2021

SESTO OSSERVATORIO OPEN INNOVATION E CORPORATE VENTURE CAPITAL



A CURA DI

InnovUp

ASSOLOMBARDA

IN COLLABORAZIONE CON

CONFINDUSTRIA

CONFINDUSTRIA Piccola Industria

fanciLAB

PARTNER SCIENTIFICI

IC InfoCamere

POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT

osservatori.net digital innovation

INTRODUZIONE

Il Sesto Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital Italiano - promosso da Assolombarda e InnovUp con la partnership scientifica di InfoCamere e degli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano e con il supporto di Confindustria, Piccola Industria Confindustria e AnciLab - nasce nel contesto del Comitato Settori Industriali di InnovUp.
Fanno parte del Comitato associativo imprese nazionali e multinazionali che hanno partecipato attivamente alla ricerca e hanno messo a disposizione i loro casi pubblicati nelle pagine finali del presente Report, arricchiti da altri casi frutto della collaborazione con Confindustria, Piccola Industria Confindustria e AnciLab, tutti accomunati da un forte interesse per l'innovazione di prodotto e di processo portata dalle imprese 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 e PMI innovative italiane da parte di imprese mature del sistema industriale italiano e internazionale (è la parte quantitativa dell'Osservatorio, curata da InfoCamere e Osservatori Digital Innovation Politecnico di Milano);
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, PMI innovative e soggetti partner quali acceleratori, incubatori, parchi scientifici e tecnologici e investitori - che possano essere diffusi nel sistema industriale italiano e nella pubblica amministrazione, per portare innovazione e competitività (è la parte qualitativa della ricerca, in collaborazione con Confindustria, Piccola Industria Confindustria e AnciLab);
3. divulgare l'Osservatorio e i casi di successo sul territorio attraverso appuntamenti ed eventi in collaborazione con i partner del progetto 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 sesta 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.

INDICE

PAG. 05 DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

PAG. 45 RISULTATI SURVEY OSSERVATORIO CVC

PAG. 93 LE 4 W DEL CORPORATE VENTURING

PAG. 105 OPEN INNOVATION





DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

1 GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE



GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE

131
INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE
+36 VS 2020

69
INVESTITORI FORMAL CENSITI DAL POLITECNICO DI MILANO

54
INVESTITORI INFORMAL CENSITI DAL POLITECNICO DI MILANO

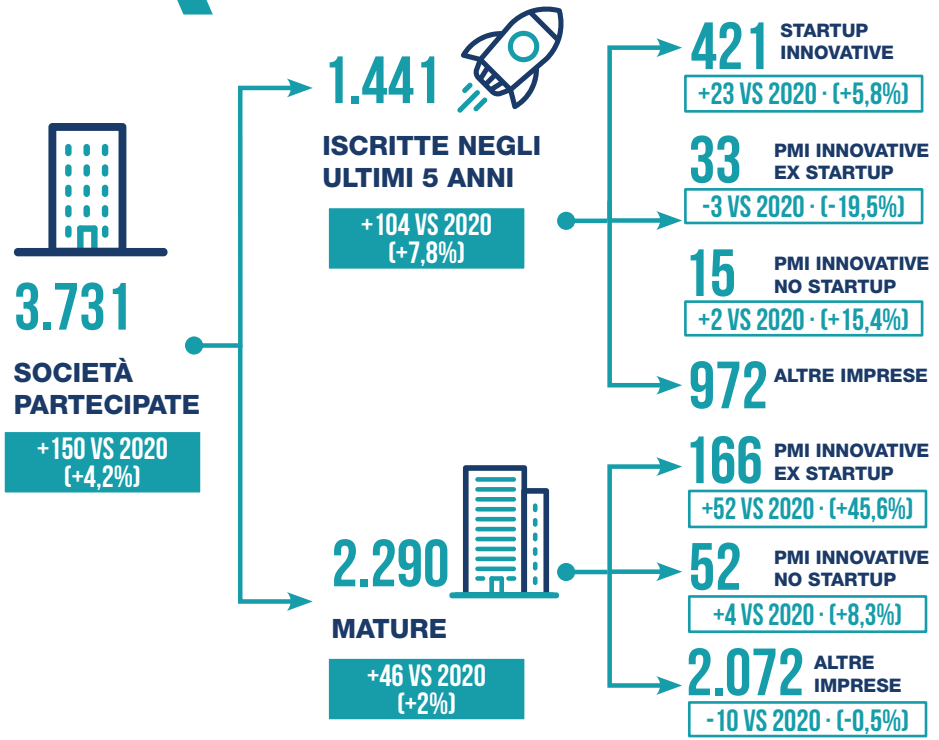
202
INVESTITORI DISTINTI
(32 INVESTITORI IN COMUNE NELLE TRE LISTE
20 INVESTITORI NON IDENTIFICATI)
+22 VS 2020

- Partecipate dirette e indirette fino al terzo livello
- Quote di almeno l'1% nel capitale

3731
SOCIETÀ PARTECIPATE

Dati registro imprese (soci e startup) aggiornati al 23/08/2021
Dati addetti aggiornati al 31/03/2021

GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI SONO NEL CAPITALE DI 421 STARTUP INNOVATIVE E 266 PMI INNOVATIVE



Le 3.731 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 1.441 (-8% rispetto 2020) le società che si possono considerare "giovani". Di queste, 421 (5,8%) sono iscritte al registro come startup innovative, 48 sono PMI innovative (di cui 33 ex startup), e 972 sono altre imprese di recente costituzione.
Le società mature sono 2.290, in leggero aumento rispetto al 2020 (+2%). Tra queste 218 sono PMI innovative (di cui 166 ex startup) e 2.072 di tipo altre imprese.





2 LE STARTUP E PMI INNOVATIVE: NUMEROSITÀ, QUOTE E SOCI



LE 16 MILA STARTUP E PMI INNOVATIVE CONTANO CIRCA 110 MILA QUOTE PER 74 MILA SOCI

Considerando le 109.834 quote di partecipazione dirette e indirette di persone fisiche e giuridiche fino al terzo livello, i soci delle 16.108 startup e pmi innovative sono 74.184 (dato aggiornato al 23/08/2021).

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

16.108

STARTUP E PMI INNOVATIVE

+2.407 VS 2020 (+17,6%)

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

109.834

QUOTE

+18.245 VS 2020 (+19,9%)

74.184

SOCI

+10.574 VS 2020 (+16,6%)

IC InfoCamere · POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT · osservatori.net digital innovation

LE 16 MILA IMPRESE INNOVATIVE SI DIVIDONO TRA CIRCA 14 MILA STARTUP E OLTRE 2 MILA PMI INNOVATIVE

13.962 STARTUP INNOVATIVE	**83.331** QUOTE	**56.955** SOCI
+1.935 VS 2020 (+16,1%)	+13.192 VS 2020 (+18,8%)	+7.780 VS 2020 (+15,8%)
901 PMI EX STARTUP	**16.402** QUOTE	**9.655** SOCI
+184 VS 2020 (+25,7%)	+3448 VS 2020 (+26,6%)	+1.759 VS 2020 (+22,3%)
1.245 PMI NO STARTUP	**10.101** QUOTE	**7.574** SOCI
+288 VS 2020 (+30,1%)	+1.605 VS 2020 (+18,9%)	+1.035 VS 2020 (+15,8%)

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

Sono 13.962 le startup innovative identificate nel Registro Imprese ad Agosto 2021 (+16,1% rispetto a 2020) e presentano 83.331 quote (+18,8%) detenute da 56.955 soci distinti (+15,8%).

Le 2.146 PMI innovative si dividono in 901 ex-startup e 1.245 non startup. Le prime presentano 16.402 quote detenute da 9.655 soci distinti. Le seconde presentano 10.101 quote da parte di 7.574 soci.

Le slide successive riportano il dettaglio
delle distribuzione delle quote per tipologia di socio.



DELLE 16 MILA STARTUP E PMI INNOVATIVE QUASI 5 MILA HANNO ALMENO 1 SOCIO CVC

Gli investitori specializzati in innovazione partecipano al capitale di 443 startup innovative e di 266 PMI innovative (di cui 199 ex startup).

I soli soci Corporate Venture Capital partecipano al capitale di 3.921 startup e 831 PMI innovative (di cui 344 ex startup).

Per la prima volta in questo osservatorio vengono inclusi gli investitori finanziari che ammontano a 141 unità (di cui 113 in startup).

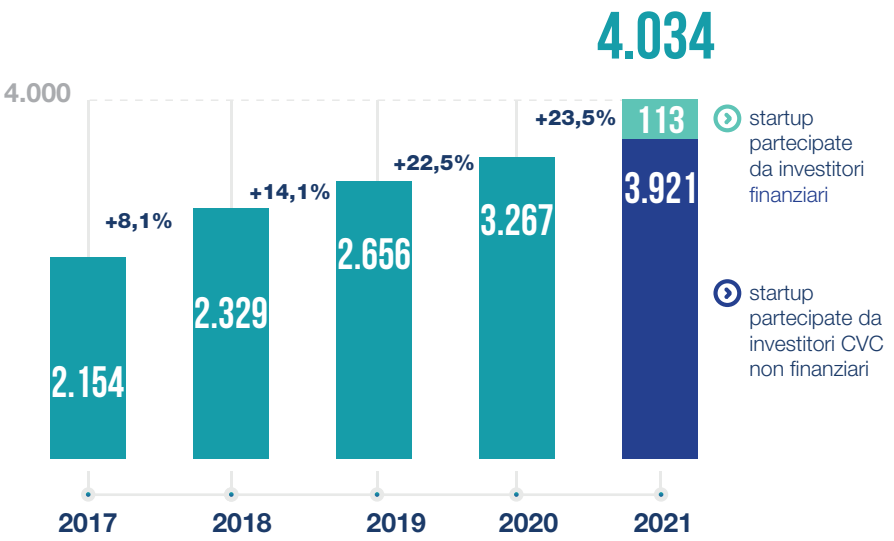
Infine, i soci family & friends partecipano al capitale di 9.485 startup e 1.021 PMI innovative (di cui 350 ex startup).

*sono stati esclusi i soggetti finanziari

	INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE	CORPORATE VENTURE CAPITAL	INVESTITORI FINANZIARI	PERSONE FISICHE (FAMILY & FRIENDS)
STARTUP INNOVATIVE	443 (+49 VS 2020 (+12,4%))	3.921 (+767 VS 2020 (+23,5%))	113	9.485 (+1.119 VS 2020 (+13,4%))
PMI EX STARTUP	199 (+44 VS 2020 (+28,4%))	344 (+79 VS 2020 (+28,9%))	8	350 (+61 VS 2020 (+21,1%))
PMI NO STARTUP	67 (+6 VS 2020 (+9,8%))	487 (+124 VS 2020 (+32,4%))	20	671 (+1338 VS 2020 (+14,6%))
TOTALE	709 (+99 VS 2020 (+16,2%))	4.752 (+970 VS 2020 (+24,7%))	141	10.506 (+1338 VS 2020 (+14,6%))
	Almeno un investitore specializzato in innovazione	Almeno un socio corporate e nessun investitore specializzato in innovazione	Almeno un socio finanziario e nessun investitore specializzato in innovazione	Solo persone fisiche come soci

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

IN CRESCITA IL NUMERO DI STARTUP INNOVATIVE NEL PORTAFOGLIO DI SOCI CVC



STARTUP INNOVATIVE NEL PORTAFOGLIO DI CVC

Sono circa 4 mila le startup innovative partecipate da soci CVC nel 2021.

Per fornire un ulteriore grado di dettaglio nella lettura del fenomeno, per il 2021 sono state scorporate le startup partecipate da investitori finanziari, che ammontano a 113 unità rappresentando quindi una minoranza delle imprese innovative considerate nell'analisi (2.9%).



DELLE CIRCA 110 MILA QUOTE DI PARTECIPAZIONE, PIÙ DI 20 MILA LE QUOTE DI SOGGETTI CVC (19%)

In base all'indagine, delle 109.834 quote di partecipazione dirette e indirette nelle startup innovative e nelle PMI innovative, sono:

- oltre 81 mila quelle di persone fisiche e ditte individuali (il 74%);
- quasi 21 mila quelle provenienti da soci CVC (il 19%), di cui 8.977 di primo livello (investitori diretti);
- 1.716 quelle di soggetti esteri (l'1,5%) e 2.005 quelle di soggetti italiani non iscritti al Registro Imprese (l'1,8%).

I LIVELLO	TOTALE		
44.209	**81.541**		**PERSONE FISICHE, DITTE INDIVIDUALI**
8.481	**19.429**		**SOCIETÀ DI CAPITALE**
304	**863**		**SOCIETÀ DI PERSONE**
192	**511**		**ALTRE FORME**
788	**3.769**		**SOCIETÀ FINANZIARIE***
609	**1.716**		**ESTERI**
	2.005		**ITALIANI NON ISCRITTI**

8.977* **Quote di soggetti CVC di I livello**

20.803* **Quote di soggetti CVC**

1.716 **Quote di soggetti esteri**

2.005 **Quote di soggetti italiani non iscritti al registro imprese**

***le società finanziarie sono società di capitali** operanti nel settore delle attività finanziarie e assicurative e che non costituiscono holding

IC InfoCamere · POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT · osservatori.net digital innovation

SONO CIRCA 15MILA LE QUOTE CVC IN STARTUP E QUASI 6 MILA LE QUOTE IN PMI INNOVATIVE

	QUOTE DI SOGGETTI CVC DI I LIVELLO	QUOTE TOTALI DI SOGGETTI CVC	QUOTE DI SOGGETTI ESTERI	QUOTE DI SOGGETTI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO IMPRESE
STARTUP INNOVATIVE	6.791* +773 VS 2020 (+12,8%)	14.857* +773 VS 2020 (+12,8%)	1.085 +236 VS 2020 (+27,8%)	1.323 +109 VS 2020 (+9,0%)
PMI EX STARTUP	1.210* +114 VS 2020 (+10,4%)	3.838* +114 VS 2020 (+10,4%)	410 +108 VS 2020 (+35,8%)	446 +103 VS 2020 (+30,0%)
PMI NO STARTUP	976* +131 VS 2020 (+15,5%)	2.108* +131 VS 2020 (+15,5%)	221 +45 VS 2020 (+25,6%)	236 +30 VS 2020 (+14,6%)
TOTALE	8.977* +1018 VS 2020 (+12,8%)	20.803* +1018 VS 2020 (+12,8%)	1.716 +389 VS 2020 (+29,3%)	2.005 +242 VS 2020 (+13,7%)

In base all'indagine, delle oltre 20 mila quote di partecipazione di soggetti CVC 14.857 sono in startup innovative e 5.946 sono in PMI innovative (di cui 3.838 in PMI ex-startup).

Del totale delle quote CVC di primo livello (investitori diretti), 6.791 sono in startup innovative e 2.186 in PMI innovative (di cui 1.210 in PMI ex-startup)

*dal conteggio sono state escluse le seguenti quote appartenenti a soggetti finanziari:

- Startup: 472 quote di primo livello e 2.264 quote totali;
- Pmi ex-startup: 206 quote di primo livello e 984 quote totali;
- PMI non-startup: 110 quote di primo livello e 521 quote totali.



DEI 74MILA INVESTITORI IN IMPRESE INNOVATIVE, SONO CIRCA 12 MILA I SOCI CVC (16%)

In base all'indagine, dei 74.184 investitori totali che detengono quote di partecipazione:

- quasi 60 mila sono persone fisiche e ditte individuali (l'80%);
- quasi 12 mila quelli CVC (il 16%), di cui 7.178 sono soci CVC di primo livello (investitori diretti);
- 1.135 i soci esteri (l'1,5%) e 713 i soci italiani non iscritti al Registro Imprese (l'1%).

I LIVELLO	TOTALE		
41.310	**59.716**		**PERSONE FISICHE, DITTE INDIVIDUALI**
6.685	**10.783**		**SOCIETÀ DI CAPITALE**
283	**562**		**SOCIETÀ DI PERSONE**
210	**383**		**ALTRE FORME**
510	**903**		**SOCI FINANZIARI***
559	**1.135**		**ESTERI**
	713		**ITALIANI NON ISCRITTI**

7.178* **Soci CVC di I livello**

11.728* **Soci CVC**

1.135 **Soci esteri**

713 **Soci italiani non iscritti al registro imprese**

***le società finanziarie sono società di capitali** operanti nel settore delle attività finanziarie e assicurative e che non costituiscono holding

IC InfoCamere · POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT · osservatori.net digital innovation

SONO OLTRE 8 MILA I SOCI CVC IN STARTUP E OLTRE 3 MILA I SOCI IN PMI INNOVATIVE

	SOCI CVC DI I LIVELLO	SOCI CVC TOTALI	SOCI ESTERI	SOCI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO IMPRESE
STARTUP INNOVATIVE	5.361* +650 VS 2020 (+13,8%)	8.170* +941 VS 2020 (+13,0%)	686 +109 VS 2020 (+18,9%)	538 -2 VS 2020 (-0,4%)
PMI EX STARTUP	937* +98 VS 2020 (+11,7%)	1.965* +252 VS 2020 (+14,7%)	249 +49 VS 2020 (+24,5%)	175 +33 VS 2020 (+23,2%)
PMI NO STARTUP	880* +110 VS 2020 (+14,3%)	1.593* +80 VS 2020 (+5,3%)	200 +45 VS 2020 (+29,0%)	0 -142 VS 2020 (-100,0%)
TOTALE	7.178* +858 VS 2020 (+13,6%)	11.728* +1273 VS 2020 (+12,2%)	1.135 +203 VS 2020 (+21,8%)	713 -111 VS 2020 (-13,5%)

In base all'indagine, degli oltre 11 mila soci CVC 8.170 sono in startup innovative e 3.558 sono in PMI innovative (di cui 1.965 in PMI ex-startup).

Del totale dei soci CVC di primo livello (investitori diretti), 5.361 sono in startup innovative e 1.817 in PMI innovative (di cui 937 in PMI ex-startup).

*vengono esclusi:

- 261 soci finanziari di primo livello e 288 soci finanziari per le startup;
- 89 soci finanziari di primo livello e 250 soci finanziari per le pmi ex startup;
- 160 soci finanziari di primo livello e 365 soci finanziari per le pmi non startup;



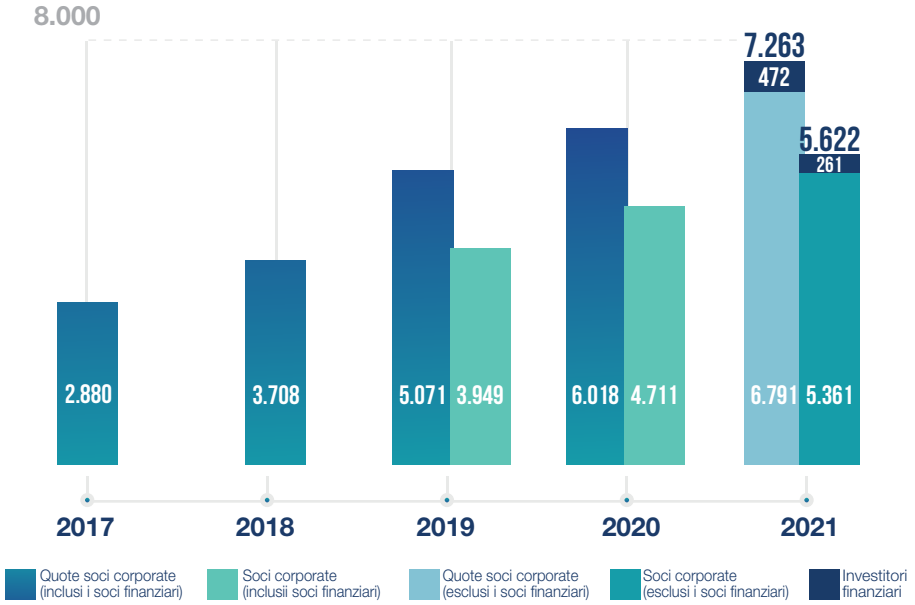
CONTINUA LA CRESCITA DEGLI INVESTITORI CVC CON QUOTE IN STARTUP INNOVATIVE

Per la prima volta in questo osservatorio, viene scorporato il dettaglio dei soci finanziari*, che ammontano a 288 soci al terzo livello, per un totale di 2.264 quote.

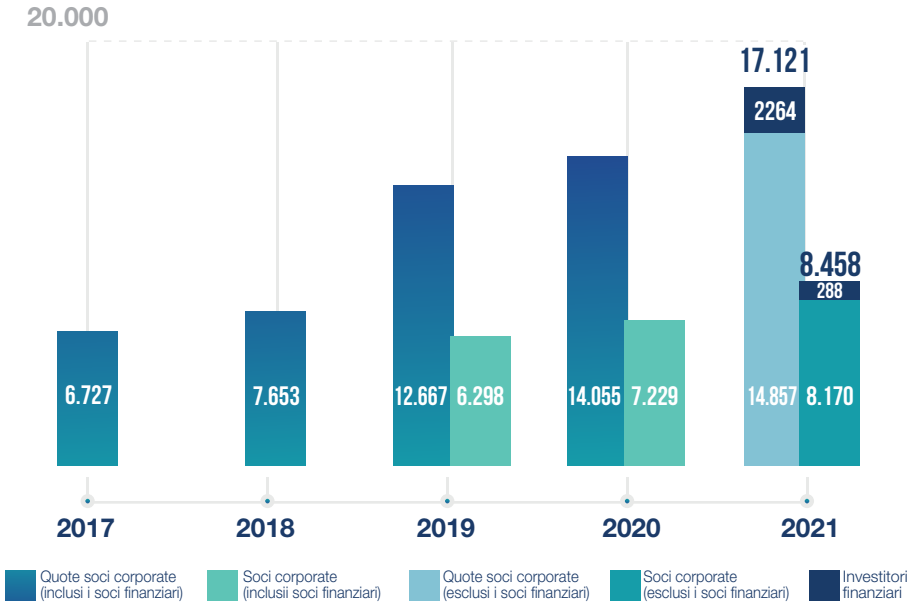
Il numero delle quote dei 8.170 soci CVC fino al terzo livello in startup innovative, al netto dei soci finanziari, si attesta a 14.867, nell'ottobre 2021, avvicinandosi così alle quasi 15 mila unità.

*le società finanziarie sono società di capitali operanti nel settore delle attività finanziarie e assicurative e che non costituiscono holding

INVESTITORI CVC CON QUOTE DIRETTE



INVESTITORI CVC FINO AL TERZO LIVELLO



Se si considerano le sole artecipazioni dirette, il numero totale di quote dei 5.361 soci CVC si attesta a 6.791 unità nello stesso periodo.





3 I RICAVI DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE



NEL 2020 SI REGISTRANO PIÙ DI 1.7 MILIARDI DI RICAVI PRODOTTI DALLE STARTUP, CON IL 45% GENERATO DA STARTUP INVESTITE DA CVC

Se si considerano i dati dei bilanci di esercizio 2020 depositati l momento di redazione dell'Osservatorio da parte delle startup innovative, il fatturato generato nel 2020 è pari a circa 1,7 miliardi di euro.

Il 44,9% di questi ricavi, pari a 764 milioni di euro, è prodotto da startup innovative nel portafoglio di soci CVC.

	2016	2017	2018 (10.281 startup)	2019 (12.027 startup)	2020* (13.962 startup)
Valore produzione Startup Innovative (€ mil)	773	887	1.421	1.716	1.702
Valore produzione di PMI con status di Startup Innovative fino al 2019 (€ mil)				271	295
Valore produzione Startup CVC (€ mil)	268	492	660	763	764
Valore produzione Startup con investitori finanziari (€ mil)					30
% Startup CVC su tot produzione startup	34,7%	46,5%	46,5%	44,5%	44,9%

*Per i bilanci relativi all'anno di esercizio 2020, sono stati considerati 9.031 bilanci per le startup innovative e 215 bilanci per le startup che hanno assunto la forma di pmi innovativa. I bilanci sono stati estratti al 31/10/2021.

OLTRE 1.4 MILIARDI DI RICAVI PRODOTTI DALLE PMI INNOVATIVE NEL 2020, CON CIRCA IL 59% GENERATO DA PMI INVESTITE DA CVC

	2016	2017	2018	2019 (1.674 pmi)	2020* (2.146 pmi)
Valore produzione PMI innovative ex Startup (€ mil)	252	400	765	1.128	1.442
Valore produzione PMI Innovative ex Startup CVC (€ mil)	182	295	632	852	1.120
Valore produzione PMI Innovative ex Startup con investitori finanziari (€ mil)					41
% PMI innovative ex Startup CVC su tot produzione PMI	72,1%	73,7%	82,6%	75,47%	77,73%
Valore produzione PMI innovative non Startup (€ mil)	662	776	877	3.553	4.427
Valore produzione PMI Innovative non Startup CVC (€ mil)	412	478	548	2.068	2.337
Valore produzione PMI Innovative non Startup con investitori finanziari (€ mil)					144
% PMI innovative non Startup CVC su tot produzione PMI	62,2%	61,6%	62,5%	58,19%	52,79%

Se si considerano i dati dei bilanci di esercizio 2020, depositati al momento di redazione dell'Osservatorio da parte delle PMI innovative, il valore della produzione generato nel 2020 è pari a 5,87 miliardi di euro, di cui 1,44 miliardi generati da PMI ex start-up.

Circa il 59% di questi ricavi, pari a 3,457 miliardi di euro in base ai dati parziali, è prodotto da PMI innovative nel portafoglio di CVC (di cui 2,337 miliardi generati da PMI ex start-up).

* bilanci considerati: 1.840 dati aggiornati al 31/10/2021)





4 IL CVC ITALIANO: CARATTERISTICHE TERRITORIALI E SETTORIALI



CIRCA L'80% DELLE SOCIETÀ DI CAPITALE CHE INVESTONO IN STARTUP E PMI INNOVATIVE SONO PICCOLE IMPRESE

Sono 7.911 i soci di tipo società di capitale che investono in startup innovative, con un incremento del 9,4% rispetto all'anno precedente. Per le PMI innovative il numero di soci società di capitale si attesta a 3.775 unità, di cui 2.078 relativi a PMI ex-startup, con un incremento rispetto al 2020 pari al 21,3% per le PMI ex-startup e del 12,2% per PMI non startup. La distribuzione per classe dimensionale dei soci società di capitale sottolinea un importante ruolo delle piccole imprese, con l'81% nelle startup innovative e il 78% per le PMI innovative.

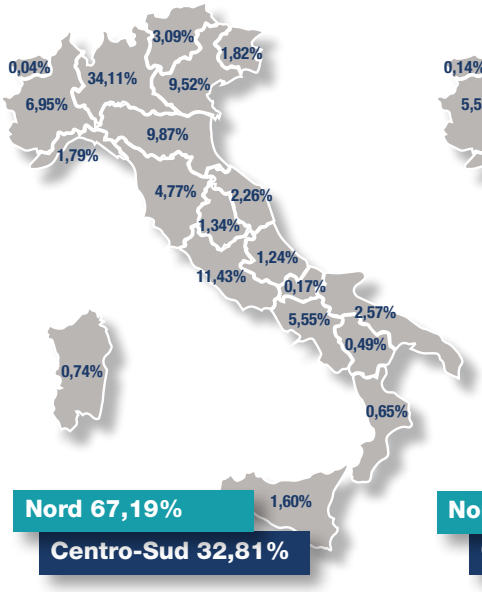
* Non Classificabili in quanto non sono disponibili né il fatturato, né il numero degli addetti

** La definizione della classe dimensionale segue la raccomandazione 2003/361/CE della Commissione Europea.

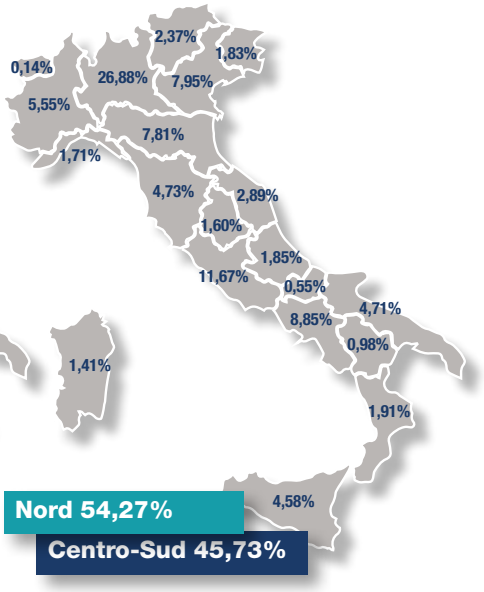
	SOCI STARTUP	SOCI PMI EX STARTUP	SOCI PMI NO STARTUP
GRANDI IMPRESE**	401 +16 VS 2020 (+4,2%)	173 +73 VS 2020 (+73%)	158 +46 VS 2020 (+41,1%)
MEDIE IMPRESE	630 +71 VS 2020 (+12,7%)	166 +67 VS 2020 (+67,7%)	142 +39 VS 2020 (+37,9%)
PICCOLE IMPRESE	6.443 +642 VS 2020 (+11,1%)	1.642 +328 VS 2020 (+24,9%)	1.312 +262 VS 2020 (+24,9%)
NON CLASSIFICABILI *	437 -47 VS 2020 (-10,8%)	97 -6 VS 2020 (+6,6%)	85 -18 VS 2020 (+26,8%)
TOTALE SOCIETÀ DI CAPITALE	**7.911** +682 VS 2020 (+9,4%)	**2.078** +365 VS 2020 (+21,3%)	**1.697** +184 VS 2020 (+12,2%)
SOGGETTI ITALIANI NON ISCRITTI AL REGISTRO	538 -2 VS 2020 (-0,4%)	175 +33 VS 2020 (+23,2%)	0 -142 VS 2020 (-100%)
SOGGETTI ESTERI	686 +109 VS 2020 (+18,8%)	249 +49 VS 2020 (+24,5%)	200 +49 VS 2020 (+29%)

SONO IL 67% I SOCI CVC NELLE REGIONI DEL NORD, CONTRO IL 54% DELLE STARTUP INNOVATIVE

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE SOCI CVC STARTUP



DISTRIBUZIONE TERRITORIALE STARTUP



La maggior parte dei soci corporate di startup innovative (67,2%) ha sede nel Nord del Paese, a fronte di una presenza di imprese innovative nella stessa area geografica pari al 54,3% del totale.

La diversa distribuzione nella composizione territoriale tra soci CVC e startup innovative sottolinea un potenziale flusso di investimenti da parte di soci CVC del Nord a beneficio di startup innovative che operano nel Centro-Sud.

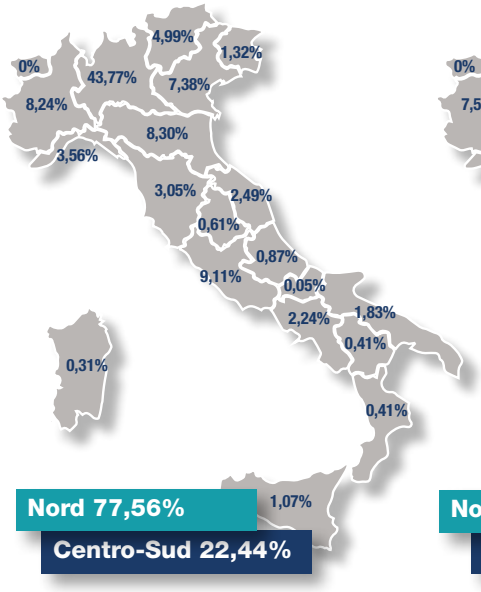


SONO CIRCA IL 75% I SOCI CVC NELLE REGIONI DEL NORD, CONTRO CIRCA IL 55% DELLE PMI INNOVATIVE

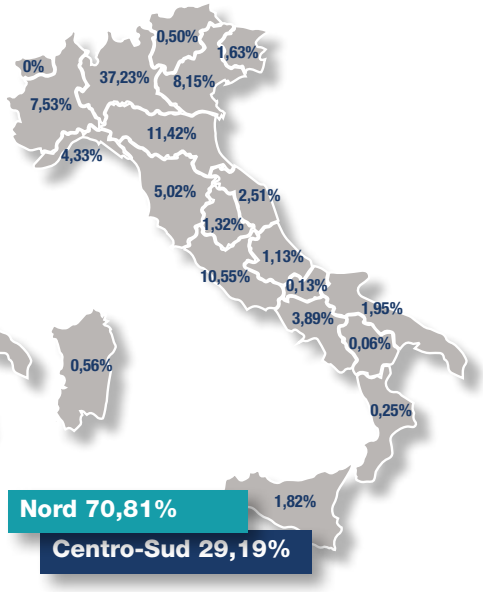
Le PMI innovative presentano un diverso livello di concentrazione nel Nord del Paese tra PMI ex startup e PMI non startup. Le prime si concentrano per il 60,4% nel Nord, mentre le seconde sono egualmente distribuite tra Nord e Centro-Sud, con il 51% delle PMI non startup nel Nord del Paese.

Si conferma, invece, la polarizzazione territoriale per i soci CVC delle PMI innovative, che raggiungono il 77,6% nel Nord per i soci di PMI innovative ex startup ed il e al 70,8% per le PMI non startup.

SOCI CVC DI PMI EX STARTUP



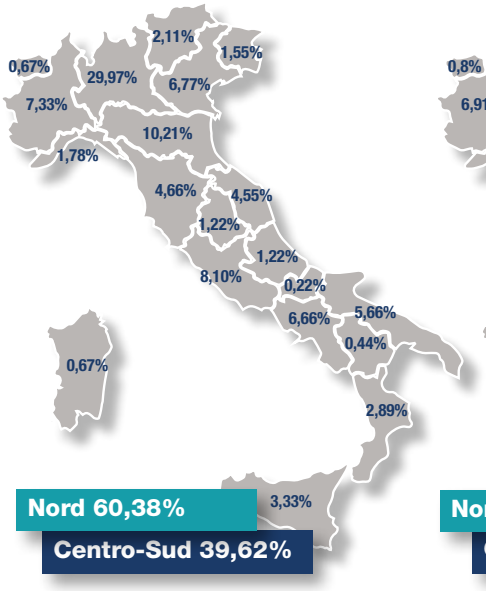
SOCI CVC DI PMI NO STARTUP



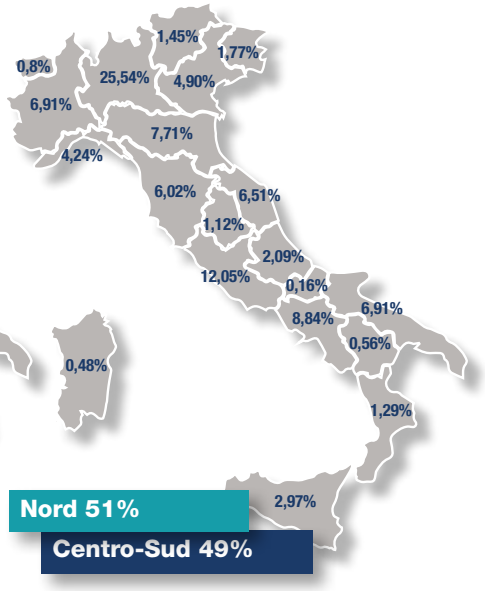
IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

SONO CIRCA IL 75% I SOCI CVC NELLE REGIONI DEL NORD, CONTRO CIRCA IL 55% DELLE PMI INNOVATIVE

PMI EX STARTUP



PMI NO STARTUP



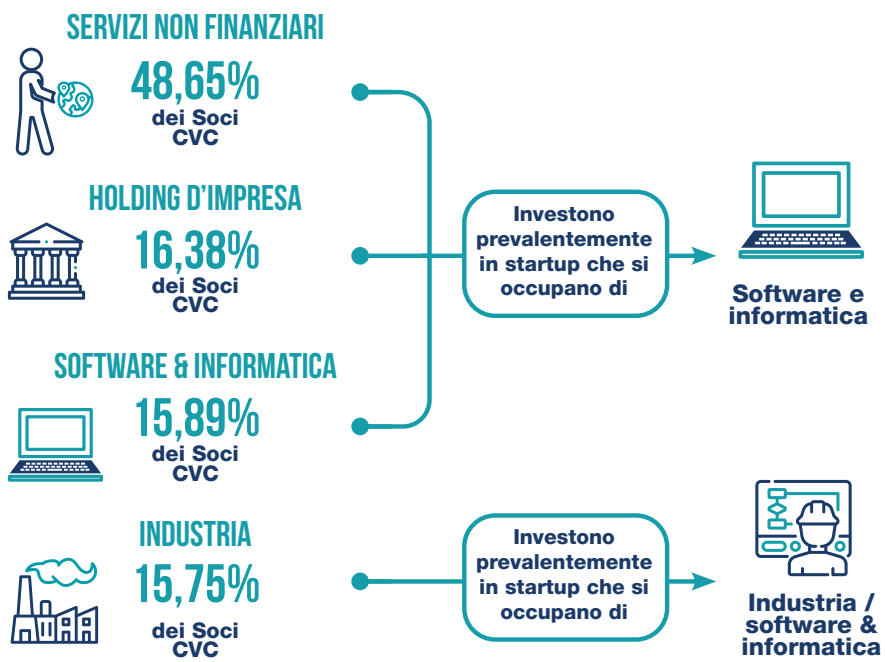
Questa diversa distribuzione territoriale tra soci e numero imprese, seppur più ridotta che nel caso delle startup, sembra sottolineare un potenziale flusso di investimenti dal nord verso altre aree del paese.



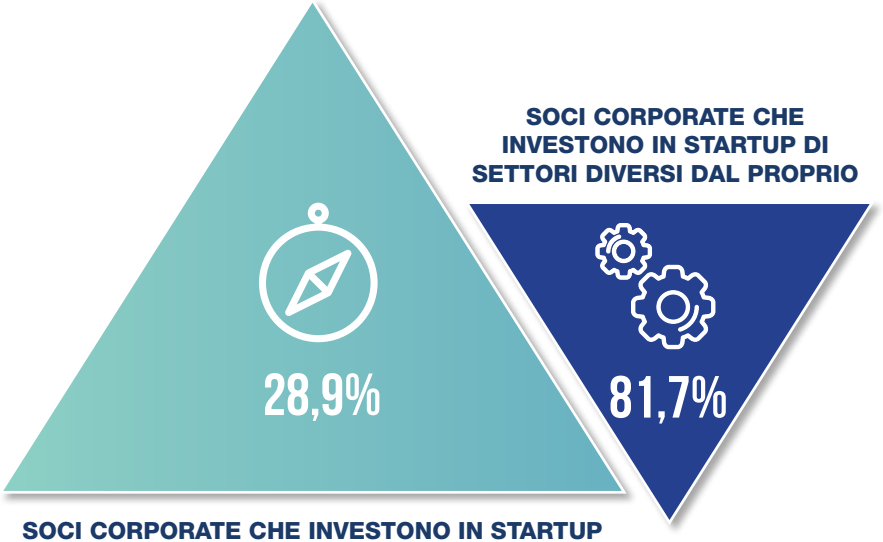
QUASI LA META' (49%) DEGLI INVESTIMENTI CVC IN STARTUP INNOVATIVE PROVENGONO DA SOCI OPERANTI NEI SERVIZI NON FINANZIARI

La quota più elevata di investitori CVC opera nei servizi non finanziari (48,65%), nelle holding d'impresa (16,38%), nel settore software ed informatica (15,89%) e nel settore industria (15,75%).

Tutte queste tipologie di socio investono prevalentemente in startup che si occupano di software ed informatica. Il settore dell'industria investe anche in attività industriali.



GLI INVESTIMENTI CVC IN STARTUP INNOVATIVE PRESENTANO UNA FORTE DINAMICITÀ SETTORIALE (82% DEI SOCI INVESTE IN SETTORI DIVERSI DAL PROPRIO)



Andando ad analizzare gli aspetti territoriali e settoriali dei soci CVC e delle startup in cui questi investono, troviamo una forte dinamicità settoriale, a fronte di un più ridotta dinamicità territoriale.

In particolare, il 28,9% dei soci di CVC hanno investito in una startup che ha sede in un'altra regione.

Sotto il profilo settoriale, l'81,7% dei soci CVC ha investito in startup operanti in settori diverso dal proprio.

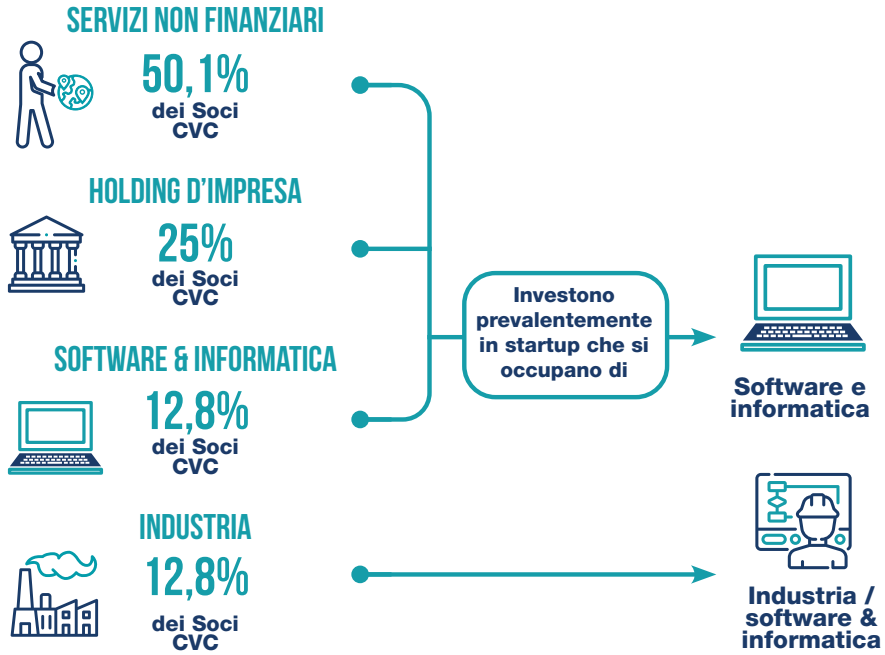
* Le elaborazioni sono relative al socio cvc prevalente dell'impresa (socio con maggioranza delle quote). L'elaborazione settoriale è calcolata a livello di divisione ateco (2 digits).



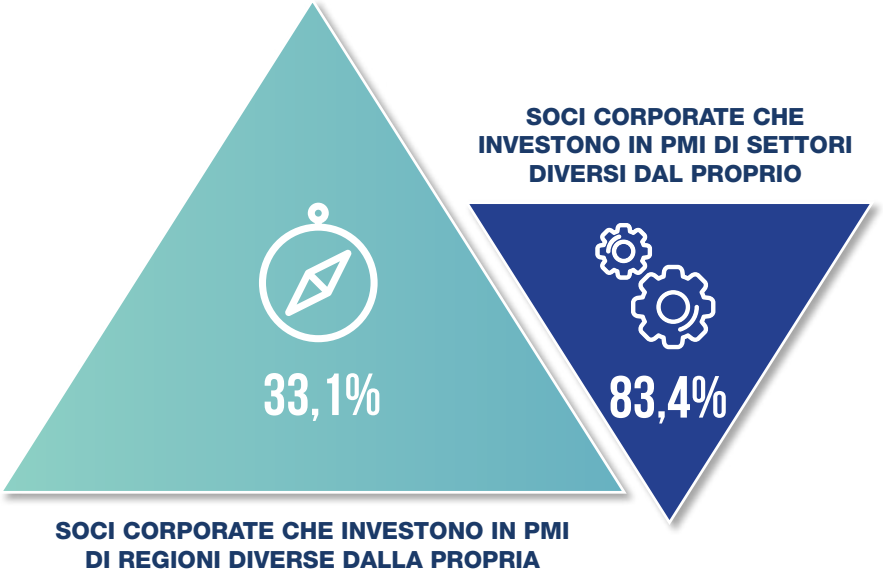
LA META' (50%) DEGLI INVESTIMENTI CVC IN PMI INNOVATIVE PROVENGONO DA SOCI OPERANTI NEI SERVIZI NON FINANZIARI

La quota più elevata degli investitori CVC opera nei servizi non finanziari (50,1%) seguiti da holding d'impresa (25%), industria (12,8%) e software ed informatica (12,8%).

Tutte queste tipologie di socio investono prevalentemente in PMI che si occupano di software ed informatica. Il settore dell'industria investe anche in attività industriali.



GLI INVESTIMENTI CVC IN PMI INNOVATIVE PRESENTANO UNA FORTE DINAMICITA' SETTORIALE (83% DEI SOCI INVESTE IN SETTORI DIVERSI DAL PROPRIO)



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 33,1% i soci corporate delle PMI innovative che investono in regioni diverse dalla propria.

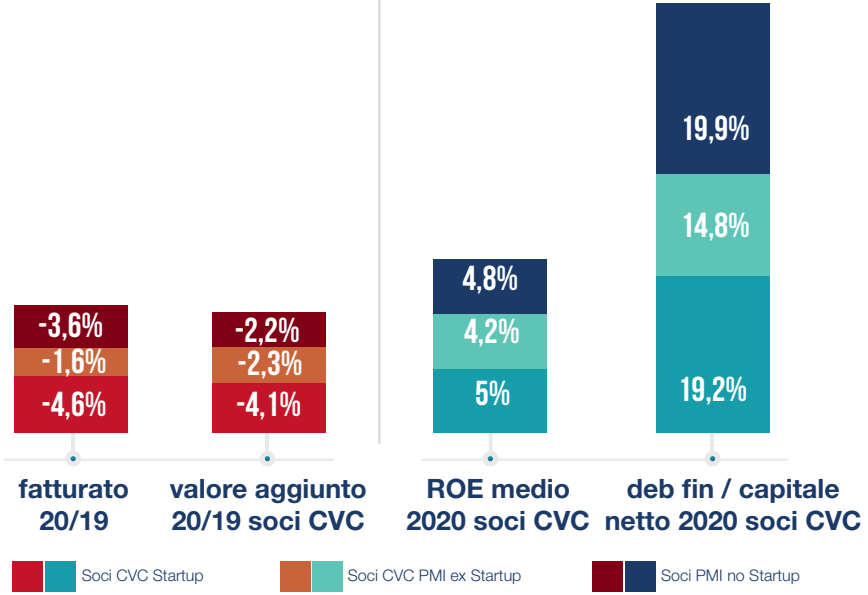
Dal punto di vista settoriale, sono invece circa l'83,4% i soci corporate ad investire in PMI innovative operanti in settori diversi dal proprio.



LA CRISI SANITARIA METTE A DURA PROVA IL FATTURATO E IL VALORE AGGIUNTO DEI SOCI CVC, SI MANTENGONO STABILI ROE ED INDEBITAMENTO

I bilanci presentati dai soci CVC delle imprese innovative, e relativi all'anno di esercizio 2020, sottolineano una sostanziale flessione per le principali voci di bilancio se confrontate con i bilanci depositati l'anno precedente. Tale flessione è, molto probabilmente, ascrivibile all'attuale situazione di crisi sanitaria.

Per il fatturato si registra una flessione del -2.1% per gli investitori in start-up, -1,9% per gli investitori in PMI ex startup e -2,5% per gli investitori in PMI non startup. La flessione del valore aggiunto si attesta a -3,1% per gli investitori in startup, -2,4% per gli investitori in pmi ex startup e -0,3% per gli investitori in PMI non startup. Rimane in territorio positivo il ROE medio degli investitori che si attesta a 3,8% per gli investitori CVC in startup, 4% per gli investitori in PMI ex startup e 4,6% per gli investitori in PMI non startup.



* Per le startup: considerati 5.451 bilanci presentati dai soci CVC con anno di esercizio 2020.
Per le pmi: considerati 2.623 bilanci presentati dai soci CVC con anno di esercizio 2020. Il calcolo è presentato ad insieme costante. Dati bilanci aggiornati al 31/10/2021





5 LE PERFORMANCE DELLE IMPRESE INNOVATIVE PER TIPO DI INVESTITORE



PER LE STARTUP E PMI NON STARTUP, I SOCI CVC DETENGONO UNA QUOTA DI ADDETTI PIU' CHE PROPORZIONALE AL NUMERO DELLE IMPRESE PARTECIPATE

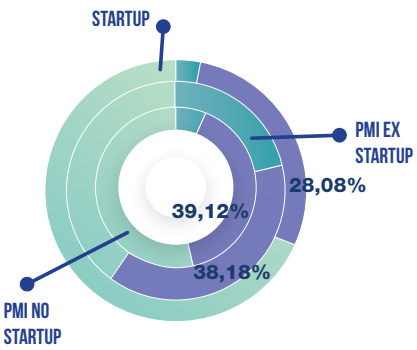
La partecipazione di soci CVC in startup e PMI innovative, anche se non maggioritaria in termini di numerosità di imprese partecipate, detiene un peso rilevante in termini occupazionali.

Per le startup innovative, i soci CVC detengono il 28% del totale imprese, a fronte del 37% circa degli addetti totali.

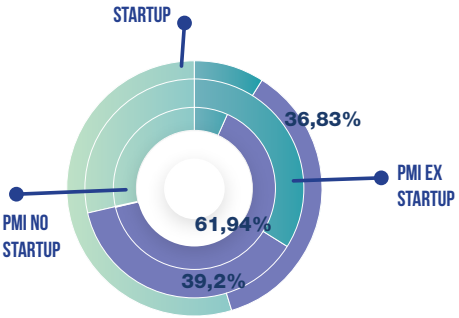
Per le PMI ex startup i soci CVC detengono il 38% delle imprese, a fronte di un 39% degli addetti totali.

Per le PMI non startup, i soci CVC detengono il 39% delle imprese, a fronte di circa il 62% degli addetti totali.

PESO INVESTITORI PER NUMERO IMPRESE



ESO INVESTITORI PER NUMERO ADDETTI



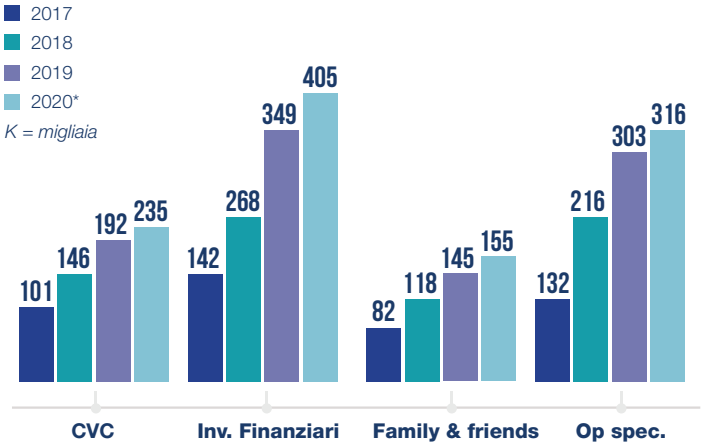
- **Operatori specializzati**
- **CVC**
- **Family & friends**

NONOSTANTE LA CRISI SANITARIA, CRESCONO IL VALORE DELLA PRODUZIONE MEDIO DELLE IMPRESE INNOVATIVE PARTECIPATE DA SOCI CVC, CON UNA LEGGERA FLESSIONE PER LE PMI NON STARTUP NELL'ULTIMO ANNO

VALORE PRODUZIONE MEDIO STARTUP*

(considerate 7.840 startup con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)

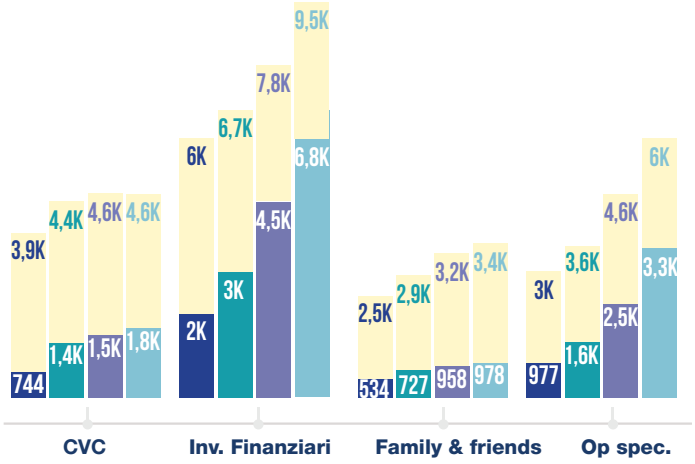
€ '000, per tipo di investitore



VALORE PRODUZIONE MEDIO PMI INNOVATIVE**

(considerate 2.112 PMI con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)

€ '000, per tipo di investitore



* bilanci considerati: 9.031 (+17,9% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 7.840. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.

** bilanci considerati: 1.840 (-11,3% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 2.112. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.

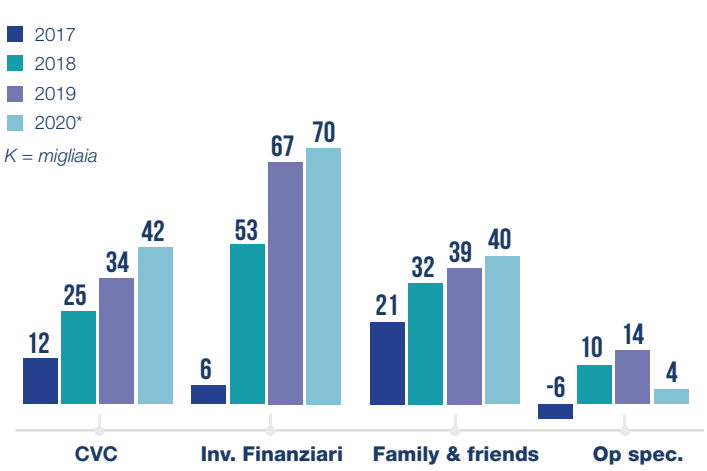


NONOSTANTE LA CRISI SANITARIA, CRESCONO ANCHE IL VALORE AGGIUNTO MEDIO DELLE IMPRESE INNOVATIVE PARTECIPATE DA SOCI CVC

VALORE AGGIUNTO MEDIO STARTUP*

(considerate 7.840 startup con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)

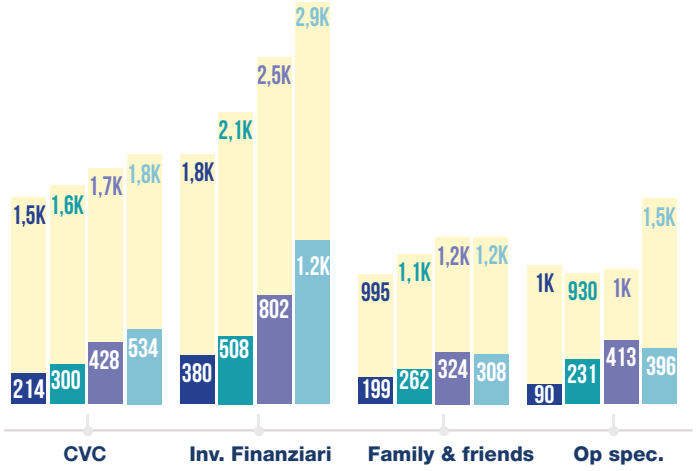
€ '000, per tipo di investitore



VALORE AGGIUNTO MEDIO PMI INNOVATIVE**

(considerate 2.112 PMI con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)

€ '000, per tipo di investitore



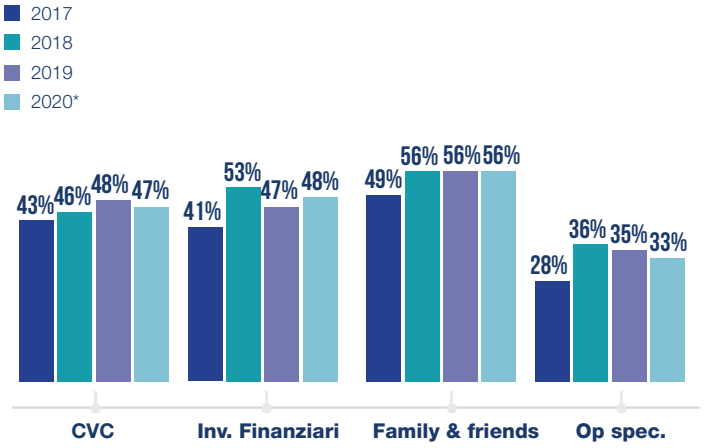
* bilanci considerati: 9.031 (+17,9% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 7.840. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.

** bilanci considerati: 1.840 (-11,3% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 2.112. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.

NEL 2020 RESTA STABILE LA PERCENTUALE DI STARTUP CON MOL POSITIVO (47%), SI RIDUCE LA PERCENTUALE DI PMI (55%-78%)

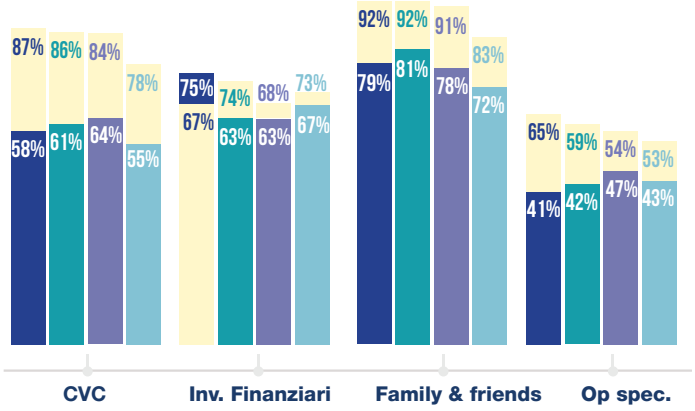
STARTUP CON MOL POSITIVO*

(considerate 7.840 startup con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)



PMI INNOVATIVE CON MOL POSITIVO**

(considerate 7.840 startup con almeno due bilanci dal 2017 al 2019)



* bilanci considerati: 9.031 (+17,9% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 7.840. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.

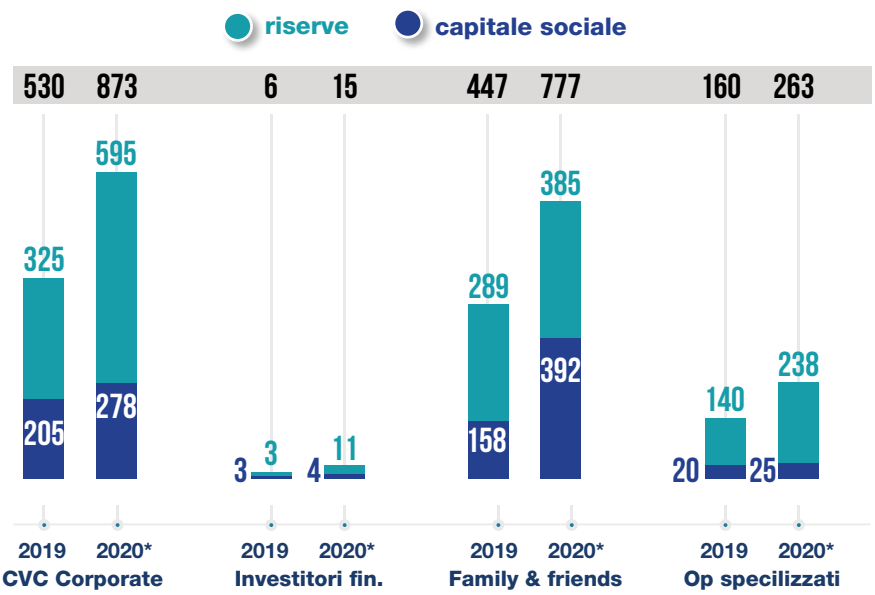
** bilanci considerati: 1.840 (-11,3% dei bilanci di esercizio 2019). Di questi quelli che hanno presentato un bilancio fra il 2017 e il 2019 sono 2.112. Dati aggiornati al 31 ottobre 2021.



GLI INVESTIMENTI CVC NELLE STARTUP INNOVATIVE PESANO CIRCA IL 44% DEL TOTALE

In base ai bilanci disponibili al momento della stesura dell'Osservatorio, sono 785 i milioni investiti nel 2020 nelle startup innovative. Di questi, sono circa 343 i milioni provenienti da investitori CVC che rappresentano circa il 43,6% del totale degli investimenti.
Sono 330 i milioni provenienti da investitori Family & Friends, oltre 103 i milioni provenienti da investitori specializzati e 9 i milioni provenienti da soci finanziari. Nello stesso periodo, gli investimenti in PMI innovative (presentati alla pagina successiva) ammontano ad un totale di 463 milioni di euro, di cui circa 198 milioni investiti in PMI ex startup. Per le PMI innovative, gli investimenti totali provenienti da soci CVC ammontano a circa 236 milioni, di cui 84 milioni investiti in PMI ex startup.

€ mln, per tipo di investitore

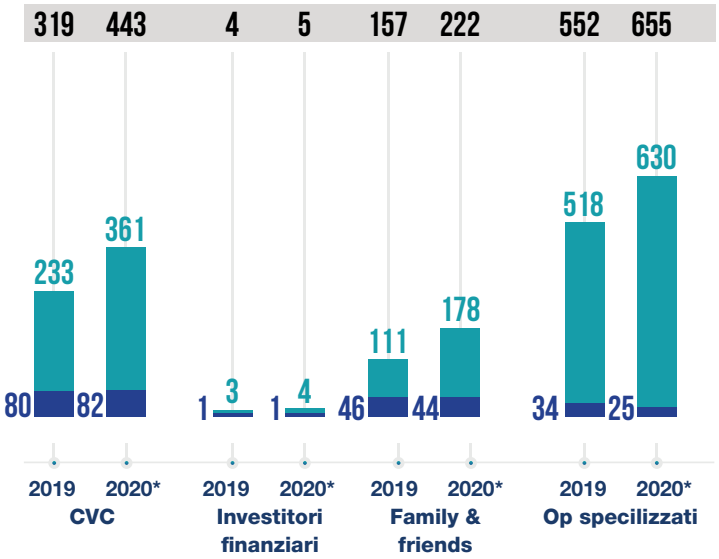


* bilanci considerati: 9.031 (+17,9% dei bilanci di esercizio 2019).

GLI INVESTIMENTI CVC NELLE PMI INNOVATIVE PESANO CIRCA IL 47% DEL TOTALE

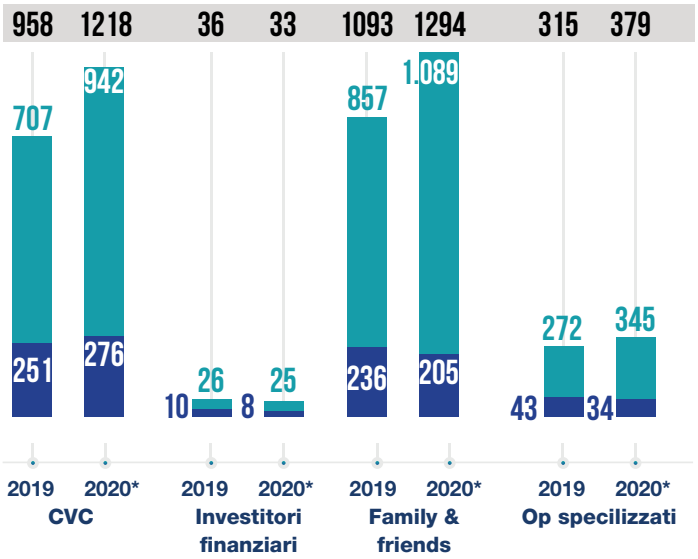
PMI INNOVATIVE EX STARTUP

€ mln, per tipo di investitore



PMI INNOVATIVE NO STARTUP

€ mln, per tipo di investitore



* bilanci considerati: 1.840 (-11,3% dei bilanci di esercizio 2019).

riserve capitale sociale





RISULTATI SURVEY OSSERVATORIO CVC RIVOLTA A STARTUP

1 SEZIONE INNOVAZIONE



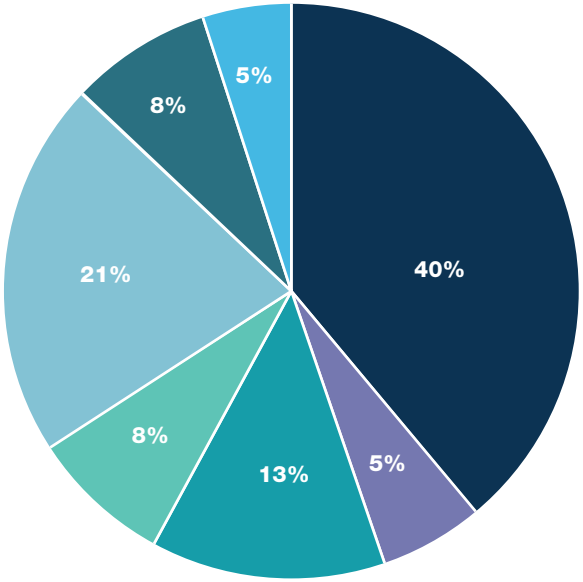
PANORAMICA SURVEY E CAMPIONE

FATTURATO RISPONDENTI

- [0-5000)
- >1000000
- [250000-500000)
- [100000-250000)
- [25000-50000)
- [10000-25000)
- [5000-10000)

Media Fatturato: 182.202 €

Mediana Fatturato: 12.197 €



228

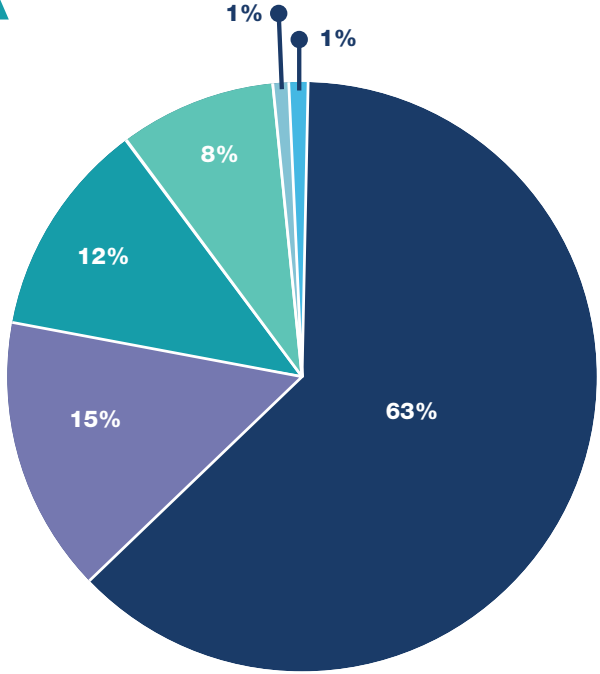
STARTUP OPERANTI IN ITALIA

(di cui 82 risposte complete)

119 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

PANORAMICA SURVEY E CAMPIONE



RISPONDENTI PER NR. DIPENDENTI

- [0-5000)
- [250-499]
- [50-99)
- [20-49)
- [10-19)
- [5-9)

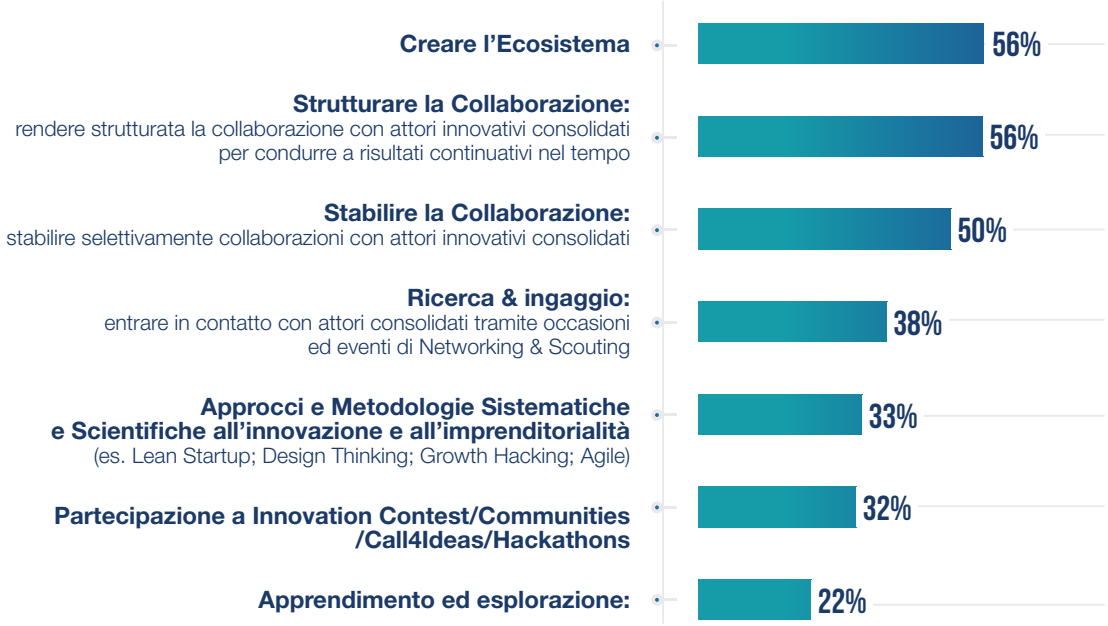
Media dipendenti: 9

Mediana dipendenti: 3

119 Rispondenti



QUALI SONO LE PRINCIPALI ESIGENZE RIGUARDO ALL'INNOVAZIONE CHE SI SONO RIVELATE NECESSARIE ALLA CRESCITA DELLA SUA STARTUP?



102 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

QUALI SONO I MAGGIORI OSTACOLI ALL'INTRODUZIONE DELL'INNOVAZIONE ALL'INTERNO DELLA SUA STARTUP?



100 Rispondenti



IN QUALI FASI DI SVILUPPO DELLA SUA IDEA/ STARTUP LEI E IL SUO TEAM AVETE SPERIMENTATO MAGGIORI CRITICITÀ?

Fase di scaling:
successivamente alla validazione del modello di business, sostegno alla domanda tramite spese di marketing e costruzione della base clienti.

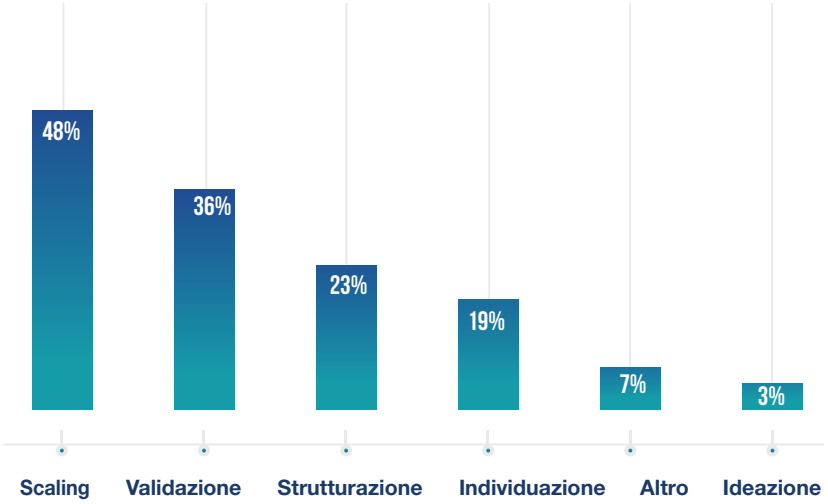
Validazione del modello di business:
test e validazione delle ipotesi di modello di busness tramite il prodotto/servizio

Strutturazione organizzativa:
passaggio da startup e impresa tramite la strutturazione di e unitià organizzative a teams/ funzionali

Individuazione del cliente:
individuazione dell'opportunità di mercato e comprensione dei bisogni del cliente da soddisfare

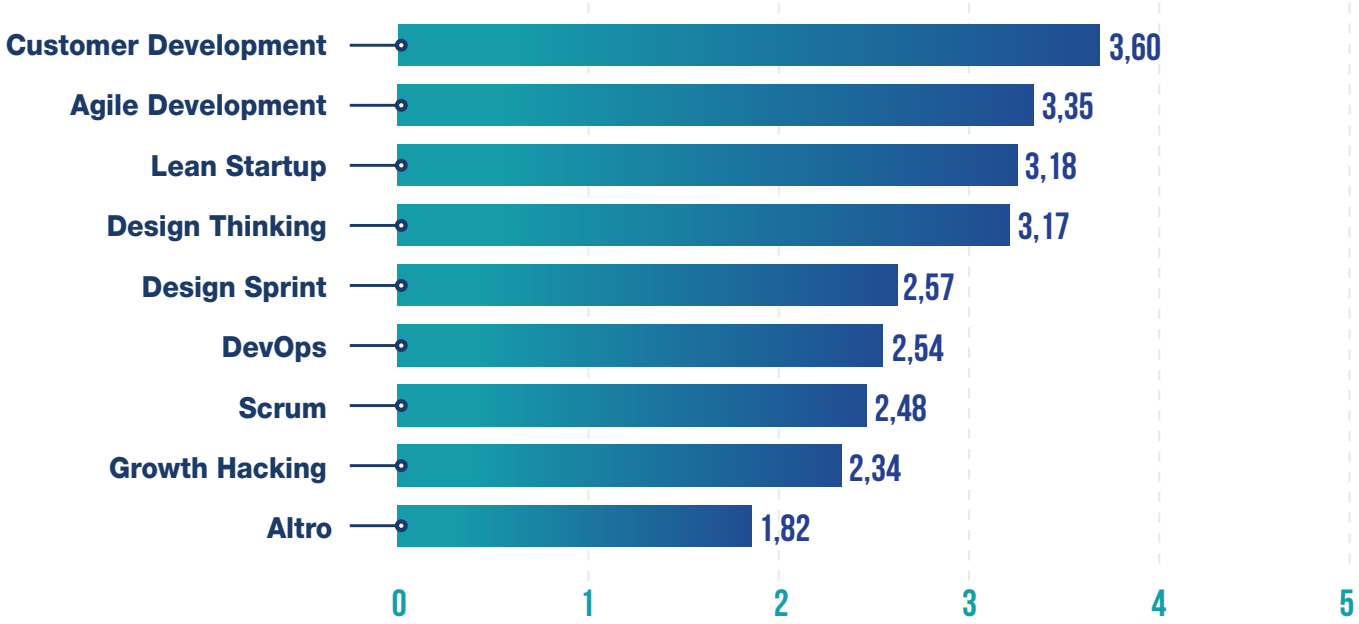
Altro

Ideazione della soluzione:
generazione di idee originali potenzialmente implementabili all'impresa



100 Rispondenti

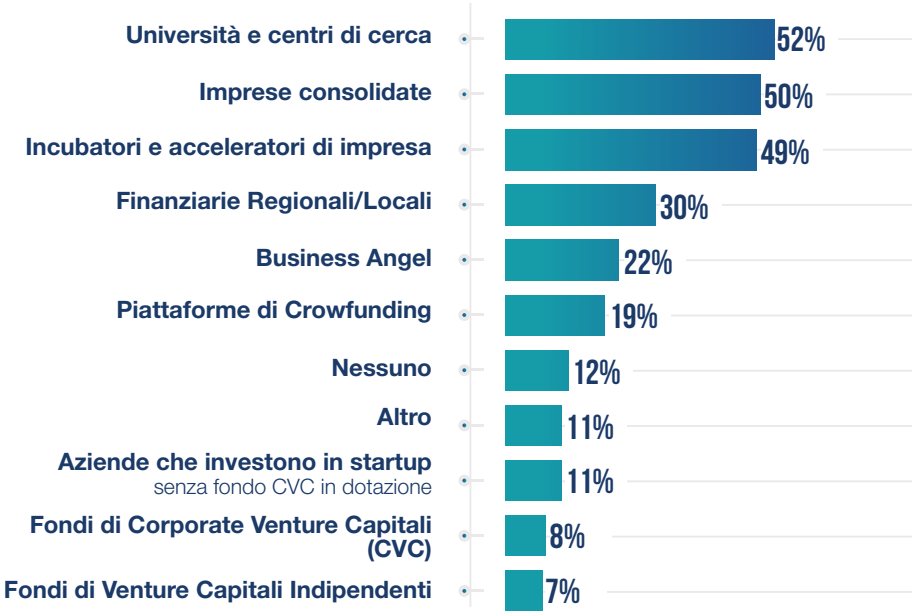
INDICHI CON CHE FREQUENZA UTILIZZA I SEGUENTI METODI? (DA 1 = MAI A 5 = UNA VOLTA A SETTIMANA)



99 Rispondenti



QUALI SONO GLI ATTORI ESTERNI CON I QUALI HA COLLABORATO DALLA NASCITA DELLA SUA AZIENDA AD OGGI?



98 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

MESSAGGI CHIAVE

I rispondenti evidenziano come la **necessità** non risieda più tanto nell'identificare altri attori con cui collaborare, bensì **strutturare e rendere stabile le collaborazioni già avviate nel tempo**, attraverso **contatti di fornitura** e **iniziative semi-permanenti** volte a far maturare l'ecosistema.

L'ostacolo maggiormente percepito all'innovazione intra-aziendale è la **scarsità di risorse finanziarie**, complice una **complessità burocratica nel partecipare a band**i pubblici che spesso mettono a disposizione capitali di partenza. Il 42% dichiara che i meccanismi di supporto a livello di ecosistema sono limitati.

Le maggiori criticità vengono vissute durante la **fase di validazione, commercializzazione e conseguente scaling** del modello di business. Questo suggerisce come l'ideazione del prodotto/servizio innovativo e la prima strutturazione non siano percepiti come problematici, con un evidente collegamento all'importanza di strutturare le fasi successive dell'impresa.

La maggior parte dei rispondenti rivela di far **uso di metodologie di sperimentazione** nelle attività del proprio business (Customer Development, Agile e Lean Startup). Vi è quindi un **approccio iterativo** e di **continuo aggiustamento** delle idee e delle soluzioni implementati sulla base dei feedback raccolti.

Gli **attori esterni** con cui le startup collaborano più frequentemente sono **aziende consolidate e centri di ricerca o università**. Questo sempre in conferma delle necessità evidenziate, siccome aziende e università sono spesso i primi touchpoint esterni nelle fasi di ideazione e supporto alla nascita delle imprese, mentre vi è **ridotta presenza di collaborazione** con soggetti tipici di una fase più strutturata della startup (es. scaling), come i fondi di Venture Capital.





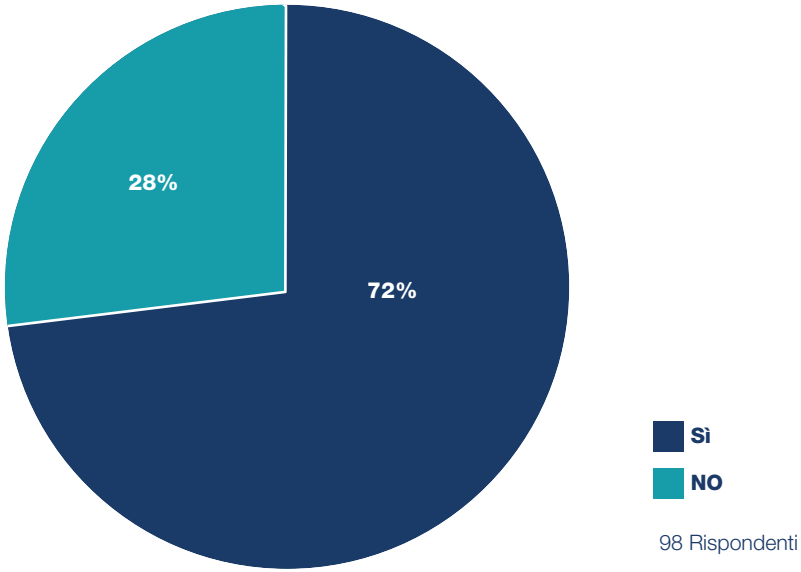
2 SEZIONE RISORSE FINANZIARIE



LEI E IL SUO TEAM AVETE CERCATO QUALCHE FORMA DI FINANZIAMENTO ESTERNO*?

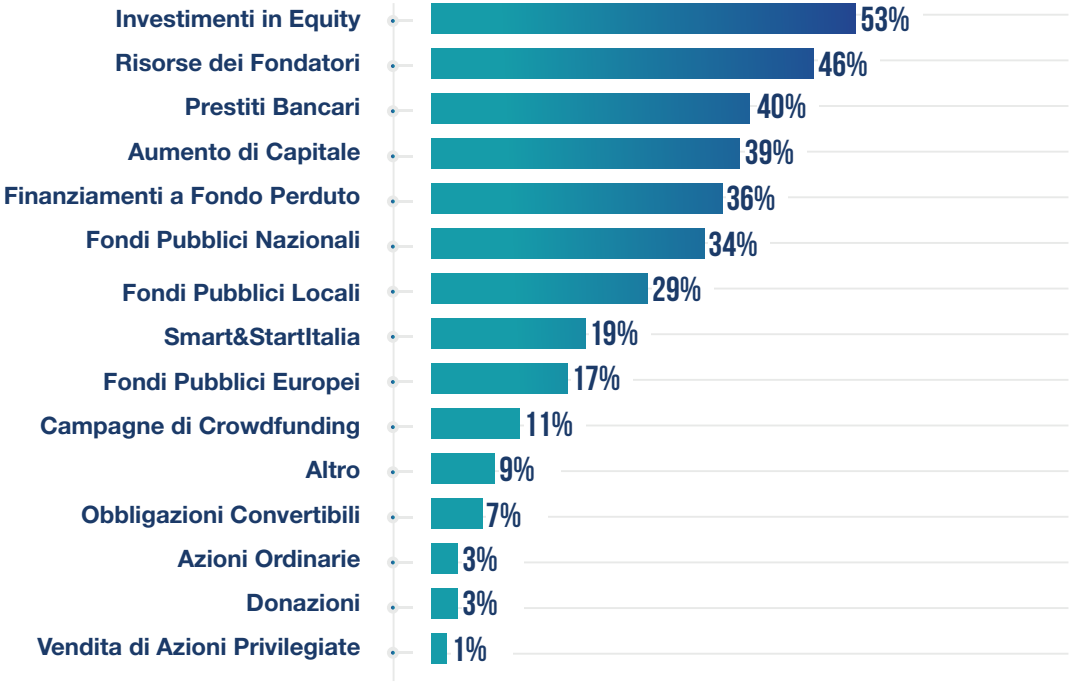
*CONSIDERANDO TUTTO IL PERIODO INTERCORSO DALLA NASCITA DELLA SUA AZIENDA AD OGGI, LEI E IL SUO TEAM AVETE CERCATO QUALCHE FORMA DI FINANZIAMENTO ESTERNO

(ossia un apporto di capitale aggiuntivo rispetto a quello fornito dai fondatori alla nascita dell'azienda) in capitale di rischio (equity) o assimilabili (obbligazioni convertibili)?



98 Rispondenti

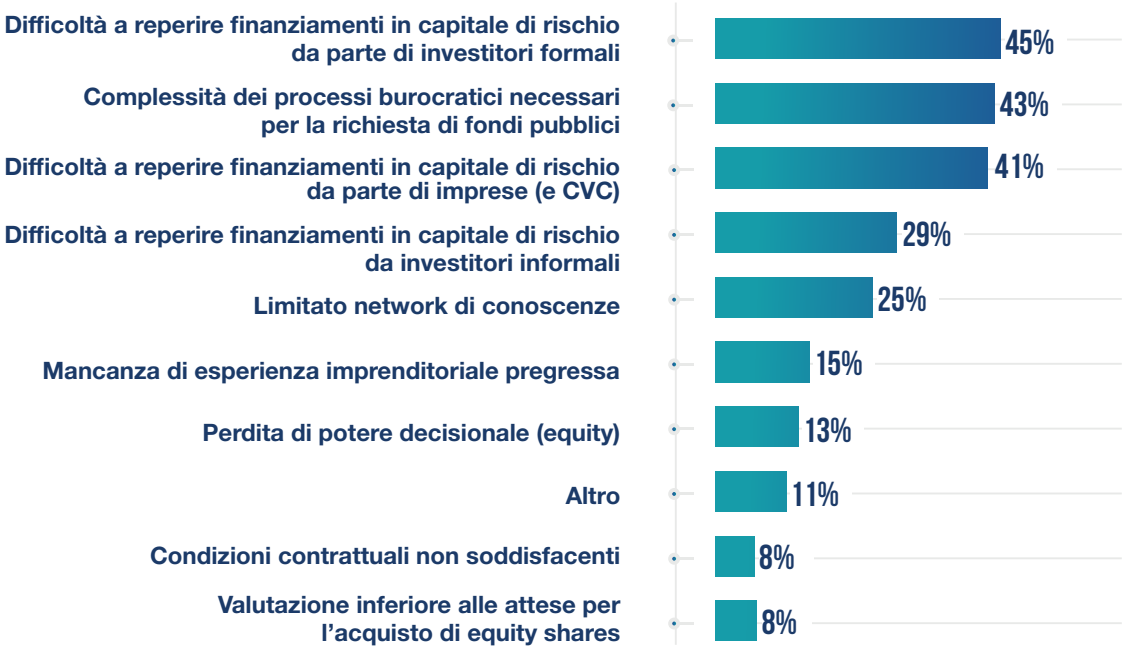
POTREBBE GENTILMENTE INDICARE LA FORMA TRAMITE CUI LA SUA AZIENDA RICEVE FINANZIAMENTI?



70 Rispondenti



SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO STATI I MAGGIORI OSTACOLI VERSO LA RACCOLTA DI FINANZIAMENTI PER LA SUA AZIENDA?



97 Rispondenti

MESSAGGI CHIAVE

La maggior parte delle startup rispondenti (72%) ha cercato **finanziamenti da fonti esterne** sottoforma di **capitale di rischio**. Rimangono tuttavia rilevanti **l'iniezione di risorse** da parte degli stessi **fondatori** e il **capitale di debito** (e.g. prestiti bancari).

Analogamente a quanto evidenziato nella Sezione Innovazione, **reperire risorse** - in particolare da attori strutturati queli Fondi VC - viene **percepito come particolarmente complesso**, così come l'accedere a finanziamentu pubblici tramite bandi a causa dell'eccessiv burocrazia in gioco. Solo il 7% dichiara di dialogare con Fondi di VC, nonostante il 72% dichiari di aver cercato qualche forma di finanziamento esterni in capitale di rischio dalla nascita.





3 SEZIONE COMPETENZE



SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO LE COMPETENZE CHE SI SONO RIVELATE CHIAVE PER LA CRESCITA DELLA SUA AZIENDA?



97 Rispondenti

*intensità per superare i competitor

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

QUALI SONO LE MAGGIORI CAUSE NELLA DIFFICOLTÀ DI REPERIRE LE SUDDETTE COMPETENZE?



97 Rispondenti



MESSAGGI CHIAVE

Le startup reputano di grande importanza per la crescita della propria realtà l'avere la **predisposizione a sperimentare** e **creare nuove idee così** come un **pensiero strutturato di *problem solving*** volto a elaborare e comprendere segnali esterni.

Tuttavia risulta difficile possedere queste competenze soprattutto per la poca attrattività che si ha verso giovani di talento 47 contro altre alternative al di sotto del 25 che probabilmente percepiscono le realtà imprenditoriali in questione come altamente incerte in termini di stabilità e percorsi di carriera.

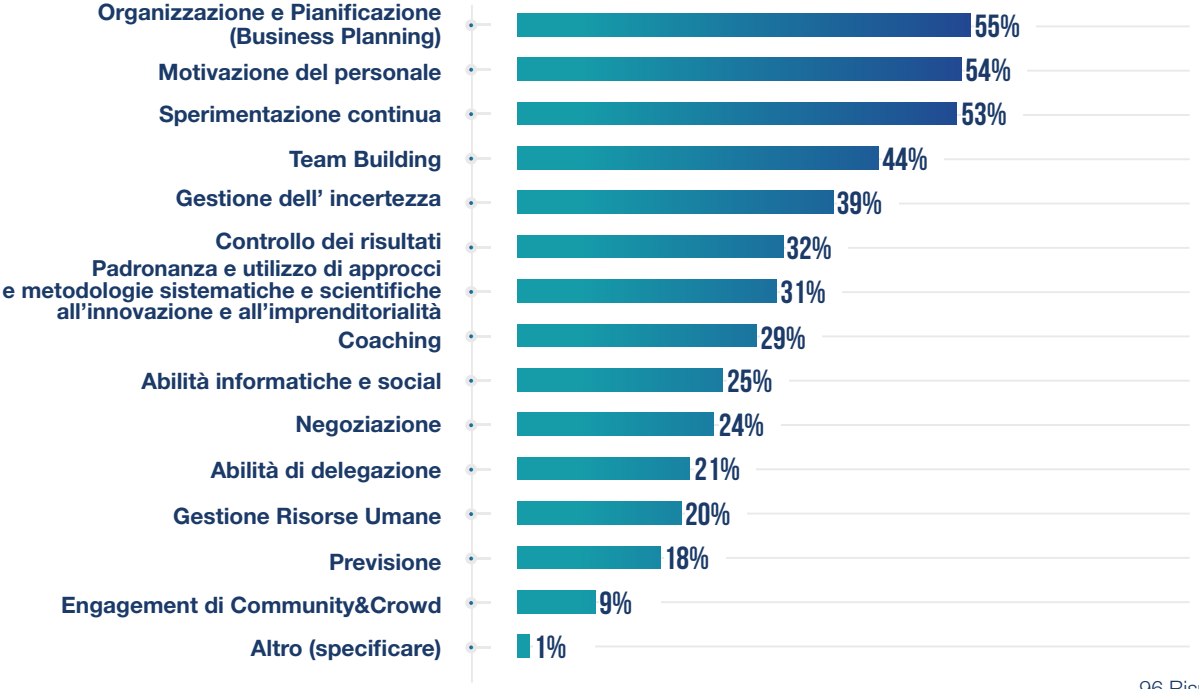




4 SEZIONE MANAGEMENT



SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO LE ATTIVITÀ MANAGERIALI CHE SI SONO RIVELATE FONDAMENTALI PER LA CRESCITA DELLA SUA AZIENDA?



96 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

QUALI SONO STATI I MAGGIORI OSTACOLI ALL'ACQUISIZIONE /IMPLEMENTAZIONE DELLE PRECEDENTI ATTIVITÀ MANAGERIALI?



96 Rispondenti



MESSAGGI CHIAVE

- Sulla falsariga di quanto evinto da precedenti risposte, la **capacità di sperimentazione è ritenuta di primaria importanza** così come **la motivazione da parte del personale** e **un'organizzazione /pianificazione efficiente.**

- La **limitata disponibilità di risorse finanziarie** si ripercuote anche nell'acquisizione di queste risorse manageriali, così come la **limitata maturità dell'ecosistema nell'assistere le startup** nella parte seguente la prima fase, ma quando inizia a farsi viva la **necessità di consolidarsi e scalare.**





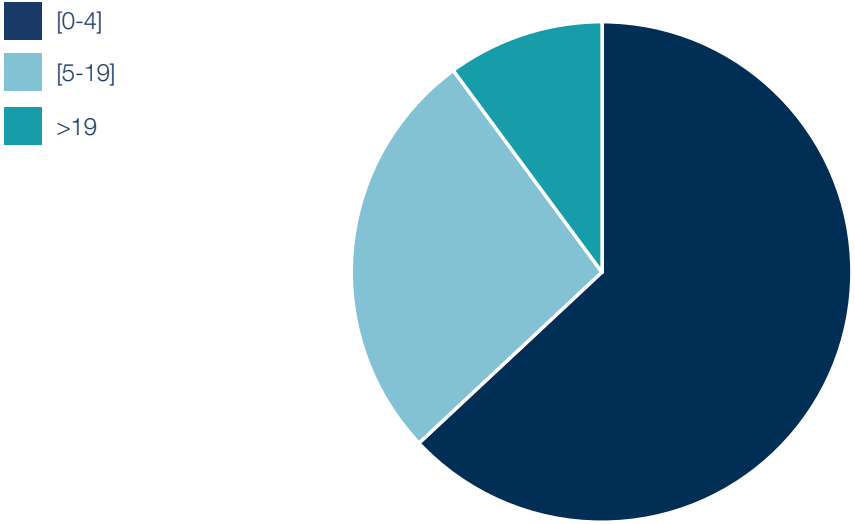
RISULTATI SURVEY OSSERVATORIO CVC RIVOLTA A STARTUP

PER ANALISI DIMENSIONALE: NUMERO DIPENDENTI



CATEGORIE DIMENSIONALI PER NUMERO DIPENDENTI

NUMERO RISPONDENTI PER NUMERO DIPENDENTI



CLASSE DIPENDENTI	DIPENDENTI	FATTURATO
[0-4]	MEDIA 1 MEDIANA 2	MEDIA 40.816€ MEDIANA 3.108€
[5-9]	MEDIA 9 MEDIANA 8,5	MEDIA 464.168€ MEDIANA 172.764€
>19	MEDIA 58 MEDIANA 23	MEDIA 1.033.737 € MEDIANA 1.033.737€

96 Rispondenti

119 Rispondenti

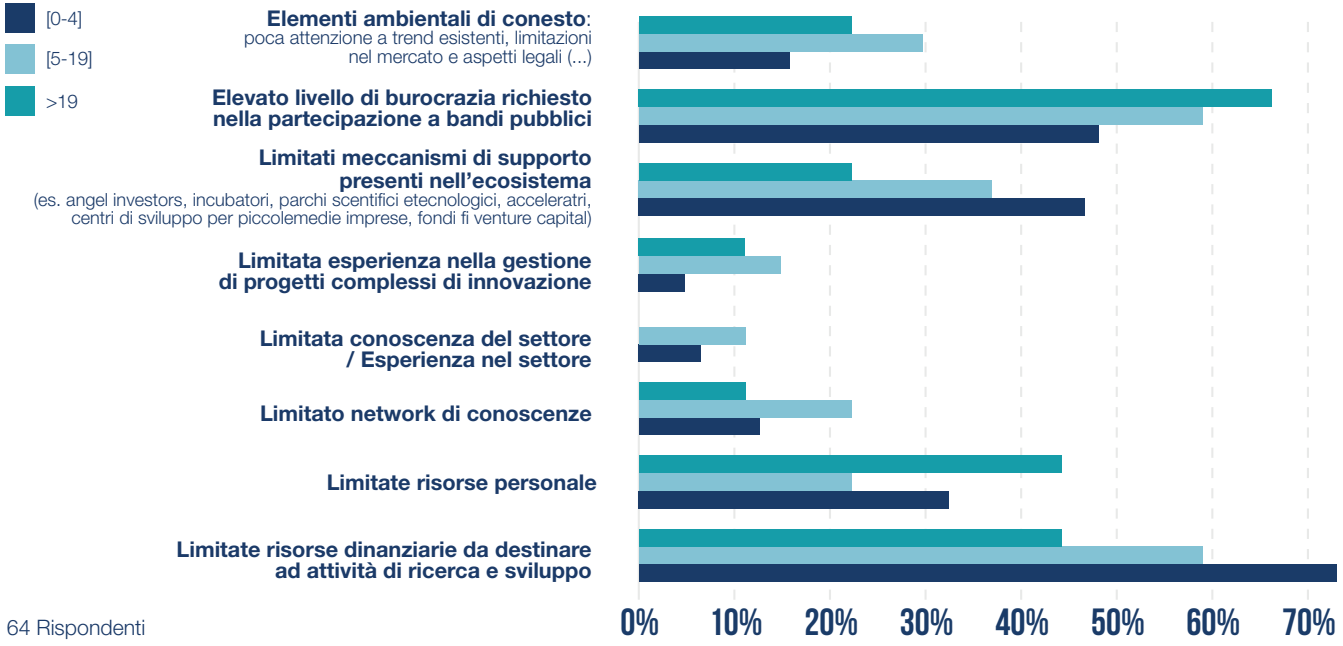
QUALI SONO LE PRINCIPALI ESIGENZE RIGUARDO ALL'INNOVAZIONE CHE SI SONO RIVELATE NECESSARIE ALLA CRESCITA DELLA SUA STARTUP?



64 Rispondenti



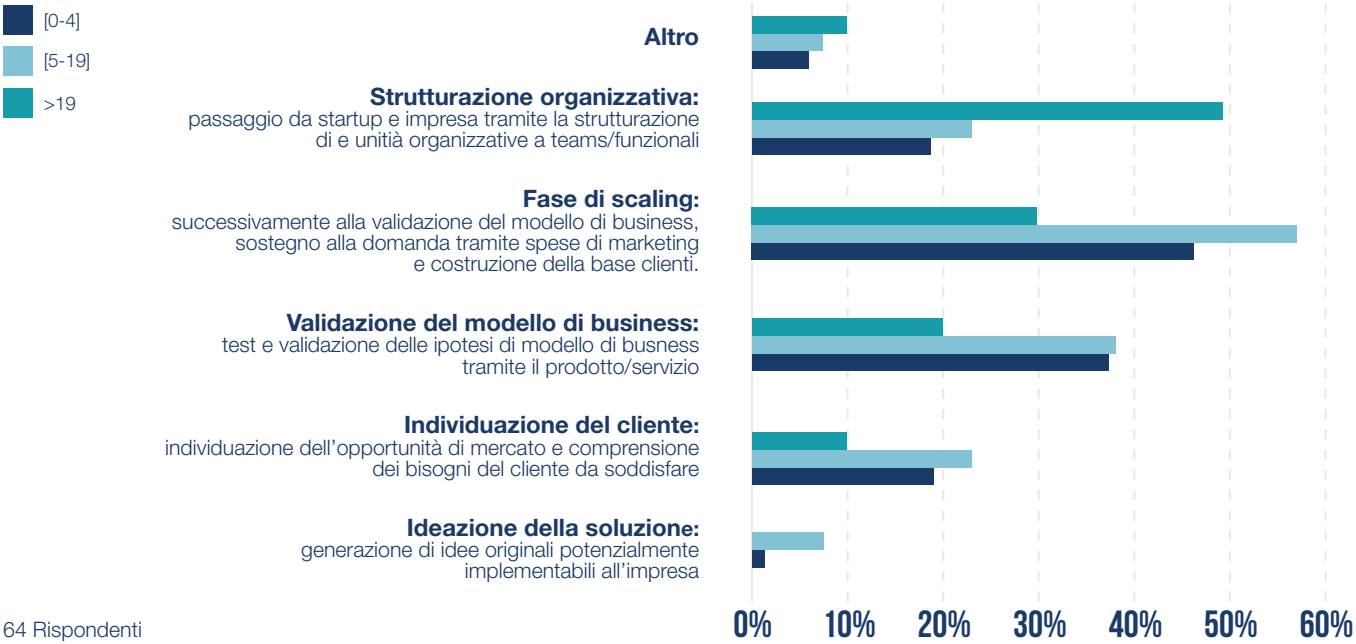
QUALI SONO I MAGGIORI OSTACOLI ALL'INTRODUZIONE DELL'INNOVAZIONE ALL'INTERNO DELLA SUA STARTUP?



64 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

IN QUALI FASI DI SVILUPPO DELLA SUA IDEA/STARTUP LEI E IL SUO TEAM AVETE SPERIMENTATO MAGGIORI CRITICITÀ?

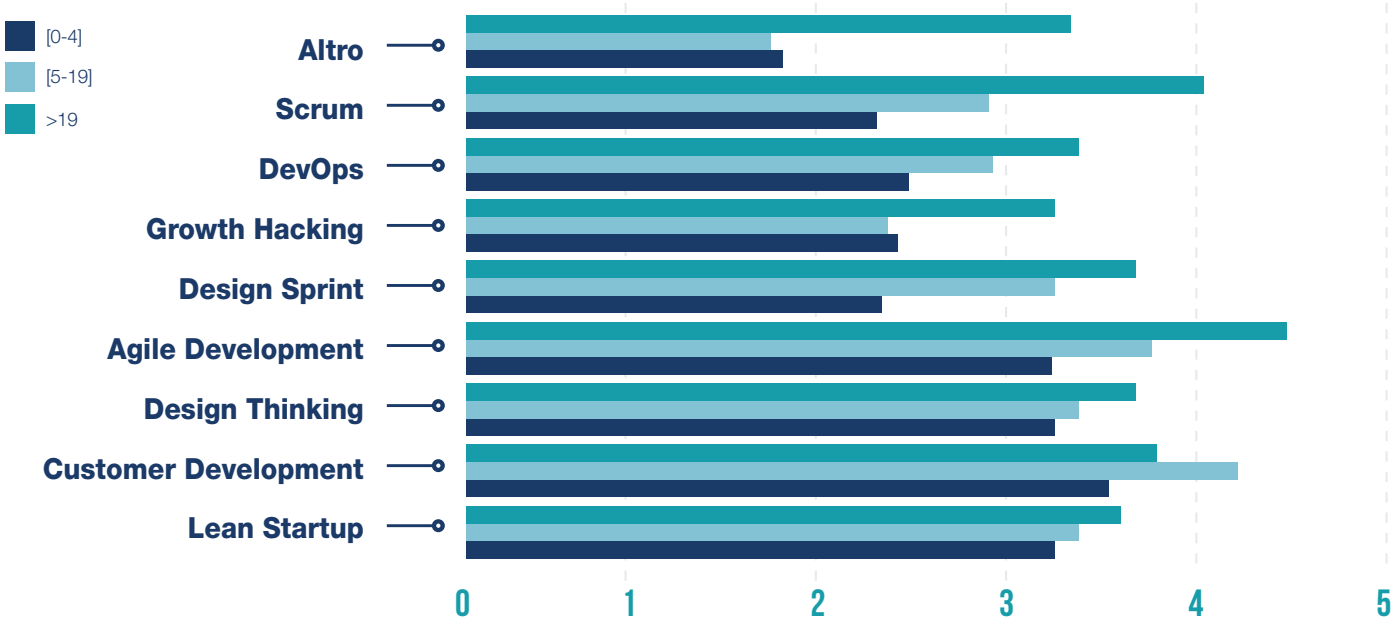


64 Rispondenti



INDICHI CON CHE FREQUENZA UTILIZZA I SEGUENTI METODI?

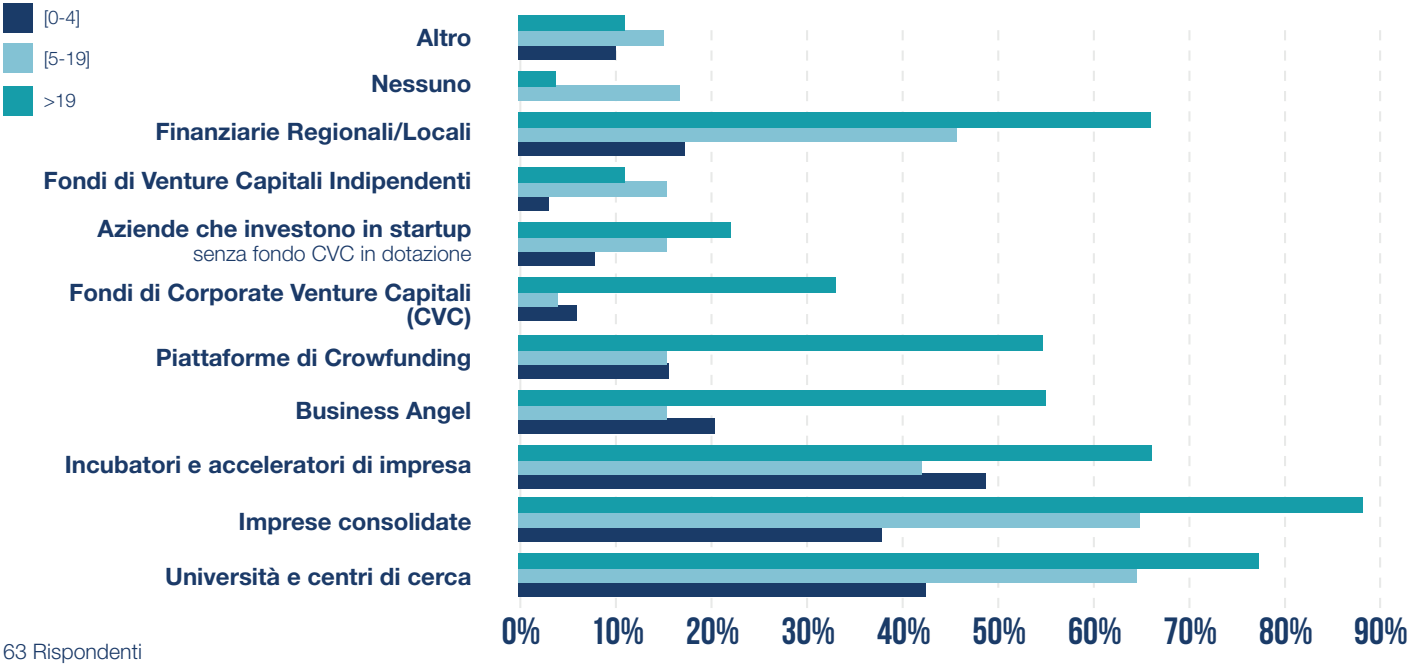
(DA 1 = MAI A 5 = UNA VOLTA A SETTIMANA)



64 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

QUALI SONO GLI ATTORI ESTERNI CON I QUALI HA COLLABORATO DALLA NASCITA DELLA SUA AZIENDA AD OGGI?



63 Rispondenti



MESSAGGI CHIAVE

I rispondenti evidenziano come la principale **necessità** riguardo l'innovazione sia **strutturare e rendere stabile le collaborazioni già avviate nel tempo ma anche creare l'ecosistema.**

L' ostacolo maggiormente percepito all'innovazione intra aziendale è la **scarsità di risorse finanziarie** soprattutto per società con **meno di 5 dipendenti** complice una **complessità burocratica nel partecipare a bandi** pubblici che spesso mettono a disposizione capitali di partenza, ostacolo comune indipendentemente dal numero di dipendenti.

Per le società con **20 o più dipendenti** e quindi più mature, le maggiori criticità vengono vissute durante la fase di **strutturazione organizzativa** Per le società con **dipendenti compresi tra 5 e 19** durante la **fase di commercializzazione e seguente scaling** del modello di business.
Mentre per le società con **meno di 5 dipendenti** nella fase di **validazione del modello di business** Criticità che sembrano collegate allo stato di maturità della società. Questo suggerisce come l'ideazione del prodotto/servizio innovativo e la prima strutturazione non siano percepiti come problematici, con un evidente collegamento a l'importanza di strutturare le fasi successive dell'impresa.

La maggior parte dei rispondenti rivela di far **uso di metodologie di sperimentazione** nelle attività del proprio business. Le società con **20 o più dipendenti** sono più orientate a metodologie **Agile (Agile Development e Scrum).** Le società con **dipendenti compresi tra 5 e 19** prediligono i **Lean Startup Approaches Customer Development e Lean Startup).** Mentre per le società **con meno di 5 dipendenti** vi è orientamento verso la metodologia di **Design Thinking.** Anche nel caso delle metodologie, sembra esserci collegato con la fase di maturità del modello di business .

MESSAGGI CHIAVE

Gli **attori esterni** con cui le startup collaborano più frequentemente sono **aziende consolidate** e **centri di ricerca o università.** A differenza delle altre due classi 0 4 e 5 19 le società con 20 o più dipendenti collaborano anche business angel piattaforme di crowdfunding e fondi di Corporate Venture Capital (CVC). Una collaborazione important e per l e startup con meno di 5 dipendenti sono gli Incubatori e Acceleratori di Impresa



LEI E IL SUO TEAM AVETE CERCATO QUALCHE FORMA DI FINANZIAMENTO ESTERNO*?

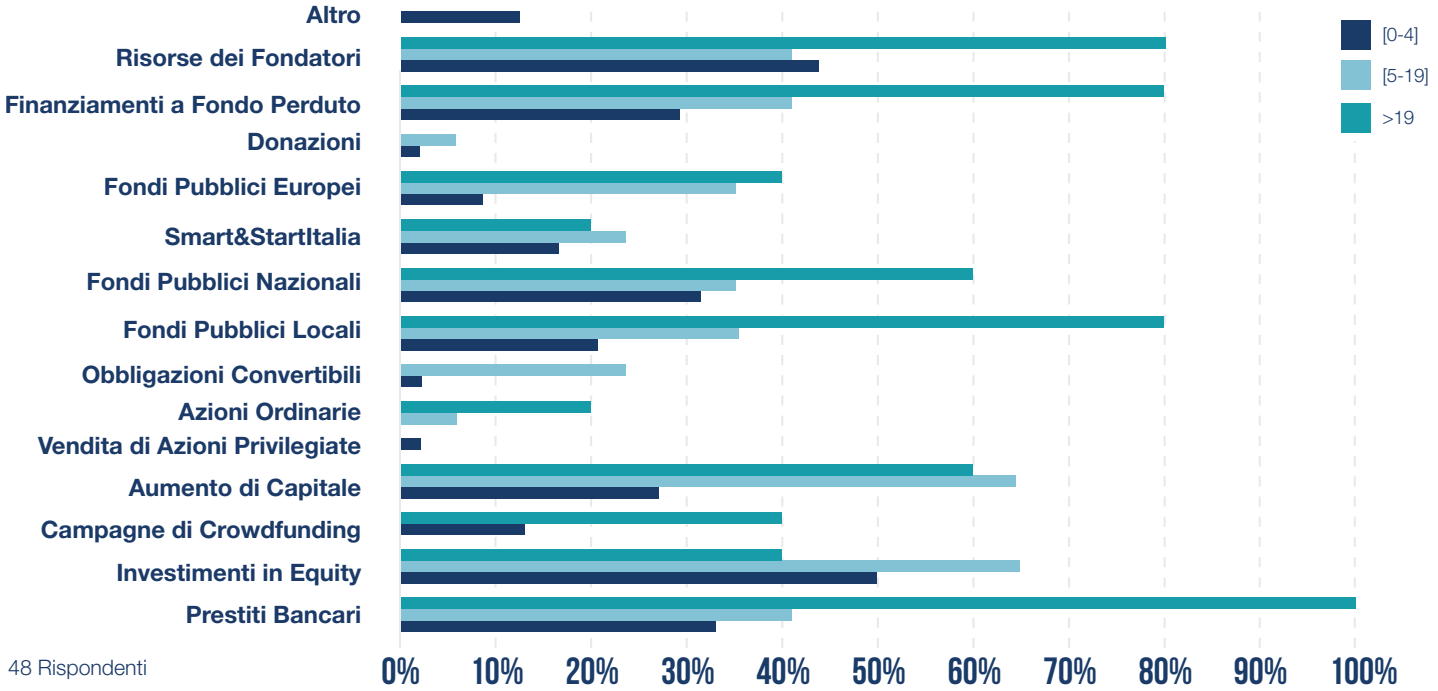
*CONSIDERANDO TUTTO IL PERIODO INTERCORSO DALLA NASCITA DELLA SUA AZIENDA AD OGGI, LEI E IL SUO TEAM AVETE CERCATO QUALCHE FORMA DI FINANZIAMENTO ESTERNO

(ossia un apporto di capitale aggiuntivo rispetto a quello fornito dai fondatori alla nascita dell'azienda) in capitale di rischio (equity) o assimilabili (obbligazioni convertibili)?



63 Rispondenti

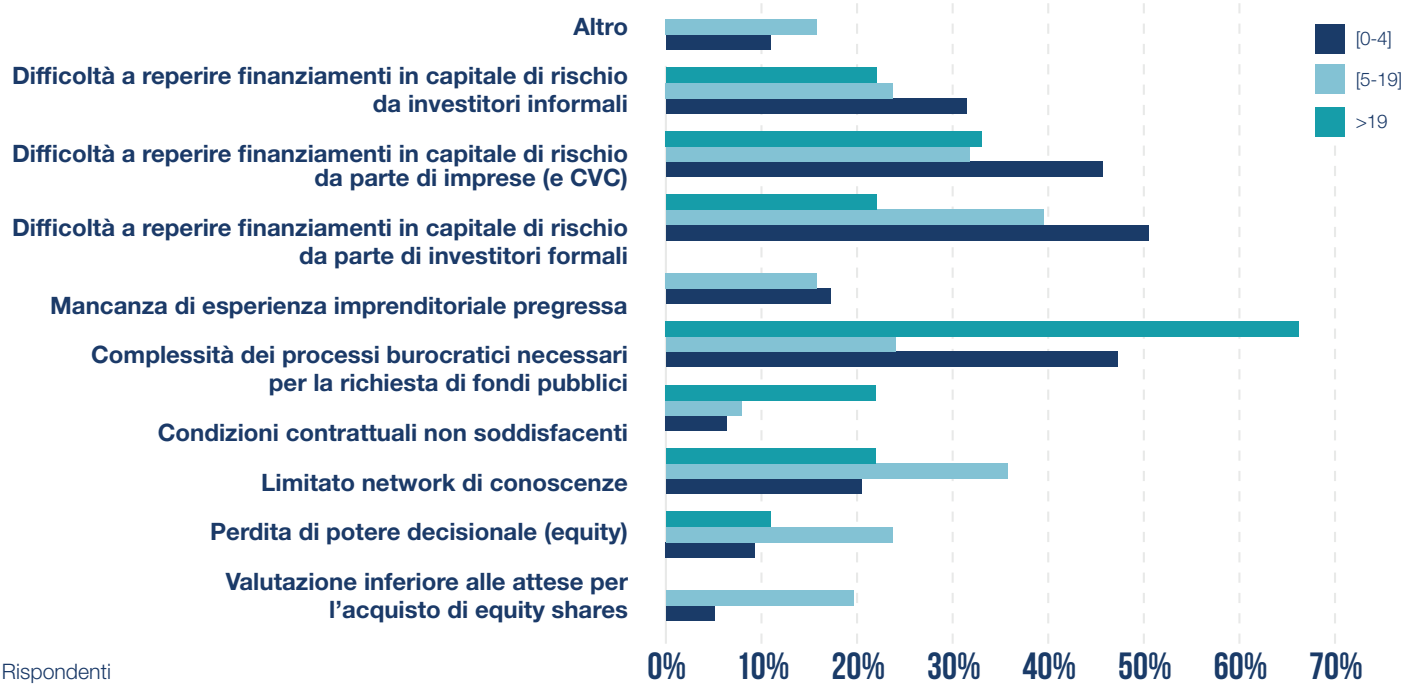
POTREBBE GENTILMENTE INDICARE LA FORMA TRAMITE CUI LA SUA AZIENDA RICEVE FINANZIAMENTI?



48 Rispondenti



SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO STATI I MAGGIORI OSTACOLI VERSO LA RACCOLTA DI FINANZIAMENTI PER LA SUA AZIENDA?



63 Rispondenti

MESSAGGI CHIAVE

- La maggior parte delle startup rispondenti ha **cercato finanziamenti da fonti esterne sotto forma di capitale di rischio.**

- Anche i **prestiti bancari** sono una forma rilevante di finanziamento per società **con 20 o più dipendenti.**

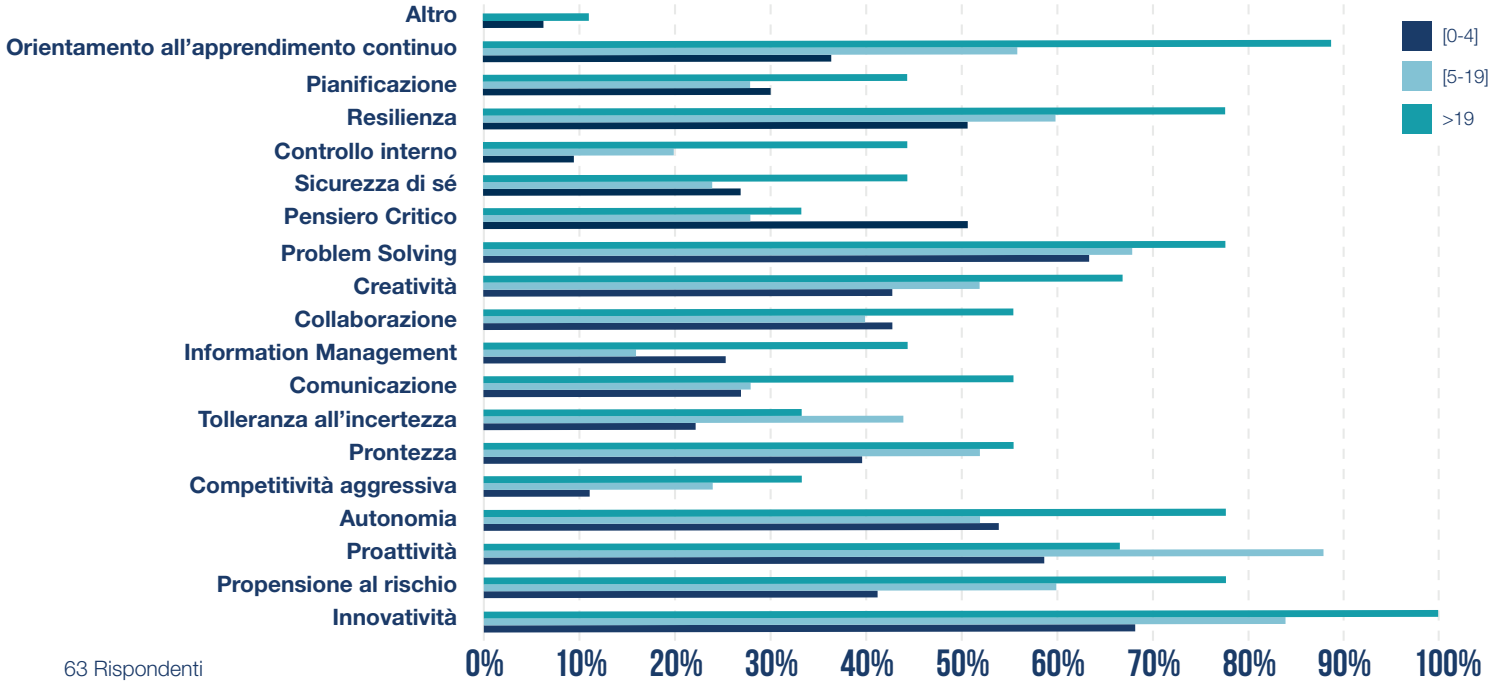
- Gli **investimenti in equity** sono rilevanti per società **con meno di 20 dipendenti.**

- Rimane rilevante anche **l'iniezione di risorse** da parte degli stessi fondatori soprattutto per società con 20 o più dipendenti.

- Analogamente a quanto evidenziato nella Sezione Innovazione, **reperire risorse** - in particolare da attori strutturati quali Fondi VC - viene **percepito come particolarmente complesso**, così come l'accedere a finanziamenti pubblici tramite bandi a causa dell'**eccessiva burocrazia** in gioco **(soprattutto per società con 20 o più dipendenti)**. La difficoltà a reperire finanziamenti in capitale di rischio è invece evidente per **società con meno di 20 dipendenti.**



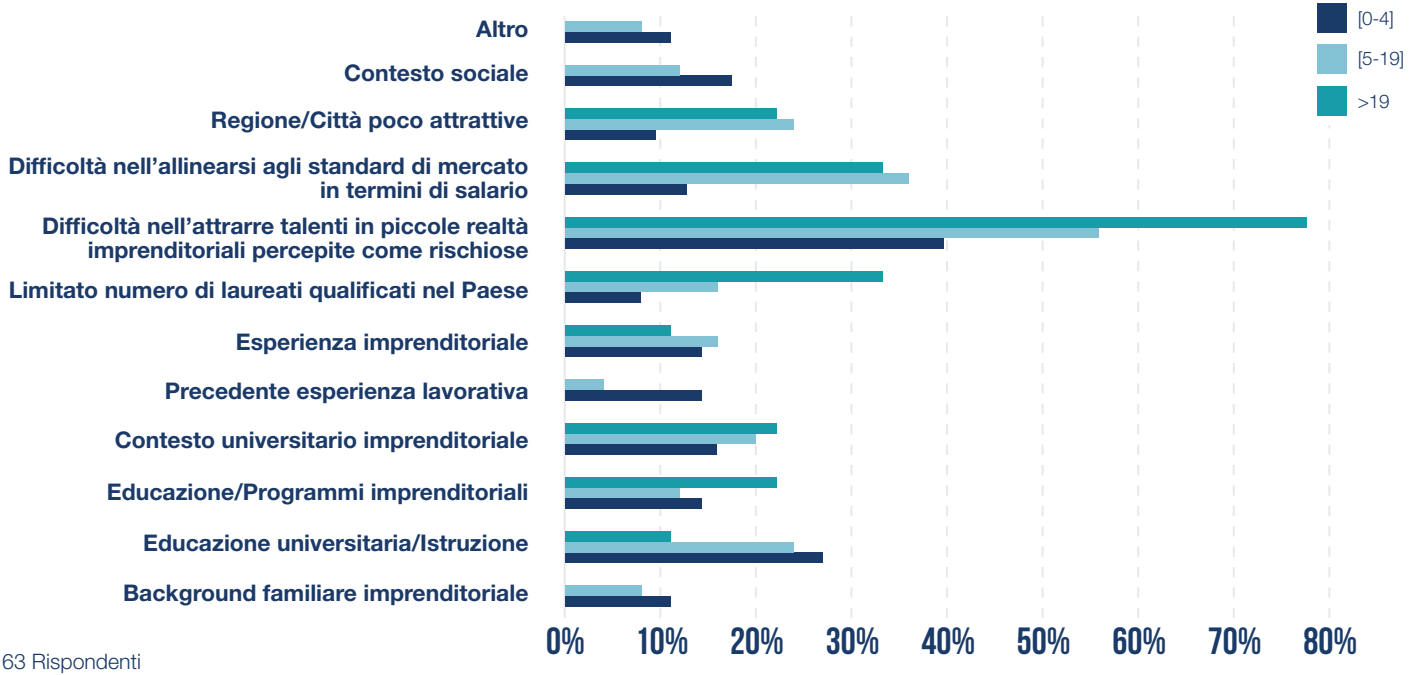
SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO LE COMPETENZE CHE SI SONO RIVELATE CHIAVE PER LA CRESCITA DELLA SUA AZIENDA?



63 Rispondenti

IC InfoCamere
POLITECNICO MILANO 1863 SCHOOL OF MANAGEMENT
osservatori.net digital innovation

QUALI SONO LE MAGGIORI CAUSE NELLA DIFFICOLTÀ DI REPERIRE LE SUDDETTE COMPETENZE?



63 Rispondenti

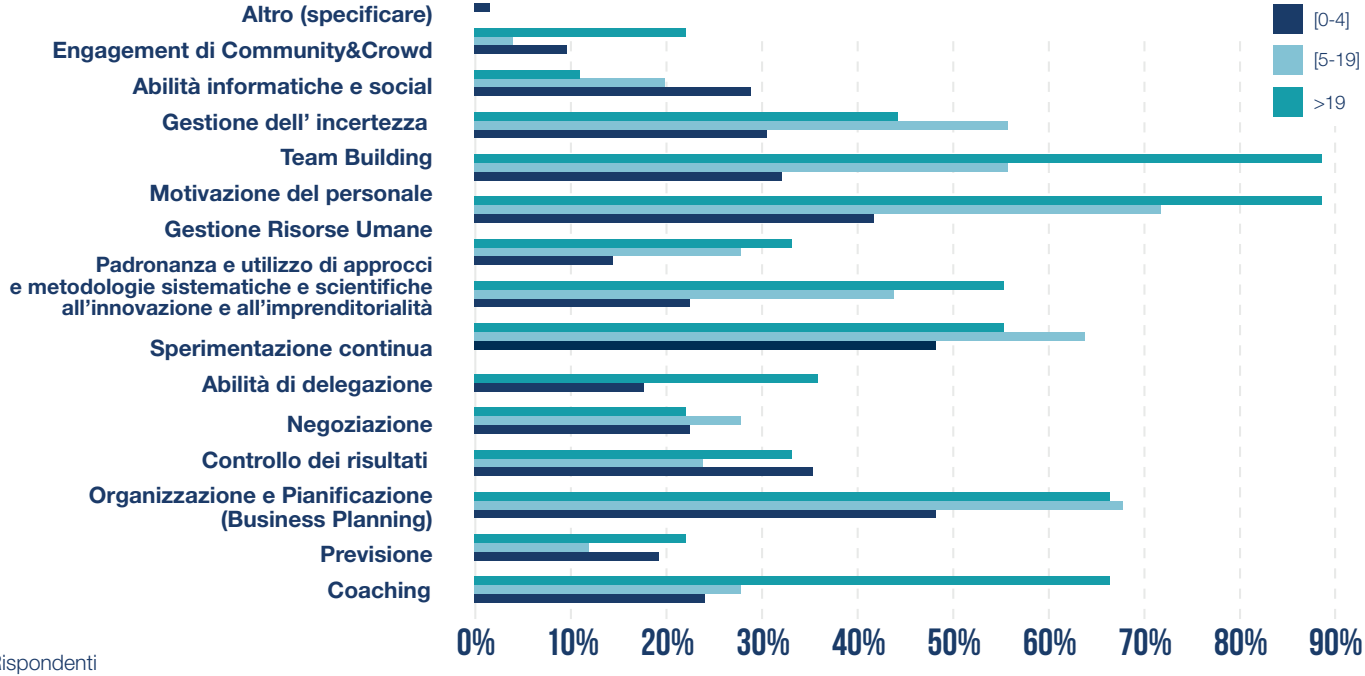


MESSAGGI CHIAVE

Le startup reputano di grande importanza per la crescita della propria realtà l'avere la **predisposizione a sperimentare e creare nuove idee,** così come un **pensiero strutturato di *problem solving*** volto a elaborare e comprendere segnali esterni. Fondamentale per le società con **20 o più dipendenti** avere **orientamento all'apprendimento continuo.**

Tuttavia risulta difficile possedere queste competenze soprattutto per la **poca attività che si ha verso giovani di talento**, che probabilmente percepiscono le realtà imprenditoriali in questione come altamente incerte in termini di stabilità e percorsi di carriera. Per le società comprese tra **5 e 9 dipendenti,** la difficoltà nel reperire le competenze richieste risiede anche nella **difficoltà di allinearsi agli standard di mercato in termini di salario**, mentre per la società con **meno di 5 dipendenti nell'educazione universitaria** (complice anche il limitato numero di risorse).

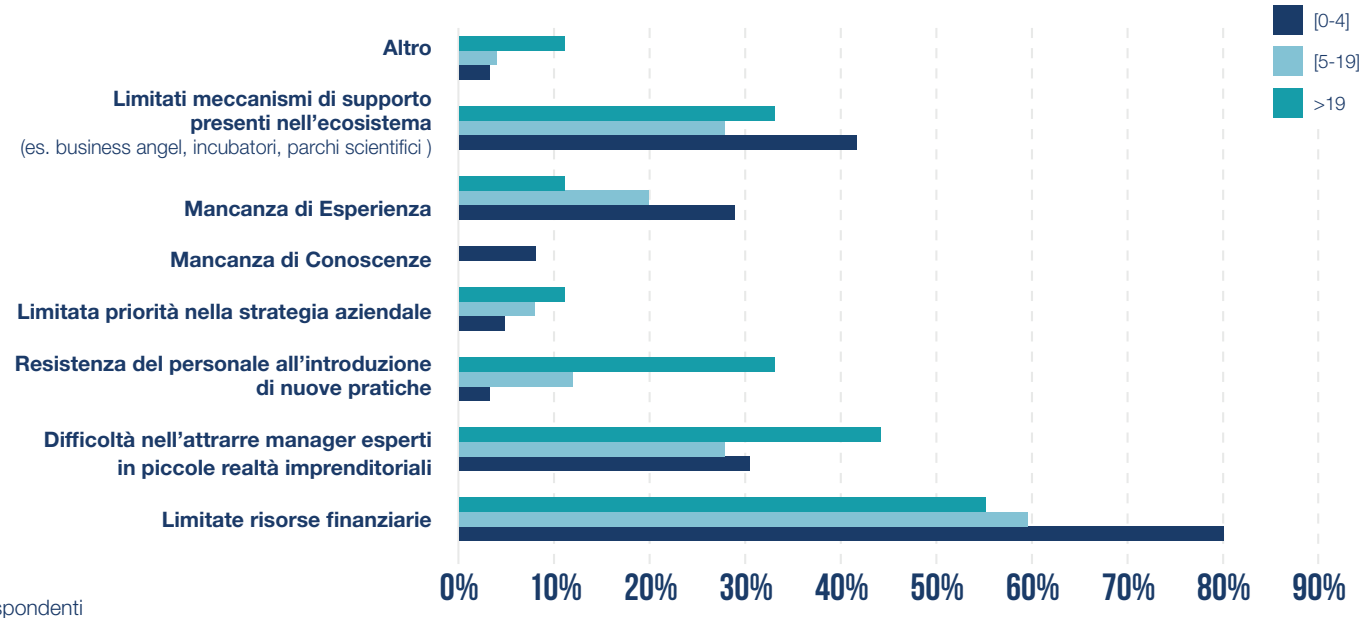
SECONDO LA SUA ESPERIENZA, QUALI SONO LE ATTIVITÀ MANAGERIALI CHE SI SONO RIVELATE FONDAMENTALI PER LA CRESCITA DELLA SUA AZIENDA?



62 Rispondenti



QUALI SONO STATI I MAGGIORI OSTACOLI ALL'ACQUISIZIONE /IMPLEMENTAZIONE DELLE PRECEDENTI ATTIVITÀ MANAGERIALI?



62 Rispondenti

MESSAGGI CHIAVE

Sulla falsariga di quanto evinto da precedenti risposte, **la capacità di sperimentazione è ritenuta di primaria importanza** così come **la motivazione da parte del personale** e **un'organizzazione/ pianificazione efficiente.** Con l'aumentare del numero dei dipendenti assume crescente importanza il tema delle risorse

Per le startup **con 20 o più dipendenti** fondamentale la **motivazione del personale** e il **team building.** Le startup reputano di grande importanza per la crescita della propria realtà l'avere anche la **predisposizione a sperimentare e creare nuove idee** (evidente soprattutto per società con meno di 20 dipendenti).

La **limitata disponibilità di risorse finanziarie** si ripercuote anche nell'acquisizione di queste risorse manageriali così come la **limitata maturità dell'ecosistema nell'assistere le startup** nella parte seguente la prima fase, ma quando inizia a farsi viva la **necessità di consolidarsi e scalare** (evidente soprattutto per startup **con meno di 5 dipendenti).** Per le società con **20 o più dipendenti** è più **difficile attrarre manager esperti in piccole realtà imprenditoriali.**





LE 4 W DEL CORPORATE VENTURING

SINTESI DELLA RICERCA QUALITATIVA DI GELLIFY SUL CORPORATE VENTURING, TRA EUROPA E MEDIO ORIENTE

LINK AL REPORT

GELLIFY



CHI È GELLIFY E COSA FA

GELLIFY, piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere **startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali** con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business.



INTRODUZIONE ALLO STUDIO

“The 4W’s of Corporate Venturing” (“Le 4 W del Corporate Venturing”), è un **nuovo report prodotto da GELLIFY** che evidenzia i risultati di video interviste e questionari qualitativi con **21 esperti di Corporate Venturing, responsabili dell’innovazione e manager** con ruoli equivalenti, di aziende consolidate in I**talia, Svizzera, Spagna ed Emirati Arabi Uniti** che operano su scala europea, medio orientale e globale.

L’obiettivo di questo studio è quello di capire **quanto sia importante l’attività di Corporate Venturing.** Abbiamo avuto l’opportunità di parlare ed intervistare **18 diverse aziende** che hanno come obiettivo quello di innovarsi e innovare.

Per capire perché, come si sviluppa il processo di innovazione, gli attori coinvolti e dove avviene questo fenomeno, abbiamo chiesto ai diretti interessati di rispondere alle seguenti domande riguardo i loro investimenti nelle startup e in altri progetti di venturing:

PERCHÉ? COSA? CHI? DOVE? LE 4W: WHY, WHAT, WHO E WHERE.

PAESI

Italia, Spagna, Svizzera, Emirati Arabi Uniti



100%
Aziende corporate



79%
Aziende con oltre 1000 dipendenti.



SETTORI

industria dei servizi, servizi finanziari, settore energetico, settore manifatturiero e industriale.

AZIENDE CON ESPERIENZA DI PROGETTI DI VENTURING





PERCHÉ FARE CORPORATE VENTURING?
WHY

Possono essere varie le motivazioni per cui un'azienda intraprende un percorso di Corporate Venturing, ma tra tutti i dirigenti intervistati c'è un filo comune.

Il principale motivo è quello di **creare una cultura aziendale volta all'innovazione.** Un altro motivo comune è **la volontà di creare nuovi core business**, che possono portare a migliorare il «bottom line».

MOTIVO PRINCIPALE



LA CREAZIONE DI UNA CULTURA AZIENDALE VOLTA ALL'INNOVAZIONE.

MOTIVO SECONDARIO



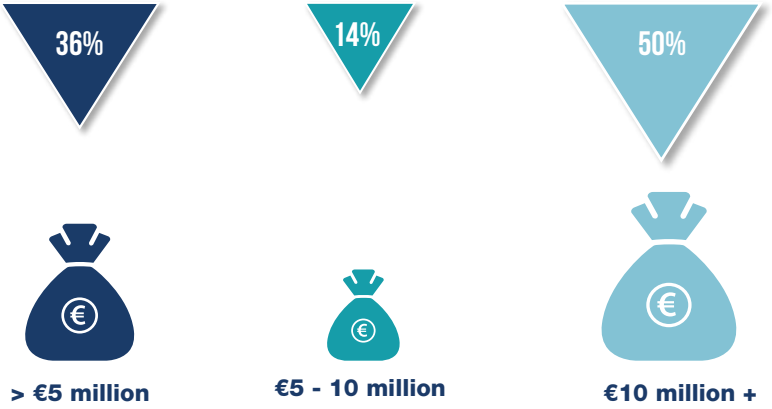
ENTRARE IN NUOVI MERCATI CHE SI DIFFERENZIANO DAL BUSINESS PRINCIPALE DELL'AZIENDA.



CREARE UN MOTORE DI CRESCITA E FAR CONFLUIRE NUOVE RISORSE NEL BUSINESS PRINCIPALE.

QUALE TIPOLOGIA DI CORPORATE VENTURING?
WHAT

CAPITALE CHE VIENE INVESTITO OGNI ANNO NELLE UNITÀ DI VENTURING



Questa domanda non ha una soluzione univoca anzi, ogni azienda con le proprie esigenze, decide se compiere investimenti per il breve, medio o lungo periodo.

Per il 50% delle realtà intervistate la durata media dei progetti con le startup va dai 2 ai 5 anni.

Anche il capitale monetario investito è diverso per ogni azienda.
Siamo riusciti a suddividerli in tre diverse fasce:

- **Il 36%** delle aziende investe **meno di 5 milioni di euro.**
- **Il 14%** invece investe **tra i 5 e i 10 milioni di euro.**
- **Il 50%** investe **più di 10 milioni di euro.**



WHAT
ESEMPI

Che tipologie di startup hanno lanciato le aziende, investendovi direttamente?

GELLIFY ha chiesto alle aziende in una serie di video interviste, in cosa stiano investendo attualmente. Le risposte sono state molto varie: da **soluzioni innovative per migliorare le attuali funzioni aziendali, a progetti che si adattano a condizioni che cambiano rapidamente, fino a "moonshot" che hanno il potenziale per cambiare completamente il modo in cui pensiamo ad interi settori.**

TELECOMUNICAZIONI

Un importante fornitore nell'ambito delle telecomunicazioni ha investito in una soluzione tecnologica add-on che previene i problemi con il WiFi nelle case degli utenti, risolvendo una delle aree di reclamo più comuni.

SICUREZZA

Un'azienda che si occupa di sicurezza utilizza la stessa tecnologia basata sul Wi-Fi in cui ha investito per tracciare la posizione dei lavoratori e dei sistemi di spedizione per migliorare la tracciabilità dei contatti durante la pandemia da Covid-19.

MOBILITA'

Due grandi aziende hanno avviato una partnership in un progetto di innovazione per creare una startup che costruisce "vertiport" per veicoli autonomi per la mobilità aerea.

ASSICURAZIONI

Una multinazionale del settore assicurativo costituisce una nuova società per rivolgersi alle PMI che sono al di fuori del target della della società madre.

COSTRUZIONI

Un'azienda che produce materiali da costruzione ha creato una piattaforma di progetti ad impatto sociale per aiutare le persone diventate povere con progetti di costruzione "fai-da-te".

RISTORAZIONE

Un servizio mensa che ha subito perdite di fatturato durante la pandemia ha stretto una partnership con una startup di consegne online per portare pasti caldi a casa dei lavoratori, invece che nei loro uffici.

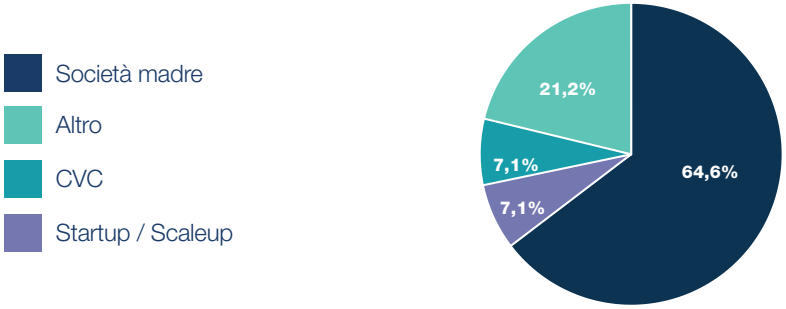
QUALI SONO LE FIGURE CHIAVE DA COINVOLGERE NEL CORPORATE VENTURING? WHO

CHI HA AVALLATO L'AVVIO DI UNA NUOVA UNITÀ DI VENTURING?



CEO | OTHER C-LEVELS | BOARD OF DIRECTORS

DA DOVE PROVENGONO I TEAM DELLE UNITÀ DI VENTURING?



E' molto importante che le figure coinvolte nell'avvio di una nuova unità di venturig siano **l'amministratore delegato e gli altri C-level dell'organizzazione.**

Delle aziende intervistate **il 60%** circa ha risposto che **il team delle venturing unit proviene dalla loro casa madre; il 21% circa da altre fonti; il 7,1% dalla divisione di corporate venture capital stessa e il 7,1% dalla startup/scale-up.**

L'86% degli intervistati ha risposto che l'azienda è disposta a tollerare solo **un livello di rischio medio**, nonostante questi tipi di investimenti generino tendenzialmente ritorni sul lungo periodo (almeno dai 5 ai 7 anni); **un 7% un livello alto e l'altro 7% un livello basso.**

A CURA DI ASSOLOMBARDA E INNOVUP



DOVE SI INTERCETTANO LE MIGLIORI OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO? WHERE

A questa domanda il 50% degli intervistati si è riferito alle call for startup promosse dalle corporate; il 43% alle proposte provenienti dai dipendenti del CVC o della casa madre che emergono dai bisogni interni dell'organizzazione oppure dei propri clienti; il 7% dai venture capital tradizionali.

La strategia di investimento più utilizzata dalle aziende intervistate è stata quella dell'investimento diretto (64,6%), mentre un 7% ha preferito investire tramite un co-investimento e un altro 7% tramite un investimento indiretto.

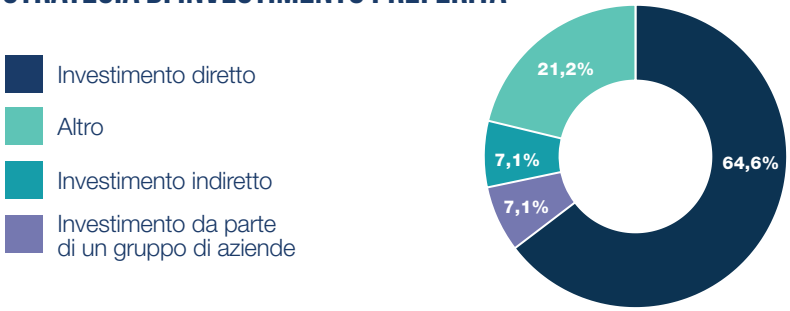
OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO: DOVE TROVARLE

FONDI DI VENTURE CAPITAL TRADIZIONALI

CVC / SEGNALAZIONI DEI DIPENDENTI DELLA SOCIETÀ MADRE

CALL PER STARTUP

STRATEGIA DI INVESTIMENTO PREFERITA



CONCLUSIONI

- Le grandi idee non valgono nulla senza l'execution.
- Il Corporate Venturing fornisce il veicolo GIUSTO per mettere a terra nuove idee di business in modo più efficiente, risparmiando tempo, riducendo i costi e superando le barriere culturali associate alla R&S pura, nonostante anche quest'ultima sia essenziale.
- Non c'è modo di evitarlo, avete bisogno di un'unità di Venturing per portare avanti la vostra azienda e difenderla dalle interruzioni nella nuova economia.

LINK AL REPORT



CONCLUSIONI

“Da questo nostro studio emergono due aspetti fondamentali di cui tutte le aziende dovranno sempre più tener conto.

Intanto, se non vogliono correre il pericolo di perdere rilevanza sui mercati di fronte a nuovi player full digital, dovranno necessariamente innovare, avviando collaborazioni con startup esterne.

Il secondo importante aspetto riguarda la cultura dell’innovazione in azienda e il suo percepito sul mercato in termini di innovazione.

Le iniziative di Corporate Venturing danno grande impulso a entrambe queste leve strategiche e forniscono anche un benchmark sulla velocità e le dinamiche emergenti nei mercati.”



Michele Giordani,
Founder and Managing Partner
GELLIFY



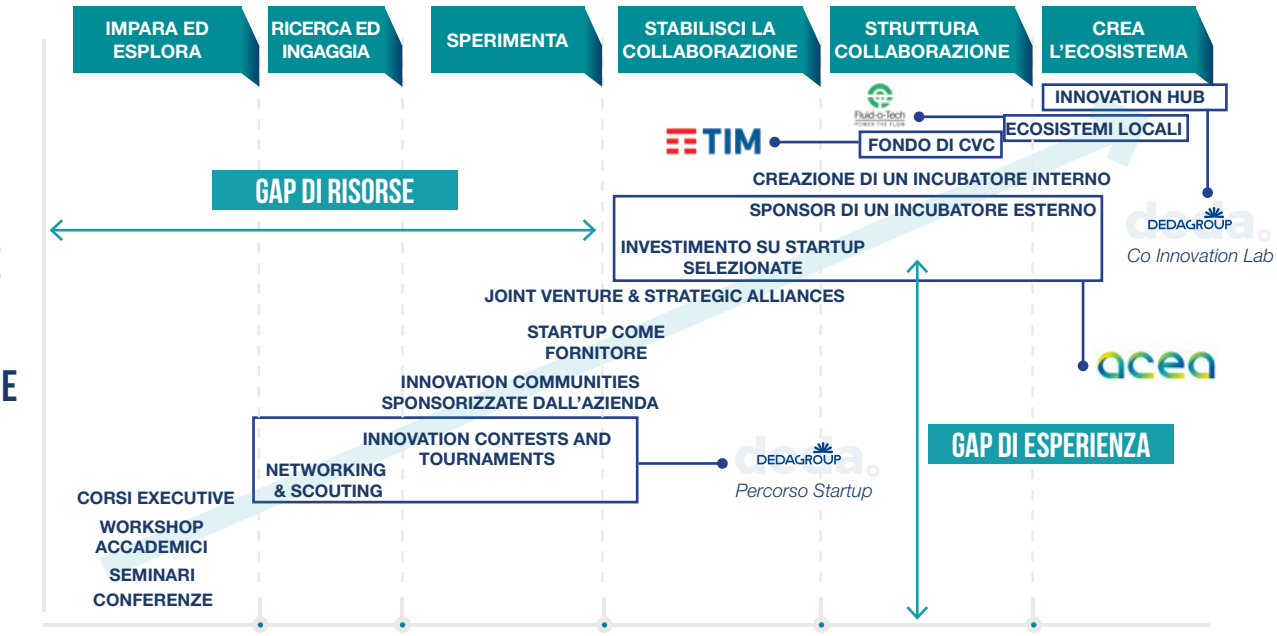


OPEN INNOVATION

ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA



OPEN INNOVATION: EVOLUZIONI E MODELLI



OBIETTIVI

Il modello si prefigge i seguenti obiettivi:

- 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

- 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 complementarietà 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)





CASI DI SUCCESSO

A2A	112	**Masmec**	127
Acea	113	**Novartis**	128
AWS	114	**Partitalia**	129
Citrix	115	**Pfizer**	130
Cosberg	117	**Reale Mutua**	132
Dedagroup	118	**Registry**	133
Enel	119	**Sinergia Consulenze**	135
Fae	121	**Terna**	136
Fontana Group	123	**TIM**	137
Ghepi	124	**UCB**	139
Gruppo Ebano	125	**Vodafone**	141

CONFINDUSTRIA

CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

anciLAB

IL MODELLO DI OPEN INNOVATION DI A2A: INTERCETTARE IDEE, SOLUZIONI E OPPORTUNITÀ ATTRAVERSO UNA LOGICA MULTICANALE

A2A è la Life Company italiana, che si occupa di energia, acqua e ambiente. Nata nel 2008 dall'incontro delle ex aziende municipali di Milano (AEM e AMSA) e di Brescia (ASM), è quotata alla Borsa italiana con oltre 12.000 dipendenti e un fatturato di €6,86B. A2A è leader in Italia nel settore ambientale e secondo operatore per capacità elettrica installata. Gestisce inoltre la vendita e la distribuzione di energia elettrica e gas, il ciclo idrico integrato, il teleriscaldamento, la mobilità elettrica, l'illuminazione pubblica, interventi di efficienza energetica e soluzioni per le Smart Cities

L'idea in breve

Il modello d'innovazione di A2A è aperto a intercettare idee, soluzioni e opportunità attraverso una logica multicanale rivolta sia all'interno dell'azienda che ad un ecosistema esterno fatto da startup, PMI, incubatori/acceleratori, hub di innovazione, università, centri di ricerca e fondi di venture capital.

Per abilitare il modello di open innovation, A2A ha adottato dal 2020 diversi strumenti:

- Open innovation portal. Una piattaforma in grado di gestire end to end lo sviluppo delle attività di innovazione del Gruppo consentendo a tutti gli attori dell'ecosistema, interno ed esterno, di contribuire alla generazione di valore per i territori in cui A2A opera.
- Corporate Venture Capital. Un programma che nasce con l'obiettivo di favorire l'innovazione attraverso investimenti in startup ad alto potenziale.
- Call for ideas. L'iniziativa nata con l'obiettivo di accelerare il processo di emersione di idee attraverso il coinvolgimento dei dipendenti in un'ottica di Corporate Intrapreneurship.
- Start-up kit. Un set di misure full-digital, rivolto a startup e PMI, che prevede l'avvio dei progetti in una sola settimana e oltre che l'erogazione di un anticipo del 50% dell'importo del progetto e tempi di pagamento a 30 gg.

Benefici

Il modello di innovazione, così strutturato, ha permesso all'azienda dal 2020 di incontrare più di 300 startup provenienti da tutto il mondo e avviare, con alcune di queste, più di 20 sperimentazioni sul campo. Attraverso il programma di CVC, inoltre, A2A ha ampliato le proprie capacità esplorative identificando importanti sinergie industriali. Nel corso del 2020 sono state 4 le operazioni chiuse con l'obiettivo di scaricare gli investimenti su progettualità concrete. Un chiaro esempio è dato dall'investimento in Greyparrot, startup UK, che ha sviluppato una soluzione basata sulla computer vision e in grado di identificare automaticamente diversi tipi di rifiuti fornendo anche informazioni sulla loro composizione. Con Greyparrot, A2A ha già concluso una sperimentazione presso uno dei propri impianti di selezione e trattamento della plastica e sta valutando ulteriori applicazioni con l'obiettivo di portare la tecnologia in fase di scale-up.

A2A punta ad un'innovazione inclusiva. Nell'autunno 2020, è stata avviata una challenge interna che ha coinvolto tutti i 12.000 dipendenti e ha generato 540 idee con più di 2.000 commenti e 275 team auto-costituiti. 8 delle idee zproposte hanno superato gli iter di valutazione e verranno nei prossimi mesi sviluppate con un approccio di Venture Building.

IL NUOVO CONCETTO DI INNOVAZIONE IN ACEA: DALL'OPEN INNOVATION ALLA PRAGMATIC OPEN INNOVATION

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. Acea è il primo operatore nazionale nel settore idrico con circa 9 milioni di abitanti serviti nel Lazio, Toscana, Umbria, Molise e Campania ed è tra i principali player italiani nell'energia con circa 7 TWh di elettricità venduta e nelle reti con circa 10 TWh di elettricità distribuita nella città di Roma. Acea è anche uno dei maggiori operatori in Italia nel settore ambiente con circa 2 milioni di tonnellate annue di rifiuti trattati.

L'idea in breve

Nel 2018 Acea ha iniziato un percorso di innovazione istituendo ufficialmente un'unità dedicata. Oggi l'innovazione è una leva strategica trasversale ed è parte integrante del DNA aziendale in Acea.

Il Gruppo ha infatti un forte orientamento verso l'adozione di nuove soluzioni che vengono implementate combinando il know-how aziendale con lo scouting di tecnologie avanzate.

L'innovazione al servizio dei processi aziendali è inoltre uno dei pillar del Piano Industriale 2020-2024 del Gruppo: Acea ha da tempo infatti adottato un modello di gestione dell' innovazione definito "as a service" che parte dall'individuazione dei bisogni interni del Gruppo, passa attraverso lo scouting nell'ecosistema di riferimento e la generazione partecipata di idee, fino ad arrivare a sperimentazioni più avanzate che si traducono poi in nuovi progetti.

Ad oggi l'innovazione in Acea risulta essere un fattore fondamentale per affrontare le sfide attuali: ripartenza, transizione ecologica, digital transformation sono solo alcune tematiche sulle quali il Gruppo sta attualmente lavorando.

L'evoluzione del contesto ha dunque portato Acea anche ad "innovare" il modo di fare Innovazione: si è passati dal concetto di "Open Innovation" a quello di "Pragmatic Open Innovation".

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 gerarchico in azienda.

Il modello di innovazione di Acea ha favorito la diffusione di cultura dell'innovazione e di imprenditorialità all'interno del Gruppo ma anche l'apertura verso l'esterno attraverso partnership e collaborazioni nazionali e internazionali. Questo approccio pragmatico ha permesso di soddisfare gli innovation needs delle aree di business portando Acea ad avviare negli ultimi 3 anni più di 50 sperimentazioni utilizzando tecnologie di frontiera grazie alla collaborazione con startup e PMI d'avanguardia. Alcune di queste sperimentazioni sono attualmente in fase di adoption all'interno del Gruppo. Sono inoltre stati organizzati più di 15 tra eventi, iniziative di formazione e di Idea Generation e sono stati siglati oltre 10 accordi di partnership con aziende e società nazionali ed internazionali. Le persone interne coinvolte in attività di innovazione sono state oltre 700 e a luglio 2021 è stata ufficialmente lanciata la seconda edizione del programma di corporate entrepreneurship "Acea Innovation Garage". Alla diffusione del concetto di Innovazione Aperta si deve anche la nascita dell'Innovation Community: una community interna che periodicamente si riunisce per discutere su tecnologia, progetti e innovazione.

AWS ACTIVATE: IL PROGRAMMA DI AMAZON WEB SERVICES PER SUPPORTARE LA CRESCITA DI STARTUP

Da oltre 15 anni, Amazon Web Services (AWS) è la piattaforma cloud più completa e ampiamente adottata al mondo. AWS offre oltre 200 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 81 Availability Zones (AZ) in 25 regioni geografiche (di cui una in Italia, aperta il 28 aprile 2020), con piani annunciati per altre 21 Availability Zones e altre 7 regioni AWS in Australia, India, Indonesia, Israele, Spagna, Svizzera ed Emirati Arabi.

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 una crescita scalabile del proprio business su cloud AWS attraverso l'accesso ai servizi AWS supportati da crediti promozionali, supporto tecnico 24/7 e 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 e 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 machine learning 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 invece 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 inoltre: Brumbrum, Clickmeter, Cloud4wi, Conio, Prima.it, Spreaker, Doveconviene, Filaindiana, Weschool.

LA PIATTAFORMA DI CITRIX CHE ABILITA MODELLI DI LAVORO FLESSIBILE E UN PERIMETRO DIGITAL SICURO ATTORNO AL WORKPLACE DIGITALE

Citrix da oltre 30 anni promuove un modo migliore di lavorare sviluppando tecnologie per un workspace digitale sicuro e unificato che aiuta le organizzazioni a liberare il potenziale umano delle persone e fornire loro un'esperienza di lavoro coerente ovunque e con ogni strumento. Con Citrix gli utenti vivono un'esperienza di lavoro senza interruzioni e l'IT dispone di una piattaforma unificata per proteggere, gestire e monitorare diverse tecnologie in ambienti cloud complessi. 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, arricchita oggi anche dalle soluzioni Wrike, 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 la migliore piattaforma digitale che permette di collegare persone, organizzazioni e cose, anche di soggetti terzi, è l'obiettivo di Citrix che permette di abilitare modelli di lavoro flessibile ed 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 grazie, ad esempio, allo sviluppo di nuove "microapp" in grado d'integrare e rendere i processi più semplici e fruibili, minimizzando le distrazioni attraverso l'automazione e supportando anche l'abilità di innovare all'interno delle organizzazioni.

Al fine di rendere tale piattaforma più efficace, anche in termini di interscambio culturale fra l'azienda e le startup, è stato definito un team cross-organizzazione che coordina le diverse attività e collaborazioni.

Benefici

Nei contesti di Open Innovation la naturale apertura di Citrix 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 si propone come 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, Citrix – in particolare proprio con le soluzioni Wrike - sviluppa tecnologie che favoriscono la collaborazione, la gestione di gruppi di lavoro e la condivisione eliminando le barriere tecnologiche, funzionali ed organizzative che potrebbero ostacolare miglioramenti e progressi,

abbracciando un ecosistema sempre più ampio e favorendo mobilità ed agilità, questo senza alcun compromesso sulla sicurezza.
Il progetto Open Innovation ha contribuito a sviluppare, all'interno dell'organizzazione, una cultura votata all'innovazione, non solo di prodotto ma anche di processo, creando forti sinergie con startup ma anche altre Corporate, trasformando il rapporto "client/fornitore" in un rapporto di partnership nello sviluppo di un ecosistema focalizzato sul confronto e l'innovazione. Disporre di una piattaforma che permette a qualsiasi tipo di organizzazione di aprirsi in modo sicuro, sfruttando le migliori competenze che il mercato mette a disposizione, può determinare un vantaggio competitivo importante, con dei benefici immediatamente disponibili (soddisfazione delle persone, attrazione di nuovi talenti, impatto positivo sul business, ecc.).

Nei prossimi mesi il progetto continuerà con sempre maggior focalizzazione nel creare una comunità che sia sempre più attiva nello sviluppo di progettualità "mirate" alla soluzione di necessità specifiche.

DAI "PIT STOP" VELOCI E DA REMOTO ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE TRA I PROGETTI IN OPEN INNOVATION DI COSBERG

Leader di settore e PMI Innovativa, dal 1982 Cosberg progetta e costruisce impianti, macchine e moduli per l'automazione dei processi di assemblaggio per una vasta gamma di prodotti, dal settore automotive agli accessori per mobili, all'elettromeccanico. Grazie al continuo investimento in innovazione, ricerca e sviluppo – oltre il 10% del fatturato – l'azienda punta all'impiego di tecnologie avanzate e alla valorizzazione del know-how, trovando completa affermazione sui mercati internazionali.

L'idea in breve

Innovazione come motore della crescita: oggi l'obiettivo di Cosberg è di conferire alle proprie soluzioni il valore distintivo dell'intelligenza industriale, partendo da una base solida di digitalizzazione degli impianti d'assemblaggio. La PMI innovativa presenta una visione con orizzonti e approcci diversi.

Nel breve-medio termine infatti l'imperativo dell'azienda è ridurre i tempi di fermo macchina – i PIT STOP – puntando su flessibilità e riconfigurabilità attraverso prototipazione rapida, settaggio automatico del cambio produzione, produzione a lotto uno, gestione operativa intuitiva, manutenzione e collaudi da remoto. Sono soluzioni che poggiano su un sistema di monitoraggio Industrial Internet of Things (IIOT) già consolidato, sviluppato con una startup. Fondamentali in questa direzione le collaborazioni con il consorzio Intellimech, Politecnico di Milano, Università di Bergamo e CNR-STIIMA.

Nel lungo-termine invece lo sguardo di Cosberg è rivolto più alla ricerca di frontiera su robotica, intelligenza artificiale e sistemi di visione dove Cosberg si è già attivata aderendo e finanziando il laboratorio JOiiNT Lab, promosso da IIT di Genova, Intellimech, Confindustria Bergamo e KM Rosso. I progetti del laboratorio riguarderanno la manipolazione, i Robot-Avatar, il Machine Vision e il design ispirato alla natura.

Benefici

Il lavoro quotidiano in Open Innovation ha favorito lo sviluppo dell'azienda, aggiungendo valore alle soluzioni tecnologiche esistenti e creando le basi per nuovi modelli di business.

La digitalizzazione degli impianti attraverso l'integrazione di un sistema di monitoraggio su base Cloud e tecnologie IIoT ha infatti agevolato – e in alcuni casi consolidato – l'attivazione di processi e servizi da remoto: collaudi, installazioni, ramp-up, controlli di prestazione e anomalie, manutenzioni e ricerca guasti; rendendo inoltre più efficienti cambi produzione e revamping con un conseguente significativo abbattimento dei costi di gestione dell'asset produttivo. La logica del PIT STOP ha reso gli impianti "Ready to Run". L'impatto sul mercato è risultato tangibile, con benefici in termini di fidelizzazione di clienti, presenza di partner chiave in filiere strategiche, differenziazione dei settori, creazione di nuove opportunità in contesti internazionali molto competitivi. Questi risultati consentono a Cosberg di proiettarsi verso la servitizzazione degli impianti, prospettando forme di noleggio particolarmente sfidanti per soluzioni estremamente customizzate. Il prossimo step è l'implementazione di sistemi intelligenti grazie anche al contributo del JOiiNT Lab.

L'OPEN INTEGRATION IN DEDA GROUP

Deda Group, con ricavi consolidati di € 253 M, 2000 collaboratori e oltre 4000 clienti, è oggi 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 30 sedi sul territorio italiano opera anche in Svizzera, Francia, Germania, UK, USA, Messico e Cina.

L'idea in breve

Deda Group persegue un modello di innovazione aperta e collaborativa dal 2012 secondo un approccio di 'Open Integration' a due direttrici. 'Co-Design & Development' – per la definizione di standard e best practices per la apertura e interoperabilità di dati e servizi e per lo sviluppo di piattaforme software di nuova generazione ad investimento congiunto con centri di ricerca (by Design, Co Innovation Lab avviato nel 2016 con la Fondazione Bruno Kessler). 'Co-Business' per la definizione di collaborazioni sul mercato con startup e realtà innovative (by Opportunity agevolati dalla partecipazione a diverse iniziative di ecosistema). Un modello consolidato che vede la Divisione Corporate Technology & Innovation agire da 'Hub' tra le Business Units e Aziende del gruppo e l'ecosistema esterno dell'innovazione, oltre a indirizzare la strategia di innovazione di lungo periodo di gruppo e facilitare l'innovazione tecnologica delle piattaforme software. L'approccio di Open Integration trova applicazione naturale nella struttura a network del gruppo, dove ogni nodo (azienda o business unit) è una 'cellula attiva' di innovazione, si avvale delle azioni della corporate e le applica e sviluppa ulteriormente nel proprio contesto di business, realizzando soluzioni verticali basate sulle piattaforme del 'Co Innovation Lab' e integrando la propria offerta con partner innovativi tra cui anche startup e scale-up. In caso di startup, il target definito richiede tipicamente almeno 2-3 anni di esperienza pregressa. Pertanto, non ci sono state al momento iniziative di accelerazione per realtà early-stage. Questo è coerente con gli orizzonti delle business unit, le quali cercano di implementare soluzioni innovative per il breve periodo.

Benefici

L'innovazione per 'vie esterne' – con integrazione di piattaforme software e competenze tra Deda Group e i partner dell'ecosistema – è un approccio ormai consolidato nel gruppo. Questo tipo di collaborazione sta dando risulti positivi, consente la diffusione di nuovi approcci allo sviluppo del software e favorisce lo sviluppo di una piattaforma middleware oggi base per soluzioni in ambito Finance, Public Services e Fashion, e punto di partenza per progetti finanziati a livello nazionale ed europeo. La linea di Co-Business con realtà innovative prosegue by opportunity, ha registrato negli ultimi anni una maggiore dinamicità e la nascita, anche nelle business units, di iniziative di sviluppo dell'ecosistema dell'innovazione. Sono state avviate promettenti collaborazioni (in forma di partnership commerciali) con startup e scale-up, e rimane sempre costante l'impegno per contribuire allo sviluppo dell'ecosistema globale dell'innovazione e favorire lo sviluppo di nuove collaborazioni.

ENEL OPEN INNOVABILITY

Open Power for a brighter future: we empower sustainable progress. Siamo un'azienda multinazionale che sta cambiando il volto dell'energia e uno dei principali operatori integrati del settore elettrico. Con circa 88 GW di capacità installata, di cui circa 49 GW di rinnovabili, siamo il più grande operatore privato nella produzione di energia pulita da fonti rinnovabili.
Grazie a una rete di oltre 2.2 milioni di chilometri, distribuiamo e forniamo energia a più di 74 milioni di utenti finali, questo fa di noi il più grande operatore di reti privato a livello globale, e siamo orgogliosi di portare questa energia a circa 70 milioni di case e aziende, la più grande base di clienti al mondo. Le persone sono la nostra energia: con circa 67.000 persone, provenienti da più di 30 Paesi, condividiamo i nostri valori di Fiducia, Responsabilità, Innovazione e Proattività. La diversità e l'inclusione giocano un ruolo fondamentale per noi, tanto da essere riconosciuti in tutti e tre gli indici e classifiche più prestigiose (a livello internazionale) per inclusione della diversità: Refinitive Diversity Inclusion Index, Bloomberg Gender Equality Index e Equileap Gender Equality Global Report & Ranking.
Il nostro impegno continuo nel promuovere l'innovazione e l'aver messo la sostenibilità al centro del nostro modello di business ci ha permesso di posizionarci tra le 50 aziende al mondo più sostenibili secondo il SEAL Business Sustainability Awards e di diventare membri del United Nations Global Compact per dare il nostro contributo concreto in quattro degli obiettivi posti dalle Nazioni Unite, Sustainable Development Goals (SDGs).

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 scalate 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.

FAE HUB: L'OPEN INNOVATION AD ECOSISTEMA DI FAE TECHNOLOGY

FAE Technology è una società che opera principalmente nel settore dell'elettronica embedded, offrendo attraverso i propri asset servizi a valore aggiunto per vari settori di mercato B2B. Fondata nel 1991, oggi conta circa 95 dipendenti con fatturato nell'2020 di 14,5 milioni di euro, con un aumento del 22,5% sul 2019.
L'attività Electronics Engineering and Manufacturing Services (EEMS), primo business e tutt'ora segmento core della società, permette un diretto presidio della tecnologia elettronica, attraverso la quale FAE Technology sviluppa diverse attività a valore aggiunto tra le quali ricerca applicata, consulenza, formazione e promozione dello sviluppo digitale.

L'idea in breve

Per FAE Technology l'Open Innovation (OI) risponde al bisogno comune al mondo della tecnologia elettronica, ovvero alla necessità di individuare e sviluppare soluzioni che permettano l'abilitazione della tecnologia elettronica in qualsiasi settore, da quelli tradizionali ai più innovativi.
L'approccio di OI trova riscontro nella creazione del FAE Technology HUB all'interno dell'Innovation District Kilometro Rosso: la casa dell'innovazione di FAE Technology. Disteso su trecento metri quadrati, in questo spazio si trovano competenze, asset e network in grado di abilitare la tecnologia elettronica, oltre al continuo svolgimento di attività di scouting tecnologico e design collaborativo con i player della catena del valore dell'elettronica per lo sviluppo di Proof of Concept dedicati all'Internet of Things e alla Trasformazione Digitale.
I processi di OI vengono gestiti direttamente dal team di engineering al FAE Technology HUB in modo strategico, con la finalità dell'ottenimento del risultato finale e del soddisfacimento del bisogno attraverso la ricerca di competenze/asset da parte dei propri partner.
Il processo di OI include azioni inbound finalizzate nel portare all'interno dell'azienda competenze e asset in grado di garantire la realizzazione di tali processi. FAE Technology HUB è uno spazio multifunzionale nel quale FAE Technology ha coinvolto alcuni partner della catena del valore di progetti IoT: mai come in questo momento storico, il concetto di ecosistema di competenze riveste un ruolo fondamentale per implementare un progetto tecnologico di successo. Dalla fase di ideazione (attraverso approcci di Design Thinking) fino ad applicazioni Cloud e Mobile con un approccio integrato di Cybersecurity, la filiera «Sensor to Cloud» trova spazio all'interno di FAE Technology HUB con una serie di partner qualificati.
FAE Technology HUB nasce a gennaio 2020 e il tempo di definizione concept dello spazio finalizzazione è durato circa un anno
Il CEO di FAE Technology è coinvolto in prima persona affiancato dall'Innovation Manager e dal responsabile della parte di sviluppo.

Benefici

Il bilancio del primo anno e mezzo è positivo, nonostante la pandemia abbia giocoforza rallentato lo sviluppo di attività destinate ad aumentare la spinta di contaminazione in loco tra le aziende coinvolte.
Un esempio al quale poter far riferimento è il progetto SNIPE, un progetto nel quale confluiscono contemporaneamente diversi fattori di

competitività per il nostro sistema. La sinergia tra imprese del territorio – FAE Technology, Kilometro Rosso, Fonderie Arizzi con il supporto di SORINTek che mettono le loro competenze al servizio di altre imprese del territorio al fine di generare valore attraverso l'implementazione di tecnologia innovativa (e quindi utile) in un settore su cui si fonda parte dell'intero manifatturiero nazionale. L'obiettivo del progetto è relativo alla digitalizzazione dei processi di fonderia.
I vantaggi delle attività di OI nascono grazie all'attività di Research & Innovation poichè consentono la sperimentazione di PoC con l'utilizzo di tecnologiche all'avanguardia. FAE Technology collabora con Imprese, Centri di Ricerca, Istituzioni e Università nella realizzazione di progetti di abilitazione della tecnologia elettronica embedded in favore di processi di trasformazione digitale destinati a prodotti e servizi, in particolare per settori non tradizionali.

Le ulteriori iniziative pianificate nel breve termine sono:

- Sviluppo di attività digitali

MY Fast PCBA: primo e-commerce in Italia, e tra i pochi al mondo dedicato, alla realizzazione di prototipi di schede elettroniche assemblate. Il digitale come strumento che ridefinisce i processi, lì disintermedia in favore della riduzione del time to market e per l'accelerazione del business. Il servizio è attivo e sta portando avendo riscontri positivi, fase di sviluppo di nuove funzionalità della piattaforma, per garantire una customer experience ancor più a misura di ingegnere elettronico

- Education

Tutti i progetti in ambito education nascono con la finalità di stringere un rapporto sinergico con gli istituti superiori del territorio ad indirizzo elettronico, ridurre il mistmatch tra domanda e offerta, formare figure professionali prettamente tecniche secondo le necessità aziendali per accelerare l'inserimento nel mondo del lavoro.

Tra i progetti principali troviamo:

- FAE Technology School Program e Mini ACADEMY realizzati con gli istituti superiori ad indirizzo elettronico di Bergamo e Provincia per l'inserimento in azienda di profili tecnici junior.
- FAE Technology Experis Academy rivolta a studenti neolaureati per la formazione di una figura chiave nel mondo dell'elettronica: Smart Embedded Developer.

Collaborazione con ITS Lombardia Meccatronica.

FONTANA GROUP: RESILIENZA ATTRAVERSO L'OPEN INNOVATION

Fontana group
WHERE IDEAS TAKE SHAPE.

Fontana Group È un'azienda di proprietà familiare, con 150 milioni di euro di fatturato, oltre 1000 dipendenti nei 10 plant distribuiti tra Italia, Turchia e Romania. È leader mondiale nella fabbricazione di stampi e carrozzerie per il segmento luxury & sports cars, contesto di costante ricerca e innovazione. Fondata nel 1956, è un'eccellenza italiana, vincitrice dell'ultima edizione del Premio Nazionale per l'Innovazione "Premio dei Premi", nonché considerata uno strategic partner dai suoi clienti, tra i quali Ferrari, Rolls Royce, Lamborghini, Maserati, Aston Martin.

L'idea in breve

L'Open Innovation (OI) per Fontana Group è la risposta al bisogno di sostenibilità e resilienza. Occorre innovare costantemente e contaminarsi di conoscenza all'interno dell'ecosistema dell'innovazione che comprende tra gli altri il Politecnico di Bari, quello di Milano e di Torino, così come il CNR e importanti partner tecnologici nazionali e internazionali. Nel modello organizzativo è presente un Innovability & Change Vice President (VP) che lavora in simbiosi con la Business Development VP e R&D Manager al fine di declinare l'innovazione in tutte le aree aziendali adottando modelli di innovazione sia market pull che technology push. L'approccio adottato consente la continua implementazione di innovazioni tecnologiche, tra le quali il Fontana BlowTM, una nuova tecnologia di stampaggio basata sul gas forming di lamiere di alluminio e altre leghe leggere. Oltre alle innovazioni tecnologiche, sono nate anche importanti diversificazioni come il brand altreforme nel settore dell'interior design di lusso e Fontana SKY per l'aerospace. Fontana Group è molto attenta anche al mondo startup esterno e ha sviluppato internamente un acceleratore di cui fa già parte una startup di recente selezionata dall'incubatore Plug & Play Logistics. Infine Fontana Group ha appena lanciato la prima Call for Ideas interna, per promuovere e stimolare la cultura dell'innovazione, diffusa su tutta la popolazione aziendale con l'obiettivo di far emergere nuove opportunità.

Benefici

L'implementazione del Fontana BlowTM ha ampliato l'offerta della tipologie di componenti in alluminio realizzabili, soddisfacendo la richiesta del cliente di forme sempre più complesse e con più prestanti requisiti di leggerezza. Negli ultimi tre anni i componenti realizzati con il Fontana BlowTM sono aumentati del 171%.

L'incredibile aumento di competitività generato dall'innovazione insieme ad un non meno importante riconoscimento dagli stessi clienti in termini di fiducia e capacità, ha fidelizzato i clienti già esistenti portandone all'acquisizione di nuovi 3 negli ultimi due anni.

L'implementazione sistematica dell'OI ha portato al deposito di 2 brevetti con l'aumento del fatturato derivante dagli stessi fino al 12%, così come alla pubblicazione di lavori tecnico-scientifici e la partecipazione come speakers a conferenze internazionali.

Il risultato di questo mindset è il conseguimento di un costante vantaggio competitivo verso i concorrenti e del miglioramento dei piani strategici industriali al fine di cogliere i cambiamenti e le opportunità del mercato, come testimoniato dell'accelerazione di una startup in ambito mobilità sostenibile e la futura partecipazione in progetti di economia circolare.

GHEPI: DALLA ROBOTICA COLLABORATIVA AL DESIGN THINKING PER IMPLEMENTARE UNA TECNOLOGIA INNOVATIVA

Ghepi, fondata nel 1972, impiega circa 50 persone e opera nello sviluppo di progetti per lo stampaggio ad iniezione di materie plastiche per molteplici settori applicativi. E' specializzata nel Metal Replacement con polimeri ad alte prestazioni e si propone per l'innovazione di prodotto finalizzata all'economia circolare con l'impiego di biopolimeri, polimeri espansi e riciclati per la riduzione della carbon footprint. Ghepi è accreditata come Laboratorio di Ricerca&Sviluppo della Rete Alta Tecnologia Emilia-Romagna.

L'idea in breve

In Ghepi, l'Open Innovation non intende semplicemente rispondere ad esigenze specifiche ma è il modo di essere dell'azienda. Ghepi non presenta ancora una strategia strutturata di Open Innovation che viene invece praticata in relazione a specifici progetti aziendali o cogliendo le opportunità che si presentano dall'esterno.

Nel primo caso, l'azienda, ha lanciato ad esempio un Progetto di Design Thinking per identificare nuovi clienti/mercati per l'implementazione di una tecnologia innovativa di stampaggio dei polimeri espansi. L'attività, della durata di 12 mesi e in fase di completamento, è stata sviluppata con il supporto di professionisti esterni e con un team di lavoro formato da personale di Ghepi insieme ai partner di sviluppo del materiale e della tecnologia, una multinazionale giapponese ed una società tedesca. Nel secondo caso, invece, Ghepi è stata coinvolta come end-user in un Progetto Europeo di Ricerca con circa 20 Partner (Imprese, Università, Laboratori di R&S, DIH) per la realizzazione di una piattaforma che renda l'Intelligenza Artificiale fruibile dalle PMI manifatturiere. Per Ghepi inoltre è stata identificata un'applicazione di Robotica Collaborativa a supporto dello stampaggio ad iniezione e delle lavorazioni complementari. Il progetto è della durata prevista di 36 mesi ed è ancora in corso.

Il processo di Open Innovation in Ghepi è diretto dalla Direzione aziendale con la collaborazione delle funzioni coinvolte nei Progetti.

Benefici

Il progetto di Design Thinking ha permesso a Ghepi di proporre una tecnologia innovativa che consente di ottenere migliori prestazioni, alleggerimento e riduzione della carbon footprint dei Prodotti. Il progetto ha permesso inoltre di potenziare la relazione con i Clienti attuali di Ghepi e di creare opportunità per nuovi Clienti/Segmenti di mercato generando nuovi flussi di ricavo. Il progetto ha inoltre dato l'opportunità di formalizzare una partnership tecnologica che si sta ampliando a nuovi business. Il Progetto Europeo di Ricerca consentirà a Ghepi di acquisire competenze avanzate in alcune tecnologie di Industria 4.0 utili all'impiego dei cobot nelle attività produttive con una serie di vantaggi significativi: aumento di efficienza e stabilità dei processi produttivi, livelli costanti di qualità dei prodotti, maggior grado di sicurezza degli Operatori di Produzione e riduzione dei costi di produzione. Per una Piccola Impresa, la gestione di un Progetto di Open Innovation è abbastanza impegnativa in quanto non si ha, di norma, Personale dedicato con alcune conseguenti difficoltà organizzative compensate però dal volano positivo che si genera tramite la collaborazione con soggetti esterni in termini di know how, risultati, esperienze e motivazione delle Persone. L'azienda sta ora valutando la collaborazione con l'Università di Modena e Reggio Emilia per un Progetto Europeo sul Digital Twin con applicazioni di Realtà Aumentata ai processi di set-up produttivo. Ghepi crede che le attività di Open Innovation, soprattutto per le PMI, siano opportunità straordinarie di crescita ed evoluzione.

IL SISTEMA A VALORE DI EBANO: 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, diventa operativa e oggi è attiva in settori complementari tra loro: dall'editoria al digital marketing, dall'e-commerce alla formazione a distanza (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 e innovazione dell'offerta portata sul mercato dalle singole aziende – ciascuna nel suo settore di competenza - e in sinergia tra di loro.
Il Gruppo è costituito da 9 società e sviluppa ricavi per oltre €18M con più di 250 dipendenti e collaboratori.

L'idea in breve

L'approccio strategico e culturale che ha ispirato Ebano in questi anni, e che è confermato per il futuro, prevede un mix fra le risorse e i talenti interni all'azienda e le idee, le soluzioni e le competenze tecnologiche che arrivano da soggetti esterni, per creare più valore e competere al meglio sul mercato. Da qui parte la strategia di acquisizione e inclusione operativa di start-up e lo sviluppo di progetti creativi realizzati con il supporto di partner esterni, realtà di eccellenza in ambito tecnologico, multimediale e di content curation.
L'OI rappresenta quindi l'opportunità per Ebano di applicare nuove soluzioni per migliorare ulteriormente la qualità dei propri prodotti e per esplorare nuovi ambiti progettuali. In particolare, nell'ambito tecnologico, il confronto con giovani realtà ha permesso di intraprendere con maggior velocità ed efficacia soluzioni tecnologiche innovative.
In tutte le strutture aziendali, marketing, commerciale, IT e Direzione Generale, vige il principio per cui il paradigma della Open Innovation è alla base del successo di ogni progetto e la sua implementazione è ormai un elemento consolidato nei processi aziendali.
In particolare, nelle collaborazioni con startup, l'obiettivo è quello di formare un percorso condiviso che possa creare importanti sinergie industriali con il Gruppo, fornendo allo stesso tempo le risorse (e.g. network, risorse finanziarie, capacità manageriali) che permettano alle realtà innovative di crescere in modo strutturato insieme al Gruppo.

Benefici

Ebano, dopo la prima operazione di M&A avvenuta nel 2013 con l'acquisizione dell'attuale CEF Publishing, si è avvicinata al mondo delle start-up innovative acquistando quote in società, in una logica di "sistema a valore" e puntando sempre all'innovazione. Dalle prime esperienze negli anni 2014-2015 è maturata la decisione di dover strutturare un "modello di riferimento" entro cui inserire e gestire le società e le relative risorse, al fine di utilizzare al meglio l'OI.
Per questa ragione, nel 2016 ha costituito una subholding dedicata, denominata Accademia del Cimento che, dotata dei mezzi finanziari e di un modello organizzativo, ha iniziato a mettere a sistema tutte le specifiche competenze, partendo dal core business della Formazione FAD fino alla generazione di un nuovo modello di approccio commerciale e di ricavi basato sulla creazione e gestione di "community". La prima realtà si è concretizzata con quella nel settore "PET" che, con oltre 750.000 utenti profilati, rappresenta un canale d'interesse per le aziende di questo settore. Questa realtà coordinata dalla Direzione Generale registra dopo circa 5 anni un risultato di 6 società integrate e valorizzate, di cui una costituita con risorse "R&D" a supporto del business. Nel 2019, per il lancio della nuova linea di business della

“Formazione Innovativa B2B”, è stata costituita e attivata una unità dedicata, la cui ulteriore crescita è prevista avvenga proprio con il ricorso a iniziative “OI”.
La subholding dedicata - Accademia del Cimento - ha registrato nel periodo 2017 - 2020 un aggregato di ricavi in crescita da 0,7Mio a 3,1Mio e un EBT in zona positiva a +€150k.
L’esperienza di questi anni ha permesso di comprendere la diversità di queste realtà, o per meglio dire di queste persone, che, per cultura, esperienze e obiettivi, hanno richiesto un approccio articolato, inclusivo e la condivisione di un modello di “governance” integrato, per favorire la contaminazione culturale e il buon esito dei progetti industriali. Infatti, per fare in modo che le iniziative generino valore, è necessario che ci sia un totale allineamento tra il Gruppo e le realtà innovative, in termini sia di percorso che di obiettivi. Le iniziative di Open Innovation rappresentano una leva industriale di grandissimo valore, ma al tempo stesso sono molto complesse da gestire per la natura degli attori coinvolti. Solo con una grande attenzione e dedizione è possibile superare le barriere culturali e disegnare un percorso di valore condiviso.

SISTEMA INTEGRATO PER LA NAVIGAZIONE CHIRURGICA IN AMBITO ORTOPEDICO

MASMEC

Masmec S.p.A., nata nel 1988, progetta e realizza sistemi meccatronici per l'automotive e per il biomedicale. Nell'ultimo triennio ha generato un fatturato medio di 30 milioni di euro e attualmente conta 260 persone, di cui oltre il 50% laureate. Svolge attività di R&D con progetti che coinvolgono le principali università italiane ed estere, grazie al suo team di 30 ricercatori.
Per il biomedicale progetta e produce navigatori per la chirurgia mininvasiva e workstation per la diagnostica biomolecolare.

L'idea in breve

La necessità di innovare e/o creare nuovi prodotti tecnologicamente avanzati porta Masmec a stabilire collaborazioni di alto profilo sia in situazioni outbound, dove i prodotti esterni richiedono gli apporti tecnologici di Masmec per diventare più competitivi, sia inbound, dove il prodotto di Masmec viene a completarsi con i contributi specialistici di università o partner industriali.
Nel caso dello studio del sistema integrato per la navigazione nell'ambito della chirurgia ortopedica, la collaborazione fra Masmec e un'azienda specializzata nella produzione e distribuzione di dispositivi medicali nel campo dell'ortopedia ha dato vita a un nuovo prodotto e a una nuova metodologia clinica. Per raggiungere questo obiettivo, le strutture interne di R&D e progettazione Masmec sono state coinvolte in modo strutturato e sistematico.
I piani e le reti di relazioni orientati all'innovazione vengono alimentati grazie a progetti di ricerca, commesse e collaborazioni tecnico-scientifiche e vedono l'intervento fondamentale delle università, nonché dei distretti tecnologici (MEDISDIH, H-BIO Puglia) e dei centri di competenza (Meditech, Artes 4.0) di cui Masmec fa parte.

Benefici

Il nuovo prodotto sviluppato nel percorso di Open Innovation (OI) è caratterizzato da un time to market ridotto e da un potenziamento della capacità di penetrazione del mercato. Questi vantaggi derivano dalla combinazione della parte di navigazione chirurgica, campo di specializzazione di Masmec, con le conoscenze dei dispositivi impiantabili e con la rete commerciale consolidata del partner esterno.
L'attività coinvolge i reparti di R&D e produttivi di Masmec, l'area commerciale del partner esterno e, inoltre, figure altamente specialistiche preposte alla sperimentazione clinica.
In Masmec sono in atto anche altre esperienze di OI. Per esempio, nel settore della diagnostica biomolecolare, i prodotti di un partner esterno traggono vantaggio dalla tecnologia robotica che Masmec possiede per migliorare sensibilmente la diagnostica di patologie importanti (malattie oncologiche e virali). Il progetto operativo prevede di essere concluso nel 2022 e l'ingresso nel mercato nel 2023.

NOVARTIS ITALIA: RE-IMMAGINIAMO INSIEME LA MEDICINA

Con circa 2.330 collaboratori e 1.6 milioni di fatturato in Italia, Novartis è uno dei maggiori player nell'area della Salute, e si colloca ai vertici del mercato nazionale in quello dei farmaci innovativi. Con oltre 66 milioni di investimenti nel 2020 è tra le aziende più impegnate sul fronte dell'innovazione ed offre un contributo importante alla R&D del Gruppo con le sue attività nella ricerca clinica. La mission di Novartis è quella di re-immaginare la medicina per migliorare e prolungare la vita delle persone basandosi sulla tecnologia e sull'innovazione scientifica.

L'idea in breve

In Italia Novartis è da tempo impegnata in diverse iniziative e programmi di ampio respiro, con più partner istituzionali e privati, con l'obiettivo di stimolare nel Paese la capacità di innovazione nel settore biomedico, alimentando l'ecosistema in cui operano e facendo leva soprattutto sulle grandi potenzialità del digitale. Tra queste una delle iniziative di maggior rilievo e più importanti è certamente BioUpper. Nata nel 2015, BioUpper è la prima piattaforma italiana dedicata alle Scienze della Vita a sostegno di startup e nuovi progetti imprenditoriali, promossa da Novartis e Fondazione Cariplo con la partecipazione di IBM e la collaborazione di Cariplo Factory. BioUpper ha raccolto - nei suoi 5 anni di attività - oltre 550 nuove progettualità e supportato un totale di 40 startup, attraverso percorsi di empowerment, accelerazione e accompagnamento al mercato, con l'obiettivo di stimolare l'innovazione del settore in Italia, in una logica di Open Innovation.

Benefici

BioUpper consente di ridurre il time to market e rendere le startup in breve tempo operative, le quali nelle quattro edizioni precedenti hanno raccolto oltre 12.8 milioni di euro in finanziamenti sul mercato. A gennaio 2021, durante il Virtual Investor Day della quarta edizione, le nove startup selezionate hanno avuto l'opportunità di incontrare venti diversi investitori. Ad oggi sono sei le startup che lavorano in modo continuativo con Novartis. In Italia l'azienda punta a sviluppare un network che alimenti la collaborazione tra enti diversi per stimolare lo sviluppo di soluzioni che supportino la missione del Gruppo di re-immaginare la medicina, combinando la nostra profonda esperienza scientifica e conoscenza del settore, con chi intorno a noi può fornirci quella tecnologica. In ottica di ampliamento del perimetro dell'Open Innovation, Novartis sta anche attivando altri programmi come BIOME: ampio e ambizioso programma di sostegno all'Open Innovation che coinvolge tutto il Gruppo Novartis a livello global. L'iniziativa prevede il lancio in diversi paesi di quelli che vengono definiti Biome Innovation Hubs.

SEMPLIFICHIAMO TECNOLOGIA, MIGLIORANDO I PROCESSI E LA VITA DELLE PERSONE, ATTRAVERSO L'INNOVAZIONE

Partitalia

Partitalia srl è un'azienda italiana con venti dipendenti che opera nel settore ICT dal 2001, producendo e commercializzando smart card, tag, lettori RFID e soluzioni IoT. Con l'obiettivo di migliorare tecnologicamente i processi e la qualità del lavoro delle persone, investe in Ricerca&Sviluppoe nell'innovazione di prodotti e servizi. Partitalia srl si rivolge alle più importanti imprese italiane B2B, a system integrator e alla Pubblica Amministrazione, e registra più più di 4.000 clienti in Europa e nel mondo.

L'idea in breve

- Dal 2009, Partitalia intraprende strategie di Open Innovation su processi e prodotti
- 2013 l'azienda lancia sul mercato "Discovery Mobile", il primo bracciale RFID che traccia la raccolta rifiuti porta a porta.
- 2017, inizia a collaborare con centri italiani di eccellenza nelle Tecnologie: la Scuola Superiore Sant'Anna, l'Università di Pisa e il Politecnico di Milano. Nello stabilimento di produzione di Partitalia, si introduce la prima macchina di personalizzazione connessa
- 2018 progetta un guanto RFID sensorizzato per gli operatori e sviluppa il progetto dell'"Operatore sensorizzato del futuro".
- 2019 aderisce al "Progetto Monitor", finanziato dal MISE, sviluppando soluzioni innovative per il Retail: lettori RFID indossabili e robot con tecnologia RFID in 3D.Nello stabilimento vengono implementati Robot per la codifica di tag e magazzini automatizzati sempre connessi al Mes aziendale .
- 2020 Lancio sul mercato del MYC portale per gestire più velocemente gli ordini clienti
- Nel biennio 2020-21 Partitalia lavora al progetto "SI04" Union Camere Lombardia, sull'innovazione IoT per la Telemedicina, sviluppando il wearable device medicale "Vita".

Tutta l'azienda è coinvolta nei processi di innovazione. Le collaborazioni con i centri di ricerca sono ancora in corso e si prevede di completare una prima fase di Ricerca & Sviluppo nel 2022.

Benefici

Il percorso di Open Innovation di Partitalia ha portato ad una serie di cambiamenti significativi in azienda. L'investimento del 12% medio del fatturato annuo in Ricerca & Sviluppo e in fondi aziendali, insieme alla collaborazione con Atenei e Poli di Ricerca riconosciuti a livello internazionale, hanno consentito a Partitalia di acquisire competenze uniche, lavorando sulla convergenza della tecnologia RFID con Robotica, IoT, Blockchain, Intelligenza Artificiale ed Elettronica indossabile. Ciò ha permesso all'azienda, nata come produttore di card e tag per l'identificazione di persone e cose, di aprirsi a nuovi mercati: dalla Logistica e al Retail, fino al Waste - con le soluzioni indossabili RFID e sensorizzate sta rivoluzionando il mondo della raccolta puntuale door to door - e alla Telemedicina.

Il percorso di Open Innovation ha portato ad un incremento dell'efficienza e una crescita del fatturato, seppure con aumento limitato delle risorse umane necessarie.

A livello di risorse e competenze chiave, grazie al processo di Open Innovation sono state acquisite conoscenze che hanno consentito al team tecnico interno di perfezionare il supporto ai clienti, nella scelta di prodotti e servizi, soprattutto nelle fasi di pre e post vendita.

PFIZER E IL PROGRAMMA HEALTHCARE HUB

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.
Pfizer offre oggi una gamma di prodotti ampia e diversificata: dai farmaci in area cardiovascolare, anti-infettiva, oncologica, delle malattie rare, del dolore e dell'infiammazione, alle nuove molecole nell'ambito dei vaccini e dei biologici. Con oltre 9 miliardi di dollari investiti in ricerca e sviluppo lo scorso anno e con 100 molecole allo studio. Pfizer è tra le aziende farmaceutiche che investono di più in questo settore, concentrandosi in particolare nelle seguenti aree: oncologia, malattie rare, infiammatorie e immunologiche, cardio-metaboliche, bioterapeutici e vaccini.

L'idea in breve

In Pfizer abbiamo sperimentato l'approccio Open Innovation già da diversi anni. In particolare, è stato lanciato un programma più formale, chiamato programma Healthcare Hub (una rete di hub nazionali) che cerca di identificare, interagire e sostenere le start-up che hanno soluzioni innovative per supportare i pazienti nella diagnosi, cura, aderenza ai trattamenti. In Italia il programma è iniziato nel 2018 con un gruppo costituito da colleghi Pfizer dedicati all'innovazione, con ruoli e competenze da tutte le business unit (oltre alle aree di regolatorio, legale, ecc.).
Sono proprio quest'ultime, infatti, ad esprimere i propri need, poi raccolti e categorizzati dalla funzione Innovazione con l'obiettivo di trovarne una possibile soluzione concreta, come ad esempio lanciando call for startups. Pfizer vuole identificare e coinvolgere startup, sviluppando soluzioni innovative, tecnologie e modelli di business che si adattino alla visione innovativa di Pfizer e che abbiano un impatto sulla vita dei pazienti, in particolar modo cercando di complementare sempre più la tradizionale offerta di prodotti con anche servizi. Il programma HealthCare Hub sviluppa giovani imprese e utilizza un modello rapido e agile per integrare soluzioni identificate come priorità strategiche in azienda e basate sulle esigenze di medici, istituzioni e pazienti.
Ogni rapporto che costruiamo con una start-up è personalizzato e mira a far combaciare le competenze e le capacità di Pfizer con le sfide che ogni start-up sta affrontando per aiutarla ad avere successo con l'obiettivo finale di portare benefici ai pazienti. Questo programma sta aiutando a guidare una più forte cultura dell'innovazione all'interno della nostra organizzazione, che è importante se vogliamo avere successo in questo mondo in rapido cambiamento. Tuttavia, le collaborazioni di Open Innovation con l'esterno non si esauriscono con le sole startup, ma anche con imprese consolidate. Ne è un esempio la partnership con Philips, in cui si è sviluppato un device per migliorare l'aderenza alle terapie per i pazienti affetti da malattie croniche. Infine, anche la partecipazione a conferenze e seminari sullo stato dell'arte – non sono in ambito farmaceutico – favoriscono la cross-fertilizzazione di idee, con alcuni progetti recentemente lanciati che vedono una componente derivante da altri ambiti, come nel caso dell'uso di beacons per l'offerta di una migliore esperienza all'interno della struttura ospedaliera per il paziente, con una rivisitazione delle applicazioni solitamente utilizzate nell'ambito del Proximity Marketing.

Benefici

Le iniziative di Open Innovation hanno avuto un impatto positivo a livello aziendale.

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 con il supporto di incubatori/acceleratori di startup come H-Farm e Healthware. Abbiamo un network con le altre HealthCare Hub di Pfizer a livello internazionale. Da un anno organizziamo gli incontri "ConnAction" rivolti alla classe medica, istituzioni, associazioni pazienti su argomenti di digital health e nuove tecnologie coinvolgendo esperti e startup per presentare le loro soluzioni. È fondamentale includere tutti gli attori dell'ecosistema salute nella conoscenza e scelta delle nuove opportunità tecnologiche.

L'esperienza positiva con le startup ci ha invogliati ad includere le loro proposte di soluzioni anche ad utilizzo interno all'azienda e agli stabilimenti. Dopo qualche anno di esperienza con startup in fase avanzata (con già un prototipo pronto all'utilizzo), Pfizer si considera pronta alla collaborazione anche con startup early-stage, nonostante l'approccio rimanga commerciale e non di investimento in capitale equity.

La maggiore difficoltà sta nello scalare le iniziative per le difficoltà e complessità contrattuali fra pubblico e privato.

IL CORPORATE VENTURING DI REALE GROUP PER LA CREAZIONE DI SINERGIE STRATEGICHE

Reale Group è un Gruppo internazionale operante in Italia, Spagna e Cile attraverso la Capogruppo – Società Reale Mutua di Assicurazioni, la più grande compagnia assicurativa italiana in forma di mutua, e le sue controllate. Con oltre 3.700 dipendenti, offre soluzioni e tutela a più 4,6 M di clienti in campo assicurativo, bancario, immobiliare e dei servizi. Reale Group evidenzia una solidità tra le più elevate del mercato, con un indice di solvibilità (Solvency II - Modello Interno Parziale di Gruppo) pari al 290%. Reale Group ha chiuso il 2020 con utile pari a € 155,5 M.

L'idea in breve

Fondata nel 2018, Reale Group Corporate Venturing è la divisione dell'area Digital & Innovation di Reale Group che si occupa di ricercare ed investire nelle migliori startup innovative, italiane ed estere, al fine di creare sinergie industriali con le società del Gruppo ed assisterle nel loro percorso di crescita e di sviluppo del proprio business. Il Gruppo crede fortemente che l'investimento in startup costituisca una leva fondamentale per supportare il proprio percorso di innovazione e di trasformazione. Reale Group Corporate Venturing è una delle cinque funzioni che si occupano di innovazione e trasformazione digitale in Reale Group, insieme al laboratorio di innovazione Reale Lab 1828, ad una digital factory pensata per la diffusione della cultura Agile, ad un centro di eccellenza nell'ambito analytics, e ad una digital platform per lo sviluppo di un canale di vendita digitale. Reale Mutua punta soprattutto su realtà con team di talenti ad elevate competenze e conoscenze e con un business model solido e capace di scalare velocemente nel proprio segmento.

Nell'attività di scouting, Reale Mutua collabora con una rete costituita dai principali player del Venture Capital, italiani ed internazionali.

La ricerca di Reale Mutua mira ad identificare nuove soluzioni, sinergiche alla strategia del gruppo, che siano in grado di migliorare i prodotti e servizi del Gruppo e aumentare l'efficienza dei processi, introducendo anche nuovi modelli di business. Nello specifico, Reale Mutua ricerca soluzioni in ambito digital health, insurtech, mobility e fintech.

Benefici

Reale Mutua effettua investimenti diretti in equity nelle startup di interesse, generalmente in quote di minoranza (sotto il 20%), aiutando il loro business e fornendo le necessarie risorse economiche, ma nel rispetto della loro indipendenza, rappresentando un acceleratore di crescita per le startup, aprendo nuovi canali di vendita e portando benefici economici anche in termini di fatturato e di organico. Reale Mutua è supportata da un team multidisciplinare di esperti in grado di valutare in maniera rapida, esaustiva ed efficiente le startup di interesse e garantire un percorso di investimento consapevole e capace di apportare benefici reciproci. L'investimento non rappresenta però l'unica modalità di contatto per Reale Mutua con il mondo delle startup: qualora vi siano i presupposti, il Gruppo valuta anche collaborazioni con le startup nell'ottica di sviluppo di partnership e forniture di servizi. Mediamente all'anno Reale Mutua approfondisce circa trecento startup e investe in due startup. Dal 2018 Reale Mutua ha effettuato una decina di operazioni, di cui sei investimenti in startup, tre follow on e una exit, e a oggi presenta tre startup in portafoglio: Pharmercure, servizio di consegna a domicilio di farmaci; Charlie24, web app per la richiesta di assistenza stradale on demand e Auting, una piattaforma di car sharing tra privati. Recentemente, il Gruppo ha concluso un investimento in FinTLV, un fondo di venture capital fintech e insurtech basato a Tel Aviv, ampliando il perimetro della propria attività di corporate venturing da pure investing a sourcing di forniture di servizi.

RETIMPRESA REGISTRY

La piattaforma Registry è un progetto di RetImpresa, l'Agenzia di Confindustria per la rappresentanza e la promozione di aggregazioni e reti di imprese, che dal 2009 sostiene il valore della collaborazione e i partenariati tra imprese nelle principali filiere produttive italiane. RetImpresa supporta le forme di aggregazione tra imprese - come il contratto di rete - quale leva per rafforzare la cooperazione di filiera, valorizzare il made in Italy, nonché favorire la crescita organizzativa, dimensionale e competitiva delle PMI. RetImpresa lavora al fianco di Istituzioni e organismi nazionali e internazionali per lo sviluppo di policy e il miglioramento della disciplina dei fenomeni aggregativi.

L'idea in breve

Lo scopo di Registry è realizzare una piattaforma unica a livello nazionale per la creazione e la promozione di partenariati industriali al servizio di tutto il sistema produttivo italiano, rivoluzionando la metodologia di attivazione e creazione dei processi collaborativi attraverso: i) il rafforzamento di trasparenza e fiducia, derivante dalla certificazione della marcatura temporale; ii) l'abbattimento delle distanze geografiche nazionali e internazionali grazie a un portale unico di interazione digitale.
La blockchain viene usata come identity provider su Registry, garantendo un'identità univoca e inviolabile alle aziende/reti che si iscrivono, la paternità dell'idea a quelle che propongono un progetto imprenditoriale, un'identità di rete a quelle che completano il percorso di networking.
RetImpresa utilizza l'open innovation per garantire la più ampia diffusione della piattaforma, con l'obiettivo di creare l'ecosistema digitale RetImpresa Registry, permettendo a ogni impresa di ampliare i propri confini e le opportunità di partnership, presentando al mercato un'idea imprenditoriale, ricercando e selezionando i partner ideali, sviluppando progetti condivisi e ricevendo feedback.
Lo sviluppo di RetImpresa Registry rappresenta, dunque, un'innovazione di processo nella costruzione delle reti e dei partenariati digitali e risponde a una strategia pianificata dall'Agenzia nell'ultimo triennio, anche in risposta a fabbisogni concreti delle imprese e degli stakeholder di riferimento: Registry aiuta, infatti, gli imprenditori a collaborare superando i tradizionali limiti geografici, organizzativi, di accesso alle tecnologie e alla conoscenza tipici delle piccole e medie imprese. Rispetto alle altre piattaforme di matching esistenti, Registry mette al centro della domanda e dell'offerta le idee imprenditoriali da sviluppare in forma aggregata.
La piattaforma è stata sviluppata a partire da dicembre 2019, con il supporto tecnico di Selda Informatica S.c.ar.l. e il coordinamento della Direzione e del team Innovazione e Comunicazione di RetImpresa. Dal 2021 è in corso l'implementazione della piattaforma per rendere la piattaforma multilingue (inglese) e fruibile a livello internazionale, anche mediante l'avvio di progetti pilota con imprese estere di alcuni Paesi target.

Benefici

Registry innova il concetto stesso di collaborazione coniugandolo con l'open innovation per sostenere, promuovere e tutelare le imprese, aggregazioni e reti d'impresa e rafforzare le PMI e le startup nell'ambito delle filiere produttive strategiche nazionali. Questo innovativo strumento digitale rafforza la metodologia per fare rete adottata da RetImpresa, semplificando i processi aggregativi e ampliando in maniera esponenziale il target degli utenti di tali percorsi.

Grazie ai vantaggi dell'open innovation e della blockchain RetImpresa Registry assicura l'accesso pubblico e un ecosistema digitale integrato. Tutte le imprese possono iscriversi gratuitamente, con pochi e semplici passaggi, al marketplace delle idee di rete e proporre o aderire a progetti di collaborazione e di filiera.

Il sistema di Application programming Interface (API) utilizzato da Registry consente l'interoperabilità con altre piattaforme sviluppate da terze parti, creando connessioni con marketplace e altre iniziative digitali realizzate a livello territoriale o di settore.

Inoltre, l'open innovation applicata ai processi collaborativi consente di far crescere il livello organizzativo e le competenze delle micro e piccole imprese e, con essi, la propensione a condividere idee e progettualità e, in generale, a collaborare. Il successo della piattaforma, che è in fase di startup, dipende dall'utilizzo diffuso da parte, innanzitutto, delle diverse componenti del Sistema confindustriale.

Nel medio periodo è previsto un piano di implementazione della piattaforma per dotarla di funzionalità idonee a favorire la comunicazione in modalità certificata e lo scambio di documenti e file tra le imprese che hanno già avviato il match, nonché per gestire la trasformazione dei network digitali creati in piattaforma in accordi formalizzati, ad esempio, tramite il contratto di rete.

Inoltre, Registry potrà diventare uno strumento per la tutela della proprietà industriale e la valorizzazione dei risultati dell'innovazione e delle attività di ricerca e sviluppo realizzate dalle imprese in forma congiunta.

APPRENDIMENTO IN UN SISTEMA REGIONALE DI OPEN INNOVATION: IL PERCORSO DI SINERGIA CONSULENZE

Società di consulenza e PMI innovativa, Sinergia Consulenze opera dal 2005 in 3 differenti business: Sistemi di controllo interno e gestione rischi, Lean technology e Progetti Europei. L'azienda, con un fatturato in crescita da 10 anni e 23 dipendenti, investe circa il 9% dei ricavi in Ricerca e Sviluppo, collaborando da 3 anni con il gruppo di ricerca "Vision Robotics and Artificial Intelligence" (VRAI) dell'Università Politecnica delle Marche su temi inerenti all'Industria 4.0.

L'idea in breve

L'approccio all'Open Innovation di Sinergia è stato funzionale al riposizionamento dell'impresa come provider di servizi collegati ad Industria 4.0 (I4.0).

Per cogliere le opportunità di mercato offerte da I4.0, Sinergia ha riconosciuto infatti l'urgenza di riposizionarsi come un fornitore di soluzioni I4.0 principalmente per lo sviluppo di proof of concept (PoC), affrontando le complesse sfide insieme ad una rete di partner accademici ed aziendali. Il percorso, iniziato nel 2016, in seguito ad un tour con Benelli Armi presso il Fraunhofer Institute con l'obiettivo di comprendere i vantaggi offerti dal nuovo paradigma I4.0 e le migliori modalità di applicazione allo stabilimento Benelli, è stato gestito in maniera strategica. Sinergia ha iniziato infatti a promuovere la collaborazione Università-Aziende per esplorare le opportunità di I4.0 assumendo in seguito il ruolo di "orchestrator", facendo quindi leva sulle competenze manageriali in possesso e mettendo a fattor comune il know-how di aziende e centri di ricerca quali l'Università Politecnica delle Marche per creare valore per l'intero ecosistema regionale. A partire dal 2017, Sinergia ha poi iniziato ad intraprendere progetti di ricerca con le aziende e l'Università grazie anche ad un team inter-organizzativo in grado da un lato di realizzare output di successo ad alto contenuto di innovazione, dall'altro di trasferire i risultati della ricerca (spin-off e startup).

Benefici

Il paradigma dell'Open Innovation è ormai parte integrante della strategia di Sinergia. Le iniziative di innovazione aperta attuate negli anni hanno infatti consentito all'azienda di incrementare la qualità dei servizi e posizionarsi al centro di un network di innovazione tale da offrire alle imprese la capacità sia di intraprendere qualsiasi progetto riguardante I4.0, sia collaborazioni con gli attori dell'ecosistema presenti nel territorio, come ad esempio Università e Centri di Ricerca. L'approccio di Sinergia si è concretizzato quindi nella capacità di integrare competenze interne ed esterne e ha contribuito alla creazione di legami stabili tra Impresa e Università favorendo lo sviluppo sia di borse di dottorato industriale in ambito project management ed artificial intelligence sia di tecnologia per la realtà aumentata e cybersecurity fino ad arrivare alla costituzione di startup e spin-off veicolo di trasferimento delle innovazioni I4.0 nel mercato.

TERNA RISPONDE ALLE SFIDE DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA 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. Il Gruppo esercita un ruolo da regista nel sistema elettrico italiano ed è abilitatore della transizione energetica verso modalità di produzione più efficienti e sostenibili. 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 ottenuti.

L'idea in breve

Terna sviluppa un modello di innovazione orientato a rispondere a nuovi bisogni e a generare valore per l'azienda e gli stakeholder, con un approccio concreto, aperto, inclusivo e distribuito.
Il processo parte con l'individuazione delle esigenze di innovazione, dei trend e delle tecnologie abilitanti. L'elaborazione e lo sviluppo di idee avvengono attraverso la collaborazione con università e startup e con attività di scouting tecnologico. Le soluzioni più promettenti escono dal perimetro sperimentale e vengono sviluppate come progetti. Per assicurare l'effettiva realizzazione dei nostri progetti, abbiamo creato due innovation factory: l'Innovation Factory TO sviluppa i progetti di innovazione per la rete di trasmissione mentre l'Innovation Factory SO segue le iniziative relative all'innovazione del sistema elettrico.
La nostra innovazione si articola in:

- Iniziative di Open Innovation attraverso la collaborazione con università, centri di ricerca, peer, grandi player industriali e il coinvolgiamo di startup e piccole-medie imprese;
- Progetti di Innovazione sui trend tecnologici più rilevanti per il nostro business e in risposta alle sfide della transizione ecologica attraverso l'innovazione e la digitalizzazione, promuovendo l'integrazione tra le competenze in un contesto energetico sempre più complesso.

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:

- Digital: tecnologie digitali per soluzioni intelligenti di gestione dell'energia e della potenza;
- Advanced Materials: materiali eco-compatibili per ridurre l'impatto sull'ambiente;
- Energy Tech: tecnologie più efficienti e green per l'evoluzione del mercato energetico;
- Robotics: automazione sempre più spinta in un'ottica di offerta di servizi su vasta scala;

La nostra innovazione si declina in diversi progetti, che riguardano sia le attività trasversali sia il core business, anche in linea con gli altri operatori di rete (TSO) internazionali.
Abbiamo elaborato un processo per proteggere e tutelare la Proprietà Intellettuale (IP) nelle sue varie declinazioni, creando un vantaggio competitivo, oltre a nuove opportunità di business supportando le strutture aziendali coinvolte nell'ideazione e utilizzo del patrimonio intellettuale, avvalendoci della collaborazione tecnico-specialistica di professionisti esterni su tematiche di proprietà industriale.

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

TIM è il gruppo leader in Italia e in Brasile nel settore ICT, sviluppa infrastrutture fisse, mobili, cloud e datacenter e offre servizi e prodotti per le comunicazioni e l'intrattenimento, ponendosi all'avanguardia delle tecnologie digitali. Il gruppo si avvale di factory specializzate che offrono soluzioni digitali integrate per cittadini, imprese e pubbliche amministrazioni, anche in partnership con gruppi di primaria importanza: Noovle è la cloud company di TIM, Olivetti è il polo digitale con focus sullo sviluppo di soluzioni Internet of things, Telsy opera nel settore della cybersecurity e Sparkle realizza e mette a disposizione infrastrutture e servizi internazionali. In Brasile, TIM Brasil è uno dei principali player nel mercato sudamericano delle comunicazioni e leader nella copertura 4G.
Nello sviluppo del business il gruppo ha fatto dei propri obiettivi di tutela dell'ambiente e di inclusione sociale con l'intento di ottenere un impatto concreto e rilevante e diventare carbon neutral nel 2030.
Con il progetto "Operazione Risorgimento Digitale" – la prima grande scuola di Internet gratuita – TIM promuove la diffusione di competenze digitali utili per lo sviluppo del Paese, mentre Fondazione TIM sostiene progetti di alto interesse sociale.

L'idea in breve

La strategia di Open Innovation (OI) e di Venture Capital di TIM (VC) mira a favorire lo sviluppo del business di tutto il Gruppo TIM (linee di business e fabbriche digitali: Olivetti, Telsy, Noovle, Sparkle) grazie all'attivazione di collaborazioni, partnership e investimenti con realtà fortemente innovative e ready to market da innestare rapidamente all'interno del business e della tecnologia aziendale, valorizzando al contempo competenze tecnologiche e di mercato interne all'azienda che vengono messe a disposizione dell'ecosistema italiano, dagli spin off universitari alle startup, scale-up, PMI innovative, amministrazioni e aziende. L'OI di TIM fa leva sui propri programmi di Open Innovation, TIM WCAP, e di Venture Capital, TIM Ventures, oltre che sulle competenze dei propri laboratori di ricerca diffusi sul territorio italiano. TIM WCAP favorisce opportunità di business con startup, PMI e scaleup con soluzioni innovative al fine di innovare il portafoglio di prodotti e soluzioni dell'azienda, facendo leva su modelli di business innovativi e sostenibili e presidiando i principali ecosistemi dell'Innovazione italiani e internazionali. Tali attività sono realizzate coinvolgendo come owner e fin dalla fase iniziale le linee di business o fabbriche digitali interessate, facendo leva sulla piattaforma di Open Innovation di TIM WCAP (www.wcap.tim.it) su cui possono essere attivate iniziative di scouting o challenge volte a identificare aziende innovative con soluzioni in risposta alle esigenze di business del Gruppo TIM. Le modalità di collaborazione che possono essere attivate con startup, PMI e scaleup variano in base alla maturità tecnologica e di mercato di queste aziende, spaziano dalle sperimentazioni/PoC per le società in fase di sviluppo, ai pilot e alle collaborazioni commerciali, partnership e investimenti con le scaleup in stato più avanzato.

Benefici

Questa strategia consente a TIM di mantenere un ruolo di primo piano nel proprio mercato di riferimento e di arricchire l'offerta espandendosi sui più promettenti mercati adiacenti tramite proposte di trasformazione digitale. L'obiettivo è riuscire a valorizzare pienamente le opportunità emergenti aprendosi a nuove opportunità di business e ampliando la propria offerta

di prodotti e servizi. Startup, PMI, scaleup e spin off universitari ricevono supporto grazie all'accesso al mercato, alle 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 scaleup dei migliori progetti italiani e internazionali in questi segmenti per rendere disponibile alle aziende servizi integrati e accelerare la loro digitalizzazione. Ne è un esempio la Olivetti IoT Challenge (https://wcap.tim.it/it/page/olivetti-challenge-it), la Call internazionale lanciata quest'anno da Olivetti e TIM WCAP per selezionare le migliori scaleup in ambito Internet of Things sui seguenti segmenti di mercato: Industry, Retail e Urban.
TIM Ventures, il Corporate Venture Capital (CVC) di TIM, con focus su startup growth stage, ha la mission di realizzare investimenti con elevata valenza strategica in scale-up ad alto fit con il Gruppo TIM, con le quali si possano sviluppare sinergie di tipo industriale o commerciale. La strategia si realizza attraverso investimenti diretti, come per la recente partecipazione in qualità di Lead Investor nel Round C di Satispay, ed investimenti indiretti tramite il fondo UV T-Growth gestito da United Ventures di cui TIM Ventures è Cornerstone Investor con un commitment di 60 Mln di Euro.
TIM Ventures rappresenta un'ulteriore fonte di accesso all'innovazione tecnologica per TIM e sta assumendo un ruolo primario nel supportare la crescita dell'intero ecosistema dell'innovazione italiano, contribuendo ad attrarre nel nostro Paese eccellenze ed investitori internazionali.

UCB PHARMA: DIGITAL BUSINESS TRANSFORMATION

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 5,3 miliardi di euro nel 2020. Per UCB la Ricerca e Sviluppo è centrale, con investimenti ingenti al fine molto in di rendere disponibili soluzioni terapeutiche innovative che migliorino la qualità di vita dei pazienti. Nel 2020, circa il 29% dell'intero fatturato annuale è stato investito in quest'area.

L'idea in breve

UCB ha intrapreso già da diversi anni un percorso di digitalizzazione delle proprie attività. In questo contesto, nel 2020, è stato lanciato il progetto Data Digital Academy, in collaborazione con TalentGarden, con tre obiettivi fondamentali:

- Strutturare UCB sempre più come un'azienda data-driven;
- Generare Business Case di valore;
- Lasciarsi ispirare dall'ecosistema innovativo delle startup e, dove possibile, avviare collaborazioni con attori esperti in ambito digital.

Ad un anno dal lancio, al termine della prima fase del progetto, i risultati acquisiti sono confluiti all'interno del percorso strutturato di Digital Business Transformation dell'azienda a supporto dello sviluppo di tre pillar:

- Agile Journey: innovazione nel modo di lavorare, collaborando in team trasversali e cross-funzionali, attraverso l'adozione di un approccio rapido e flessibile di Test&Learn che permette di velocizzare i processi decisionali e realizzativi con l'obiettivo di rispondere velocemente ai bisogni degli interlocutori di riferimento. Per fare questo, UCB ha beneficiato della collaborazione con diverse realtà e competenze esterne al mondo pharma, come professionisti esperti in Agile Methodology e nell'automatizzazione delle campagne di comunicazione.
- Advanced Analytics: Rivedere tutte le attività aziendali in modo che siano fondate su una raccolta e analisi di dati automatizzata e intelligente, con l'obiettivo di estendere la nostra conoscenza del mercato e prendere decisioni in modo più consapevole e strategico. Ottimizzare i modelli di interazione con gli interlocutori di riferimento e costruire percorsi personalizzati sulla base dell'analisi e dell'elaborazione dei dati.
- Digital Assistant:, fornire ai nostri team customer-facing dei suggerimenti e consigli facendo leva su un sistema di decision making automatizzato basato sui dati raccolti in modo strutturato relativamente alle decisioni e alle preferenze dei loro interlocutori nell'interazione con i nostri stakeholder esterni (clinici, in primis). Supportare nella scelta del miglior approccio per coinvolgere gli interlocutori di riferimento, basandosi sugli insight derivanti dall'analisi dei dati relative alle loro interazioni.

Benefici

Da un punto di vista formativo il percorso della DDA è stato fondamentale per l'upskilling della popolazione aziendale, passaggio fondamentale per la costruzione di un linguaggio e di un bagaglio comune di conoscenze che facilitasse l'introduzione di concetti, strumenti e

modi di lavorare innovativi. Le metriche utilizzate per misurare i risultati dell'iniziativa hanno mostrato un aumento del 78% del response rate cognitivo e del 77% della confidenza nell'utilizzo di nuove tecnologie.
Da un punto di vista applicativo delle competenze apprese, le quasi 1000 ipotesi di applicazione generate dai partecipanti durante il percorso sono state sintetizzate in 38 idee di business che hanno portato alla definizione di 11 business case veri e propri, quattro dei quali infine selezionati per una fase di piloting.

Parallelamente, due proposte di UCB sono state utilizzate come case study per Master organizzati da TAG:

- Master in Digital Transformation: modelli di integrazione della Telemedicina nella Value Proposition di UCB.
- Master in Data Analysis: Misurare e investire in reputazione secondo 3 driver: PATIENT-PREFERRED BIOPHARMA, INNOVAZIONE DIGITALE, SOSTENIBILITÀ.

VODAFONE ACTION FOR 5G PROMUOVE E SOSTIENE STARTUP E PMI PER COSTRUIRE INSIEME SERVIZI INNOVATIVI

Vodafone Italia fa parte di uno dei maggiori gruppi di telecomunicazioni al mondo, con 300 milioni di clienti di rete mobile, più di 28 milioni di rete fissa, 22 milioni di clienti TV e 130 milioni di oggetti IoT. Vodafone crede che la tecnologia e la connettività possano migliorare il futuro e la vita delle persone. Per questo lavora per costruire una società digitale che promuova il progresso socio-economico, accolga tutte le persone e non comprometta la salute del pianeta.

L'idea in breve

Vodafone crede fermamente nell'importanza di cogliere le nuove opportunità che l'evoluzione tecnologica offre e sostiene lo sviluppo di infrastrutture che abilitino l'offerta di servizi innovativi. Il 5G rappresenta un importante elemento di discontinuità alla base di una nuova fase di innovazione digitale ed è per questo che a fine dicembre 2017, nell'ambito della Sperimentazione 5G sulla città di Milano, Vodafone ha lanciato "Action for 5G", il primo programma per startup, PMI e imprese sociali che vogliono contribuire con le loro idee innovative allo sviluppo del 5G in Italia. Con "Action for 5G" si intende creare un ecosistema aperto di aziende, sviluppatori e innovatori attorno al 5G, favorire la diffusione di conoscenze e competenze che consentano la massima fruizione delle potenzialità delle reti di nuova generazione ed essere da stimolo alla creatività nello sviluppo di servizi e applicazioni che massimizzino l'impatto sociale, economico e ambientale della trasformazione digitale rendendo l'infrastruttura di comunicazioni il nuovo substrato fortemente integrato e plasmato sul territorio locale.

Benefici

In "Action for 5G" Vodafone seleziona le eccellenze e i team migliori, accompagnandoli nello sviluppo e nella prima validazione di mercato della soluzione con risorse finanziarie, know-how e supporto dedicato di esperti Vodafone e servizi di accelerazione erogati con il partner PoliHub - l'Innovation Park & Startup Accelerator del Politecnico di Milano gestito dalla Fondazione Politecnico di Milano. Le startup selezionate accedono, inoltre, a spazi e infrastrutture presso l'Open Lab 5G, al network Vodafone di clienti e partner e beneficiano di visibilità durante e dopo il programma.

In quattro anni sono stati valutati in "Action for 5G" più di 1.200 progetti, finanziato progetti negli ambiti Sanità e Benessere, Education e Entertainment, Manifattura e Industria 4.0, Mobilità e Trasporti, realizzato prototipi e soluzioni 5G che sfruttano il multi-access edge computing (MEC) di Vodafone per comunicazioni interattive e ultra affidabili a bassissima latenza e altamente scalabili, integrato tecnologie altamente innovative come AI, Mixed Reality, Holography, Human-Machine Collaboration, Robotics, Video Recognition, V2X, Wearable.





L'INNOVAZIONE NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

SISO 144
Teseo 145

ancilab

L'INCLUSIONE SOCIALE PASSA PER IL SISTEMA DEI SERVIZI SOCIALI DEL COMUNE COLLABORARE TRA PA A SERVIZIO DEL CITTADINO

Umbria Digitale scarl, già Webred spa, già Crued spa è una società fondata nel 1973 dagli EELL della regione, la cui titolarità è detenuta per circa l'83% dalla Regione dell'Umbria, mentre il rimanente tra 90 soci tra Comuni, Agenzie pubbliche Regionali, ASL. Umbria Digitale scarl si occupa della realizzazione, gestione, evoluzione del sistema informatico regionale per la parte applicativa delle soluzioni software che dei servizi digitali e correlati. Gestore del Data Center Regionale della P.A., il valore della produzione del 2020 ha raggiunto i €14,5M , conta 103 dipendenti ed opera nel settore dei Servizi Informatici per la Pubblica Amministrazione.

L'idea in breve

Il SISO nasce come piattaforma digitale di servizi a supporto all'area Sociale delle P.A. e nella interoperabilità di Multilivello amministrativo socio-sanitaria e verso l'INPS (SIUSS) e l'ANPAL (GEPI), integrando l'informazione a partire dal lavoro degli operatori sociali, sanitari, e amministrativi. Offre ai vari livelli dello stato dei servizi a livello locale, regionale.

Il SISO è riusato da Regione Umbria, Marche e Lazio, Anci Lombardia per 230 Comuni lombardi, e da altri di Campania e Veneto. É integrato con progetti per la gestione dei dati del territorio, come nel caso del Comune di Monza. Esistono 12 Progetti indipendenti, coordinati da un Laboratorio, con una release unica del software su cui hanno lavorato 7 Società esterne. Umbria Digitale assicura il coordinamento, l'indirizzo, la gestione del riuso con un Repository regionale interoperante con Developers Italia, e un'organizzazione per il coordinamento, la progettazione, l'assistenza ai Riusanti ed alle Società impegnate. Esiste un Help Desk di secondo livello, il primo è organizzato presso gli enti con una metodologia di SIGESS (progetto finanziato dal bando PON GOV). La soluzione ha risposto ad un bisogno della Pubblica Amministrazione che si è costituita in una Comunità OPCA (Open Community della PA). Il progetto è nato nel 2013 da una idea tra Webred spa e Comune di Monza, poi portato in Regione Umbria per diventare SISO. Oggi è a regime, ma in evoluzione continua.

Benefici

- Modo unico ed omogeneo di gestione delle prestazioni sociali esteso sul territorio.
- Modello basato su interoperabilità controllata da ecosistema, degli iter e dei flussi di dati.
- Produzione automatica di flussi SIUSS, ISTAT e debito informativo per i fondi sociali.
- Interazione verso GEPI e le politiche del lavoro.
- Supporto nei documenti di programmazione dei Piani Sociali e di Zona
- Rafforzamento amministrativo delle P.A. e creazione di una struttura di business di Umbria Digitale specializzata, con piani di evoluzione triennale.
- Creazione di un Innovation Hub regionale aperto alla formazione e collaborazione dei Soggetti privati: per servizi sociali in convenzione, sviluppi software e integrazione di prodotti nel SISO.

Criticità

- Mancanza di interoperabilità in alcune Amministrazioni Centrali.
- Difficoltà a diffondere l'uso dei servizi digitali negli uffici comunali, risolvibile solo se imposto dall'Ente sovraordinato. Questo per non abitudine degli enti a rendicontare attraverso il lavoro.
- Difficoltà sul mercato dei privati a far accettare il coinvolgimento industriale nel riuso, ma interesse prevalente nel ricevere commesse di sviluppo software. Non propensi a diffondere soluzioni a riusi della P.A. , con conseguente marginalizzazione del privato, non in grado di investire in sistemi così completi e complessi.

SECOVAL SRL / IL CLOUD "TESEO"

Dal 2003 Secoval è pioniera dell'innovazione e dello sviluppo, il vero e proprio braccio tecnologico ed operativo per molti comuni del nord-est bresciano che guardano al futuro! La mission di Secoval è essere il loro punto di riferimento, fornendo soluzioni concrete, come ad esempio la gestione dei tributi locali, servizi cartografici, la fibra ottica, il catasto, oltre che la gestione del datacenter, del cloud montano e della cybersecurity.

L'idea in breve

Nel 2015 sono stati posati più di 300km di fibra ottica su tutto il territorio della Valle Sabbia per poter collegare in banda ultra-larga tutti gli edifici pubblici. È stata così creata una rete con centro stella il datacenter della CMVS gestito da Secoval da cui vengono erogati diversi servizi.
Anticipando quelle che sono successivamente state le direttive del Piano Triennale per l'Informatica della PA (2017), Secoval. ha avviato un percorso strategico di razionalizzazione dei datacenter dei comuni migrando le loro infrastrutture informatiche esistenti presso il cloud "Teseo" ideato da Secoval."Teseo" è un sistema cloud che garantisce migliori standard qualitativi di sicurezza, di privacy e di ridondanza.
Gli step progettuali della migrazione sul cloud "Teseo" prevedono: 1) un assessment completo all'interno dell'ente; 2) la migrazione degli utenti del comune su un unico domain controller 3) la migrazione su cloud degli applicativi condividendo quanto già migrato da altri enti; 4) la migrazione su cloud delle postazioni di lavoro degli utenti sganciando totalmente l'ambiente di lavoro del dipendente dal proprio PC fisico; 5) non meno importante è la formazione agli utenti che consente, oltre che illustrargli la nuova modalità di lavoro, anche di avviare il cambio di paradigma del lavoro collaborativo.
Il percorso di migrazione è stato avviato nel 2015 e si prevede di terminare la migrazione di tutti gli enti afferenti ai servizi di Secoval entro metà 2022.
Ad oggi sul cloud "Teseo" sono presenti: 20 comuni e 625 utenti su circa 12 Terabyte di dati

.

Benefici

I benefici dell'adozione del cloud "Teseo" per una Pubblica Amministrazione sono innumerevoli. In primis, "Teseo" risolve il problema dei datacenter non idonei: gli enti pubblici, soprattutto i piccoli comuni, ospitano i propri server in locali non adeguati. Spesso le "server farm" comunali presentano problemi di alimentazione elettrica, raffreddamento oltre a non aver a disposizione personale adeguato alla gestione. Il passaggio al cloud "Teseo" permette anche di ridurre i costi per la gestione e manutenzione ordinaria dei server. Appoggiandosi a un'infrastruttura condivisa con gli altri enti della Comunità Montana, i costi per la manutenzione o anche di nuovi investimenti vengono ripartiti tra tutti i comuni aderenti. Importante è anche la riduzione dei tempi di risoluzione delle problematiche software. Fondamentale per questo è l'adozione di procedure di lavoro standardizzate e la razionalizzazione dei software in uso. Anche sul fronte della cybersecurity, delle procedure di auditing, di ridondanza e backup i livelli di servizio sono di gran lunga migliorati rispetto a una gestione interna all'ente pubblico. Gli interventi dei fornitori esterni sono sempre coordinati dallo staff ICT di Secoval che monitora e garantisce che vengano rispettate le misure minime di sicurezza per la P.A. Un unico domain controller, la condivisione di applicazioni con i relativi permessi consentono a un dipendente di poter lavorare per più enti dalla medesima postazione e dal medesimo account utente. È sottoposta a virtualizzazione e backup anche l'intera postazione del dipendente consentendo un ripristino immediato caso di guasto della macchina fisica di lavoro. Infine, il cloud "Teseo" permette l'adozione dello smart working in tempi immediati consentendo così di portare l'intera macchina virtuale di lavoro anche su postazioni private pur garantendo adeguati livelli di sicurezza.





GELLIFY PRESENTA

Acea 150
Fameccanica 151

GELLIFY



GELLIFY

L'AZIENDA

GELLIFY è una piattaforma di innovazione che connette le startup B2B ad alto contenuto tecnologico con le aziende consolidate per innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, il successo dell'azienda si basa sul suo modello unico che infonde alle aziende le più avanzate tecnologie delle startup B2B e le competenze di GELLIFY.

BENEFICI PER LE AZIENDE

I servizi di Entrepreneurship forniti da GELLIFY utilizzano strumenti innovativi proprietari per portare le aziende tradizionali ad un livello superiore: dalla valutazione di progetti strategici alla creazione di software business unit profittevoli; dalla costruzione e gestione di fondi di Corporate Venture Capital o investimenti congiunti con GELLIFY all'abilitazione di startup e spinoff nel sapersi autogestire; fino ad arrivare al Company Building che vada a generare nuove linee di ricavi per la casa madre. I servizi di Phygital Factory and Operations si articolano nell'esecuzione congiunta della roadmap di trasformazione digitale e nell'utilizzazione dei vantaggi generati dall'Industria 4.0 nei dipartimenti come R&S, produzione e logistica attraverso, ad esempio, realtà virtuale e intelligenza artificiale.
I servizi di Sales & Marketing permettono alle piccole imprese di stabilire una propria voce all'interno di un mercato digitale sempre più competitivo e alle grandi di ideare nuovi mezzi per attrarre, soddisfare e mantenere i clienti. I servizi di Smart Technology consentono alle imprese di creare dei prodotti software personalizzati, tenendo conto delle competenze, delle culture aziendali e delle tecnologie emergenti per apportare miglioramenti ed efficienze produttive. I programmi formativi di GELLIFY permettono ai professionisti HR di avere un ruolo proattivo nella trasformazione digitale delle loro imprese e di assumere ed educare i nuovi talenti, per rafforzare il ruolo delle persone nel successo nei mercati digitali.

BENEFICI PER LE STARTUP

Il programma di *Gellificazione* (della durata di 6-24 mesi) è riservato ad un numero limitato di aziende che hanno raggiunto la market validation o la fase di scale-up, con l'obiettivo ultimo di scegliere la miglior opportunità di exit. Questo processo ha come obiettivo una riduzione dei rischi e aumenta il valore dell'azienda sul mercato. GELLIFY ha validato 450 startup ed investito direttamente in 48 società, generando 5 exit (di cui 2 confidenziali). 6 società del portafoglio sono software B2B validati e presenti nei report e Magic Quadrants di Gartner.*

LA COMMUNITY 'EXPLORE'

GELLIFY ha creato una "Phygital Community" B2B chiamata 'EXPLORE' che conta al momento oltre 12.000 iscritti ed è attiva sia su canali digitali che fisici, attraverso eventi organizzati (oltre 60 fino ad oggi) a cui partecipano C-Level ed Executive, founder di startup, imprenditori ed esperti provenienti dalle seguenti aree: IT, Innovation, Marketing, R&D, Industria 4.0, HR, Data Science, Digital, Engineering. La Business Community EXPLORE può mettere rapidamente a disposizione delle organizzazioni persone brillanti, conoscenza, piattaforme abilitanti ed una cultura dell'imprenditorialità.

*dati aggiornati al 15 novembre 2021

L'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI CRITICI INTERNI AD ACEA GRAZIE ALL'APPROCCIO DI INNOVAZIONE APERTA

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. Acea è il primo operatore nazionale nel settore idrico con circa 9 milioni di abitanti serviti nel Lazio, Toscana, Umbria, Molise e Campania; tra i principali player italiani nell'energia con circa 7 TWh di elettricità venduta e nelle reti con circa 10 TWh di elettricità distribuita nella città di Roma. È uno dei maggiori operatori in Italia nel settore ambiente con circa 2 milioni di tonnellate annue di rifiuti trattati.

L'idea in breve

L'obiettivo del progetto avviato con GELLIFY è stato quello di individuare start-up con soluzioni innovative che permettessero ad Acea Energia, società del Gruppo che si occupa della fornitura di energia sul mercato libero, con offerte luce e gas, servizi digitali e soluzioni innovative per i clienti domestici, per le piccole aziende e per le grandi imprese, di integrare la propria offerta commerciale e di ottimizzare alcuni processi interni critici.
Velocità di implementazione e time-to-market delle soluzioni hanno rappresentato le esigenze emerse da un'attività di envisioning, realizzata prima dello scouting e finalizzata a comprendere i bisogni le criticità ad oggi affrontati dalle linee operative di Acea Energia.
L'attività di scouting, realizzata con il coordinamento dell'Unità Innovation di Acea SpA, ha rappresentato il cuore dell'iniziativa: sono state individuate insieme a GELLIFY oltre 200 startup rilevanti, attive ed operanti in Italia; successivamente è stato effettuato uno screening insieme alle linee operative di Acea Energia e sono state selezionate le startup/soluzioni più strategiche; queste soluzioni sono state poi approfondite con la finalità di arrivare ad elaborare, con alcune di esse, dei progetti pilota che permettessero di testare direttamente le soluzioni sui processi aziendali.

Benefici

L'attività nel suo complesso ha permesso ad Acea Energia non solo di testare alcune soluzioni innovative sui propri processi, ma anche di esporre i team coinvolti alle opportunità che l'innovazione aperta oggi offre per il proprio business e la propria operatività aziendale. Poter studiare, valutare ed approfondire decine di startup operanti nella propria industry ha infatti contribuito ad accrescere lo spirito critico verso il proprio business-as-usual.
Al netto dei benefici di natura culturale, ad oggi l'attività ha portato ad effettuare un PoC (proof of concept) su una soluzione che sfrutta algoritmi di machine learning per automatizzare alcuni processi di back-end del customer service. Sono poi in corso di valutazione ulteriori progetti che testeranno soluzioni innovative applicate su altri tipi di processi aziendali.

COME GENERARE IMPATTO NEL MONDO DELL'AUTOMAZIONE GRAZIE ALL'APPROCCIO DI INNOVAZIONE APERTA DI FAMECCANICA

FAMECCANICA
Non stop innovation

Fameccanica è un Gruppo internazionale di automazione e robotica per l'industria dei beni di largo consumo che sviluppa impianti e tecnologie ad alta produttività e servizi digitali ad alto valore aggiunto, con un approccio continuamente proteso alla sostenibilità, per soddisfare i bisogni di competitività ed innovazione dei propri clienti.
Fondata nel 1975 il Gruppo Fameccanica conta oggi oltre 670 dipendenti ed ha tre sedi operative nel mondo. Il fatturato del 2019 è stato di oltre €300M.

L'idea in breve

Fameccanica, azienda caratterizzata da un forte desiderio di sperimentare nuove direzioni tecnologiche, ha deciso di lanciare un programma di Open Innovation grazie al supporto di GELLIFY, piattaforma B2B di innovazione.
L'obiettivo dell'iniziativa è individuare partner innovativi e allo stesso tempo garantire la confrontabilità delle opportunità che si esaminano e la replicabilità dell'innovazione. L'obiettivo che Fameccanica si è preposta è quello di evitare di intraprendere azioni spot, casuali e di non riuscire a generare un impatto per l'azienda.
Il programma è stato preceduto da un'attività di Technology Roadmap (TRM), ovvero una mappatura delle tecnologie e l'individuazione delle aree di espansione e di sviluppo futuro.
Il programma di Open Innovation coinvolge stabilmente membri del team GELLIFY, Business Development, R&D e Marketing di Fameccanica e prevede momenti chiave quali:

- Identificazione delle "focus areas", ovvero le aree strategiche per quali è necessario attivare la ricerca di player innovativi.
- Identificazione dei parametri in base ai quali valutare i potenziali partner.
- Analisi e selezione di tali player
- Impostazione della modalità di esecuzione e criteri di successo per i proof-of-concept (PoC) e progetti pilota, necessari per testare le tecnologie.

Benefici

Con il processo di TRM, sono stati identificati 3 domini tecnologici che Fameccanica può sviluppare grazie a startup innovative e sono quindi stati lanciati i relativi tre filoni di scouting prima dell'estate 2021, per identificare potenziali partner non solo nell'ecosistema delle startup ma anche in quello delle PMI innovative.

GELLIFY ha attivato il proprio ecosistema di innovazione, a livello globale, e identificato più di 150 aziende, con un'offerta di tecnologie e modelli di business in linea con le esigenze di Fameccanica. In seguito a tale mappatura, sono stati eseguiti approfondimenti con circa 30 aziende e con 6 si sono instaurati dialoghi per l'attivazione di un PoC.
Fondamentale per l'attività di selezione si è rivelata la partecipazione dei team di R&D negli incontri con le aziende, in quanto hanno

immediatamente colto (eventuali) elementi distintivi delle tecnologie e contribuito efficacemente all'impostazione dei test, coordinando anche altre attività in corso.

Gli aspetti che concorrono alla riuscita dell'iniziativa sono stati:

- L'allineamento del team rispetto ad un piano strategico di business chiaro e condiviso ed il coinvolgimento di tutti gli stakeholder aziendali, dall'area tecnologica a quella di business.
- La costruzione di una roadmap tecnologica, come framework di riferimento sia per sviluppo di tecnologie interne che per lo scouting di partner esterni.
- La strutturazione di un solido back – end dell'innovazione, che garantisse il coinvolgimento degli stakeholder nei momenti opportuni e significativi.
- Il supporto di GELLIFY per il disegno dell'iniziativa, grazie a competenze su domini tecnologici e verticali industriali, un processo disciplinato e snello per la costruzione della roadmap ed il successivo scouting, l'accesso ad un network globale mediante una mappa strutturata e validata.





PLUG&PLAY PRESENTA

Esselunga | 157

PLUGANDPLAY ITALY



PLUG AND PLAY ITALY

PLUGANDPLAY ITALY

L'AZIENDA

Plug and Play è la più grande piattaforma di Open Innovation al mondo con oltre 2000 startups accelerate solo nel 2020 e oltre 500 Corporate partner. Fin dalla fondazione, la sua comunità di startup ha riscosso più di $9 miliardi di dollari dai venture capitals, e continuano a fare più di 200 investimenti ogni anno.
Alcuni di essi comprendono tra gli altri Dropbox, Lending Club, Paypal, N26, Credit Sesame, Hippo. Oggi Plug and Play è presente in più di 40 città, tra America, Europa, Asia e Africa; ad Aprile 2019 ha aperto la sua prima sede italiana a Milano con un iniziale focus nel settore Food, affiancato poi da Sustainability, Fintech; a Luglio 2021 è stata aperta la sede di Modena dedicata all'Automotive.

BENEFICI PER LE AZIENDE

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 40,000+ 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, vengono organizzati incontri 1 on 1, sessioni di pitch e summit in cui le aziende partner raccontano la propria strategia di innovazione e le startup la soluzione che offrono.
Dalla fondazione dell'ufficio italiano, Plug and Play ha introdotto più di 200 startup ai 9 corporate partner, organizzato 40 eventi e sono partiti 58 progetti pilota startup-corporate.

ESSELUNGA

Esselunga si impegna a integrare la sostenibilità nelle scelte quotidiane di business con un piano costruito su 5 macro pilastri: Clienti, Persone, Ambiente, Fornitori e Comunità. Fondata nel 1957, oggi Esselunga fattura oltre 8 miliardi e conta 25.000 dipendenti.

L'idea in breve

A seguito della richiesta di ricerca di startup nell'ambito della tracciabilità della supply chain, Plug and Play Italy ha presentato la startup statunitense Bext360 a Esselunga. La partnership era in linea con la necessità dell'azienda di identificare uno strumento per tracciare la filiera dell'approvvigionamento di cacao in totale trasparenza, per completare l'impegno di Esselunga di garantire la qualità delle materie prime e consentire un lavoro senza sfruttamento umano o ambientale già avviato grazie alla collaborazione con Altromercato, principale realtà di commercio equosolidale in Italia, attiva dal 1999.

A partire dal pilota nato all'interno del primo programma dedicato al Food&Beverage promosso in Italia da Plug and Play nel 2019, Bext360 aiuta Esselunga a tracciare tutto l'iter del cacao, assicurando un processo trasparente e affidabile, che garantisca l'autenticità delle informazioni dal campo fino al prodotto finito, tramite applicazione della tecnologia blockchain.

Benefici

In linea con la visione del Founder di Esselunga Bernardo Caprotti di "non vendere mai ciò che non acquisteremmo o mangeremmo noi stessi", l'attenzione alla sostenibilità, eticità e tracciabilità dei prodotti è per Esselunga prioritaria nelle scelte di business.
In quest'ottica, grazie alla collaborazione con Plug and Play e Bext360, l'obiettivo di Esselunga è che entro il 2025 tutti i prodotti della private label e delle produzioni a base di cacao provengano da filiere sostenibili e tracciate; l'intenzione è inoltre di estendere queste filiere ad altri ingredienti, come ad esempio lo zucchero.
Secondo Esselunga il trend della tracciabilità diventerà sempre più importante, anche per rispondere alle esigenze di clienti sempre più consapevoli e attenti nel loro processo d'acquisto a sostenibilità ed etica.
La collaborazione con Bext360 si è dimostrata un successo, nonostante le sfide causate dalla pandemia e la necessità di connettere Team attivi in 3 continenti: Bext360 negli USA, Esselunga in Europa e i produttori di cacao in Africa. Questi risultati sono stati ottenuti grazie alla presenza in ciascuna delle direzioni di Esselunga di figure dedicate alla collaborazione con la startup con un conseguente aumento della comunicazione cross-dipartimentale.





CB GROWTH CAPITAL PRESENTA

Barberino's	161
Hyris	162
My Menu	163

GROWTH CAPITAL
CROSS BORDER



GROWTH CAPITAL

GROWTH CAPITAL CROSS BORDER

L'AZIENDA

Growth Capital è il primo advisor italiano specializzato in aumenti di capitale e operazioni di finanza straordinaria per startup e scale-up, con un success rate di oltre il 90%. Con 25 operazioni completate per oltre 50 mln di raccolta dal 2019, Growth Capital presenta un portafoglio di mandati conclusi in costante espansione e un solido network di investitori istituzionali fidelizzati.

BENEFICI

Growth Capital consente ai migliori imprenditori di sostenere la propria crescita senza smettere di concentrarsi sulla gestione della loro azienda e a Corporate e investitori di individuare i deal più promettenti sul mercato, offrendo la migliore advisory personalizzata in funzione della tipologia di operazione e di interlocutore.
Grazie a un team full time di professionisti dedicati con le migliori competenze sul mercato Growth Capital fornisce un supporto qualificato all'ecosistema sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta di capitali, rispondendo efficacemente ad ogni esigenza di investimento.

La nostra value proposition:

- Alta probabilità di successo
  Massimizziamo i benefici per tutti gli stakeholder facendo leva su un ampio network di investitori.
- Riduzione delle tempistiche
  Semplifichiamo processi complessi con un approccio strutturato seguendo efficacemente il cammino critico.
- Team dedicato "dalla tua parte"
  Affianchiamo i nostri clienti con un team full time di professionisti con le migliori competenze sul mercato.
- Know how unico
  Mettiamo a disposizione la conoscenza e le tecniche di fundraising appresi e testati in decine di operazioni.

CLASSIC ITALIAN BARBER BARBERINO'S

L'azienda

Barberino's è un brand dedicato al grooming e lifestyle maschile con un'offerta che include una catena di saloni da barbiere in stile classico e una gamma di prodotti private label.
Fondata nel 2015, oggi la Società ha oltre dieci store operativi in Italia e uno in franchising in Korea. I prodotti sono principalmente distribuiti tramite due canali: gli store, dove i clienti acquistano dopo aver ricevuto il servizio, e l'ecommerce.

Il supporto di Growth Capital

Con l'aiuto di Growth Capital, Barberino's ha incontrato molteplici fondi e business angel italiani e internazionali, raccogliendo significativi early commitment. Forti delle ottime interlocuzioni preliminari, Growth Capital ha seguito Barberino's in una campagna di equity crowdfunding sulla piattaforma Mamacrowd. Il round è stato oversubscribed con un raccolto pari a €1,25M, a cui è stato fatto un top-up di 400K di debito bancario. Nel Round Bridge hanno investito Business Angel italiani, Family Office e investitori crowd.

GLOBAL DIAGNOSTICS
HYRIS

L'azienda

Hyris è una startup BioTech con sede a Milano e Londra che offre una piattaforma di DNA-RNA Testing decentralizzato con cui è possibile realizzare analisi PCR grazie a:

- un dispositivo portatile, bCube 2.0, disponibile per la vendita o comodato d'uso
- un kit di reagenti, bKits, con vendite ricorrenti
- un laptop / tablet / telefono dotato dell'app proprietaria, bAPP, disponibile insieme al bCube2.0

Attraverso la piattaforma è possibile svolgere test in qualsiasi luogo e momento, a un costo
minore rispetto a test tradizionali, con accesso ai risultati in tempo reale. Le applicazioni principali sono nel settore probiotico, botanico, vegetale, commodity e medicale.

Il supporto di Growth Capital

Con il supporto di Growth Capital, Hyris ha incontrato diversi investitori su scala internazionale. Tra questi, tre fondi VC hanno formalizzato il proprio interesse. Hyris ha infine scelto Astanor Ventures come lead investor e, dopo la Due Diligence, ha ottenuto un hard commitment maggiore di quello inizialmente previsto per il round. Nel Serie A hanno investito Astanor Ventures e investitori strategici (Indena, NEOS Medica e Pi Campus). Questi player hanno apportato nuovo valore aggiunto oltre le previste risorse finanziarie.

REVOLUTIONIZING THE FOODTECH INDUSTRY ONE MEAL AT A TIME MYMENU

L'azienda

Mymenu è un'azienda tecnologica nata con l'obiettivo di rivoluzionare il settore del food delivery in Italia. Oltre al servizio di consegna a domicilio B2C e B2B2C, Mymenu offre un servizio di food catering. A differenza dei competitors, Mymenu collabora con ristoranti selezionati di fascia alta (tra cui alcuni stellati) rivolgendo la propria offerta sia ad una clientela privata che corporate con un servizio ad oggi attivo nel Nord Italia.

Il supporto di Growth Capital

Growth Capital ha supportato la compagnia nel processo di vendita della maggioranza.

Ha strutturato l'operazione impostando la documentazione e agevolando Mymenu nel processo di individuazione di potenziali partner e nella negoziazione con l'acquirente prescelto.

Controparte dell'operazione è stata Pellegrini Spa, che ha arricchito il suo portafoglio di servizi alle imprese, consolidandosi come azienda leader nel settore della ristorazione collettiva di alta qualità. L'acquisizione effettuata ha consentito a entrambe le parti di beneficiare delle relative sinergie all'interno dello scenario di pandemia globale.

TEAM DI LAVORO

InnovUp
ITALIAN INNOVATION & STARTUP ECOSYSTEM

GIORGIO CIRON
Direttore

SARA RIGAMONTI
Head of Operations and Relationships

MARCO NEBULONI
Communication and Partnerships Officer

ASSOLOMBARDA

GIORGIO CIRON
Funzionario Gruppi, Piccola Impresa e Gruppo Giovani Imprenditori

FEDERICA ERCOLI
Funzionario Junior Gruppi, Piccola Industria e Gruppo Giovani Imprenditori

IC
InfoCamere

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

NICCOLÒ STAMBOGLIS
Data Scientist

LORENZO SAVERIO ZELANO
Data Analyst

ANTONIO GHEZZI
Direttore Osservatorio Startup Hi-tech School of Management del Politecnico di Milano

SILVIA SANASI
Ricercatore Osservatorio Startup Hi-tech

JACOPO MANOTTI
Analista Osservatorio Startup Hi-tech

STEFANO D'ANGELO
Analista Osservatorio Startup Intelligence

NICOLETTA AMODIO
Area Scienze della Vita e Ricerca

STEFANIA NARDONE
Area Scienze della Vita e Ricerca

-

MARTINA MONDELLI
Piccola Industria

GIANLUCA FIORINDI
Piccola Industria

STEFANO TOSELLI
AnciLab

MAURIZIO PIAZZA
AnciLab



InnovUp
ITALIAN INNOVATION & STARTUP ECOSYSTEM

ASSOLOMBARDA