

# 2019

## QUARTO OSSERVATORIO OPEN INNOVATION E CORPORATE VENTURE CAPITAL



A CURA DI



ASSOLOMBARDA

Italia  
start  
up

smau

PARTNER SCIENTIFICI



IC  
InfoCamere

OSSERVATORI.NET  
digital innovation

IN COLLABORAZIONE CON



CONFINDUSTRIA



CONFINDUSTRIA  
Piccola Industria

per la raccolta ed analisi dei casi di successo



## INTRODUZIONE

Il Quarto Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital Italiano - promosso da Assolombarda, Italia Startup e Smau, 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 Italia Startup.

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

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

- 1.** consolidare l'analisi sul Corporate Venture Capital italiano, inteso come investimento industriale e finanziario in startup innovative italiane da parte di imprese mature del sistema industriale italiano e internazionale (è la parte iniziale dell'Osservatorio, curata da 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 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, che ha elaborato un modello "per step" in logica evolutiva, e in collaborazione con Confindustria e Piccola Industria Confindustria);
- 3.** divulgare l'Osservatorio e i casi di successo sul territorio, tramite un Roadshow che nel 2020 toccherà numerose città italiane - attraverso gli appuntamenti SMAU ed eventi in alcune territoriali di Confindustria - e raccogliendo buone pratiche aziendali, da coinvolgere nel Comitato associativo e da far conoscere tramite l'Osservatorio e il sito dedicato [www.osservatorio-openinnovation.it](http://www.osservatorio-openinnovation.it), da cui è scaricabile sia l'edizione di quest'anno che quelle precedenti.



ASSOLOMBARDA

Italia  
start  
up

smau

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

# INDICE

PAG. 03

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE  
VENTURE CAPITAL IN ITALIA

PAG. 25

OPEN INNOVATION  
EVOLUZIONE E MODELLI

PAG. 31

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



A woman in a business suit is looking out a large window of a modern building. The view outside shows a cityscape under a blue sky with clouds. The image is overlaid with a blue gradient that transitions into the white background of the slide.

# 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?



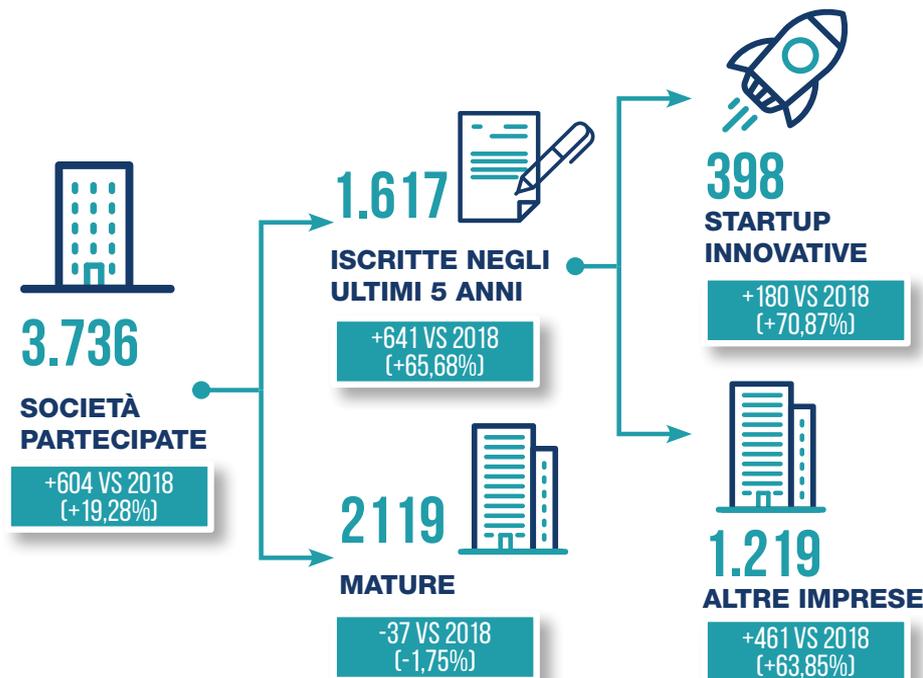
# GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE



*Dati registro imprese (soci e startup) aggiornati al 02/09/2019*

*Dati addetti aggiornati al 31/12/2018*

# GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI SONO NEL CAPITALE DI 398 STARTUP INNOVATIVE



Le 3.736 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.

I dati indicano che 1.617 (+65,68%) società si possono considerare "giovani" e di queste, 398 (+70,87%) sono iscritte al registro come startup innovative e 1.219 (+63,85%), pur essendo di recente costituzione, non risultano iscritte alla sezione speciale delle startup.

Le società mature sono 2.119, in leggero calo rispetto al 2018.



## I SOCI DELLE STARTUP INNOVATIVE

Considerando le 63.879 quote di partecipazione dirette e indirette di persone fisiche e giuridiche fino al terzo livello, i soci delle 10.546 startup innovative sono 44.012 (2 settembre 2019).

Nelle slide successive è riportato il dettaglio differenziato per quote e soci.



# QUASI 13 MILA LE QUOTE DI INVESTITORI IN CVC

I LIVELLO	II LIVELLO	III LIVELLO	TOTALE		
28.522	12.711	8.162	<b>49.395</b>		<b>PERSONE FISICHE</b>
4.774	3.770	3.316	<b>11.860</b>		<b>SOCIETÀ DI CAPITALE</b>
168	183	123	<b>474</b>		<b>SOCIETÀ DI PERSONE</b>
129	88	116	<b>333</b>		<b>ALTRE FORME</b>
242	282	186	<b>710</b>		<b>ESTERI</b>
274	384	449	<b>1107</b>		<b>NON ISCRITTI</b>

**5.071** Investitori in CVC di I livello

**12.667** Investitori in CVC

In base all'indagine, sono circa 50 mila le quote di partecipazione dirette e indirette di persone fisiche e ditte individuali, nelle 10.546 startup innovative.

Le quote di imprese, cioè i Corporate Venture Capital, sono invece 12.667. Di queste, 5.071 sono quote di primo livello.

Ci sono inoltre 1.817 quote di soggetti non iscritti al registro imprese, di questi 710 sono esteri.



## PIÙ DI 6 MILA GLI INVESTITORI IN CVC

Analizzando i soci delle 10.546 startup innovative, notiamo che ci sono circa 37 mila partecipazioni dirette e indirette di persone fisiche e ditte individuali (nel resto del report definiti anche come family & friends).

Le imprese, cioè gli investitori Corporate Venture Capital, sono invece 6.298. Di queste, 3.713 sono soci di primo livello.

Ci sono inoltre 954 soggetti non iscritti al registro imprese, di cui 448 esteri.

I LIVELLO	II LIVELLO	III LIVELLO	TOTALE		
26.974	7.344	2.442	<b>36.760</b>		<b>PERSONE FISICHE</b>
3.713	1.432	716	<b>5.861</b>		<b>SOCIETÀ DI CAPITALE</b>
158	105	39	<b>302</b>		<b>SOCIETÀ DI PERSONE</b>
78	31	26	<b>135</b>		<b>ALTRE FORME</b>
226	134	88	<b>448</b>		<b>ESTERI</b>
236	190	80	<b>506</b>		<b>NON ISCRITTI</b>

**3.949** Investitori in CVC di I livello

**6.298** Investitori in CVC

# IN DUE ANNI QUASI 5000 QUOTE DI INVESTITORI CVC

## INVESTITORI CVC FINO AL TERZO LIVELLO

**+88,3% IN DUE ANNI**

+5.940 QUOTE SOCI CORPORATE



## INVESTITORI IN CVC CON QUOTE DIRETTE

**+76,1% IN DUE ANNI**

+2.191 QUOTE SOCI CORPORATE



Il numero delle quote dei soci corporate che hanno investito in startup innovative è aumentato tra settembre 2017 e settembre 2019 da 6.727 a 12.667 unità (+88,3%).

Se si considerano le sole partecipazioni dirette, il numero di quote si attesta a 5.071, per un incremento del 76,1% nei due anni.

Le 12.667 quote sono il risultato della partecipazione di 6.298 soci distinti, di questi 3.949 hanno partecipazione diretta di primo livello.



## LE STARTUP INNOVATIVE PER TIPO INVESTITORE

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

Gli investitori specializzati in innovazione sono nel capitale di 398 startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro.

I soli Corporate Venture Capital sono nel capitale di 2.656 startup innovative. Infine, 7.490 startup innovative hanno come soci solo family & friends.



INVESTITORI  
SPECIALIZZATI IN  
INNOVAZIONE



398

STARTUP  
INNOVATIVE

Almeno un investitore specializzato  
in innovazione



CORPORATE VENTURE  
CAPITAL



2.656

STARTUP  
INNOVATIVE

Almeno un socio corporate e  
nessun investitore specializzato in  
innovazione



PERSONE FISICHE  
(FAMILY & FRIENDS)



7.490

STARTUP  
INNOVATIVE

Solo persone fisiche  
come soci

# I 6 MILA INVESTITORI IN CVC SONO NEL CAPITALE DI 2.657 STARTUP INNOVATIVE

## STARTUP INNOVATIVE NEL PORTAFOGLIO DI CVC

**+ 23,3% IN DUE ANNI**



Il numero di startup innovative nel portafoglio del CVC è cresciuto di 503 unità tra 2017 e 2019, passando da 2.154 a 2.657 (+23,3%).



## QUASI 900 MILIONI DI RICAVI PRODOTTI DALLE STARTUP NEL 2018, CON OLTRE IL 50% GENERATO DA STARTUP INVESTITE DA CVC

Se si considerano i dati parziali dei bilanci di esercizio 2018, depositati al momento di redazione dell'Osservatorio da parte delle startup innovative, il fatturato generato nel 2018 è pari a 889 milioni di euro.

Il 50,52% di questi ricavi, pari a 449 milioni di euro in base ai dati parziali, è prodotto da Startup innovative nel portafoglio di CVC.

	2015	2016	2017	2018*
<b>Valore produzione Startup Innovative (€ mil)</b>	558	773	887	889
<b>Valore produzione Startup CVC (€ mil)</b>	186	268	493	449
<b>% Startup CVC su tot produzione startup</b>	31%	35%	46,46%	50,52%

*\* bilanci considerati: 4725 (84,52% dei bilanci depositati rispetto al 2018 - dati aggiornati al 02 settembre 2019)*



# 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 INNOVATIVE PER TIPO INVESTITORE

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

Il fenomeno è in crescita per le piccole imprese.



367

GRANDI IMPRESE



531

MEDIE IMPRESE



4.541

PICCOLE IMPRESE



422

NON CLASSIFICABILI \*



448

SOGGETTI ESTERI



506

SOGGETTI ITALIANI  
NON ISCRITTI AL REGISTRO

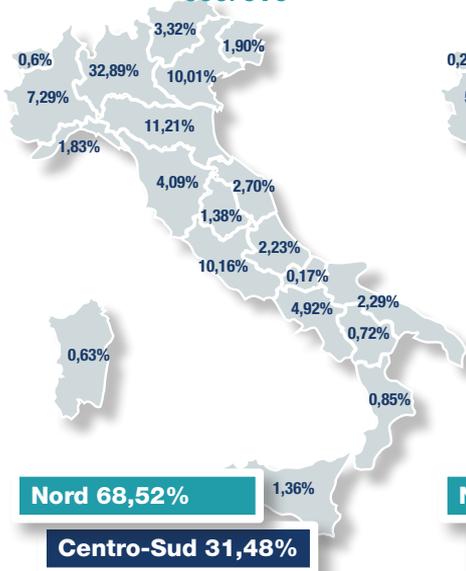
**5861**

**TOTALE SOCIETÀ  
DI CAPITALE**

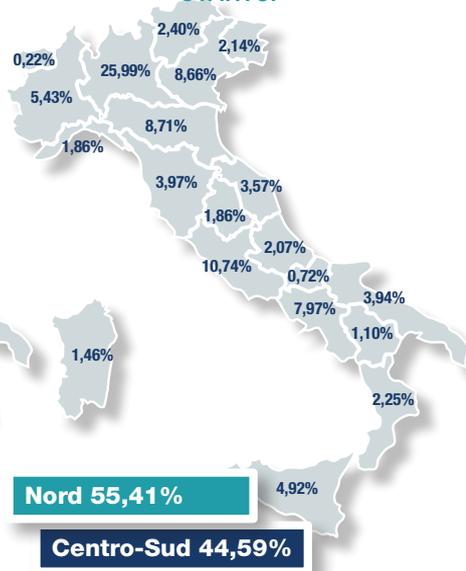
*\* Non Classificabili in quanto non sono disponibili né il fatturato, né il numero degli addetti*

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

## DISTRIBUZIONE TERRITORIALE SOCI CVC



## DISTRIBUZIONE TERRITORIALE STARTUP



La maggior parte dei soci corporate di startup innovative 68,52% ha sede al Nord del Paese.

Anche le startup innovative sono maggiormente presenti nel Nord (55,41%).

Nonostante questo, si nota come la percentuale delle startup sia più bassa di quella dei soci CVC, a indicare che un flusso di investimenti da parte di CVC del Nord va a beneficio di startup innovative che operano nel Centro-Sud.



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

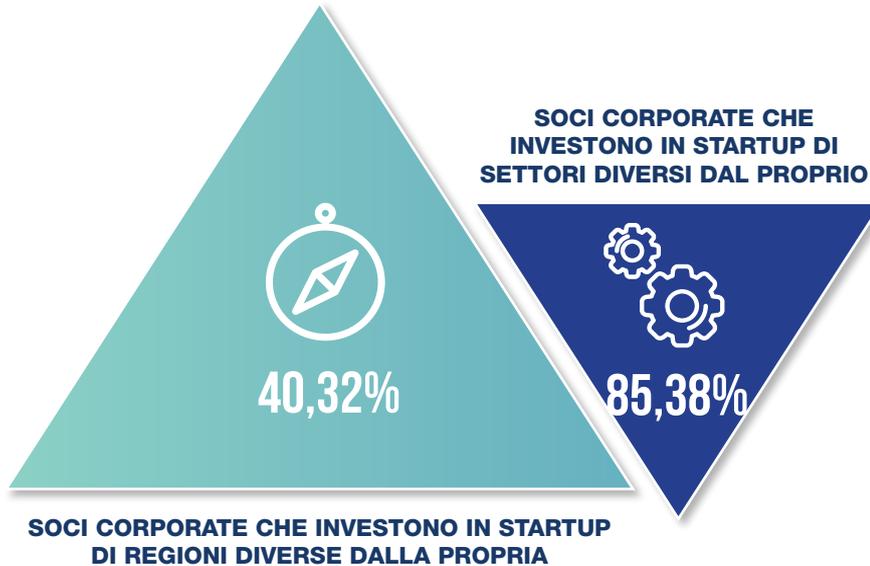
Le imprese che investono in startup innovative sono attive in tutti i settori economici.

La quota più elevata di investitori opera nei servizi non finanziari (44,58% dei soci in CVC) e nei servizi finanziari (20,30%). Le società attive in questi settori investono soprattutto in startup che operano nel settore informatico o dello sviluppo software.

Il 17,17% dei soci CVC sono invece imprese industriali, che investono prevalentemente nello stesso settore di appartenenza e in software & informatica.



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



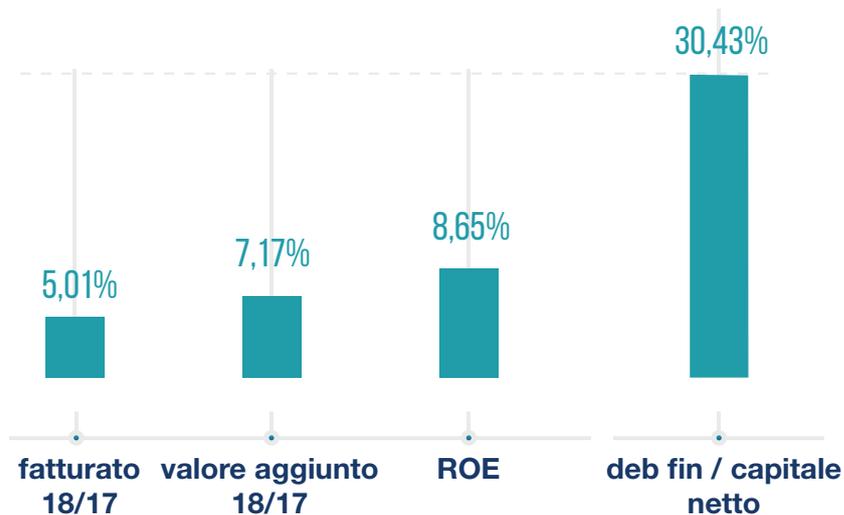
Il 40,32% dei soci di CVC hanno investito in una startup che ha sede in un'altra regione.

Una quota ancora più alta, l'85,38%, ha investito in una società che opera in un diverso settore merceologico.



## ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO NEL 2018

A fronte di una generale stagnazione economica, nel 2018, il fatturato e il valore aggiunto dei soci CVC presentano una crescita rispetto al 2017.



*\* considerati 2718 bilanci presentati dai soci CVC, che rappresentano il 54,8% dei bilanci rispetto al 2017 )*



# DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

GLI INVESTITORI NELLE STARTUP INNOVATIVE

CARATTERISTICHE DEL CVC IN ITALIA

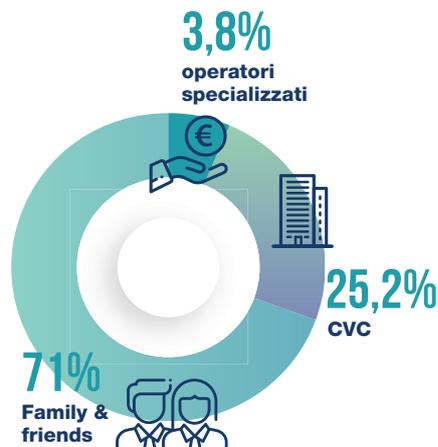
LE STARTUP PARTECIPATE DAL CVC SONO DIVERSE DALLE ALTRE?



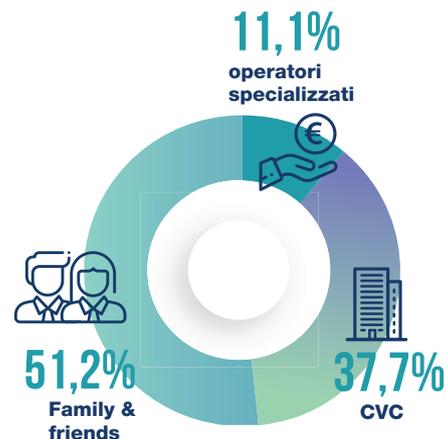
## LE STARTUP INVESTITE DA CVC SONO QUELLE CHE, IN PROPORZIONE, CREANO PIÙ POSTI DI LAVORO

Le startup investite da CVC, nonostante siano solo il 25,5% del totale, generano il 37,7% degli addetti impiegati da tutte le startup innovative.

PESO INVESTITORI PER NUMERO STARTUP INNOVATIVE



PESO INVESTITORI PER ADDETTI IMPIEGATI NELLE STARTUP INNOVATIVE



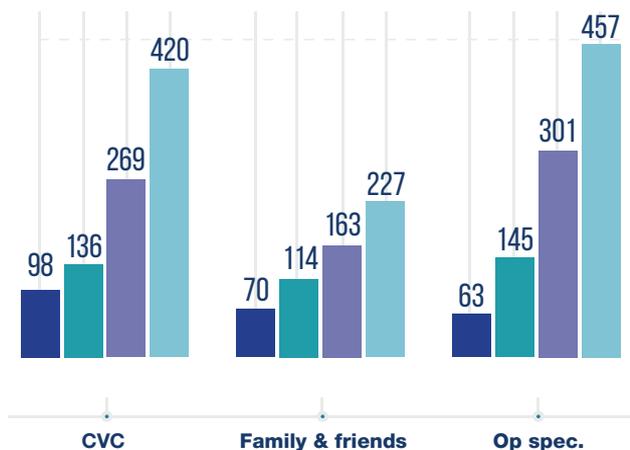
# MAGGIORE VALORE AGGIUNTO PER LE STARTUP SUPPORTATE DA SOCI CVC

## VALORE PRODUZIONE MEDIO STARTUP

(considerate 3531 startup con almeno due bilanci dal 2015 al 2017)

€ '000, per tipo di investitore

■ 2015  
■ 2016  
■ 2017  
■ 2018\*



\*Bilanci considerati: 4725 (84,52% dei bilanci di esercizio 2017). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2015 e il 2017 sono 1909. Dati aggiornati al 02 settembre 2019



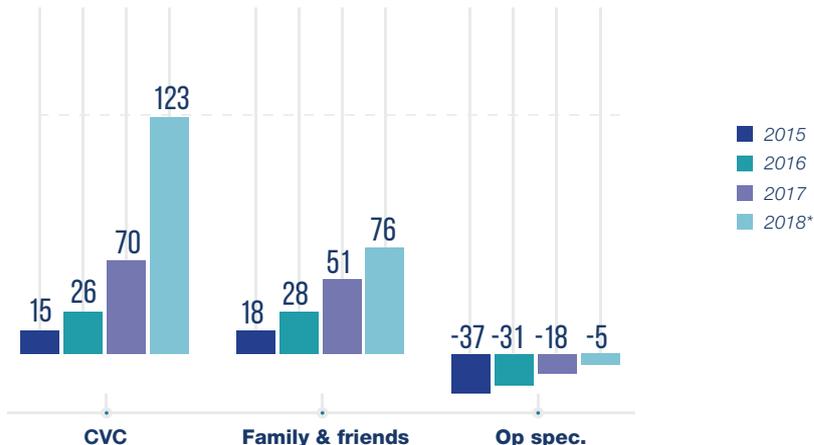
# MAGGIORE VALORE AGGIUNTO PER LE STARTUP SUPPORTATE DA SOCI CVC

Le startup partecipate da CVC arrivano prima sul mercato, senza eccessivi costi di marketing, grazie alla presenza del loro investitore e delle sue reti vendita, di conseguenza raggiungono più velocemente un valore aggiunto significativo.

## VALORE AGGIUNTO MEDIO STARTUP

(considerate 3531 startup con almeno due bilanci dal 2015 al 2017)

€ '000, per tipo di investitore



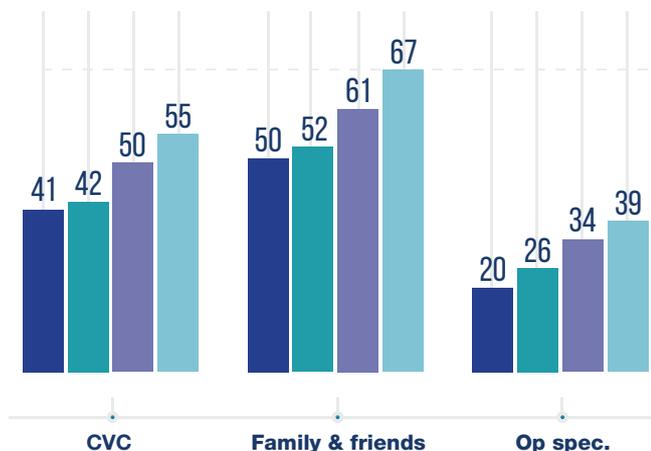
\*Bilanci considerati: 4725 (84,52% dei bilanci di esercizio 2017). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2015 e il 2017 sono 1909. Dati aggiornati al 02 settembre 2019

# MAGGIORE QUOTA DI STARTUP CON MOL POSITIVO PER LE STARTUP SUPPORTATE DA FAMILY & FRIENDS

## STARTUP CON MOL POSITIVO

(considerate 3531 startup con almeno due bilanci dal 2015 al 2017)  
%, per tipo di investitore

■ 2015  
■ 2016  
■ 2017  
■ 2018\*



\*Bilanci considerati:  
4725 (84,52% dei bilanci depositati rispetto al 2018 - dati aggiornati al 02 settembre 2019)

Le startup partecipate da family & friends ricorrono più spesso a formule di work for equity riducendo al minimo i costi del personale, di conseguenza hanno un MOL più alto rispetto a quelle investite da CVC e da operatori specializzati.

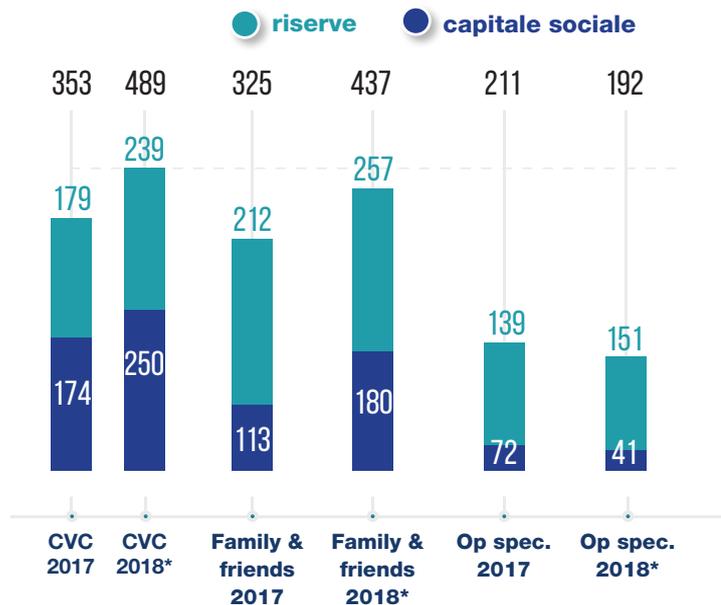


## VALORE COMPLESSIVO DEGLI INVESTIMENTI NELLE STARTUP INNOVATIVE

Nel grafico sono riportati i valori cumulati di capitale sociale e riserve (positive) delle startup innovative, raggruppati per tipologia dell'investitore in base alle proprietà nelle quote (superiori all'1%).

L'insieme di capitale sociale e riserve determina il totale del capitale effettivamente investito nelle startup e il valore CVC è più che doppio rispetto agli Operatori Specializzati. Questo dato, conferma che nel mercato italiano gli operatori che principalmente investono in startup sono Corporate e Family&Friends.

€ '000, per tipo di investitore



\* Bilanci considerati: 4725 (84,52% dei bilanci depositati rispetto al 2018 - dati aggiornati al 02 settembre 2019)

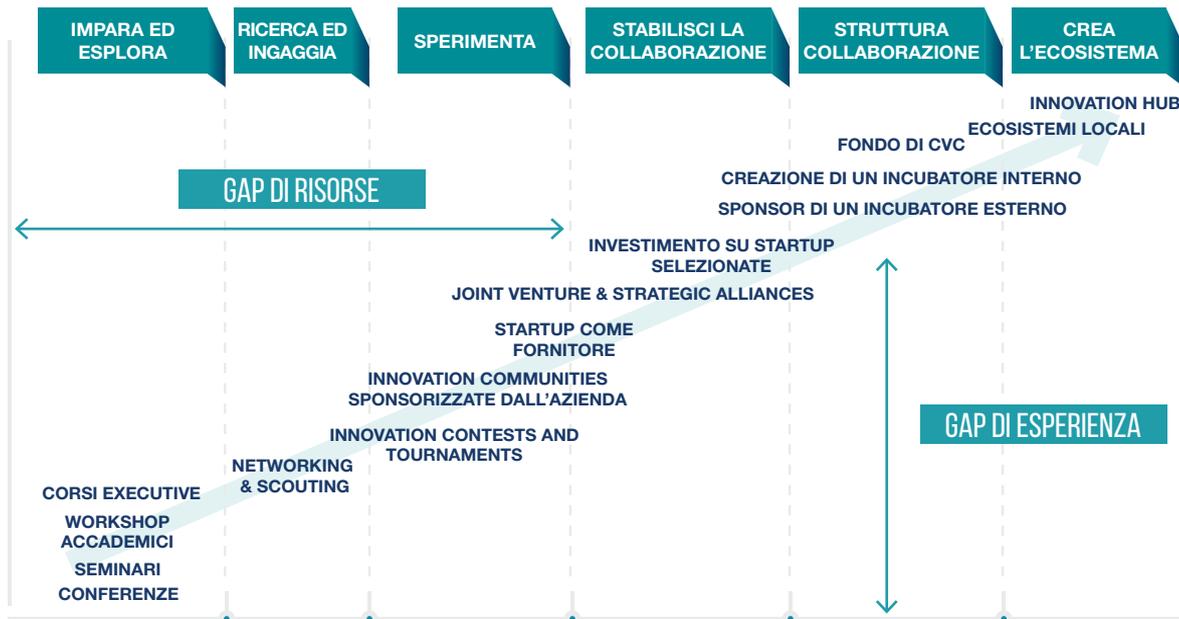
A woman with glasses is seen from the chest up, looking out of a large window in a modern office. She is holding a phone to her ear. The window provides a view of a cityscape under a blue sky with clouds. The entire image is overlaid with a dark blue gradient that is lighter on the left and darker on the right.

# **OPEN INNOVATION: EVOLUZIONI E MODELLI**



# 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:

- ① 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 complementarità e innovazione

## CONSIDERAZIONI

- ③ 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.
- ③ 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).
- ③ 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.
- ③ Le PMI e le grandi imprese offrono un primo mercato, esperienza di business ed alcune risorse strutturate e esperienza, ricevendo in cambio innovazione.
- ③ Le startup offrono innovazione e creatività, ma necessitano di asset complementari.



## CONSIDERAZIONI

- ③ In chiave statica, il modello consente di mappare casi esistenti di collaborazioni in ambito OI
- ③ In chiave dinamica, il modello mostra un percorso evolutivo virtuoso.
- ③ 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
- ③ 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)

<b>Amadori</b>	32	<b>Novartis</b>	41
<b>Arti Grafiche Boccia</b>	33	<b>Ovhcloud</b>	42
<b>Computer Gross</b>	34	<b>Pfizer</b>	43
<b>Cosberg</b>	35	<b>Protom</b>	44
<b>Dedagroup</b>	36	<b>QVC</b>	45
<b>Ebano</b>	37	<b>Roche</b>	46
<b>Enel</b>	38	<b>Seeweb</b>	47
<b>Genose</b>	39	<b>Siteground</b>	48
<b>Immergas</b>	40	<b>Zucchetti</b>	49

IN COLLABORAZIONE CON:



per la raccolta ed analisi dei casi di successo

# GREEN PACKAGING CHALLENGE: RIPENSARE AL FUTURO DELL'IMBALLAGGIO ATTRAVERSO L'OPEN INNOVATION



Fondato nel 1969, il Gruppo Amadori è uno dei principali leader nel comparto agroalimentare italiano, specialista del settore avicolo. L'azienda conta sulla collaborazione di oltre 7.800 lavoratori ed è presente su tutto il territorio nazionale con allevamenti, stabilimenti industriali, oltre a filiali commerciali e agenzie. Il fatturato dell'azienda nel 2018 è stato di 1.255 milioni di euro. Solide radici e sguardo rivolto al futuro contraddistinguono oggi Amadori: un Gruppo formato da diversi professionisti che, con passione, competenza ed esperienza, propone soluzioni gastronomiche innovative e lavora ogni giorno per garantire ai consumatori prodotti buoni, freschi e di qualità certificata.

## L'idea in breve

Rispetto per la società in senso lato, attenzione all'ambiente e sostenibilità economica, oltre che ambientale e sociale, sono le parole d'ordine che guidano l'operato del Gruppo.

Con questo spirito nasce la Green Packaging Challenge, una call4Ideas rivolta a fornitori di imballaggi attuali e futuri, con l'obiettivo di intercettare idee innovative e sostenibili per ripensare insieme a loro un aspetto chiave della catena del valore: il packaging.

La Commissione Europea ha definito un piano ambizioso che mira ad eliminare le confezioni in materiali plastici non riciclabili entro il 2030 ed è in questo contesto che nasce questa iniziativa. Il progetto si colloca all'interno di una strategia che si compone di 5 pilastri principali: riduzione, riciclo, riuso, innovazione e comunicazione.

Quattro sono le fasi che si sono susseguite: apertura della call via Webinar, valutazione delle proposte ricevute da parte di una task force interna dedicata che ha quindi individuato le realtà da premiare, per giungere infine alla fase conclusiva di avvio delle collaborazioni.

## Benefici

La Green Packaging Challenge racchiude uno degli obiettivi contenuti nel Manifesto di Innovazione aziendale costruito da Amadori, l'Open Innovation, basato sulla convinzione che l'innovazione debba essere Open e non racchiusa soltanto all'interno dei confini aziendali.

Tale iniziativa consente infatti di co-creare valore e testare uno strumento di open innovation anche con un attore più classico rispetto alle start-up ma fondamentale nel nostro ecosistema di innovazione: i Fornitori.

Rappresenta una nuova metodologia per fare scouting di nuove soluzioni ed invitare i fornitori a fare dell'innovazione lo strumento di una strategia di gioco win-win. L'impegno di Amadori infatti varia a seconda dello stadio di sviluppo della soluzione e si propone come partner per lo sviluppo di POC per idee embrionali, MVP per progetti in fase di sviluppo fino ad arrivare ad accordi commerciali per le soluzioni più mature.

La sfida è stata accolta dai fornitori con grande entusiasmo e partecipazione e pone le basi per continuare a lavorare in questa direzione.

# ARTI GRAFICHE BOCCIA: DALLA TIPOGRAFIA ALLA REALTÀ AUMENTATA



artigraficheBocciaspa  
PRINTING EUROPE

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

## L'idea in breve

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

## Benefici

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



# COMPUTER GROSS LANCIA INNOVATION VALUE ECOSYSTEM PROGRAM



COMPUTER  
GROSS

Computer Gross è il primo distributore a valore in Italia di prodotti e soluzioni ICT, con consolidate partnership con brand leader del settore. Da sempre all'avanguardia sui nuovi trend di mercato e con un fatturato in costante crescita, che anche nel 2018 ha superato la soglia del miliardo, Computer Gross rappresenta un punto di riferimento fondamentale nel panorama ICT per rivenditori e system integrator. La struttura conta su 400 specialisti a supporto dei clienti, 13.300 rivenditori, 6 sedi (Empoli, Milano, Roma, Napoli, Ancona e Verona) e 15 B2B Store Cash & Carry.

## L'idea in breve

Computer Gross lancia Innovation Value Ecosystem Program, un vero e proprio programma rivolto alla creazione di un Ecosistema di Realtà Innovative, specializzate nei più strategici trending topics tecnologici a beneficio della rete e dell'ecosistema dei business partner. «In un mercato in continua evoluzione - racconta Gianluca Guasti, Value Business & Marketing Director di Computer Gross Italia - diventa fondamentale per le imprese italiane rintracciare nei propri System Integrator, VAR, ISV e reseller competenze sempre più specializzate e trasversali sui temi dell'innovazione tecnologica e adottare una strategia di open innovation per riuscire a portare un grande valore su tematiche specifiche e specialistiche».

## Benefici

Sono tre i punti chiave dell'Innovation Value Ecosystem Program. Il portale di Ecosystem Value Innovation, innanzitutto, funziona come luogo digitale di incontro e contaminazione nel quale le aziende innovative possono proporre soluzioni, prodotti e competenze con una serie di casi d'uso utili e catalogati per argomenti e settori. Il secondo aspetto dell'Innovation Value Ecosystem Program di Computer Gross riguarda gli eventi di Matching, organizzati per avvicinare le realtà innovative a quelle tradizionali, dando a entrambe la possibilità di parlare delle eccellenze reciproche. Con questo strumento sarà possibile prenotare sessioni one to one in modo da far conoscere le realtà e portare sul tavolo opportunità concrete per permettere di approcciare in maniera congiunta un cliente finale. Infine Computer Gross ha lanciato l'Innovation Garage, luoghi in cui, attraverso tecniche di design thinking e brainstorming creativo, il partner, il suo cliente e il vendor possono sperimentare alcune tecnologie innovative e far provare al cliente le potenzialità delle soluzioni ad una sua problematica reale.

# 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

L’Open Innovation è determinante per la crescita. Per una PMI, anche se dinamica, le dimensioni e le competenze non sempre sono sufficienti a garantire che la visione strategica aziendale si plasmi in progetti e prodotti. Per questo, Cosberg promuove l’innovazione aprendosi all’ecosistema circostante. L’idea è collimare la velocità di produzione degli impianti di automazione con la richiesta di continue personalizzazioni della produzione. I tempi di fermo macchina sono cruciali come lo è il Pit Stop in una gara di FormulaUno. L’obiettivo è progettare macchine e servizi integrati per ridurre i down-time, intervenendo quindi dai set up ai guasti, fino alla formazione degli operatori. Cosberg ha declinato questa visione in soluzioni concrete avvalendosi di una rete di risorse esterne. L’Azienda si è posta, come obiettivi di diversi progetti cofinanziati, la flessibilità e la riconfigurabilità, sviluppando il Progetto europeo ReCaM (Horizon 2020) con multinazionali dell’automazione, Software House, Università e centri di ricerca. Con una startup del Politecnico di Milano, si è realizzato invece un sistema di monitoraggio attraverso iCloud, con HMI intuitiva, scalabile su impianti di varie dimensioni e predisposto alla manutenzione predittiva. In evoluzione, con partner tecnologici internazionali, i prototipi di Realtà Aumentata per gestire un guasto da remoto e di Realtà Virtuale per il training off-line.

## Benefici

Lavorare a porte aperte condividendo esperienze, idee e progetti, ha prodotto benefici tangibili in molti ambiti. Si rafforza, anche attraverso la crescita di singole risorse coinvolte, la dimensione culturale dell’azienda. Fare network significa anche conoscere e, se possibile, mappare competenze potenzialmente utili, in una prospettiva futura. Confronto, contaminazione ed analisi dei trend contribuiscono a costruire e rafforzare la visione strategica su prodotti, soluzioni, tecnologie, organizzazione. Poi dai progetti condivisi arrivano i risultati concreti, dove i frutti dell’investimento si fanno più stringenti. I sistemi meccatronici flessibili e riconfigurabili, realizzati in stato prototipale nei progetti di Open Innovation vengono ingegnerizzati ed applicati alle macchine di assemblaggio progettate per il mercato. Ne deriva un’opera di standardizzazione, che porta ad aumentare l’affidabilità e l’efficienza delle soluzioni. Inoltre, in Cosberg il sistema di monitoraggio è un vantaggio competitivo rilevante in quanto conferisce alle macchine quel valore aggiunto che il cliente percepisce attraverso lo strumento operativo di controllo dei processi e dalla capacità di contenimento dei costi di gestione degli asset produttivi. Oggi il target è la creazione di nuovi business, campo in cui Cosberg sta facendo gioco di squadra con gli attori dell’Open Innovation.



# OPEN INTEGRATION IN DEDAGROUP AS A DIGITAL HUB



Dedagroup, con 247M€ di fatturato, 1.700 collaboratori, oltre 3600 clienti, è un polo importante 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 strategie IT e nella realizzazione della trasformazione digitale. In crescita costante dal 2000, il Gruppo ha internazionalizzato le sue operazioni in Svizzera, Francia, Germania, UK, USA, Messico e Cina. L'headquarter è a Trento, con sedi in Italia e all'estero.

## L'idea in breve

Dall'Open Innovation all'Open Integration: è la modalità con cui Dedagroup sta lavorando alla piattaforma strategica di innovazione "Dedagroup as a Digital Hub", per innestare innovazione nel gruppo. Open integration che si concretizza nella capacità combinata di integrare competenza esterna e interna e di strutturare e gestire in modo efficace le collaborazioni con clienti, partner, centri di ricerca e università. Perché inevitabilmente l'apertura verso l'esterno, e in particolare verso soggetti innovativi, innesci cambiamenti operativi all'interno di una realtà grande strutturata e richiede agilità, flessibilità e predisposizione di tutti al cambiamento. Con questa idea continua da una parte l'investimento di Dedagroup nel Co Innovation Lab con azioni mirate a coinvolgere nuovi attori, anche istituzionali: tra queste il Co Innovation Lab, un progetto con Fondazione Bruno Kessler (FBK) nel quale si mettono in comune risorse umane, economiche e competenze per sviluppare piattaforme Open di interoperabilità di dati e servizi in co-design con clienti di diversi mercati, l'avvio di nuove collaborazioni con partner - startup, ma non solo - grazie ai quali innestare idee, approcci e modalità innovative nel "tessuto" delle competenze di Dedagroup e far crescere in rilevanza ed efficacia l'ecosistema dell'innovazione.

## Benefici

L'open integration dal design dell'innovazione al design delle soluzioni: l'approccio combinato di apertura e integrazione presente nel modello di innovazione è stato riportato nella architettura della piattaforma di interoperabilità realizzata all'interno del Co Innovation Lab: una piattaforma aperta e integrata by design con una infrastruttura modulare che abilita flussi di dati dall'interno all'esterno e quindi abilita, a sua volta, nuove soluzioni di business in quanto utilizzabile da attori molteplici e diversificati (clienti di diversi mercati, enti pubblici e privati). L'innovazione diventa pervasiva: l'approccio a 'collaborazione aperta e integrata' si sta via via diffondendo per osmosi all'interno del gruppo, dalla costituzione di "cellule" di innovazione nelle linee di business, alla adesione da parte di specifiche linee di business a programmi specifici a supporto dello sviluppo di startup o di sviluppo congiunto di business startup-corporate. Il costante confronto con realtà e tecnologie emergenti è occasione continua per ripensare anche ai processi interni, che tendono a diventare più complessi a mano a mano che le aziende crescono, così da mantenere costante il focus su agilità e competitività.

# INTEGRARE GLI ASSETS AZIENDALI PER UN INNOVATIVO APPROCCIO AL MERCATO: IL VALORE DI EBANO



Ebano, holding operativa e di partecipazioni (Gruppo Ebano), è tra i leader in Italia sulla formazione a distanza ed opera in Italia anche nell'editoria, nella comunicazione e nel marketing, caratterizzando tutta l'offerta per il suo approccio innovativo.

Il modello di business è basato sul continuo sviluppo di una offerta innovativa portata sul mercato attraverso le singole aziende controllate per verticale di competenza e in sinergia tra di loro per lo sviluppo di progetti governati dalla Holding "il sistema a valore" del Gruppo.

## L'idea in breve

Il Gruppo Ebano sviluppa e amplia la propria offerta "core" in una logica di filiera e di sostenibilità per supportare la crescita del business nei settori verticali di presenza attraverso le proprie controllate e per sviluppare relazioni con la clientela con un approccio globale e a progetto. A tal fine, pone forte attenzione alla ricerca di nuove professionalità con forti competenze nei settori digital marketing, e-commerce e Big Data e nelle tecnologie emergenti. Sin dal 2014 ha individuato nelle start up innovative il canale preferenziale per innovare il modello di business e, successivamente, ha strutturato questa strategia costituendo la sub holding dedicata alle operazioni di M&A: l'Accademia del Cimento srl. Oggi conta: BTREES agenzia di comunicazione specializzata in social media, Gnammo il principale portale italiano per l'organizzazione di eventi di social eating, InnovAction Lab dedicata allo sviluppo e alla ricerca, PETME la piattaforma di sharing economy del mondo degli animali da compagnia, VS Shopping proprietaria di Zampano.com il portale di e-commerce di prodotti per la cura degli animali, fino alle recenti acquisizioni di E\_Development con competenze in Digital (SEO e SEM) Business Digital Analysis eFormazione e di Masterfood, società proprietaria del marchio Sichef Academy, l'Accademia e-learning che parla della cultura del cibo italiano con un linguaggio didattico.

## Benefici

Il Gruppo Ebano partito dall'Editoria tradizionale ha realizzato in pochi anni un cambiamento strategico del posizionamento sul mercato, concentrando il proprio business sulla Formazione a distanza "FAD" e l'ampliamento dei servizi nella logica di "catena del valore". In questa importante trasformazione, Ebano ha acquisito una significativa esperienza – il primo investimento nel 2014 - e compreso come l'attività di Open Innovation sia stata e sarà il motore principale per il proprio sviluppo e per deliverare servizi e soluzioni a valore per la clientela.

Questa azione è divenuta non solo strategica – una subholding dedicata – ma anche continua con l'obiettivo di ricercare nuove competenze e nuove tecnologie.

Non da trascurare poi l'impatto anche dal punto di vista della creazione del valore, certamente più rapido rispetto alla crescita interna, per realizzare proposte innovative; ne è l'esempio la "Community PET", un format commerciale che è diventato una linea di business aggregando in modo integrato e strutturale: il patrimonio dei contenuti formativi verticali, le competenze di digital marketing ed editoriali con il patrimonio del "data Base" di Gruppo.

# OPEN INNOVATION INITIATIVES: IL CASO ENEL



Enel è una multinazionale leader nella produzione, vendita e distribuzione dell'energia. Fondata nel 1962 come ente pubblico dello Stato Italiano, dal 1999 è quotata alla Borsa dei Valori di Milano. Operante oggi in cinque Continenti, conta oltre 69 mila dipendenti e un fatturato di circa 76 miliardi di euro.

## L'idea in breve

Il modello di Open Innovation di Enel si fonda principalmente sulle collaborazioni con le startup. Nello specifico, le startup che Enel ritiene di valore per il proprio business vengono supportate nel processo di crescita fino a farle diventare fornitori del Gruppo. Enel fa da test bed e test facility, permettendo di sperimentare le soluzioni delle aziende nei propri laboratori, con macchinari sofisticati e con il supporto di personale altamente qualificato. I feedback continui aiutano a migliorare le soluzioni sviluppate dalle startup consentendo lo scaleup a livello industriale e internazionale. Enel non investe nell'equity delle startup per non creare possibili conflitti o ingerenze, ma si impegna a investire risorse economiche e tempo nelle attività di testing e sperimentazione, dove l'unico fine è «industriale» e non finanziario. Negli ultimi tre anni il Gruppo ha valutato oltre 6500 progetti, ed oggi collabora attivamente con più di 250 startup, di cui più di 50 sono diventate fornitori di Enel.

Il modello organizzativo a supporto dell'Open Innovation si fonda su alcuni importanti elementi: a) una completa ristrutturazione del processo di procurement che porta le startup a potersi più facilmente qualificare come fornitori e a semplificare il processo di contrattualizzazione; b) la

centralità della funzione di innovability (unione tra innovation e sustainability) nell'organizzazione aziendale; c) la costituzione di una società che gestisce gli Enel Innovation Hub presenti nei principali ecosistemi innovativi a livello nazionale e globale (e.g. Catania, Pisa, Milano, Boston, San Francisco, Tel Aviv, Mosca, Madrid, Rio de Janeiro and Santiago de Chile) e si occupa dello scouting di startup mirato rispetto alle «challenge» che il Gruppo vuole affrontare.

## Benefici

Questa strategia consente ad Enel di mantenere il focus sul proprio core business ed al contempo rendere il processo di innovazione continuo, facendo leva su un ecosistema di aziende partner altamente innovative che forniscono soluzioni di innovazione incrementale e/o disruptive. Il rapporto di fornitura è più semplice da attivare e permette di testare più velocemente e di dedicarsi poi allo scaleup della relazione di fornitura. Le startup hanno il vantaggio di ricevere supporto, non solo di natura economica, ma anche di accesso a laboratori e competenze di una struttura consolidata. Inoltre, qualificarsi come fornitori Enel garantisce alle startup sostenibilità economica e reputazione.



LOD – Laboratorio di Olfattometria Dinamica è specializzato nella misurazione degli odori, quantificazione delle emissioni odorigene e valutazione del potenziale impatto olfattivo. L'azienda, controllata dal Gruppo Luci e partecipata dall'Università degli Studi di Udine e dal Parco Tecnologico Friuli Innovazione, è una realtà imprenditoriale in cui ricerca ed innovazione sono da sempre fattori essenziali per migliorare l'efficienza aziendale e la qualità del lavoro e della vita delle persone. Il fil rouge del Gruppo è infatti la sostenibilità ambientale.

## L'idea in breve

L'odore è una tematica che da sempre è particolarmente sentita da cittadini, aziende ed enti pubblici in quanto possibile causa di disagi e controversie. L'idea di creare Geonose® nasce dalla necessità di rilevare ed elaborare in modo oggettivo i dati odore su territori caratterizzati da inquinamento odorigeno. Geonose® è il primo servizio SAAS (Software As A Service) dedicato al rilevamento degli odori nell'ambiente che, mediante un'applicazione per smartphone e tablet utilizzabile direttamente dagli esaminatori sul campo, permette di fornire una misura dell'odore geolocalizzata. I segnalatori forniscono digitalmente indicazioni sulla tipologia e l'intensità di odore eventualmente presente sul territorio. I dati vengono inseriti in campi già predisposti e il sistema è in grado di integrarli automaticamente, inserendo le coordinate di rilevazione e l'istante in cui è avvenuta la segnalazione. L'elevato livello di sicurezza e l'incontrovertibilità dei dati raccolti vengono garantiti dall'impossibilità di modifica da parte di altri utenti.

## Benefici

Geonose® permette di monitorare le segnalazioni di molestie olfattive attraverso una precisa e attenta raccolta dei dati, con l'obiettivo di individuarne più facilmente le cause e di valutare l'impatto olfattivo sul territorio, rispettando le disposizioni indicate dalla normativa regionale, nazionale ed internazionale. La partnership tra l'azienda del Gruppo Luci, l'Università degli Studi di Udine ed il Parco Tecnologico Friuli Innovazione ha permesso di fornire uno strumento adatto a prevenire possibili conflitti ambientali tra insediamenti produttivi e cittadini. In questo caso, attraverso il rapporto di collaborazione e scambio di tecnologie, idee e competenze degli attori coinvolti, si è giunti ad un obiettivo vantaggioso sia per le aziende che per il territorio: una app innovativa che porta equilibrio di convivenza tra i bisogni di industria e popolazione. In questo modo le informazioni raccolte diventano un valido contributo per la ricerca delle cause del problema olfattivo riscontrato, andando così a fare prevenzione sia per l'ambiente che per le persone.



# LA STRATEGIA: INNOVARE PER UTILIZZARE PIÙ ENERGIE RINNOVABILI, RIDURRE I CONSUMI E AIUTARE L'AMBIENTE



Immergas dal 1964 progetta e realizza caldaie a gas a uso domestico. Con più di 7 milioni di generatori installati, è leader in Italia nel settore del riscaldamento e oggi anche nelle energie rinnovabili. Nel suo Centro Ricerche, inaugurato nel 2018, Immergas progetta sistemi ibridi e integrati con un'elettronica di gestione intelligente che sceglie la fonte di energia più conveniente in ogni condizione climatica, tra caldaia a condensazione, pompa di calore, solare termico e fotovoltaico, per garantire il massimo comfort col minimo consumo.

## L'idea in breve

Grazie alla sua esperienza, Immergas era già in grado di realizzare prodotti efficienti di elevata qualità per sistemi di climatizzazione, ma è andata oltre chiedendosi anche quali fossero le variabili con maggior impatto sul buon funzionamento di un impianto di riscaldamento e/o raffrescamento e sul loro peso energetico. Le risposte hanno richiesto il monitoraggio e la regolazione di diverse grandezze acquisite dal sistema costituito dall'impianto specifico e dall'edificio nel quale è installato. Sono state inoltre implementate nuove strategie di gestione per i sistemi ibridi. Per garantire il comfort e sfruttare la massima convenienza dell'energia rinnovabile disponibile al momento, sono infatti decisive le impostazioni e le logiche di alternanza tra caldaia a condensazione e pompa di calore, che sono i generatori del sistema ibrido installato. Tuttavia le casistiche possibili sono numerose e hanno tempi di risposta lunghi. Da questi presupposti è nata la collaborazione con il dipartimento DESTEC dell'Università di Pisa che ha determinato quali casi di studio fossero più rappresentativi tra i diversi sistemi edificio-impianto e ha simulato la risposta dinamica di questi sistemi al variare delle grandezze gestite da logiche di controllo dedicate.

## Benefici

Dopo i primi 2 anni di collaborazione con DESTEC, i risultati delle simulazioni sono stati validati e sono stati raggiunti importanti obiettivi: dal miglioramento di sistemi ibridi già commercializzati, con controlli più accurati ed affidabili, al riconoscimento di diverse fonti di ottimizzazione per i prodotti futuri. Ora in fase di progettazione e valutazione è possibile iniziare ad attribuire ad ogni modifica su un prodotto un peso energetico ed economico, soppesando le diverse soluzioni e strategie di funzionamento e stimando il miglioramento in efficienza della nuova proposta. I risultati positivi ottenuti e la crescente esperienza sui sistemi ibridi porta Immergas a voler continuare la collaborazione con DESTEC ponendosi obiettivi ancora più ambiziosi. I prodotti futuri saranno nuovi generatori abbinati a controlli che rispondono alle richieste energetiche in evoluzione di sistemi edificio-impianti, considerando che le utenze hanno bisogni e abitudini proprie, che gli edifici e i sistemi installati invecchiano e in parte degenerano nelle loro prestazioni, e mantenendo fermo l'obiettivo di minimizzare i costi di gestione degli impianti, sfruttando al massimo le fonti di energia rinnovabili.

# BIOUPPER, LA PIATTAFORMA DI OPEN INNOVATION DI NOVARTIS



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

## L'idea in breve

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

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

## Benefici

La terza edizione del 2018-2019 ha raccolto 210 candidature nelle aree tematiche del patient experience & journey, personalized health and medical IOT, health data analytics, AI, e value based care.

Le startup che hanno partecipato al progetto negli ultimi tre anni hanno raccolto oltre 6,3 milioni di Euro di investimenti, con una crescita del 186,4% rispetto alle prime due edizioni.

La quarta edizione di BioUpper, prevista per ottobre 2019, è pronta a ripartire con i suoi partner ormai consolidati quali IBM e Cariplo Factory, sempre più focalizzata allo sviluppo di soluzioni sostenibili e di qualità per l'ecosistema salute.

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 30 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

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

## Benefici

Al "Digital Launch Pad" si sono candidate al programma oltre 5mila startup e hanno potuto beneficiare dell'accesso alle infrastrutture e alla formazione sui nostri prodotti. Le nostre iniziative di sviluppo contribuiscono alla community open source e partecipiamo a numerosi progetti, sponsorizzandone molti altri. Le circa 2.000 startup incontrate sono rappresentate da altrettanti imprenditori riuniti intorno ad un desiderio comune: la crescita del proprio business. Per loro, come per OVH, l'innovazione è ciò guida il progresso giorno dopo giorno, e alcune stanno crescendo e si stanno imponendo sui rispettivi mercati sviluppando sempre nuove soluzioni supportate dal cloud OVH. Due esempi di successo: ForePaaS è una piattaforma multi-cloud di data analytics che ha attirato grandi clienti - tra cui alcune aziende del CAC 40 - e vari investitori, come dimostra la raccolta fondi di 10 milioni di dollari che hanno realizzato nel dicembre 2017. Poi, Previsioni.io è una piattaforma automatizzata di machine learning in grado di adattarsi a tutti i mercati, dal supporto all'impresa per monitorare e prevedere la manutenzione dei macchinari, alle funzioni predictive in ambito e-commerce. La startup ha ottenuto 1,5 milioni di euro di investimenti nel 2017.



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 segue due direttrici di azione: una, volta allo sviluppo e trasformazione digitale della popolazione aziendale, l'altra, dedicata alla ricerca di startup nel mondo healthcare. Dopo che il Top management ha definito gli obiettivi strategici, è stato avviato un assessment per misurare le competenze attraverso una piattaforma innovativa, immergendo i partecipanti in una storia. Ciò ha fornito il livello delle skills digitali dell'azienda ed ha permesso di impostare due filoni di training successivi: uno più divulgativo, composto da una serie di speech ispirazionali, l'altro prettamente formativo, volto a creare un gruppo di "Digital Experts" in azienda. Tutto ciò ha posto le basi per un programma continuativo e sostenibile di Open Innovation, partito a marzo 2018, costituendo un Healthcare Hub, composto da 15 colleghi di varie funzioni aziendali. L'Hub ha il compito di incontrare e valutare progetti di startup attive nel settore Salute, per rispondere a Patients' needs identificati. Il primo screening, partendo da più di 120 startup, ha già portato Pfizer ad individuarne 2 con cui sono iniziati i primi piloti. Un progetto coinvolge più ospedali ed offre la possibilità di effettuare una diagnosi precoce di fibrillazione atriale. L'altro si propone di ridurre l'errore terapeutico, ottimizzando la gestione interna dell'ospedale.

## Benefici

Il primo beneficio riscontrato è stato l'acquisizione di nuove skills da parte dei dipendenti, che devono ormai essere pronti ad affrontare con consapevolezza i trend futuri in ambito salute, spinti sempre più dalle nuove tecnologie della IV Rivoluzione Industriale. Inoltre 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. Un partner importante 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 allo sviluppo di 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 e articoli sulla rivista Forbes.



# PROTOM: INNOVARE TRASFORMANDO LA CONOSCENZA



Da quasi un quarto di secolo Protom Group S.p.A. fonda il proprio business sull'elevata qualità e peculiarità delle competenze maturate dalle proprie risorse, traducendole in soluzioni di Advanced Industrial Engineering e di IT che si distinguono per l'alta vocazione tecnologica e l'efficacia nel sostenere i processi di creazione del valore per Clienti e Partner. Questo processo è continuamente alimentato dalle attività del Knowledge Lab, area dedicata alla formazione per lo sviluppo di skill ad alto valore aggiunto, e dell'Innovation Lab, impegnato nella valorizzazione e capitalizzazione dei progetti di R&I.

## L'idea in breve

Il paradigma dell'Open Innovation contempla aspetti di non facile gestione per una impresa di medie dimensioni; eppure, Protom profonde grande energia nello sviluppo dei principali progetti aziendali di R&I, lavorando in ottica di innovazione aperta con fonti esterne alla azienda quali Università ed Enti Pubblici di Ricerca (oltre venti tra Italia ed estero), con altre imprese grandi, medie e piccole, oltre che con incubatori d'impresa e start-up qualificate. Queste ultime sono oggetto di grande attenzione da parte di Protom, che attualmente è presente nel capitale di rischio di tre di esse, e che – come avvenuto di recente – include nel proprio perimetro organizzativo alcuni startupper consentendo loro di lavorare in simbiosi con l'Innovation Lab. L'impegno nel creare ed accogliere nuove competenze, coltivandole e stimolandole anche attraverso sistemi di premialità, da due anni si concretizza nell'iniziativa aziendale del Noùs Creative Hub, un incubatore di idee all'interno del quale – in ottica di Open Innovation - i talenti possono dar vita a progetti innovativi, dalla realizzazione del concept fino alla prototipazione e realizzazione di un business model per la proposta sul mercato; un'accurata selezione di queste idee progettuali è ammessa a partecipare ad un contest interno dedicato ("Express Yourself").

## Benefici

I benefici ed i risultati ottenuti grazie all'approccio aziendale ad un'Innovazione aperta alle collaborazioni esterne, sono testimoniati da molti elementi: uno è certamente l'aver acquisito la qualifica di Members di Clean Sky 2, la partnership tra Commissione Europea e le maggiori imprese dell'Aerospazio che incentiva gli investimenti in R&I nel settore; Protom è l'unica PMI europea aggiudicataria ad oggi di otto progetti nell'ambito del più grande programma di R&I che, nel quadro del piano Horizon 2020, punta a progettare e realizzare velivoli sempre meno inquinanti e più efficienti dal punto di vista energetico: tutti i suddetti progetti sono svolti in ottica di partenariato aperto con uno o più soggetti del mondo accademico, della ricerca, dell'impresa innovativa, molti dei quali affermati a livello internazionale. L'utilità dell'approccio aperto di Protom all'innovazione è stata negli ultimi anni rimarcata dalla duplice aggiudicazione – nel 2017 e nel 2018 – del premio "Imprese x Innovazione" di Confindustria, e della recente positiva valutazione delle prassi aziendali di innovation management, da parte dell'Enterprise Europe Network, secondo la metodologia di IMP3rove con cui la European Management Innovation Academy stima con approccio di tipo olistico le capacità e le prestazioni di gestione dell'innovazione come fattori chiave della competitività.

# QVC ITALIA HA IDEATO QVC NEXT, IL PROGRAMMA CHE RICERCA, SOSTIENE E PROMUOVE REALTÀ INNOVATIVE E AD ALTO VALORE



QVC è la piattaforma multimediale che unisce TV, digital, e social media per un'esperienza di shopping unica e coinvolgente. Raggiunge circa 380 milioni di abitazioni nel mondo, con oltre 13 milioni di clienti tra Stati Uniti, Gran Bretagna, Germania, Giappone, Italia e Cina. QVC costruisce relazioni autentiche con le proprie clienti e, attraverso lo storytelling, le accompagna alla scoperta di prodotti esclusivi. La sede italiana, guidata da Paolo Penati, è situata a Brugherio (MB) in un edificio all'avanguardia dal punto di vista della sostenibilità ambientale.

## L'idea in breve

QVC Next è il programma ideato da QVC Italia per identificare ed accompagnare le realtà emergenti italiane nella fase di accesso al mercato attraverso un approccio multimediale: TV, e-commerce e social media. Un'opportunità di entrare in contatto con progetti in crescita e di grande potenziale, con un importante impatto sullo sviluppo economico del sistema Paese. QVC Next nasce infatti nel 2016 con l'obiettivo di sostenere concretamente le nuove realtà imprenditoriali italiane, di far crescere un'idea, fino a farla diventare grande, sostenibile, tangibile, con una particolare attenzione al mondo femminile e con impatto sociale positivo.

Il programma QVC Next si distingue per alcuni elementi peculiari rispetto ad altre realtà dell'ecosistema innovazione: innanzitutto un forte focus sul go-to-market, con validazione immediata dei risultati di vendita e di apprezzamento da parte dei clienti, un approccio di mentorship commerciale di lungo periodo, la visibilità multiplatforma che permette alle startup di vendere i propri prodotti presentandoli in prima persona e la possibilità di sviluppo internazionale attraverso il network QVC.

## Benefici

Fino a oggi QVC Next ha rappresentato il principale approccio all'OI con il coinvolgimento di startup di prodotto, ingaggiate e gestite da un team multi-dipartimento dedicato che ha avuto la possibilità di formarsi per potersi relazionare al meglio e nel modo più proficuo con i referenti dell'ecosistema di riferimento. Nei primi tre anni di attività di QVC Next, sono state oltre 500 le candidature di prodotto ricevute, concretizzate in più di 300 incontri e circa 50 brand innovativi presentati attraverso le piattaforme di vendita QVC, di cui circa una ventina nel 2019. Molti i casi di successo che hanno visto una concreta e tangibile crescita dei brand QVC Next, tra i quali Progetto Quid che propone moda sostenibile, N°1 Perfetto ed il suo make-up innovativo, e tante nuove proposte dedicate ad una cliente esigente e attenta all'innovazione e sostenibilità.

Inoltre, grazie all'esperienza maturata in questi primi anni di attività, QVC è ora pronta ad approcciarsi anche a dinamiche di OI volti al miglioramento dei processi di business, fondamentali per essere competitivi in un mercato retail in continua evoluzione.

# ROCHE HEALTHBUILDERS: COSTRUIAMO OGGI LA SALUTE DEL FUTURO



*We Innovate Healthcare*

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**

Roche HealthBuilders è il primo programma di open innovation di Roche Italia, indirizzato a startup, enti di ricerca pubblici e privati con l'obiettivo di sviluppare idee e soluzioni "beyond-the-pill" nelle aree dell'Oncologia, delle Neuroscienze e delle Malattie Rare.

Con la sua prima edizione, raccogliendo più 140 candidature provenienti da 8 diversi paesi, Roche ha iniziato un proficuo percorso di apertura verso il mondo dell'open innovation, favorendo lo sviluppo di una nuova cultura d'impresa improntata alla co-creazione e alla condivisione del know-how, come espresso dal General Manager Maurizio de Cicco: "Già oggi la Ricerca non si fa più solo in casa; si fa attraverso le collaborazioni. È attraverso queste che si riesce a carpire il meglio della sfida e a integrarlo a nuovi modelli di business [...]. È per questo che crediamo nel lavoro con le Startup per affrontare le sfide della salute di oggi e di domani."

## **Benefici**

L'impegno dell'azienda alla cooperazione ed allo sviluppo proattivo di soluzioni innovative si concretizza non solo offrendo sostegno ai vincitori dell'edizione 2019, ma collaborando proattivamente con altre 5 valide realtà che hanno partecipato al bando, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni concrete per migliorare la sostenibilità economica del Sistema Salute e l'esperienza del paziente durante il suo percorso nel trattamento della patologia. Roche HealthBuilders rappresenta un'importante occasione di confronto ed arricchimento per i membri dei team coinvolti nel progetto che hanno beneficiato del nuovo ecosistema, non solo mettendo a disposizione le proprie conoscenze in ambito farmaceutico, ma sperimentando ed apprendendo nuove metodologie di lavoro, improntate all'agilità e alla cross-funzionalità dei team. La call for ideas ha inoltre permesso la creazione di un forte network di soggetti del mondo accademico, della ricerca, dell'impresa innovativa, volto a sviluppare sinergie, rafforzando la competitività e la velocità dell'innovazione all'interno del mondo Roche, per fornire soluzioni sempre migliori a pazienti, medici e caregiver.

# 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.

Oggi, sono diversi i progetti che Seeweb sostiene, come per esempio Netter, Materialuce, Majeeko.

## 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.



# SITEGROUND: RIDEFINIRE LE STRATEGIE DIGITALI ANALIZZANDO LA PROPRIA PRESENZA ONLINE



SiteGround è uno dei principali hosting provider a livello internazionale e offre soluzioni di alta qualità utilizzate da milioni di domini. La sua missione è aiutare le persone a creare siti più veloci, sicuri e performanti e ha un approccio unico all'hosting, sviluppando internamente i propri servizi. È conosciuto per la sua assistenza leggendaria, sempre disponibile in tempo reale, capace di risolvere la maggior parte dei problemi in pochissimo tempo. SiteGround è inoltre uno dei tre hosting provider al mondo raccomandato ufficialmente da WordPress.

## L'idea in breve

Nel mondo di oggi se la propria azienda non è presente online, non esiste. La sola presenza però non basta per emergere nel mercato, si deve investire per scalare i ranking dei motori di ricerca, si deve offrire una customer experience che soddisfi il cliente e assicurarsi retention, si devono utilizzare strumenti adatti alle necessità di business. In questo panorama però, le imprese spesso non hanno una reale percezione di come si stanno muovendo rispetto alla forte dinamicità e fluidità del mercato digitale.

Nell'ambito dello sviluppo sul mercato italiano, SiteGround ha deciso di stringere una collaborazione con l'associazione Italia Startup, allo scopo di agevolare i soci nello sviluppare una presenza online forte ed efficace che vada incontro alle richieste degli utenti e del mercato. L'idea è quella di offrire a tutti i soci di Italia Startup, a titolo gratuito, una consulenza sulla presenza digitale della propria azienda, suggerendo i possibili interventi e le soluzioni adatte. Per lo sviluppo del progetto è stata inoltre inclusa una realtà terza, l'agenzia BeFamily, per permettere lo sviluppo di un offerta di servizi a 360 gradi.

## Benefici

Offrire gratuitamente una consulenza digitale, significa permettere alle imprese di avere una panoramica reale della propria presenza online. Di conseguenza, diventa più semplice intervenire adottando strategie e servizi adeguati. Il beneficio è tutto competitivo, perché si permette di ridefinire la presenza online di un'azienda (ove necessario) migliorandone la visibilità sui motori di ricerca, l'usabilità e la navigazione da parte degli utenti, la sicurezza dei dati e le performance di risposta. La collaborazione di SiteGround con Italia Startup e BeFamily permette, a chi ne fa richiesta, di avere una mappatura e un'analisi della propria situazione attuale e la definizione di un piano d'azione che migliori la presenza online dell'impresa. In alcuni casi questo si traduce in una velocità del sito web anche 100 volte superiore, un tempo di visita del sito triplicato e un bounce rate dimezzato. Nel caso di eCommerce, gli interventi permettono una maggiore conversione, un carrello di spesa medio superiore e un incremento della retention del cliente.

# INNOVAZIONE INTELLIGENTE, DA PIÙ DI 40 ANNI



Con un fatturato di oltre 675 milioni di euro nel 2018, più di 350.000 clienti e oltre 40 anni di esperienza alle spalle, Zucchetti è la prima azienda italiana di software. Nel gruppo lavorano oltre 5.500 persone, delle quali 1.200 sono esclusivamente dedicate ad attività di ricerca e sviluppo. L'offerta Zucchetti si compone di oltre 1.700 soluzioni tra software, hardware e servizi innovativi realizzati per soddisfare le specifiche esigenze di aziende di qualsiasi settore e dimensione e professionisti.

## L'idea in breve

Zucchetti attua quotidianamente processi di Open Innovation lavorando a stretto contatto con migliaia di clienti e di società del gruppo, con le quali sviluppa soluzioni altamente innovative. Dai moderni ERP alle soluzioni per la gestione del personale (HR e Welfare, Workforce Management, Safety&Security, Travel&Fleet), passando per Business Intelligence, CRM, applicazioni per mercati verticali (retail, gdo e ho-reca) e molto altro. Anche grazie al suo laboratorio interno di ricerca sulle tecnologie digitali, Zucchetti ha già implementato soluzioni legate all'internet of things, all'intelligenza artificiale (per esempio un assistente vocale che supporta i dipendenti in tutti i processi che coinvolgono la divisione HR), al riconoscimento ottico dei caratteri, al riconoscimento facciale per l'accesso in aziende e strutture sportive e al building management, inteso come implementazione di edifici in grado di fornire funzionalità avanzate attraverso una rete intelligente di dispositivi elettronici integrati tra loro. Uno dei fiori all'occhiello del gruppo è il sistema di controllo accessi installato al Khalifa International Stadium di Doha, e all'Al Wakrah Stadium (il primo dei nuovi impianti per i mondiali di calcio del 2022), nonché alle sedi dell'Onu a New York e Vienna.

## Benefici

Lo scambio di conoscenze e know how è alla base dell'innovazione Zucchetti. Saper offrire quotidianamente ai propri clienti soluzioni proiettate verso il futuro e in ottica digital transformation è l'obiettivo principale del gruppo, obiettivo che inevitabilmente passa attraverso l'aggiornamento costante e il continuo flusso di competenze dall'esterno all'interno e viceversa. La capacità di fare network su territorio nazionale e internazionale (mercato che ad oggi vale 100 milioni di ricavi e conta 20 sedi in 10 Paesi diversi) è fattore essenziale nella costante crescita di Zucchetti che assume al ritmo di 40 persone al mese e che punta a chiudere il 2019 con oltre 850 milioni di fatturato. La capacità di guardare avanti e sapersi reinventare è nel DNA dell'azienda che lavora a stretto contatto anche con le maggiori università per fare orientamento rispetto ai new job e alle professioni del futuro e che, con la dinamicità che la caratterizza, lavora ogni giorno alle più innovative soluzioni tecnologiche contemporanee in ambito software.





# ALCUNE BEST PRACTICE DI ELIS OPEN ITALY

<b>Il Programma Open Italy di Consorzio Elis</b>	52
<b>Acea, Indra, Cisco</b>	53
<b>Anas, Bridgestone, Terna</b>	54
<b>DHL</b>	55

# IL PRIMO SALES ACCELERATOR PER STARTUP INNOVATIVE, GRAZIE ALL'IMPEGNO DI GRANDI CORPORATE



ELIS è un consorzio che conta più di 70 grandi aziende, circa 20 PMI italiane e centri di ricerca universitari. Ogni 6 mesi, da oltre 25 anni, si realizzano progetti di innovazione tecnologica e progresso sociale, sotto la guida di un'azienda consorziata; sotto la presidenza ANAS è nato OPEN ITALY. Obiettivo del Consorzio è valorizzare e promuovere il ruolo delle Large Company come changemaker attraverso i valori della coopeition al fine di creare impatto sul business e sulla società.

## L'idea in breve

OPEN ITALY, programma di Open Innovation del Consorzio ELIS, giunto alla sua terza edizione, si sviluppa durante 12 settimane, nelle quali ragionano allo stesso tavolo su tematiche e obiettivi comuni, Innovation Manager, Startupper, Mentor-Coach e Junior Talent in team coesi dal grande potenziale per creare progetti di reale valore. L'obiettivo è favorire dialogo, collaborazione e contaminazione tra i vari attori attraverso concreti progetti di innovazione. Nel tempo si è costruito "uno spazio" dove stakeholder eterogenei si confrontano e lavorano insieme per incentivare l'introduzione e lo sviluppo di soluzioni innovative favorendo la diffusione della cultura dell'open innovation. Di seguito i numeri dell'edizione 2019:

- 30 le corporate partecipanti
- 260 startup candidate
- Oltre 40 partner tra incubatori, acceleratori e centri di ricerca
- 22 junior talent provenienti da tutta Italia, formati on the job
- 22 progetti di co-innovazione realizzati

Tra i case histories di successo è possibile annoverare i seguenti Pro- of of Concept: DHL e la startup Sense Square, quello multicorporate ANAS-BRIDGESTONE-TERNA con la startup Waterview, ACEA-IN- DRA-CISCO con la startup APIO.

## Benefici

I vantaggi del programma sono sia per Grandi Aziende che per startup. Le prime possono supportare e sostenere l'ecosistema di startup innovative italiane attraverso l'affidamento diretto di commesse e l'avvio di collaborazioni durevoli. Inoltre ottengono dalla partecipazione al programma, sia economie di scala nella selezione e nello scouting delle startup, che la contaminazione necessaria per rafforzarsi negli attuali mercati. I manager delle aziende partecipanti ad Open Italy, invece, hanno la possibilità di partecipare ad incontri di formazione organizzati per aumentare la consapevolezza sull'Open Innovation confrontandosi con i referenti di altre aziende appartenenti al medesimo settore ma non solo. Dall'altro lato, per le startup c'è l'occasione di conoscere il mondo delle corporate, di lavorare su un caso d'uso industriale raggiungendo traguardi concreti e misurabili quali per esempio una commessa, che permetta loro di crescere ed affermarsi sul mercato. Questo è il principale elemento distintivo rispetto a programmi di accelerazione o startup contest che concedono finanziamenti nel breve periodo ma non garantiscono continuità del rapporto nel medio/lungo periodo

# PROSUMERCHAIN: ACEA, INDRA E CISCO CON LA STARTUP APIO

ACEA, multiutility attiva nella gestione e nello sviluppo di reti e servizi nei business acqua, energia e ambiente. INDRA, multinazionale spagnola nel settore IT CISCO, leader mondiale nelle tecnologie che attraverso reti intelligenti, integrano prodotti, servizi e piattaforme software. APIO startup nata nel 2014 costruisce soluzioni innovative sfruttando il know-how acquisito su Internet of Things, Blockchain e AI. Durante la sperimentazione ci si è avvalsi anche del supporto dell'ente di ricerca ENEA

## L'idea in breve

La sfida affrontata da ACEA, INDRA e CISCO con il supporto di ENEA, consiste nella certificazione grazie alla blockchain degli scambi istantanei di energia tra soggetti che operano sulla rete elettrica, regolandone economicamente premialità e penalità. Tali regole, inserite in un processo di gamification, saranno la chiave per indurre comportamenti attivi degli utenti e migliorare il servizio di erogazione di energia elettrica, attraverso il decongestionamento della rete e la stabilizzazione dei suoi parametri di funzionamento. Ulteriori attività realizzate dopo le 12 settimane sono state lo scaling su un numero maggiore di nodi gestiti e l'aumento della velocità delle transazioni energetiche. L'applicazione ha poi sperimentato un nuovo modello di mercato energetico.

## Benefici

Dopo la sperimentazione positiva all'interno del Centro Ricerche Casaccia ENEA l'infrastruttura, l'integrazione con i contatori e i metodi di certificazione delle letture, dello scambio di informazioni con il DSO sono stati brevettati direttamente da Apio, Indra e Acea. Il progetto è stato inoltre presentato all'interno di una call Europea dove è stato accreditato come piattaforma per lo scambio di informazioni tra diversi attori del mercato energetico e oggetto di sperimentazioni in Italia, Germania e Grecia. Infine Apio ha sottoscritto una partnership strategica con INDRA per progetti di co-innovazione.



# BIG DATA SUL METEO: SOFTWARE DI INNOVAZIONE AL SERVIZIO DELLE INFRASTRUTTURE

ANAS si occupa di Pianificazione, Costruzione, Manutenzione e Gestione di strade ed autostrade di interesse nazionale. BRIDGESTONE è il più grande produttore al mondo di pneumatici TERNÀ possiede ed esercisce la Rete di Trasmissione Nazionale di energia in alta tensione (RTN) che ha diffusione capillare sul territorio nazionale. WATERVIEW, spinoff del Polito, fornisce soluzioni software innovative per abilitare le comuni telecamere di sorveglianza alla raccolta di informazioni meteo-ambientali.

## L'idea in breve

Il progetto è nato per fornire informazioni meteorologiche in real time, per applicazioni di infomobilità su ANAS, per i veicoli BRIDGESTONE e le infrastrutture TERNÀ. WaterView ha installato sulle infrastrutture di videosorveglianza delle corporate un software che, attraverso l'acquisizione di immagini da videocamera e l'elaborazione dei dati, rileva in real time la condizione meteorologica corrente nel sito di installazione della telecamera migliorando la gestione e la fruizione delle smart roads e supportando il controllo delle infrastrutture di trasmissione elettrica.

Il software WeatherCAM è stato in grado di rilevare e monitorare: il tipo di precipitazione (pioggia, neve, grandine), l'intensità della pioggia e la sua cumulata, le condizioni di visibilità dovute a nebbia o precipitazioni, le variazioni di temperatura, la presenza di asfalto bagnato anche in assenza di precipitazioni.

## Benefici

Al termine del progetto di co-innovazione, Waterview ha ricevuto una commessa da TERNÀ; mentre con ANAS restano in funzione le telecamere attivate in fase di progetto pilota, ed è in fase di conclusione l'iter di assegnazione della commessa. L'interazione con le corporate e la fruizione del prodotto da parte delle stesse, ha consentito alla startup di ottimizzare il prodotto per i casi d'uso esplorati. Sono inoltre stati avviati contatti per replicare il caso d'uso OPEN ITALY in Francia e USA.



# BREATH CLEAN: DHL CON LA STARTUP SENSE SQUARE

DHL, leader mondiale nei servizi di logistica, possiede una flotta di oltre 70.000 veicoli e 400 aerei e serve con i suoi servizi oltre 200 paesi per circa 1,5 miliardi di spedizioni annuali. SENSE SQUARE è una realtà innovativa che fornisce prodotti e servizi nel campo del monitoraggio ambientale. La soluzione brevettata, si basa su reti di monitoraggio intelligenti, ad elevata risoluzione spaziale e temporale, che individua le concentrazioni degli inquinanti, raccoglie i dati e li elabora in tempo reale

## L'idea in breve

In aderenza alla mission aziendale di DHL, volta a ridurre l'impatto delle proprie attività sull'ambiente, la soluzione offerta da Sense Square ha previsto l'installazione di sistemi di monitoraggio della qualità dell'aria, in grado di raccogliere e rilevare agenti inquinanti. Le informazioni elaborate sono state utilizzate per alimentare banche dati, utili alle amministrazioni per il calcolo dei valori soprastima degli inquinanti.

Il sistema Sense Square è stato installato a bordo di 53 furgoni DHL, adibiti quotidianamente alle consegne nella città di Milano, diventando stazioni mobili di monitoraggio, ciascuna in grado di fare una rilevazione ogni 3 minuti. L'elevata capillarità e frequenza di rilevazione permette la raccolta di un'enorme quantità di dati, utili per costruire mappe dettagliate in real-time e generare previsioni. La combinazione della tecnologia Sense Square e della capillarità territoriale DHL ha reso possibile il più innovativo progetto al mondo di rilevazione della qualità dell'aria in una grande città, obiettivo irraggiungibile attraverso i sistemi tradizionali di rilevazione sia per l'entità degli investimenti richiesti sia in termini di gestione e manutenzione.

## Benefici

Milano è la città pilota di questa sperimentazione. I dati forniti sono stati resi disponibili all'amministrazione comunale (Comune di Milano e AMAT) ad integrazione di quelli ARPA.

L'intento auspicato è quello di poter utilizzare questi nuovi dati disponibili per prendere decisioni più consapevoli ed accurate nelle politiche di miglioramento della qualità dell'aria per i cittadini (es. con che priorità gestire il ripopolamento del verde urbano della città). In Italia, Breath Clean è stato già proposto anche al Comune di Torino e di Bologna. L'iniziativa ha avuto risonanza a livello internazionale grazie alla rete DHL che sta predisponendo altre sperimentazioni fuori dall'Italia. Recentemente il progetto pilota è diventato oggetto di un accordo tra CNR-II, DHL e Sense Square per giungere ad una pubblicazione scientifica e ha visto l'interessamento anche delle Nazioni Unite - Division of Early Warning & Assessment.

# TEAM DI LAVORO



**GIORGIO CIRON**  
Funzionario Gruppi  
Piccola Impresa  
e Gruppo Giovani  
Imprenditori

**FEDERICA CARDONA**  
Funzionario Gruppi  
Piccola Impresa  
e Gruppo Giovani  
Imprenditori

**FEDERICO BARILLI**  
Direttore

**SARA RIGAMONTI**  
Community &  
Partnerships

**PIERANTONIO MACOLA**  
Presidente

**VALENTINA SORGATO**  
Amministratore  
Delegato

**LINDA TOGNIN**  
PR e Comunicazione

**ALESSANDRA BOVO**  
Grafica

**ANTONIO GHEZZI**  
Direttore Osservatorio  
Startup Hi-tech -  
Osservatori Digital  
Innovation, Politecnico di  
Milano

**ANGELO CAVALLO**  
Ricercatore Senior  
Osservatorio Startup Hi-  
tech - Osservatori Digital  
Innovation, Politecnico di  
Milano

**SILVIA SANASI**  
Ricercatore Osservatorio  
Startup Hi-tech -  
Osservatori Digital  
Innovation, Politecnico di  
Milano

**DOMENICO TARANTINO**  
Responsabile Unità  
Organizzativa Iniziativa  
per l'Agenda Digitale

**TEAM  
DATA SCIENCE**

**NICOLETTA AMODIO**  
Responsabile  
Industria e  
Innovazione

**STEFANIA NARDONE**  
Politiche Industriali

**MARTINA MONDELLI**  
Piccola Industria

