5.200. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020.

* bilanci considerati: 1.366 (-17,2% dei bilanci di esercizio 2018). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2016 e il 2018 sono 1.351. Dati aggiornati al 01 ottobre 2020

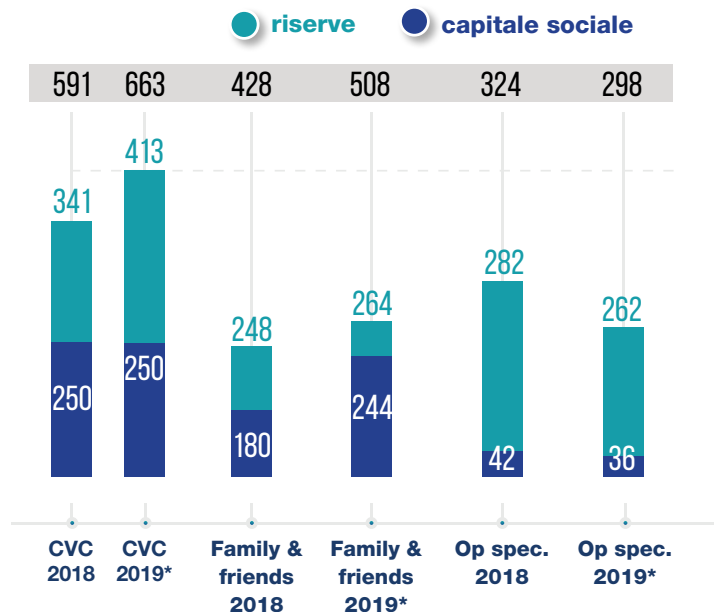


VALORE COMPLESSIVO DEGLI INVESTIMENTI NELLE STARTUP INNOVATIVE

In base ai bilanci disponibili al momento della stesura dell'Osservatorio, sono 126 i milioni investiti nel 2019 nelle startup innovative. Di questi, sono 72 i milioni provenienti da investitori CVC, 80 i milioni provenienti da investitori Family & Friends, mentre si registra una riduzione di 26 milioni per gli investitori specializzati.

Nello stesso periodo, gli investimenti in PMI innovative (presentati alla pagina successiva) ammontano ad un totale di 216 milioni di euro, di cui 68 milioni investiti in PMI ex startup. Per le PMI innovative, gli investimenti totali provenienti da soci CVC ammontano a 68 milioni, di cui 23 milioni investiti in PMI ex startup.

€ mln, per tipo di investitore

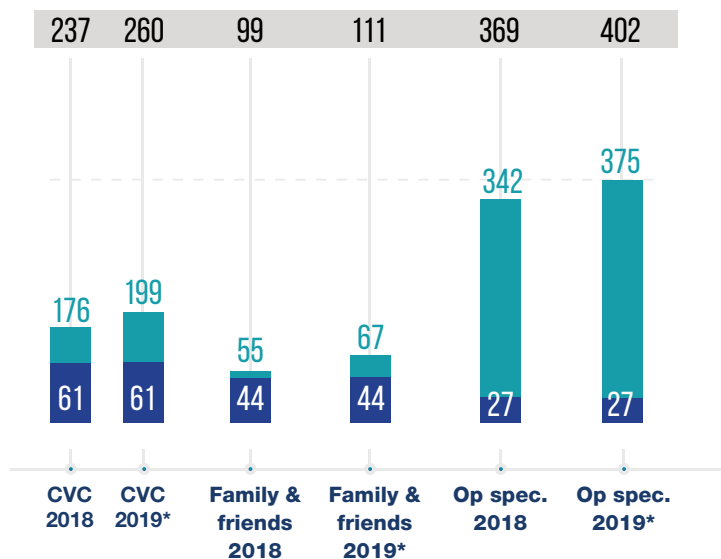


**bilanci considerati: 7.258 (+10% dei bilanci di esercizio 2018 - dati aggiornati al 01 ottobre 2020).*

VALORE COMPLESSIVO DEGLI INVESTIMENTI NELLE PMI INNOVATIVE

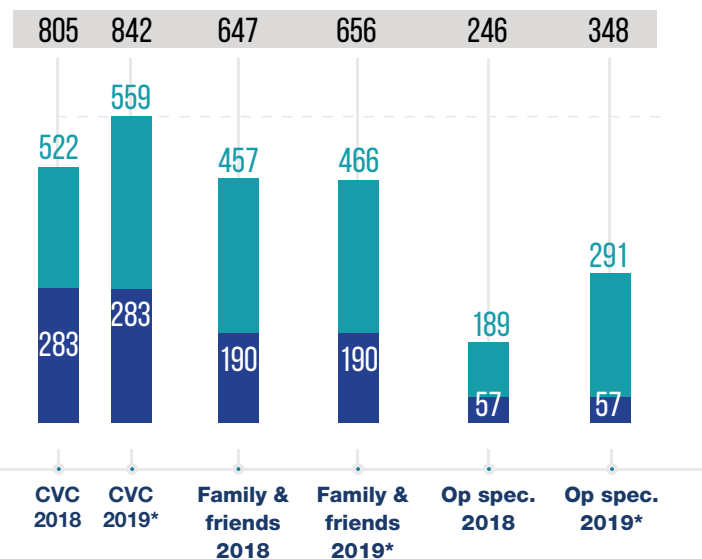
PMI INNOVATIVE EX STARTUP

€ mln, per tipo di investitore



PMI INNOVATIVE NO STARTUP

€ mln, per tipo di investitore



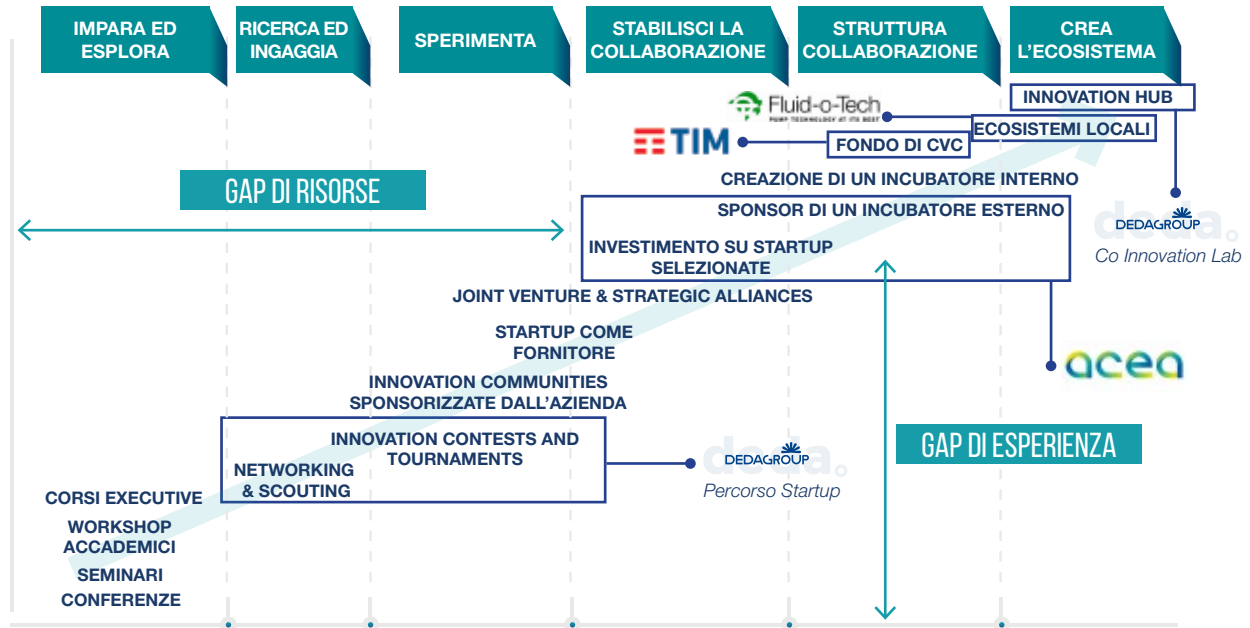
*bilanci considerati: 1.366 (-17,2% dei bilanci di esercizio 2018 - dati aggiornati al 01 ottobre 2020).

riserve

capitale sociale

OPEN INNOVATION: EVOLUZIONI E MODELLI

PREPARAZIONE
NECESSARIA
PER UNA
COLLABORAZIONE
DI SUCCESSO



INVESTIMENTO IN PROGETTI DI OPEN INNOVATION

OBIETTIVI

Il modello si prefigge i seguenti obiettivi:

- ② Mappare le iniziative di Open Innovation (con particolare riferimento ai processi di relazione tra imprese consolidate e startup) in funzione della loro complessità crescente, classificata secondo i criteri di:
 1. investimento richiesto nel progetto di OI
 2. livello di esperienza richiesta per governare la collaborazione con startup
- ② accompagnare manager e imprenditori in un percorso di apprendimento e crescita esperienziale, fornendo linee guida pragmatiche (pur fondate su solide basi teoriche) sui passi da seguire in ottica di creazione di una collaborazione virtuosa che abiliti complementarietà e innovazione

CONSIDERAZIONI

- Il modello è pensato a supporto delle imprese di piccole e medie dimensioni che si interfacciano con l'ecosistema innovativo ed imprenditoriale delle startup, ed hanno necessità di una «bussola strategica» per capire dove guardare, dove muoversi e come farlo.
- Il modello può tuttavia supportare anche imprese grandi e consolidate nel comprendere come colmare eventuali «gap» esperienziali e conoscitivi (relativi ai primi scalini) o sviluppare ulteriormente le proprie progettualità (muovendosi verso gli ultimi scalini).
- La motivazione principale a muovere i primi passi verso l'Open Innovation è il riconoscimento dell'interdipendenza e della complementarità delle risorse tra PMI, grandi imprese e startup così come tra PMI e Startup.
- Le PMI e le grandi imprese offrono un primo mercato, esperienza di business ed alcune risorse strutturate e esperienza, ricevendo in cambio innovazione.
- Le startup offrono innovazione e creatività, ma necessitano di asset complementari.

CONSIDERAZIONI

- In chiave statica, il modello consente di mappare casi esistenti di collaborazioni in ambito OI
- In chiave dinamica, il modello mostra un percorso evolutivo virtuoso.
- Non è escluso che alcune imprese abbiano «saltato passaggi» e percorso la scala «a due a due». Tuttavia, ciò aumenta il rischio di «scivolare», in particolar modo quando ad essere bypassato è il primo passo di «Apprendimento ed esplorazione», fondamentale per conoscere e comprendere il nuovo linguaggio ed i nuovi metodi dell'imprenditorialità, formando le proprie competenze e la propria predisposizione all'innovazione
- È possibile e potenzialmente auspicabile che alcuni attori che hanno già percorso diversi gradini nella scala lungo la loro storia, decidano per situazioni contingenti di «ritornare sui propri passi» (ad esempio: effettuando nuovi esperimenti, partecipando a nuove Call for Ideas su tematiche emergenti, o tornando ad apprendere per aggiornamento professionale)

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

Acea	40	Novartis	50
Arredo Inox	41	Ovhcloud	51
AWS	42	Pfizer	52
Citrix	43	Roche HealthBuilders	53
Cosberg	44	Soliani EMC	54
Dedagroup	45	ST Microelectronics	55
Gruppo Ebano	46	TIM	56
Enel	47	Terna	57
Fluidotech	48	UCB	58
Intellimech	49		

IN COLLABORAZIONE CON:



per la raccolta ed analisi dei casi di successo

ACEA E IL MODELLO DI OPEN INNOVATION PARTECIPATA E “AS A SERVICE”



Acea è una delle principali multiutility italiane. Quotata in Borsa nel 1999, è attiva nella gestione e nello sviluppo di reti e servizi nei business dell'acqua, dell'energia e dell'ambiente. Nasce a Roma nel 1909 come Azienda Elettrica Municipale e diviene ACEA nel 1945. Attualmente conta circa 9.000 dipendenti. È il primo operatore nazionale nel settore idrico con circa 9 milioni di abitanti serviti in Lazio, Toscana, Umbria e Campania; tra i principali player italiani nell'energia (con circa 6,5 TWh di elettricità venduta), nelle reti (con circa 10 TWh di elettricità distribuita nella città di Roma) e nel settore ambiente (con oltre 1 milione di tonnellate di rifiuti trattati).

L'idea in breve

Nel 2018 il Gruppo ha iniziato un nuovo percorso di Innovazione. Infatti, con la creazione di un'unità dedicata, tutte le iniziative avviate hanno avuto come obiettivo il perseguimento di una logica di Open Innovation e il posizionamento del Gruppo come attore chiave dell'ecosistema dell'innovazione. È stato definito un nuovo modello di innovazione a servizio del business, denominato “as-a-service”, ed un nuovo framework organizzativo: un insieme di processi, procedure e strumenti per facilitare l'innovazione a 360°. Fin dal momento della sua istituzione, l'Unità Innovation, si è dedicata alla creazione di un modello in cui l'innovazione è partecipata da tutta la popolazione aziendale, raccogliendo bisogni dalle diverse aree di business e ricercando soluzioni innovative attraverso lo scouting di startup, PMI, spin-off universitari, centri di ricerca e grandi fornitori tecnologici, anche grazie a partnership nazionali e internazionali strette con i principali player dell'ecosistema dell'innovazione. Sono state organizzate anche diverse iniziative interne con lo scopo di promuovere la cultura dell'innovazione come il programma di imprenditorialità interna “Acea Innovation Garage”, workshop ed eventi di idea generation.

Benefici

L'innovazione è ormai parte centrale e costituente della strategia del Gruppo Acea: non solo in termini di evoluzione tecnologica ma anche per l'adozione di una nuova cultura in cui l'innovazione è un valore condiviso a ogni livello aziendale. Il modello di innovazione di Acea ha favorito la diffusione della cultura dell'innovazione e dell'imprenditorialità all'interno del Gruppo e l'apertura verso l'esterno con partnership e collaborazioni nazionali e internazionali legate all'innovazione. Questo approccio ha permesso di soddisfare i bisogni delle aree di business portando ad avviare più di 40 sperimentazioni, alcune di queste in fase di adozione e industrializzazione all'interno del Gruppo. Sono stati organizzati inoltre più di 10 tra eventi, iniziative di formazione e di *idea generation*. Le persone interne che sono state coinvolte in attività di innovazione sono oltre 700 ed è in fase di organizzazione la seconda edizione del programma di *corporate entrepreneurship Acea Innovation Garage*. All'Open Innovation si deve anche la nascita di due community interne: l'Innovation e la Data community.

DISPOSITIVI BREVETTATI PER LA TRASFORMAZIONE ALIMENTARE IN AMBIENTE CHIUSO, FISSO O MOBILE



Fondata nel 2000, Arredo Inox srl è leader nel settore della produzione e vendita di macchinari brevettati per il trattamento di cibi. Con più di 2 milioni di fatturato e circa il 50% di export nel 2019, l'azienda conta su circa 25 dipendenti. Attualmente detiene la licenza di circa 30 titoli di proprietà intellettuale (tra brevetti, modelli e marchi), il cui più importante è il brevetto europeo EP 2769276B1, registrato anche in Italia e in Canada, relativo ad un innovativo sistema di controllo per la trasformazione alimentare.

L'idea in breve

Sin dalla sua fondazione, Arredo Inox porta avanti attività di R&S autonoma all'interno dei laboratori aziendali. Dal 2010 ha cominciato ad avvalersi della collaborazione di partner tecnologici esterni per l'ottimizzazione dei suoi brevetti ed ha stretto partnership con Università e Centri di Ricerca esteri: dal LeedsCity College di Londra all'IRTA (Institute of Agrifood Research and Technology) in Spagna. Importanti soluzioni di open innovation sono state esplorate durante la realizzazione di progetti di R&S di respiro nazionale (uno dei quali tuttora in corso), entrambi in collaborazione con due importanti Università campane: la Federico II di Napoli e l'Università Vanvitelli, i quali hanno portato ad una nuova applicazione dei brevetti su carni bufaline e su derivati da latte bufalino, nonché all'ottimizzazione di nuovi dispositivi in via prototipale: il tutto sotto la direzione tecnica aziendale di Alessandro Cuomo, proprietario e inventore degli stessi brevetti. L'azienda ha così beneficiato della validazione scientifica sia del Metodo che del Dispositivo di trasformazione alimentare e si è lasciata "contagiare" dalle importanti competenze teoriche di ricercatori esperti nel settore veterinario e della sicurezza alimentare.

Benefici

Le iniziative attuate hanno contribuito a migliorare il modello di business aziendale, incrementando la qualità dei servizi post-vendita, in particolare quello di didattica e formazione sul Metodo Cuomo, importante asset aziendale, che gravita intorno a quello principale relativo alla vendita delle macchine brevettate. L'offerta formativa si è arricchita delle validazioni scientifiche realizzate e questo ha contribuito ad un allargamento nonché innalzamento della fascia media di clienti interessati alle attività di formazione, con ricadute sui canali commerciali utilizzati nonché sulla tipologia di relazioni instaurate con i clienti stessi. Nel complesso, inoltre, l'aspetto chiave delle strategie commerciali (e dunque l'interesse commerciale degli acquirenti) si è leggermente spostato dall'efficienza performante del dispositivo all'efficacia scientificamente validata del Metodo di trasformazione, in riferimento al quale una nuova prospettiva sulla qualità del prodotto, vantando partner importanti come le Università campane, nonché l'Università di Bologna, ha contribuito ad un incremento delle vendite (dunque di ricavi), a livello sia nazionale che internazionale.

AMAZON WEB SERVICES (AWS) ACTIVATE: PROGRAMMA DI SUPPORTO ALL'INNOVAZIONE DI STARTUP



Da quasi 14 anni, Amazon Web Services è la piattaforma cloud più completa e ampiamente adottata al mondo. AWS offre oltre 175 servizi completi per il calcolo, lo storage, i database, il networking, analytics, la robotica, l'apprendimento automatico e l'intelligenza artificiale (AI), Internet of Things (IoT), mobile, sicurezza, ibrido, realtà virtuale e aumentata (VR e AR), media e sviluppo, implementazione e gestione di applicazioni da 77 Availability Zones (AZ) in 24 regioni geografiche (di cui una in Italia, aperta il 28 aprile 2020), con piani annunciati per altre nove Availability Zones e altre tre regioni AWS in Indonesia, Giappone e Spagna.

L'idea in breve

Il cloud computing ha un forte impatto sulla velocità di innovazione ed efficienza di costi per diverse organizzazioni, dalle startup in rapida crescita fino alle aziende consolidate. AWS ha sviluppato un team e programmi dedicati per supportare l'innovazione e la crescita di startup, facilitando l'accesso alla tecnologia AWS e opportunità di go-to-market attraverso la connessione con aziende enterprise. AWS Activate è il programma pensato per fornire alle startup le risorse necessarie a costruire e supportare la crescita scalabile del proprio business su cloud AWS attraverso: accesso ai servizi AWS supportati da crediti promozionali; supporto tecnico 24/7; percorsi di formazione. Questo programma è attivo sul mercato dal 2013 e disponibile per le startup attraverso la collaborazione di AWS con organizzazioni dell'ecosistema: acceleratori, incubatori, fondi di Venture capital.

Benefici

Sono migliaia le startup italiane che AWS ha supportato negli anni attraverso il programma AWS Activate, aiutandole a scalare, innovare e raggiungere ambiziosi obiettivi di crescita.

Tra queste c'è Musixmatch che beneficia dell'infrastruttura globale di AWS per raggiungere clienti in tutto il mondo e utilizza i servizi AWS Machine Learning per educare e scalare modelli ML di analisi dei testi di canzoni. Satispay, startup che utilizza i servizi DevOps di AWS per accelerare il time-to-market e lanciare velocemente nuove funzionalità per i propri clienti passando da una realease settimanale a oltre 50. Credimi utilizza AWS per supportare l'estrazione e il processamento dei metadati relativi ai documenti di fatturazione. Tra le altre startup referenze pubbliche di AWS ci sono: Brumbrum, Clickmeter, Cloud4wi, Conio, Prima.it, Spreaker, Doveconviene, Filaindiana, Weschool.

Citrix da oltre 30 anni promuove un modo migliore di lavorare grazie a un workspace unificato, funzionalità di networking e soluzioni di analytics che aiutano le organizzazioni a spingere l'innovazione, fidelizzare i clienti e migliorare la produttività senza sacrificare la sicurezza. Le soluzioni Citrix sono in uso in oltre 400,000 organizzazioni tra cui il 99% delle aziende fortune 100 e il 98% delle Fortune 500.

L'idea in breve

L'Open Innovation è un fenomeno che sta guadagnando spazi importanti nel management delle imprese, sostenuto dalla forte crescita dell'innovazione e dalla necessità di aumentare le capacità di innovare e di innovarsi. In questo contesto l'IT gioca un ruolo fondamentale insieme alla metodologia dei processi e l'infrastruttura Citrix può rappresentare una parte strutturale dell'approccio verso la Open Innovation per tutte le aziende che concepiscono la condivisione di asset sensibili come valore aggiunto.

Creare l'infrastruttura che permette di collegare persone, organizzazioni e cose anche di soggetti terzi è l'obiettivo di Citrix, abilitando modelli di lavoro flessibile e un perimetro digitale sicuro attorno al workplace digitale. In questo contesto, ad esempio, la collaborazione con alcune Startup italiane, prevalentemente in ambito "green" e sicurezza, sta consentendo l'accelerazione verso scenari innovativi, anche in ambito processi.

Benefici

Nei contesti di Open Innovation la nostra naturale apertura ci permette di offrire alle imprese di ogni settore la capacità di abilitare in modo dinamico e sicuro qualunque collaborazione con gli attori dell'innovazione, come per esempio le startup.

Per tutte le imprese che vogliono far evolvere i propri sistemi in modo efficiente e flessibile, senza vincoli legati a scelte tecnologiche pregresse o future, Citrix è la scelta abilitante che permette di coniugare apertura e sicurezza semplificando e favorendo i processi di innovazione. In un mondo dove le persone si muovono tra luoghi e sistemi differenti, Citrix garantisce la sicurezza degli spazi digitali in modo trasparente tra dispositivi, reti, applicazioni, linguaggi, protocolli e di tutto ciò che è alla base della distribuzione dinamica di informazioni applicazioni o servizi IT.

Nel momento in cui si rende necessario ricorrere a risorse esterne per innovare, per esempio, Citrix sviluppa tecnologie che favoriscono la collaborazione e la condivisione eliminando le barriere tecnologiche che potrebbero ostacolare miglioramenti e progressi senza alcun compromesso sulla sicurezza.



DALLE VISIONI STRATEGICHE AL MERCATO, DAL “PICCOLO” AL “GRANDE” CON L’OPEN INNOVATION



Leader di settore nell'automazione e PMI Innovativa, dal 1983 Cosberg studia, progetta e costruisce impianti, macchine e moduli per l'automazione dei processi di assemblaggio di una vasta gamma di prodotti, 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), trovando completa affermazione sui mercati internazionali.

L'idea in breve

Innovare è un imperativo per la crescita di Cosberg, in un contesto di trasformazione e complessità tecnologica. L'innovazione si fa quindi sintesi tra pianificazione e metodo, creatività e progettazione. L'idea è conferire alle proprie soluzioni il valore distintivo dell'intelligenza, artificiale e industriale: favorendo la prototipazione rapida, la riconfigurazione automatica del cambio produzione (abbattendo i tempi di “Pit Stop”), la gestione operativa (interfaccia uomo-macchina), la manutenzione (compresa la predittiva), l'integrazione di filiera (tracciabilità). Visione che trova compimento nella collaborazione sinergica e imprescindibile con competenze fortemente specialistiche esterne all'azienda: è in questo ecosistema di Open Innovation (tra gli altri il Politecnico di Milano, l'Università di Bergamo e di Brescia, CNR-STIIMA) che Cosberg propone la sua prospettiva di mercato, calandosi nel ruolo di End-User, realizzando prototipi fisici di sperimentazione. E lavorando pure su scenari internazionali (Recam, H2020). O promuovendo startup, con contributi finanziari e operativi: è il caso di uno spin-off con cui ha sviluppato un sistema di monitoraggio su base Cloud e IIoT.

Benefici

Lavorare a porte aperte condividendo idee e esperienze ha prodotto benefici tangibili, quanto oggettivi. In prima battuta si rafforza la dimensione culturale dell'azienda, misurabile dalla crescita professionale delle singole risorse coinvolte. Confronto, contaminazione e analisi dei trend contribuiscono a costruire una visione strategica innovativa sui prodotti e su nuovi modelli di business. Dai progetti condivisi in Open Innovation giungono poi risultati concreti: per esempio prototipi (TRL 6-9) di sistemi meccatronici riconfigurabili, con sistemi standardizzati, successivamente ingegnerizzati e applicati trasversalmente sulle soluzioni destinate al mercato. Ne è conseguito un aumento del relativo livello di flessibilità e affidabilità. E una riduzione considerevole dei fermi macchina (“Pit Stop”) in ogni fase di gestione dell'impianto. Il sistema di monitoraggio, inoltre, è divenuto per il cliente uno strumento efficace per il controllo dei processi e il contenimento dei costi di possesso degli asset produttivi. Le innovazioni introdotte, per la loro intrinseca trasversalità settoriale e scalabilità, hanno dato impulso all'incremento e differenziazione delle quote di mercato.

L'OPEN INTEGRATION DI DEDA GROUP



Deda Group, con un fatturato di € 253 milioni, oltre 1800 collaboratori e più di 3600 clienti, è un polo di aggregazione delle eccellenze italiane del Software e delle Soluzioni *as a service*, interlocutore naturale di Aziende, Istituzioni Finanziarie e Servizi Pubblici nell'evoluzione delle loro strategie IT e digitali. Nato nel 2000, con headquarter a Trento, il Gruppo ha sempre registrato una crescita costante, e oggi oltre ad avere più di 20 sedi sul territorio italiano opera anche in Svizzera, Francia, Germania, UK, USA, Messico e Cina. www.deda.group

L'idea in breve

Il modello di Open Innovation di Deda Group si declina in termini di “Open Integration”, l'integrazione di prodotti, competenze, metodologie e modelli di business frutto di un continuo scambio tra l'interno del Gruppo e l'esterno (clienti, università, centri di ricerca, startup e partner). Dal 2012 Deda Group, attraverso una struttura corporate dedicata, la Direzione Technology & Innovation, persegue un'innovazione aperta e collaborativa basata sulla piattaforma strategica di innovazione *Dedagroup as a Digital Hub* con due iniziative principali: il Co Innovation Lab e i percorsi di collaborazione con startup. Il Co Innovation Lab, laboratorio congiunto avviato nel 2016 con la Fondazione Bruno Kessler, nasce con l'obiettivo di sviluppare metodologie e piattaforme di integrazione dati e servizi e interoperabilità a beneficio di attori molteplici e diversificati. L'Open Integration si concretizza sia in azioni “inbound” atte a portare all'interno di Deda Group competenze e soluzioni esterne, sia in azioni “outbound”, atte a portare all'esterno competenze e soluzioni, facilitando uno scambio continuo e abilitando nuove soluzioni di business.

Benefici

L'Open Integration, che si realizza nella capacità di integrare competenza interna ed esterna, inizia a dare i suoi risultati. La piattaforma sviluppata nel Co Innovation Lab sta dando i primi frutti in termini di evoluzione dell'offerta di alcune Business Units, dove a partire dal ‘core software’ sviluppato nel Co Innovation Lab vengono messe a punto nuove soluzioni proposte ai clienti. Si tratta di benefici non solo “inbound”, per Deda Group, ma anche “outbound” in prospettiva: attori esterni iniziano ad interessarsi all'utilizzo di architettura, approccio metodologico e componenti sviluppati dalla piattaforma (aperta by design) realizzata all'interno del Co Innovation Lab. Oltre all'impatto in termini di proposizione di valore, benefici rilevanti dell'Open Integration sono: la diffusione di un approccio all'innovazione e alla collaborazione, aperta, diffusa e pervasiva in Deda Group e la condivisione dell'esperienza sviluppata insieme alla ricerca, innestata all'interno delle Business Units attraverso percorsi di formazione sui temi di evoluzione di architetture e di metodologie di sviluppo.



UN MODELLO D'INCLUSIONE E DI SVILUPPO BUSINESS IN UN QUADRO STRATEGICO DI FILIERA DI OFFERTA.



Ebano spa nasce nel 1991 come holding di partecipazioni nel 2013 evolve e diventa anche operativa ed oggi è attiva in settori complementari tra loro: dall'editoria al digital marketing, dall'e-commerce alla formazione FAD per il mercato B2C e B2B. Ed è la formazione FAD il punto di forza, grazie alla controllata Cef Publishing, leader di mercato in Italia nella realizzazione e nell'erogazione di corsi professionali per il mercato consumer. Il modello di business è basato sul continuo sviluppo ed innovazione dell'offerta portata sul mercato dalle singole aziende per verticale di competenza e in sinergia tra di loro.

L'idea in breve

Ebano dopo la prima operazione di M&A avvenuta nel 2013 con l'acquisizione dell'attuale CEF si è avvicinata al "mondo delle startup innovative" con l'obiettivo di ricercare sinergie. Nel 2014 con questa logica acquisì quote di minoranza in: Gnammo, Petme e BTREES. Da queste prime esperienze maturò la decisione che si doveva strutturare un "modello di riferimento" entro cui inserire e gestire le società/risorse. Per questo nel 2016 ha costituito una subholding dedicata "Accademia del Cimento spa", che dotata dei mezzi finanziari e del "modello" ha iniziato ad operare e relazionarsi con le società "target" e le "key person" con l'obiettivo prioritario di fare condividere il progetto di integrazione industriale e di "governance".

Questo processo in capo alla Direzione di Gruppo registra dopo poco più di 4 anni un saldo di 5 società integrate e valorizzate ed una costituita con risorse interne con l'obiettivo di "R&D" a supporto dei business. Nel 2019 per il lancio della nuova linea di business della "Formazione Innovativa B2B" in coerenza con il "modello", è stata costituita ed attivata una "Unit" dedicata, la cui ulteriore crescita è prevista avvenga con il ricorso ad iniziative "OI".

Benefici

Il Gruppo si è avvantaggiato dello "strumento OI", che ha permesso di accelerare lo sviluppo della offerta con l'integrazione di nuovi segmenti quali: servizi di digital e social Mktg, progettazione e gestione di portali e-commerce, piattaforme digitali, che hanno realizzato anche una positiva ricaduta sul posizionamento su entrambi i mercati B2C e B2B. Gli investimenti diventati strutturali hanno permesso di valorizzare e mettere a sistema tutte le specifiche competenze, anzitutto per il proprio "core business" della Formazione FAD ma anche per la generazione di un nuovo modello di approccio commerciale e di ricavi per "community", di cui la prima concreta realtà è del "PET" che con oltre 750K utenti profilati rappresenta un "canale" d'interesse per le aziende di questo settore. La subholding dedicata ha registrato nel triennio 2017 - 2019 un aggregato di ricavi in crescita da 0,7Mio a 2,5Mio e una proiezione per il 2020 a 3 Mio con l'EBT atteso in zona positiva.

Enel è una multinazionale leader nella produzione, vendita e distribuzione dell'energia. Fondata nel 1962 dallo Stato Italiano, dal 1999 è quotata alla Borsa di Milano. Operante oggi in sei Continenti, conta 67 mila dipendenti e un fatturato di 80 miliardi di euro. Enel è leader mondiale della transizione energetica, è la più grande azienda di energie rinnovabili al mondo ed è formalmente impegnata a raggiungere obiettivi concreti di SDG delle Nazioni Unite. Enel crede fortemente nell'innovazione come mezzo per poter rendere il mondo sostenibile.

L'idea in breve

Enel ha coniugato Innovazione e Sostenibilità in un modello chiamato "Innovability", basato sul concetto fondamentale che per essere sostenibili occorre innovare costantemente e, allo stesso tempo, ogni innovazione perseguita deve essere sostenibile. Nella visione di Enel, la sostenibilità costituisce il vero e proprio motore dell'innovazione e un acceleratore del piano strategico industriale. Per favorire l'innovazione e indirizzare i bisogni che emergono dal piano strategico di Gruppo, Enel ha adottato l'approccio "aperto", realizzato mediante un ecosistema costituito da clienti, dipendenti, fornitori, startup, imprese, organizzazioni internazionali, università e ONG. Per ingaggiare i diversi attori, Enel ha creato alcuni strumenti, tra i quali:

- "OpenInnovability.com", una piattaforma di crowdsourcing per raccogliere le migliori soluzioni;
- una rete di Innovation Hub, per entrare in contatto con startup ed altri stakeholder presenti nei migliori ecosistemi di innovazione del mondo (San Francisco, Boston, Israele, Italia, Russia, Spagna, Sud America).
- la Enel Idea Factory per stimolare la creatività dei dipendenti e accedere ad idee innovative per risolvere sfide di business e non.

Benefici

Negli ultimi 4 anni il Gruppo ha analizzato oltre 10.000 proposte e attivato oltre 650 progetti di innovazione di cui circa 100 sono stati implementati nel business a livello globale. Enel ha collaborazioni di innovazione con circa 60 grandi player italiani e internazionali, PMI e startup, fornendo supporto nello sviluppo di nuove tecnologie e offrendo expertise e testing facilities. Enel non investe nel capitale delle startup, ma nei loro progetti, divenendo spesso il loro primo cliente, e permettendo loro di crescere in un contesto globale, facendo leva sulla sua presenza nel mondo e sulla rete di relazioni.

Tra i più di 300 casi di collaborazione tra Enel e startup, di cui 50 scaltate a livello globale, vi sono:

- iGenius, startup italiana di successo nel campo dell'intelligenza artificiale, con cui Enel ha sviluppato un consulente virtuale che permette di interrogare tutta la base dati aziendale e fornire rapidamente risposte e informazioni utili al management per prendere decisioni data driven.
- Nozomi Networks, startup fondata in Italia e ora leader in California e nel mondo di sistemi di cybersecurity per infrastrutture critiche. Enel ha fornito supporto e testing facilities durante la fase di sviluppo dal 2013 e ora utilizza i sistemi di Nozomi nei suoi impianti nel mondo.

AFFRONTARE SFIDE COMPLESSE CON IL POTERE DEL NETWORK: L'APPROCCIO ALL'OPEN INNOVATION DI FLUID-O-TECH



Fondata a Milano nel 1948 dalla famiglia Andreis, Fluid-o-Tech progetta e produce pompe, valvole e sensori per muovere e dosare fluidi con grande accuratezza. Ad oggi Fluid-o-Tech conta 300 collaboratori e un fatturato di oltre 100 milioni di euro con sedi in Italia, Stati Uniti, Giappone e Cina. L'export infatti vale l'85% della produzione di Fluid-o-Tech. I principali clienti di Fluid-o-Tech appartengono agli ambiti del food service, quali la produzione di distributori automatici di cibo e bevande, medicale e automotive, in particolare per la riduzione delle emissioni.

L'idea in breve

L'approccio all'Open Innovation di Fluid-o-Tech ha l'obiettivo di affrontare sfide complesse attraverso un network di fornitori, partner tecnologici e clienti, consentendo a ciascuno di essi di mettere a fattor comune una parte del proprio know-how per creare valore per l'intero ecosistema. A questo proposito, Fluid-o-Tech si è posta al centro di questo ecosistema, dando vita ad un laboratorio dedicato all'innovazione, in un'area separata rispetto al resto dell'R&S del gruppo e instaurando numerose collaborazioni tecnologiche e commerciali.

F-Lab è un laboratorio di stampo interdisciplinare nato nel 2013, dove un team di designer e ingegneri si pone la sfida di diventare un hub di eccellenza a livello globale, agendo da catalizzatore per progetti ad alto potenziale innovativo. F-Lab si pone infatti al centro della rete dell'Open Innovation di Fluid-o-Tech, dialogando costantemente con università, centri di ricerca e partner tecnologici al fine di cogliere opportunità provenienti dall'esterno. La mentalità di F-lab è di continua sperimentazione e collaborazione con attori esterni, tra i quali sono comprese anche numerose startup.

Benefici

L'approccio Open Innovation di Fluid-o-Tech ha contribuito a modificare sostanzialmente il modello di business. Da un lato, questo cambiamento è avvenuto tramite una transizione delle funzioni chiave dalla produzione e lo sviluppo incrementale di prodotti e processi verso una crescente centralità della funzione commerciale, sempre più attenta all'ascolto dei clienti e ad intercettare opportunità di mercato, e delle risorse umane, volte a formare la nuova mentalità aziendale. Dall'altra parte, l'ascolto dei bisogni dei clienti ne ha rivoluzionato le relazioni, adesso coinvolti nell'individuazione di opportunità emergenti.

L'istituzione di F-Lab ha portato molteplici vantaggi, quali interfacciarsi all'innovazione con un approccio aperto e spontaneo, superando potenziali ostacoli dovuti alle priorità di business nel breve periodo. L'adozione di questo modello ha anche profondamente influenzato la cultura organizzativa, aumentando la motivazione dei dipendenti e rendendo Fluid-o-Tech più attrattiva per risorse umane altamente competenti.

Consorzio Intellimech: consorzio privato per la ricerca e sviluppo condivisa tra imprese nel settore della meccatronica con particolare riferimento ai sistemi ICT, ai sistemi di analisi e gestione dei dati ed all'intelligenza artificiale. Fondato nel 2007 da 16 soci fondatori, attualmente conta 40 aziende associate. Fatturato: € 1,2 milioni. Dipendenti: 9

L'idea in breve

L'idea di base parte dal contesto industriale italiano, caratterizzato da una dimensione di impresa piccola e media che rende difficile sia lo svolgimento di attività di ricerca, sia le attività di trasferimento tecnologico da parte dell'università e dei grandi centri di ricerca pubblici. Da qui si è quindi pensato alla fondazione di un centro di ricerca privato, rappresentato da soci industriali, che avesse l'obiettivo di dimostrare la tecnologia attraverso lo sviluppo di prototipi e dimostratori pre competitivi. Questo elemento è la chiave per poter permettere alle aziende di capire i vantaggi ed i limiti della tecnologia, affrontando quindi una sua implementazione con una maggiore capacità di controllo del processo. Intellimech nasce quindi con questo obiettivo, cioè di prendere le ricerche già attive nella ricerca e portarle, attraverso attività dimostrative, alle imprese. I soci scelgono le tematiche di interesse attraverso l'assemblea e l'Industry Advisory Board: momenti di confronto, di Open Innovation, in cui i soci si confrontano sui temi prioritari e, sulla base dell'interesse dimostrato e con un confronto anche con il Comitato Tecnico Scientifico, si identificano i temi su cui svolgere le attività dimostrative.

Benefici

I benefici principali del consorzio sono per le aziende che ne fanno parte ed in particolare si articolano in due ambiti principali:

- creazione di un network di innovazione che comprende imprese, anche concorrenti, centri di ricerca, istituzioni che fungono da stimolo per lo sviluppo di nuove idee di innovazione di prodotto/processo, in particolare focalizzato sull'innovazione tecnologica. Il confronto tra tecnici di aziende diverse in particolare è molto utile per poter trasferire esperienze da un settore all'altro, in funzione della maturità dello stesso. Inoltre, il contatto con il mondo della ricerca permette anche alle aziende di accedere a percorsi di finanziamento anche europeo a cui l'azienda da sola potrebbe accedere con estrema difficoltà;
- creazione di prototipi e di dimostratori tecnologici utili prima dell'implementazione di una tecnologia per capirne le opportunità ed i limiti. In questo senso, il poter disporre di un osservatorio sulle tecnologie, permette all'azienda, senza avere investimenti interni, di essere aggiornata sullo stato dell'arte delle tecnologie e delle possibili applicazioni industriali.



L'OPEN INNOVATION PER UNA NOVARTIS A PROVA DI FUTURO



Con circa 2.360 collaboratori, in Italia Novartis è una delle maggiori aziende del settore farmaceutico, con una solida leadership nell'ambito delle terapie più innovative e in quello dei farmaci equivalenti e biosimilari. Nel panorama nazionale è tra le aziende maggiormente impegnate nella R&S, in particolare nelle attività di sviluppo clinico, area nella quale ha investito oltre 200 milioni di euro nell'ultimo triennio, e un'importante realtà industriale, fortemente orientata all'export.

L'idea in breve

L'impegno di Novartis nell'innovazione si esprime sia direttamente, attraverso le attività di R&D dell'azienda, sia indirettamente, favorendo la crescita di un ecosistema che faciliti sempre più lo sviluppo dell'open innovation, la nascita e la maturazione di startup, l'integrazione di tecnologie, a partire da quella tra digitale e Scienze della Vita. In Italia Novartis ha da tempo lanciato iniziative e programmi di ampio respiro che si pongono proprio l'obiettivo di stimolare l'ecosistema dell'innovazione e la capacità di innovare, in particolare dei giovani ricercatori, e di sostenerne la traduzione in realtà imprenditoriali vitali e competitive. Nel 2015 è nata così BioUpper, prima piattaforma italiana nel campo delle Scienze della Vita a sostegno di startup e nuovi progetti imprenditoriali, promossa da Novartis Italia in partnership con Fondazione Cariplo, si sviluppa con il supporto di Cariplo Factory e dal 2108 anche di IBM. BioUpper sostiene i migliori progetti imprenditoriali nel campo delle scienze della vita attraverso percorsi di empowerment, accelerazione e accompagnamento al mercato, grazie all'intervento delle stesse aziende promotrici o alla creazione di sinergie tra giovani imprenditori, università, industria, enti no-profit, istituzioni e investitori.

Benefici

Sono oltre 500 le startup che fin d'ora hanno applicato al programma BioUpper e l'investimento annuale è di circa 2 milioni di euro e consente di accorciare il time to market e rendere in breve tempo operative le startup, che nelle tre edizioni precedenti hanno raccolto oltre 6.3mio di euro in finanziamenti dal mercato. Ad oggi 6 startup dell'ecosistema BioUpper lavorano in modo continuativo con Novartis su progettualità legate alle aree terapeutiche di riferimento. In ottica di ampliamento del perimetro dell'Open Innovation, Novartis sta anche attivando altri programmi come Novartis BIOME, ampio e ambizioso programma di sostegno all'open innovation che coinvolge tutto il Gruppo Novartis a livello global. Attraverso un network internazionale di laboratori di innovazione digitale vengono identificate e aiutate a svilupparsi startup che propongono soluzioni biomediche altamente innovative, in grado di risolvere problemi concreti per i pazienti di tutto il mondo. Uno dei due hub italiani di Novartis BIOME troverà presto spazio presso il Milano Innovation District (MIND), situato nell'ex area Expo del capoluogo lombardo.

OVHcloud è un provider Cloud globale specializzato nell'offerta di soluzioni competitive e con prestazioni di alto livello per gestire, proteggere e scalare i dati nel modo migliore. OVHcloud rappresenta l'alternativa più intelligente per soluzioni di hosting Web, email, server bare metal, Hosted Private Cloud, Public Cloud e hybrid Cloud. Il gruppo gestisce 31 datacenter nelle 12 localizzazioni in 4 continenti, assemblando i propri server, costruendo i propri datacenter e implementando la propria rete globale in fibra ottica per ottenere la massima efficienza. OVHcloud porta libertà, sicurezza e innovazione per risolvere le prove attuali e future legate ai dati.

L'idea in breve

Lanciato nel 2015, lo Startup Program di OVHcloud ha già sostenuto più di 1.800 giovani aziende in tutto il mondo attraverso un investimento di oltre 6 milioni di euro in crediti infrastrutturali e supporto allo sviluppo. In occasione dell'inizio del nuovo anno accademico, OVHcloud conferma il proprio impegno a sostegno delle giovani aziende che mettono il Cloud al centro del proprio modello di business. La missione dello Startup Program di OVHcloud è proprio sostenere tale innovazione e contribuire al dinamismo economico aiutando aziende giovani e audaci a svilupparsi in un ecosistema di fiducia.

Benefici

Per supportare startup e scaleup che mettono il cloud al centro del loro modello di business per il proprio sviluppo, OVHcloud ha ideato un programma di 12 mesi adattato e ritagliato sulle esigenze di ciascuno:

- Un contributo fino a € 10.000 da utilizzare sui prodotti OVHcloud per le startup e fino a € 100.000 per le scale-up.
- Supporto personalizzato da 6 ore per le startup e fino a 20 ore per le scaleup.
- Uno spazio community dedicato per sfruttare le potenzialità dell'ecosistema OVHcloud
- Accesso all'Open Trusted Cloud; dal 1° giorno per le scaleup e, al termine del programma di 12 mesi, per le startup.
- Opportunità di farsi conoscere attraverso comunicazioni congiunte con OVHcloud: stand in fiere internazionali, opportunità di intervento come speaker durante eventi organizzati da OVHcloud, workshop e conferenze dedicate alle startup (online e offline), nonché casi d'uso congiunti pubblicati sul sito OVHcloud.
- Le startup dache hanno uno sviluppo più rapido, durante il programma possono ovviamente passare al livello di supporto dedicato alle scale-up.

Pfizer, azienda leader tra le biofarmaceutiche al mondo, scopre, sviluppa, produce e distribuisce prodotti per il trattamento e la prevenzione di malattie diffuse e rare. La sua mission è contribuire al miglioramento della salute e del benessere in ogni fase della vita, mettendo a disposizione risorse e conoscenze scientifiche, con elevati standard di riferimento in materia di qualità e sicurezza. Con circa 8 miliardi di dollari investiti in R&S lo scorso anno e con quasi 100 molecole allo studio, si concentra, in particolare, nelle seguenti aree: oncologia, malattie rare, infiammatorie e immunologiche, cardio-metaboliche, puntando su farmaci innovativi, bioterapeutici, terapie geniche e vaccini.

L'idea in breve

Il percorso di Open Innovation in Pfizer è iniziato nel 2018 e ha seguito due obiettivi, da un lato lo sviluppo e trasformazione digitale della popolazione aziendale, dall'altro la ricerca di startup nel mondo Life Science. Sul primo tema a seguito di un assessment effettuato sul personale di sede e di Field è stato successivamente concluso un programma di training e change management basato su una serie di speech motivazionali organizzati in azienda e dalla istituzione di 'Digital Experts' che hanno giocato un ruolo di divulgazione e di riferimento all'interno delle proprie strutture. Sul secondo tema sono stati avviati progetti di collaborazione con le startup che hanno visto ad oggi l'implementazione di soluzioni di screening per la fibrillazione atriale in 10 Centri Ospedalieri. I tempi ora sono maturi per passare alla seconda fase del programma di Open Innovation con gli obiettivi di fornire visibilità all'Azienda verso l'esterno, la creazione di Network con tutti i player che operano nel settore incluse Aziende di altri settori, e nuovamente lo scouting di startup che offrano soluzioni coerenti con i bisogni dei vari stakeholder anche alla luce dello scenario post Covid-19.

Benefici

- In Azienda abbiamo creato dal 2018 un HealthCare Hub cross-funzionale per individuare le challenge e con il supporto di incubatori/acceleratori, in particolare un partner che ha aiutato a forgiare il nuovo modo di pensare è stata H-Farm, nata come incubatore di startup ed evolutasi anche nell'area di supporto alla digitalizzazione delle aziende. Grazie alla partnership con startup di settore, Pfizer ha iniziato a costruire anche una presenza su piattaforme legate all'innovazione con interviste in occasione degli eventi Wired, social e articoli su riviste di settore.
- Il primo beneficio riscontrato è stato l'acquisizione di nuove skills da parte dei dipendenti, che devono essere pronti ad affrontare con consapevolezza i trend futuri in ambito salute, spinti sempre più dalle nuove tecnologie della IV Rivoluzione Industriale.
- Il progetto di Open Innovation ha portato all'adozione di un approccio più orientato al paziente, grazie ad una contaminazione esterna per trovare soluzioni innovative, studiare i trend di settore ed offrire servizi aggiuntivi. Abbiamo continuato a organizzare call4ideas, abbiamo un network con altre HealthCare Hub di Pfizer a livello internazionale.

ROCHE HEALTHBUILDERS: COSTRUIAMO OGGI LA SALUTE DEL FUTURO



Roche è pioniera a livello internazionale nell'ambito farmaceutico e diagnostico incentrato sui progressi della scienza per il miglioramento della vita delle persone. L'unione degli elementi di forza della farmaceutica e della diagnostica all'interno della stessa organizzazione ha portato Roche a essere leader nella medicina personalizzata, una strategia che mira a fornire il trattamento più appropriato per il paziente nel miglior modo possibile. Roche fa della ricerca scientifica il motore della sua lunga storia di azienda innovatrice della salute, per portare soluzioni terapeutiche all'avanguardia in grado di migliorare la salute, la sopravvivenza e la qualità di vita dei pazienti.

L'idea in breve

L'emergenza sanitaria da COVID-19 ha fortemente rivoluzionato processi e prospettive per l'accesso alle cure. Nell'ottica di supportare il Paese e le Istituzioni nella fase di ricostruzione, il programma di open innovation Roche HealthBuilders è alla ricerca continua di startup con l'obiettivo di intraprendere progetti che creino maggiore efficienza nei processi e nella fornitura di servizi, come soluzioni per la riduzione del tempo di attesa all'interno della struttura, il supporto logistico dei pazienti per raggiungere in sicurezza i centri, il miglioramento dei servizi erogati dalla struttura per evitare assembramenti, la gestione di screening ed esami preventivi, la delocalizzazione delle cure ospedaliere, il monitoraggio e il supporto a domicilio o in remoto dei pazienti.

Benefici

Il programma Roche HealthBuilders nasce nel 2018 con il lancio di un bando per le startup che ha portato ad attivare 6 collaborazioni. Il programma è cresciuto e si è trasformato nel tempo per essere una finestra sempre aperta all'innovazione: periodicamente si apriranno Challenge alle quali le startup da tutto il mondo possono rispondere con le soluzioni innovative. L'open innovation è quindi una leva a disposizione di tutte le funzioni aziendali per ricercare nuove soluzioni, creare collaborazioni di valore e posizionare Roche come Healthcare Partner del sistema. Il programma rappresenta inoltre un'importante fonte di continuo apprendimento e un'opportunità per instaurare collaborazioni win-win, poiché unisce l'approccio agile e dinamico tipico di una startup con la forte conoscenza del settore e il network capillare dei team Roche. Cruciale è la collaborazione con tutti gli attori dell'open innovation (incubatori, acceleratori, università e fondi di investimento) ai quali la porta di Roche è sempre aperta.



ARTICOLI E SOLUZIONI CUSTOM PER LA PROTEZIONE ELETTROMAGNETICA



La Soliani EMC nata 35 anni fa è leader nella produzione e vendita di articoli per la schermatura elettromagnetica. Con un fatturato di 9 milioni di euro grazie alla presenza in diversi settori merceologici e alla collaborazione con attori e competenze diverse ha creato soluzioni innovative per le frequenze da schermare e per proteggere la parte elettronica da condizioni ambientali avverse. Nel corso degli anni si è specializzata in un ventaglio di attività connesse al concetto della Gabbia di protezione elettromagnetica del Signor FARADAY mettendo sul mercato diversi prodotti per il settore delle telecomunicazioni, militare, medico, aeronautico e dell'automotive.

L'idea in breve

Per la Soliani, l'Open Innovation rappresenta una risposta a diversi bisogni aziendali necessaria a rispondere alle richieste provenienti dalla clientela internazionale e nazionale sviluppando e dando concretezza a nuove soluzioni innovative, anche ricorrendo con successo ai Bandi Europei. Internamente all'azienda si investe costantemente in attrezzature di produzione e strumenti di misura che attestino la qualità del prodotto secondo le frequenze e le normative internazionali EN e ASTM e questo è possibile anche grazie alle collaborazioni con laboratori qualificati come quello della Marina Militare, del Politecnico di Milano e di Torino, dell'Università della Sapienza a Roma.

Per rispondere alle richieste di aziende di diversi settori (dalle Telecomunicazioni al Medicale, dal Navale militare al Ferroviario, dalla Cyber security all'Automotive) e di diversi enti (Ambasciate Italiane ed estere) ha sviluppato soluzioni altamente innovative. Recentemente si è poi inserita la collaborazione con il Politecnico di Milano per la lotta al COVID 19 che ha permesso di creare filtri specifici abbinati a lampade UVC che hanno permesso di raggiungere ottime performances in termini di annullamento del virus.

Benefici

IPartendo da filtri antivirus e dal progetto DADO della Regione Lombardia con l'ausilio del Politecnico di Milano per le prove di laboratorio e con la supervisione della Fondazione Politecnico di Milano, la SOLIANI EMC riesce a spaziare in applicazioni che vanno dalle mascherine ad impianti di condizionamento per ristoranti, treni e aerei con nuove strutture tessili che fossero capaci di bloccare i batteri ma più ancora i virus dimensionalmente più piccoli. Inoltre, grazie alla collaborazione con l'Università Sapienza di Roma e diversi produttori di Grafene si è realizzata una ricerca per realizzare un nuovo e innovativo materiale flessibile schermante e radar assorbente che potesse essere alternativo ad altri materiali piramidali e più pesanti e non flessibili. Le due partnership, con Politecnico di Milano e con Sapienza di Roma, hanno consentito alla SOLIANI di accedere a strumenti di laboratorio e a conoscenze tecnologiche ed operative determinanti. In tal modo dall'innovazione generata da queste partnership si riesce a sviluppare applicazioni finali da proporre ai propri clienti. Applicazioni innovative che portano ad una convivenza accresciuta tra Università e PMI come è la SOLIANI EMC.

SEEWEB/CLOUD COMPUTING PROVIDER



Seeweb nasce nel 1998 con il progetto di offrire soluzioni di hosting, server e colocation ai clienti che si stavano affacciando al mondo del web. Oggi, con un approccio principalmente cloud, supporta le aziende con una base tecnologica importante, possibile grazie a 6 data center proprietari in posizioni strategiche del territorio europeo e a una rete sempre più potente e solida. Con oltre 30 dipendenti, Seeweb mostra un fatturato sempre in crescita, al momento di oltre 11.000.000 €

L'idea in breve

Seeweb si interessa di startup e di innovazione da sempre. E da sempre pensiamo che spesso dietro le giovani imprese ci siano delle ottime idee, che possono essere sfruttate all'interno delle realtà aziendali anche consolidate, e portare innovazione. Spesso, quelle stesse startup non hanno la necessaria concretezza e capacità di andare sul mercato in modo accattivante. Per questo, ci siamo spesso impegnati nel supportarle. E questo coinvolgimento, con alcuni progetti, è stato davvero vincente. Come nel caso di Docebo, di cui Seeweb è stata business angel e che oggi si classifica tra le prime 10 migliori piattaforme di e-learning. Più di recente, Seeweb ha supportato la startup umbra Materialuce, impegnata in un progetto di implementazione della cosiddetta IOL o Internet Of Lighting e la piemontese Scratch&Screen.

Benefici

Pensiamo che facilitare lo sviluppo di nuove imprese sia molto importante per un Paese. Prendiamo l'esempio di Docebo, oggi un'azienda internazionale con clienti in più di 80 Paesi nel mondo. Supportare una startup non significa rispondere a un'esigenza specifica o risolvere un problema. Piuttosto, l'Open Innovation nell'idea di Seeweb è l'opportunità di immaginare un prodotto a cui non si era pensato, e che è frutto di quella creatività possibile proprio per il fatto di non avere condizionamenti e pressioni di alcun genere. Un'azienda ormai consolidata come la nostra ha bisogno anche di questo: di idee che arrivino dal basso, e che si sono generate da creatività e libertà. In tutto ciò, oggi la nostra esperienza ci porta a selezionare tali idee in modo che possano fare una prova reale sul mercato: spesso la "pecca" di alcune startup è che, troppo convinte della necessità della loro soluzione nel mondo, non prestano attenzione ad aspetti essenziali quali, banalmente, i test tecnici. E noi siamo qui per supportarle anche in questa consapevolezza: dopo tanto sviluppo, è essenziale testare tutto in modo capillare e poi, naturalmente, investire sul raccontare bene il prodotto e la sua utilità.



STMICROELECTRONICS PUNTA SULLA CONTINUOUS INNOVATION



L'industria dei semiconduttori, essendo tra i settori più competitivi a livello mondiale, vive di innovazione e ST è uno degli attori chiave di questo mercato. Con ricavi pari a 9.56 Miliardi di dollari nel 2019 e clienti in tutto il mondo ST è un'azienda globale con profonde radici Europee, in particolare in Italia e Francia. Circa 46.000 dipendenti e 11 siti produttivi principali nel mondo. E' leader nell'innovazione tecnologica con 7.800 ricercatori, 18.500 brevetti con 590 domande di brevetto depositate nel 2019.

L'idea in breve

ST è storicamente considerata tra le aziende più innovative del settore. La sua leadership nel campo dell'innovazione si realizza attraverso alleanze strategiche e partnership con diversi attori del suo ecosistema: clienti, competitors, fornitori, PMI innovative, fondi di investimento, startup, ricerca Universitaria. Queste collaborazioni sono coordinate sia direttamente che attraverso varie forme di collaborazione come consorzi, "competence centers", programmi finanziati, ecc. Oggi la vera sfida per qualsiasi azienda, inclusa ST, è mantenere un focus continuo sull'innovazione. L'innovazione segue spesso dei cicli: quando si sviluppa una innovazione vincente l'obiettivo si sposta naturalmente sulla valorizzazione della stessa sul mercato rischiando di perdere le successive "ondate" evolutive. ST punta sulla Continuous Innovation e, per questo motivo, ha recentemente creato un Innovation Office che ha l'obiettivo di supportare, stimolare, facilitare e coordinare il processo di innovazione in ST. Il fattore chiave per selezionare dove e come innovare è la competenza che deve essere continuamente rinnovata.

Benefici

"La Continuous Innovation permette a ST di mantenere una leadership a livello globale in un settore ad altissima competitività come quello dei semiconduttori. Essendo l'innovazione un processo collettivo pilotato dalla competenza, l'Innovation Office di ST punta a far sì che ogni organizzazione dell'azienda, così come ogni attore dell'ecosistema che ruota attorno ad essa, contribuisca a questo processo in un circolo virtuoso che possa accrescere il potenziale collettivo. Non solo ST ma tutto il suo network di partner, dal mondo accademico al mondo industriale può quindi beneficiare dei risultati dell'innovazione prodotta, ognuno nel proprio settore di competenza" afferma Alessandro Cremonesi Chief Innovation Officer di ST.

L'OPEN INNOVATION DI TIM CHE ACCELERA LA TRASFORMAZIONE DIGITALE ITALIANA



TIM è tra le principali realtà di Information & Communication Technology in Europa e leader di mercato in Italia. Ai propri clienti offre servizi di telecomunicazione fissa e mobile, internet, contenuti digitali premium per l'entertainment e piattaforme cloud evolute. Del Gruppo fanno parte TIM Brasil, uno dei principali player del mercato brasiliano; Sparkle, operatore wholesale internazionale tra i primi dieci nel mondo; Olivetti, che opera in settori chiave come l'Internet of Things e Telsy, specializzata in soluzioni di sicurezza informatica.

L'idea in breve

La strategia di Open Innovation (OI) di TIM mira a valorizzare competenze tecnologiche e di mercato interne all'azienda mettendole a disposizione dell'ecosistema italiano, dagli spin off universitari alle startup, scaleup, PMI innovative, amministrazioni e aziende, accogliendo al contempo al suo interno idee, stimoli e soluzioni provenienti dall'esterno. L'OI di TIM fa leva su un'attività capillare diffusa sul territorio e su diversi asset e competenze: i laboratori di ricerca con quasi 100 aziende e 1.000 persone esterne coinvolte ogni anno negli Open Labs di Torino e gli altri centri nazionali; TIM WCAP, il programma di Open Innovation di TIM che ha lo scopo di abilitare la collaborazione con startup e PMI innovative per favorire nuove opportunità di business, innovare e integrare il portafoglio di prodotti e servizi di TIM. La mission dell'OI di TIM è di accelerare la trasformazione digitale italiana, presidiando i maggiori ecosistemi dell'Innovazione in Italia e all'estero, intercettando e selezionando soluzioni emergenti con il coinvolgimento di BU interne e di altre società del Gruppo per favorire l'introduzione di modelli di business innovativi e sostenibili. TIM mette quindi a disposizione dell'ecosistema tecnologie e competenze per sviluppare nuove soluzioni e favorire la co-creation e il co-design in ottica collaborativa e trasversale sui verticali di interesse.

Benefici

Questa strategia consente a TIM di arricchire l'offerta e di espandersi su nuovi mercati adiacenti tramite proposte di trasformazione digitale. Startup, PMI e spin off universitari ricevono supporto grazie all'accesso a tecnologie e all'ecosistema di TIM. Trovano beneficio anche iniziative inclusive come la partecipazione ai Centri di Competenza per Industria 4.0. In linea con l'obiettivo di diventare enabler tecnologico per PMI e grandi aziende italiane su verticali di IoT, Security e Cloud, TIM ritiene necessario supportare lo scale-up dei migliori progetti italiani e internazionali in questi segmenti per rendere disponibile alle aziende servizi integrati e accelerare la loro digitalizzazione. Da qui, TIM Ventures, CVC di TIM, riparte con focus sul growth-stage, per individuare scale-up ad alto potenziale in cui investire e in parallelo sviluppare sinergie di tipo industriale o commerciale. L'approccio di TIM Ventures sarà caratterizzato da una combinazione di investimenti diretti in scale-up ad alto fit strategico e un investimento nel fondo UV T-Growth, gestito da United Ventures e annunciato a Luglio. Caso di successo in questo difficile anno causa Covid è stata la collaborazione con WeSchool, startup che si è contraddistinta durante il lockdown per la didattica a distanza nelle scuole italiane: TIM Ventures ha investito dall'inizio nel progetto e ha partecipato nel pieno della pandemia ad un aumento di capitale da 6,4 milioni di euro con altri investitori.



TERNA RISPONDE ALLE SFIDE DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA ATTRAVERSO L'INNOVAZIONE E LA DIGITALIZZAZIONE



Il gruppo Terna è proprietario della rete di trasmissione nazionale italiana dell'elettricità in alta e altissima tensione, ed è il più grande operatore indipendente di reti per la trasmissione di energia elettrica (TSO) in Europa. Forte delle competenze acquisite nella gestione della rete italiana, Terna investe in attività di mercato, con soluzioni energetiche innovative e progetti internazionali. Quotata in Borsa dal 2004, Terna è anche un'azienda attenta all'efficienza, alla redditività e alle performance, come dimostrano costantemente i risultati.

L'idea in breve

Terna risponde alle sfide dell'innovazione aprendo nuovi fronti di sviluppo. Grazie alla conoscenza del settore, le competenze delle proprie persone e un approccio "aperto" garantisce un maggiore valore per il sistema elettrico ed energetico nazionale. La transizione energetica e lo sviluppo tecnologico delineano un contesto sempre più complesso per Terna, una rivoluzione senza precedenti che porterà all'integrazione di molteplici risorse di generazione, accumulo e domanda di energia. Inoltre, con l'obiettivo di rendere maggiormente economici ed ecosostenibili il Sistema Paese e il Sistema Europa, lavora a una crescente integrazione dei mercati e a una maggiore integrabilità e interoperabilità delle reti. Queste grandi trasformazioni esigono un modello di gestione del sistema elettrico sempre più intelligente e flessibile. Di fronte a questo scenario, Terna ha scelto un approccio di tipo sistemico e organico verso l'innovazione, basato sull'accelerazione di un portafoglio di idee e progetti. Per assicurare l'effettivo sviluppo e realizzazione dei progetti, Terna ha creato due "innovation factory": la prima dedicata alle attività di trasmissione e la seconda con un focus sul sistema elettrico.

Benefici

Terna ha tracciato l'evoluzione dello scenario tecnologico e individuato i temi emergenti per il futuro del sistema energetico italiano. In base al loro potenziale impatto sul business, sono stati selezionati i cluster su cui concentrare le attività di innovazione: Internet of Things, Digital&Computing, Advanced Materials, Cybertech, Energy Tech e Analytics. Per Terna fare innovazione significa aprire nuovi fronti di sviluppo e collaborazione con il mondo esterno creando interazioni dinamiche, con una particolare attenzione verso le startup che portano a investire nelle iniziative tecnologiche di maggiore valore per l'azienda e per il sistema elettrico ed energetico nazionale. Le soluzioni che hanno dimostrato un potenziale significativo e la maturità necessaria escono dal perimetro sperimentale e vengono sviluppate su scala aziendale.

UCB: DATA DIGITAL ACADEMY



UCB è un'azienda biofarmaceutica focalizzata nello sviluppo di soluzioni innovative per trasformare la vita delle persone che vivono con gravi malattie immunologiche e neurologiche. Con oltre 7.600 persone in circa 40 paesi, la società ha registrato un fatturato di 4,9 miliardi di euro nel 2018. UCB crede e investe molto in Ricerca e Sviluppo per rendere disponibili soluzioni terapeutiche innovative che migliorino la qualità di vita dei pazienti. Nel 2019, gli investimenti in quest'area sono ammontati a circa il 26% del fatturato annuale.

L'idea in breve

UCB ha intrapreso già da diversi anni un percorso di digitalizzazione delle proprie attività. In questo contesto si colloca il progetto Data Digital Academy, lanciato su iniziativa del Leadership Team italiano ed in collaborazione con TalentGarden.

LA DDA si pone 3 obiettivi fondamentali

1) far diventare UCB un'azienda sempre più data-driven, con un percorso di crescita personale e professionale di tutto il personale sul tema dei dati, data accuracy, strumenti di analytics e utilizzo dei dati nei processi decisionali.

2) generare Business Case di valore, disegnando il progetto sui business needs di UCB e modulando formazione e workshop cross-funzionali.

3) Iniziare collaborazioni con l'ecosistema di startup di riferimento di TAG per testare ed implementare le idee di business generate.

La governance di progetto è assicurata da un comitato scientifico TAG-UCB (Direzione Generale, Talent, Project Manager), responsabile per il design del percorso e per l'allineamento con le funzioni corporate. Il programma è iniziato ad Aprile 2020 e terminerà, almeno per quanto riguarda la parte di formazione, a Dicembre 2020. La parte di collaborazione con le startup inizierà a Gennaio 2021.

Benefici

Siamo circa a metà del percorso formativo e la parte di collaborazione con l'ecosistema di startup non è ancora iniziata. Tuttavia, alcuni importanti elementi sono già ben visibili.

La popolazione aziendale risulta, già a questo punto, maggiormente aperta ai temi dell'innovazione e delle nuove tecnologie. La partecipazione alle varie sessioni, pur nella complessità organizzativa (115 partecipanti), è stata superiore al 98%. Nei lavori preliminari alle fasi di workshop, sono state generate quasi 1000 ipotesi di applicazione delle competenze apprese basati sull'utilizzo di nuove tecnologie.

Elemento chiave della riuscita del progetto è stato il sistema di governance, che ha permesso un allineamento costante dei contenuti con la visione dell'azienda nel suo insieme, sia in termini di vision strategica che di sviluppo digitale e delle conoscenze delle persone, grazie anche al coinvolgimento delle Risorse Umane, degli esperti in area digital e del Leadership Team. Tra le difficoltà, oltre a quella organizzativa, già menzionata, è intervenuta l'emergenza sanitaria, che ha impedito il lavoro in presenza e ha reso più complesso il lavoro di team.

A woman is seen from the side, looking out of a large window. The view outside shows a cityscape under a cloudy sky. The image is tinted with a blue color scheme.

BEST PRACTICE DEL PROGRAMMA PLUG AND PLAY IN ITALIA

Plug and Play Italia
Lavazza
A2A

60
61
62

Plug and Play è la più grande piattaforma di Open Innovation al mondo con 1450 startups accelerate in 30 città diverse solo nel 2019 e oltre 400 partner. Negli ultimi tre anni, ha investito in media \$30M, e continua a fare più di 250 investimenti ogni anno. Alcuni dei nostri investimenti di successo includono Dropbox, Paypal, N26, SoundHound e Lending Club.

Plug and Play Italy ha aperto ad Aprile 2019 a Milano con un'iniziale focus nel settore Food (insieme a Esselunga, Lavazza, Tetra Pak), per poi aggiungere un verticale Fintech (Nexi, Ubi Banca, UniCredit) e Sustainability nel 2020 (Buzzi Unicem e A2A).

Benefici

I partner di Plug and Play hanno accesso a tutto il panorama globale di startup. Infatti le ricerche che fa Plug and Play per le aziende si basano su un database privato di 33,000+ startups, aggiornato ogni giorno da 100+ esperti di Plug and Play presenti in 16 paesi che collaborano con centinaia di VC, università, governi, centri di ricerca ed eventi. Per favorire la collaborazione con le startup, organizziamo incontri 1 on 1, sessioni di pitch e summit dove le aziende partner raccontano la propria strategia di innovazione e le startup la soluzione che offrono.

Dalla fondazione dell'ufficio italiano, abbiamo introdotto più di 200 startup ai nostri partner, organizzato 40 eventi e sono partiti 23 progetti pilota startup-corporate.

PLUG AND PLAY PRESENTA WONDERFLOW A LAVAZZA



Lavazza è spinta da oltre 120 anni di tradizione e storia, coniugando il desiderio di portare l'esperienza autentica del caffè in tutto il mondo con un forte impegno per l'innovazione, la ricerca, e la sostenibilità. Fondata nel 1895, ora fattura 2.2 miliardi e conta 4022 dipendenti (2019).

L'idea in breve

A seguito della richiesta di ricerca di startup nel settore dell'analisi dei feedback, Plug and Play Italy ha presentato Wonderflow a Lavazza. La partnership era in linea con la necessità dell'azienda di sviluppare nuove modalità per l'analisi dei feedback e quindi decisero di iniziare un pilota con la startup. Dopo un trimestre di successo, Lavazza ha deciso di rinnovare la collaborazione, con l'obiettivo di migliorare la propria vicinanza al cliente attraverso una migliore comprensione del feedback.

Dal primo trimestre del 2020, qualsiasi commento fatto dai clienti online (come le recensioni) è inviato automaticamente alla piattaforma di Wonderflow, analizzato tramite Natural Language Processing (NLP) e utilizzato per guidare il miglioramento. Le informazioni ottenute tramite i dati vengono utilizzate dall'azienda per aumentare ulteriormente l'esperienza del consumatore, ottimizzando la strategia di sviluppo dei prodotti, comunicazione esterna e servizio clienti.

Il primo contatto è stato creato l'11 Luglio 2019, tramite Plug and Play, seguito poi da un periodo di pilota durato fino al 29 Aprile 2020, data di comunicazione di rinnovo della collaborazione.

Benefici

37.000 record analizzati (6 nazioni, 4 lingue)

Durante i mesi di attività, la piattaforma di Wonderflow ha analizzato più di 37.000 record in quattro lingue diverse da diversi siti di e-commerce. Il principale vantaggio offerto da Wonderflow è la velocità con cui la piattaforma può fornire approfondimenti basati sui dati analizzati ai team coinvolti in Lavazza.

10 concorrenti analizzati

Utilizzando questa soluzione, Lavazza ha potuto analizzare non solo i propri prodotti ma anche quelli dei concorrenti. Inoltre, Wonderflow consente la comprensione del feedback dei clienti, in base ad aspetti specifici, come il gusto del caffè e le caratteristiche tecniche desiderate di una macchina per caffè.

6 dipartimenti coinvolti

All'interno di Lavazza, 6 unità di business sono state particolarmente coinvolte nel progetto e hanno sfruttato i benefici della nuova piattaforma: marketing digitale, sviluppo prodotto, ricerche di mercato, qualità (ricerca e sviluppo), servizio clienti ed e-commerce.



PLUG AND PLAY PRESENTA GREYPARROT AD A2A E LA MULTIUTILITY ITALIANA CI INVESTE €1M



Il programma di Corporate Venture Capital di A2A, multiutility italiana da 7,3 miliardi di fatturato, è nato a fine 2019 con la partecipazione di alcuni partner come 360Capital, fondo di venture capital, il Politecnico di Milano che tramite il fondo Poli360 fa leva sul Technology Transfer Office e l'incubatore Polihub. Il CVC di A2A prevede investimenti fino a 70 milioni per startup che operino in ambiti di business strategici per il Gruppo.

L'idea in breve

A2A collabora con Plug and Play, la più grande piattaforma di Open Innovation al mondo con 1450 startup accelerate in 30 città diverse solo nel 2019 e oltre 400 partner. Tramite il batch di startup in ambito sostenibilità presentato da Plug and Play ad A2A nella primavera del 2020, l'azienda incontra Greyparrot.

Greyparrot ha sviluppato una soluzione basata sulla computer vision che integra intelligenza artificiale e data analytics: il software identifica automaticamente diversi tipi di rifiuti fornendo anche informazioni sulla loro composizione.

Benefici

A fine Luglio 2020, il Corporate Venture Capital dell'azienda decide di investire circa 1 milione di euro nella startup greyparrot, il cui software è attualmente in sperimentazione presso l'impianto di selezione e trattamento della plastica di A2A a Muggiano (MI), è stata scelta poiché potrà offrire la possibilità di implementare la digitalizzazione e l'automazione dei processi legati al ciclo dei rifiuti, migliorando ulteriormente l'efficienza del processo di raccolta e separazione.

La soluzione end-to-end offerta dalla startup è pensata per essere utilizzata su nastri trasportatori in movimento negli impianti di smistamento e recupero per misurare grandi flussi di rifiuti.

TEAM DI LAVORO



GIORGIO CIRON
Funzionario Gruppi
Piccola Impresa
e Gruppo Giovani
Imprenditori

FEDERICA CARDONA
Funzionario Gruppi
Piccola Impresa
e Gruppo Giovani
Imprenditori

GIORGIO CIRON
Direttore

SARA RIGAMONTI
Head of Operations
and Relationships

MARCO NEBULONI
Communication
and Partnerships
Officer

PIERANTONIO MACOLA
Presidente

VALENTINA SORGATO
Amministratore
Delegato

ERIKA MAIUTTO
Project Manager

LORENZA BENETTON
Grafica

ANTONIO GHEZZI
Direttore Osservatorio
Startup Hi-tech*

ANGELO CAVALLO
Ricercatore Senior
Osservatorio Startup
Hi-tech*

SILVIA SANASI
Ricercatore Osservatorio
Startup Hi-tech*

STEFANO D'ANGELO
JACOPO MAINOTTI
Ricercatori

DOMENICO TARANTINO
Responsabile unità
organizzativa Iniziative
per l'Analisi Evoluta
del Dato

NICCOLÒ STAMBOGLIS
Data Scientist

**LORENZO SAVERIO
ZELANO**
Data Analyst

NICOLETTA AMODIO
Responsabile
Industria e
Innovazione

STEFANIA NARDONE
Politiche Industriali

MARTINA MONDELLI
Piccola Industria

*Osservatori Digital
Innovation, Politecnico
di Milano





ASSOLOMBARDA



InnovUp
ITALIAN INNOVATION & STARTUP ECOSYSTEM

