

2023

OTTAVO OSSERVATORIO OPEN INNOVATION E CORPORATE VENTURE CAPITAL



A CURA DI



ASSOLOMBARDA



PARTNER SCIENTIFICI



ItaliCanere



POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT



osservatori.net
digital innovation

IN COLLABORAZIONE CON



CONFINDUSTRIA



CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

per la raccolta ed analisi dei casi di successo

INTRODUZIONE

L'Ottavo **Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital Italiano** - promosso da **InnovUp** e **Assolombarda** con la partnership scientifica di **InfoCamere** e degli **Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano** e con il supporto dell'Area Politiche per il Digitale e Filiere, Scienza della Vita e Ricerca di **Confindustria** e **Piccola Industria Confindustria** - 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, arricchiti da altri casi frutto della collaborazione con Confindustria e Piccola Industria Confindustria, 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 risponde a tre obiettivi principali:

1. consolidare l'analisi sul fenomeno del Corporate Venture Capital italiano, sviluppata da Infocamere e dal Centro Studi di Assolombarda, con un focus sulla Lombardia;
2. condividere, in collaborazione con Consorzio Elis - Open Italy e gli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano, i risultati della prima survey italiana mirata alla quantificazione degli investimenti delle corporate nelle startup e, più in generale, delle attività di Open Innovation svolte dalle aziende;
3. individuare e dare visibilità a modelli concreti e replicabili di Open Innovation e Corporate Venture Capital - 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.

L'Osservatorio 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.



1

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

pag. 05

2

CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

pag. 50

3

ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

pag. 73

DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

EXECUTIVE SUMMARY	Pag	5
INTRODUZIONE	Pag	10
1. LE STARTUP E PMI INNOVATIVE: NUMEROSITÀ, QUOTE E SOCI, RICAVI	Pag	13
2. IL CORPORATE VENTURE CAPITAL NELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE	Pag	17
3. LE PERFORMANCE DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE PER PROFILO DI INVESTITORE	Pag	26
4. IL PROFILO DEGLI INVESTITORI CORPORATE	Pag	30
5. FOCUS LOMBARDIA E MILANO	Pag	36
6. GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE	Pag	47



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

EXECUTIVE SUMMARY



EXECUTIVE SUMMARY

Il Corporate Venture Capital (CVC) è sempre più al centro delle strategie di innovazione delle aziende e rappresenta un mezzo di finanziamento di crescente importanza per le startup. Con il termine CVC, ci si riferisce in particolare a investimenti sotto forma di capitale (“equity”) da parte di imprese mature e consolidate (“corporate”) indirizzati verso imprese giovani e rischiose (“venture”), che tipicamente generano innovazione. Questo strumento fa parte delle cosiddette strategie di Open Innovation e si distingue dalle altre tipologie di investimento per i suoi obiettivi che vanno al di là di un ritorno puramente finanziario: da un lato, le imprese Corporate creano un ecosistema favorevole all’innovazione, anche all’esterno della propria struttura aziendale; dall’altro, le imprese innovative beneficiano del know-how di imprese più mature, oltre che del loro sostegno in termini di capitali.

L’Osservatorio Open Innovation e Corporate Venture Capital, giunto alla sua ottava edizione, analizza entrambi gli attori. Da un lato, esamina le startup e le PMI innovative, la loro crescita negli ultimi anni, quante di esse hanno scelto il Corporate Venture Capital e quali sono le loro performance economiche. Dall’altro, studia gli investitori Corporate, le loro caratteristiche e in quali settori decidono di investire.

EXECUTIVE SUMMARY

Le 10 evidenze principali:

- 1. Nel 2023 si arresta per la prima volta la crescita del numero di startup e PMI innovative in Italia: sono circa 16,5 mila le imprese innovative, in calo del -3,5% rispetto al 2022, e con un fatturato complessivo di 10,3 miliardi di euro.**

In Italia operano oltre 16,5 mila startup e PMI innovative, che contano più di 128 mila quote di partecipazione e quasi 83 mila soci. Il fenomeno segna per la prima volta dal 2013 una battuta d'arresto, principalmente a causa di un minor numero di startup: rispetto al 2022, si contano 840 startup in meno, mentre le PMI innovative crescono di 241 unità. Trainati dalle PMI, il numero di soci e le quote di partecipazione crescono rispettivamente del +1,3% e +3,7%. Nell'anno di esercizio 2022, le 16,5 mila imprese hanno prodotto 10,3 miliardi di euro di ricavi, sostanzialmente in linea con l'anno precedente (-0,3%).

- 2. Quasi un terzo delle startup e PMI innovative è partecipato da Corporate Venture Capital, per un totale di 5,3 mila imprese che generano 4,7 miliardi di euro di ricavi (il 45,6% del totale).**

Il 32% delle 16,5 mila startup e PMI innovative è partecipato da soci CVC, così come il 20,3% delle quote totali e il 16,6% dei soci. Si tratta di 5,3 mila imprese, che insieme generano 4,7 miliardi di euro, pari al 45,6% dei ricavi totali delle startup e PMI innovative italiane (l'incidenza più elevata tra le categorie di investitori). Rispetto al 2022, aumenta il peso delle partecipazioni di investitori specializzati, mentre si osserva un'importante diminuzione nelle startup e PMI partecipate da persone fisiche e ditte individuali (Family & Friends), che scendono di 667 unità.

- 3. Le startup e PMI partecipate da CVC diminuiscono in numero, anche se meno rispetto al totale (-0,9% vs -3,5%), ma crescono in termini di valore della produzione (+3,2%).**

Nel 2023 i soci e le quote di startup e PMI innovative partecipate da CVC sono aumentati rispettivamente del +5,3% e del +8,6%, tassi di crescita superiori al totale. Ancor più significativo il differenziale in termini di ricavi: a fronte di un calo del -0,3% nel valore totale della produzione delle startup e PMI innovative, quelle finanziate da CVC registrano un aumento annuo dei loro ricavi del +3,2%.

- 4. Le performance economiche delle startup e PMI partecipate da CVC sono in crescita nell'anno di esercizio 2022 sia in termini di valore della produzione che di valore aggiunto mediani**

Il valore della produzione mediano delle startup e PMI innovative partecipate da CVC supera i 100 mila euro nel 2022, in crescita

EXECUTIVE SUMMARY

del +13,4%. E' in forte aumento anche il valore aggiunto mediano (+16,5%), che spicca rispetto alle realtà innovative con altri tipi di partecipazione (tutte stabili o in calo in termini di valore aggiunto). Si riduce, invece, la percentuale di startup e PMI CVC con margine operativo lordo (MOL) positivo, che passa dal 54% al 50%: si tratta di una dinamica comune a tutte le startup e PMI innovative.

5. I Corporate Venture Capitalist italiani si confermano prevalentemente società di piccole dimensioni (il 64,7% ha meno di 10 addetti) e per buona parte appartenenti ai servizi non finanziari (41,3%).

Gli investitori di origine Corporate sono principalmente società con meno di 10 addetti (il 64,7% del totale investitori CVC), le quali rappresentano il 69,1% del capitale sociale totale detenuto da Corporate in startup e PMI innovative. Inoltre, operano nei servizi non finanziari per il 41,3%, nei servizi finanziari (incluse le holding d'impresa) per il 18,7%, nei servizi informatici per l'11,8% e nell'industria per il 10,2%. I soci Corporate investono principalmente in startup e PMI innovative operanti nei settori "software e informatica", ma non solo; quelli appartenenti all'industria, infatti, differenziano maggiormente le loro partecipazioni investendo per il 29,6% nel settore "software", per il 28,4% nei settori industriali e per oltre un quinto (22,0%) nel settore ricerca e sviluppo.

6. A livello geografico, il 47,1% dei soci CVC si concentra nel Nord-Ovest, mentre la localizzazione di startup e PMI innovative è più diffusa.

Quasi la metà (47,1%) dei soci CVC è concentrata nel Nord-Ovest Italia, mentre le startup e PMI innovative sono localizzate in maniera più diffusa su tutto il territorio nazionale. Infatti, oltre al Nord-Ovest (dove si conta il 35,1% delle realtà innovative), si registra una considerevole presenza anche nel Sud e Isole (26,2%), nel Centro (21,2%) e nel Nord-Est (17,5%). Nonostante da questi dati emerga una carenza di potenziali investitori corporate nel Sud e Isole, è interessante notare come questa ripartizione sia l'unica in cui il numero di startup e PMI è cresciuto (seppur di poco) nel 2023, segnando un +0,7% sul 2022.

7. Si mantiene elevato il dinamismo intersettoriale, con la gran parte dei soci CVC che investe in settori diversi dal proprio (81,5%), mentre resta più contenuto il dinamismo interregionale (solo il 30,2% dei CVC investe fuori dalla propria regione).

Ben l'81,4% dei soci Corporate ha investito in startup e PMI innovative operanti in settori diversi dal proprio, mentre solo il 30,2% dei soci CVC ha investito in realtà innovative che hanno sede legale in un'altra regione. Il Corporate Venture Capital in Italia,

EXECUTIVE SUMMARY

dunque, si presenta come un fenomeno che si relaziona sul territorio in un'ottica di prossimità e nello stesso tempo punta a investire in settori differenti al fine di diversificare le proprie competenze.

8. In Lombardia risiedono 4,6 mila startup e PMI innovative, con una incidenza sul totale italiano del 27,6% in numero e del 35,1% in ricavi.

Il 27,6% delle oltre 16,5 mila startup e PMI innovative italiane risiede in Lombardia, percentuale che sale al 35,1% in termini di valore della produzione. A fronte di un calo del -2,5% nel numero di startup e PMI innovative lombarde (-3,5% in Italia), spicca un incremento annuo del +2,5% nel valore della produzione nell'esercizio 2022 (-0,3% in Italia). La maggior parte di queste risiede nella città metropolitana di Milano: si tratta di 3,3 mila startup e PMI innovative, pari a un quinto del totale italiano, che generano 2,8 miliardi di euro di ricavi (27,4% del totale nazionale).

9. I CVC in Lombardia è un fenomeno più diffuso e presenta le performance migliori rispetto agli altri tipi di investitori (in termini di ricavi e valore aggiunto mediani).

Delle 4,6 mila startup e PMI innovative lombarde, il 38,8% è partecipato da investitori CVC, una percentuale più alta rispetto a quella italiana (32,0%). In termini di valore della produzione, le startup e PMI lombarde partecipate da CVC hanno prodotto quasi la metà (47,4%) del totale regionale, contro il 45,6% a livello italiano. Il peso di CVC, e anche di investitori specializzati, è ancora più pronunciato nella città metropolitana di Milano. Sotto il profilo delle performance economiche, in Lombardia il valore della produzione e il valore aggiunto mediani delle imprese partecipate da CVC crescono rispettivamente del +5,7% e +16,5%: entrambi questi valori rappresentano i tassi di crescita maggiori in regione (rispetto a startup e PMI con altri tipi di investitori).

10. I soci Corporate lombardi investono principalmente all'interno della regione.

Le caratteristiche dei soci Corporate lombardi sono simili a quelle evidenziate dai dati nazionali: sono soprattutto società di piccole dimensioni appartenenti ai servizi non finanziari, ma anche holding di impresa e investono principalmente nei settori "software". Rispetto alla dinamicità interregionale, si registra un incremento nella percentuale di soci lombardi che investono fuori dalla propria regione: questa sale dal 20% al 25%, ma resta più bassa rispetto al 30,2% della media italiana, sintomo che in Lombardia permane un ecosistema solido che "trattiene" gli investimenti.



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

INTRODUZIONE



INTRODUZIONE

Il termine **Corporate Venture Capital (CVC)** viene generalmente usato in riferimento a investimenti sotto forma di capitale (“equity”)¹ da parte di imprese mature e consolidate (“corporate”) indirizzati verso imprese giovani e rischiose (“venture”). A differenza di quanto accade per altre forme di investimento, il ritorno economico non è l’unico obiettivo del CVC; a esso, infatti, si affiancano altri importanti obiettivi strategici, tra i quali ottenere una “finestra” su nuove tecnologie, attuare operazioni di ricerca e sviluppo esternamente all’azienda, accedere a nuovi mercati, assicurarsi relazioni stabili con potenziali clienti e/o fornitori.

In particolare, si possono individuare 3 modelli di CVC:

- ▶ **Modello Balance Sheet:** gli investimenti vengono effettuati direttamente dall’impresa che investe, utilizzando budget, struttura, e processi di allocazione interni
- ▶ **Modello General Partner:** l’investitore è un General Partner di un fondo captive² di venture capital che compie il deal, in cui l’impresa mantiene un forte controllo sulle decisioni strategiche
- ▶ **Modello Limited Partner:** l’impresa è Limited Partner di un fondo di venture capital esterno, ossia investe ma non influenza le scelte strategiche

Indipendentemente dalla sua forma, il CVC è sempre più visto dalle imprese mature come una componente chiave della loro strategia di innovazione. In questo senso, rientra tra gli strumenti di **Open Innovation**, ovvero un processo di innovazione aperto e diffuso in cui avviene uno scambio di conoscenze reciproco tra Corporate e impresa innovativa. Questa pratica si distingue dal modello di innovazione tradizionale, che prevede che le attività innovative vengano svolte unicamente all’interno dell’azienda, nelle business units dedicate alla ricerca e sviluppo.

Dall’altro lato, anche le imprese “venture” possono beneficiare di un contributo che non è puramente finanziario quando l’investimento proviene da CVC. Il monitoraggio e la presenza del CVC possono fornire un prezioso contributo in termini di know-how e di risorse mirate alla scalabilità delle soluzioni offerte, incrementando allo stesso tempo la solidità del board dell’impresa innovativa.

1 L’investimento in equity – o forme partecipative analoghe – è solitamente di minoranza.

2 Un fondo di investimento è definito “captive” quando la società madre detiene il controllo del capitale dell’impresa target (ovvero il soggetto “captive”).



INTRODUZIONE

Il CVC italiano in questa ricerca è inteso come l'investimento in startup e PMI innovative italiane da parte del sistema imprenditoriale italiano e internazionale sotto forma di partecipazione societaria. Il presente studio analizza il fenomeno da entrambi i punti di vista: quello delle startup e PMI e quello degli investitori corporate, con l'obiettivo di monitorarne la crescita negli anni e comprendere sempre più a fondo le leve che stimolano la contaminazione tra le imprese giovani ad alto potenziale innovativo e di crescita e le imprese più mature.

L'analisi si apre con una quantificazione dell'ecosistema innovativo italiano, ovvero l'universo delle startup e PMI innovative presenti in Italia, in termini di numerosità, di quote e soci e di ricavi prodotti. In seguito, il report si focalizza sul CVC: il secondo e terzo capitolo, infatti, si concentrano sul peso del CVC all'interno delle startup e PMI innovative e sulle performance economiche che le imprese partecipate da CVC hanno registrato negli ultimi anni. Il quarto capitolo sposta il punto di vista sui soci investitori al fine di delineare un "profilo tipo" in termini di dimensione aziendale, settori di appartenenza, settori di destinazione e localizzazione geografica. Il rapporto prosegue con un focus sulla Lombardia e sulle caratteristiche che il CVC assume in questa regione e nella città metropolitana di Milano. Infine, l'analisi si conclude con l'aggiornamento della mappatura degli investitori specializzati in innovazione.

Le fonti e la metodologia di analisi dei dati

I dati pubblicati nel presente documento sono di fonte del Sistema Camerale, così come riportati nel Registro delle Imprese e sono elaborati e commentati da Infocamere e Assolombarda. Gli indicatori relativi al numero di startup e PMI, soci e quote di investimento sono riferiti al 2023 e sono aggiornati al 4 settembre 2023. L'analisi considera i soci investitori (sia persone fisiche che giuridiche) fino al terzo livello che presentano quote di almeno l'1% del capitale e le relative quote di partecipazione.

I dati relativi ai bilanci sono riferiti al 2022 e sono aggiornati al 7 novembre 2023. I bilanci considerati sono 12.441 (di cui 10.114 bilanci di startup e 2.327 bilanci di PMI innovative). Con riferimento al focus Lombardia, i bilanci considerati sono 3.584 (di cui 2.878 bilanci di startup e 706 bilanci di PMI innovative).



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

1. LE STARTUP E PMI INNOVATIVE: NUMEROSITÀ, QUOTE E SOCI, RICAVI



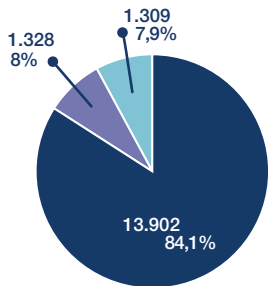
LE STARTUP E PMI INNOVATIVE IN ITALIA

IN ITALIA OPERANO 16,5 MILA STARTUP E PMI INNOVATIVE, CHE CONTANO PIÙ DI 128 MILA QUOTE PER OLTRE 82 MILA SOCI E PRODUCONO RICAVI PER 10,3 MILIARDI



16.539

**STARTUP
E PMI INNOVATIVE**

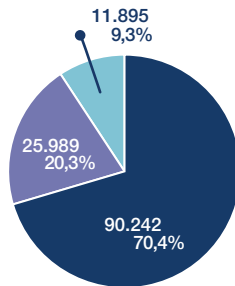


- **STARTUP**
- **PMI EX STARTUP**
- **PMI NO STARTUP**



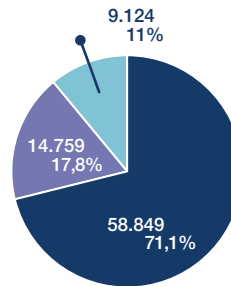
128.126

QUOTE



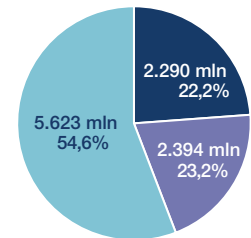
82.732

SOCI



€ 10,3 MILIARDI

RICAVI



L'EVOLUZIONE DEL FENOMENO

NEL 2023, DOPO ANNI DI CRESCITA, SI REGISTRA UN CALO NEL NUMERO DI STARTUP, MENTRE LE PMI INNOVATIVE AUMENTANO, IN TERMINI SIA DI IMPRESE SIA DI QUOTE E SOCI

LA CRESCITA ANNUALE
(VAR. % 2023 SU 2022)



- 3,5 %
IMPRESE

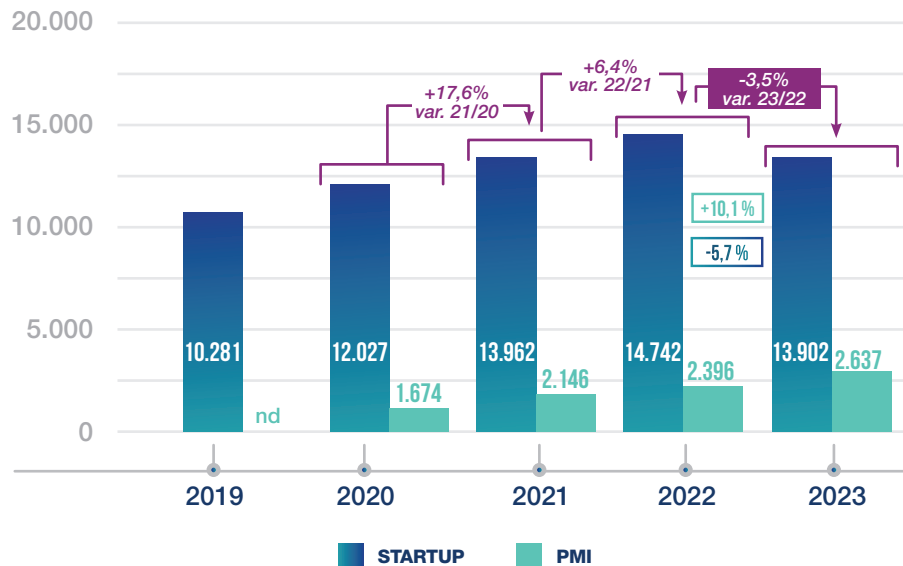


+ 3,7 %
QUOTE



+ 1,3 %
SOCI

NUMERO STARTUP E PMI INNOVATIVE - 2019/2023



L'EVOLUZIONE DEL FENOMENO

I RICAVI DELL'ESERCIZIO 2022 RESTANO STABILI RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE (-0,3%):
LA CRESCITA NEI RICAVI DELLE PMI COMPENSA IL CALO DELLE STARTUP

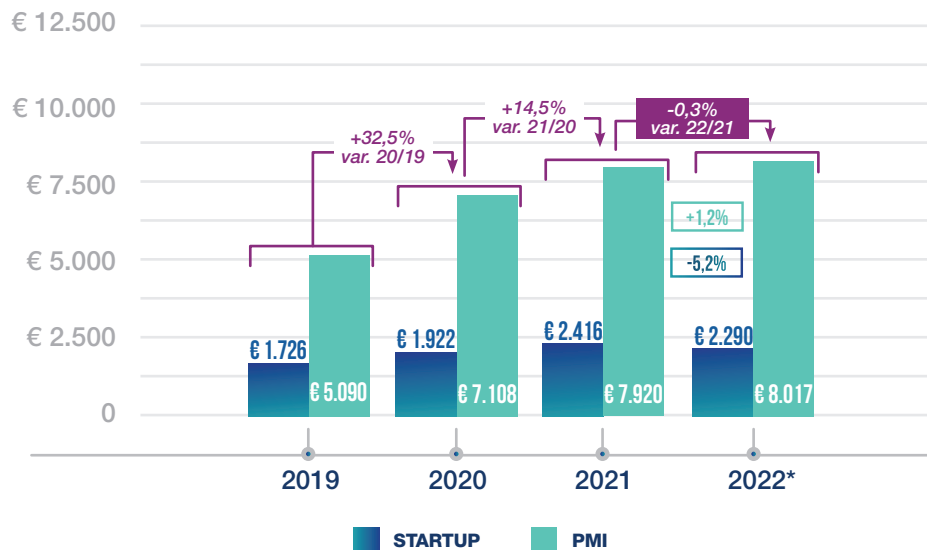
RICAVI STARTUP E PMI INNOVATIVE
(VAR. % 2022 SU 2021)



-0,3%
RICAVI

* Il dato per il 2022 è provvisorio a causa della non completa disponibilità dei bilanci alla data della presente rilevazione.

VALORE DELLA PRODUZIONE DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE IN MILIONI DI EURO - 2019/2022





DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

2. IL CORPORATE VENTURE CAPITAL NELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE



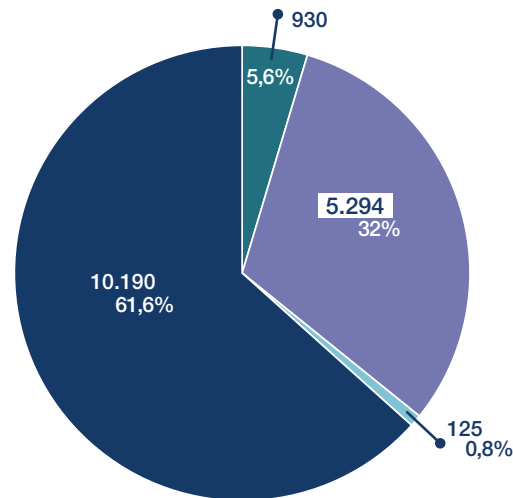
IL CVC: LE IMPRESE DELLE 16,5 MILA STARTUP E PMI INNOVATIVE, IL 32% PRESENTA INVESTITORI CORPORATE

Sono circa 5,3 mila le startup e PMI innovative partecipate da Corporate Venture Capital (CVC), in linea con il 2022. In termini di peso sul totale delle startup e PMI innovative, rappresentano quasi un terzo (32,0%), una quota in aumento rispetto al 31,2% del 2022.

Di queste imprese, 4,2 mila sono startup (194 in meno rispetto al 2022) e circa 1,1 mila sono PMI innovative (146 in più rispetto al 2022).

La categoria preponderante rimane quella dei Family & Friends, che finanziano poco meno di 10,2 mila imprese innovative, ovvero il 61,6% del totale. Tuttavia il numero e la quota di questa categoria sono in calo: nel 2022 erano oltre 10,8 mila, pari al 63,4%. Al contrario, aumenta il peso degli investitori specializzati, l'unica categoria a registrare una crescita nel numero di startup e PMI innovative partecipate nel 2023.

NUMERO STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE - 2023



- INV. SPECIALIZZATI
- CORPORATE V. CAPITAL
- INV. FINANZIARI (escluse le holding)
- FAMILY & FRIENDS

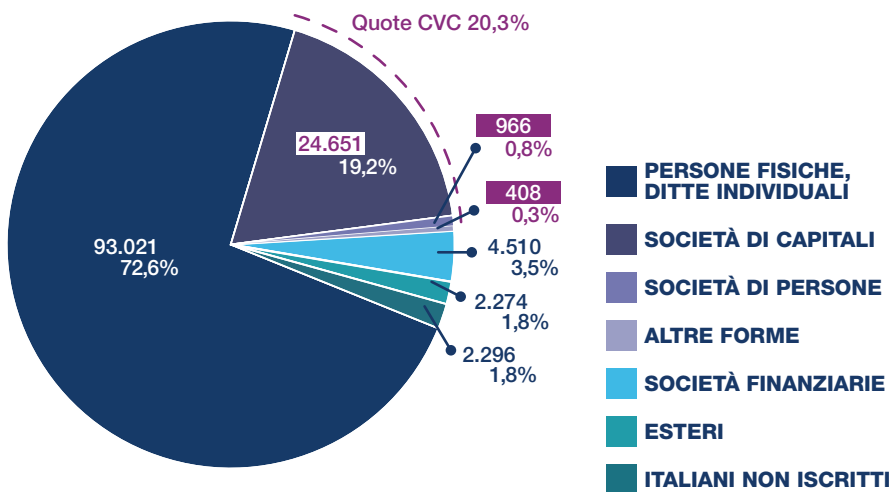
Per «investitori specializzati» si intendono le startup/PMI innovative che presentano almeno un investitore specializzato in innovazione; per «CVC» quelle che presentano almeno un socio corporate e nessun investitore specializzato in innovazione; per «investitori finanziari» quelle imprese con almeno un socio finanziario e nessun investitore specializzato in innovazione o corporate. Per «family and friends» si intendono le imprese partecipate da sole persone fisiche. In questa analisi le holding d'impresa sono incluse nella categoria «Corporate Venture Capital».

IL CVC: LE QUOTE DELLE 128 MILA QUOTE DI PARTECIPAZIONE, IL 20,3% E' DI TIPO CORPORATE

Le quote di partecipazione in startup e PMI innovative detenute da soggetti CVC sono più di 26 mila, ovvero il 20,3% delle 128 mila quote di partecipazione totali.

Delle quote detenute da soggetti di tipo corporate, la quasi totalità (24,7 mila) proviene da società di capitali.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE IN STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE - 2023



Sono considerate le quote di partecipazione fino al terzo livello. Per «esteri» si intendono le quote di soggetti esteri; per «italiani non iscritti» si intendono le quote di soggetti italiani non iscritti al registro delle imprese. Le «società finanziarie» sono società di capitali operanti nel settore delle attività finanziarie e assicurative e che non costituiscono holding.

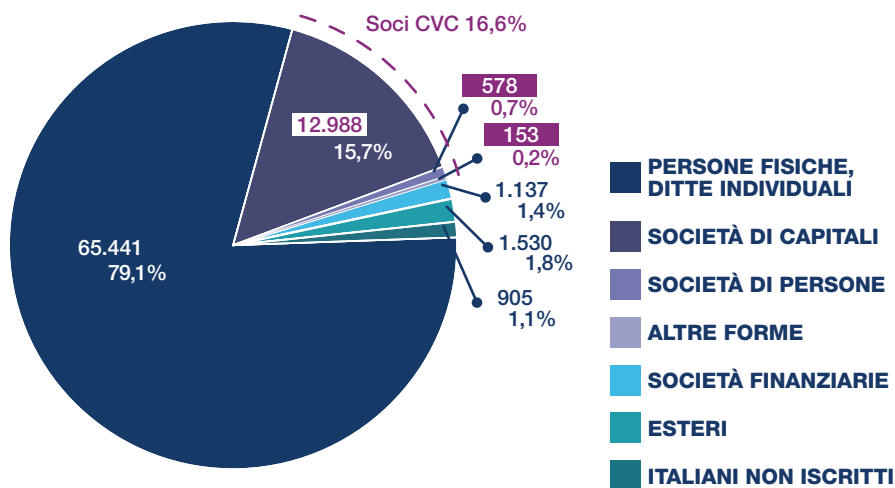
IL CVC: I SOCI

DEI QUASI 83 MILA INVESTITORI IN STARTUP E PMI INNOVATIVE INNOVATIVE, SONO CIRCA 14 MILA I SOCI CORPORATE (16,6%)

Sono circa 14 mila i soci corporate che investono in startup e PMI innovative (il 16,6% del totale).

Di questi, la grande maggioranza è composto da società di capitali, per un totale di quasi 13 mila società.

SOCI INVESTITORI IN STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE - 2023



Sono considerati i soci investitori fino al terzo livello. Per «esteri» si intendono i soci esteri; per «italiani non iscritti» si intendono i soci italiani non iscritti al registro delle imprese. Le «società finanziarie» sono società di capitali operanti nel settore delle attività finanziarie e assicurative e che non costituiscono holding.

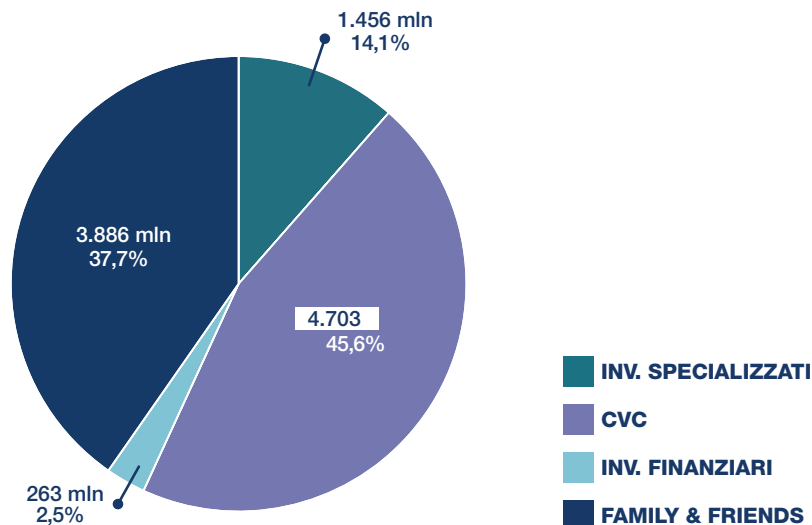
IL CVC: I RICAVI

IL VALORE DELLA PRODUZIONE DELLE STARTUP E PMI CVC RAPPRESENTA IL 45,6%, OVVERO L'INCIDENZA PIU' ELEVATA TRA LE CATEGORIE DI INVESTITORI

Il valore della produzione delle startup e PMI innovative partecipate da corporate ammonta a 4,7 miliardi, che rappresenta il 45,6% del totale generato, ovvero l'incidenza più elevata tra le categorie di investitori. Tale quota è in leggero aumento dal 45,2% del 2022.

Seguono a distanza i ricavi da Family & Friends (37,7%, una quota in calo dal 40,3% dello scorso anno) e gli investitori specializzati (14,1%), che aggiungono circa 350 milioni di valore della produzione rispetto all'anno precedente.

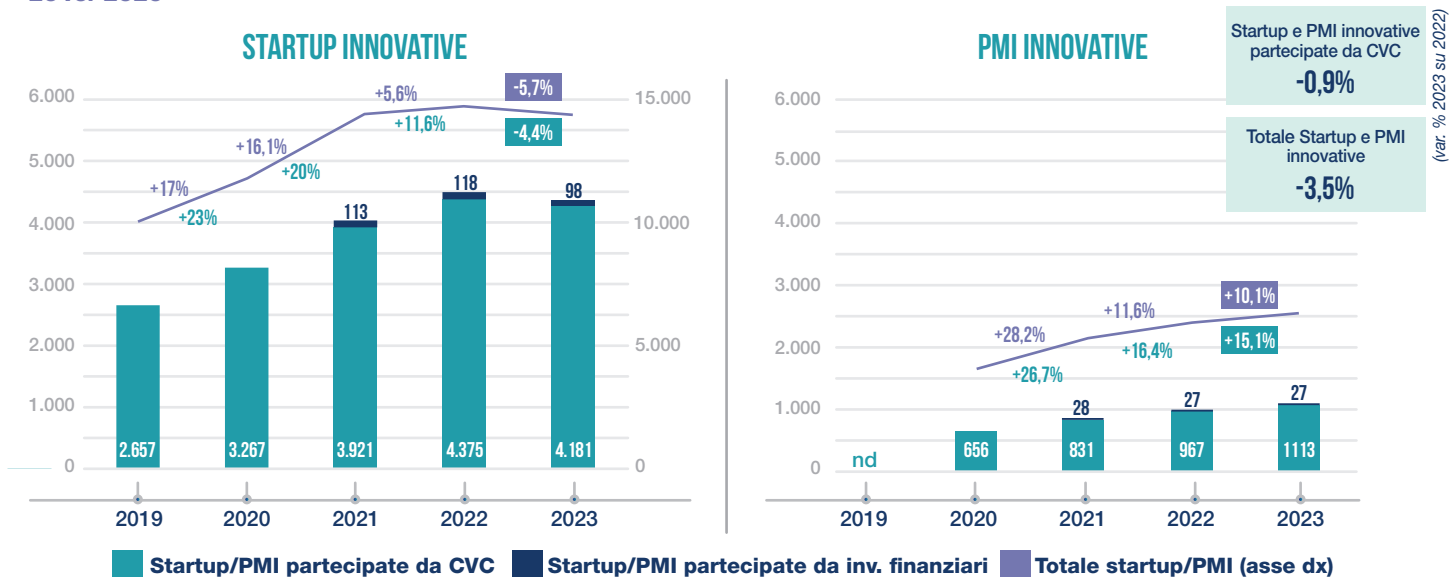
VALORE PRODUZIONE DI STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE - 2022



L'EVOLUZIONE DEL CVC: LE IMPRESE

NEL 2023 ANCHE LE STARTUP CVC DIMINUISCONO, MA IN MISURA MINORE RISPETTO AL TOTALE;
LE PMI CVC CRESCONO INVECE DEL 15,1%

NUMERO IMPRESE PARTECIPATE DA SOCI CVC E INVESTITORI FINANZIARI E NUMERO TOTALE IMPRESE INNOVATIVE - 2019/2023

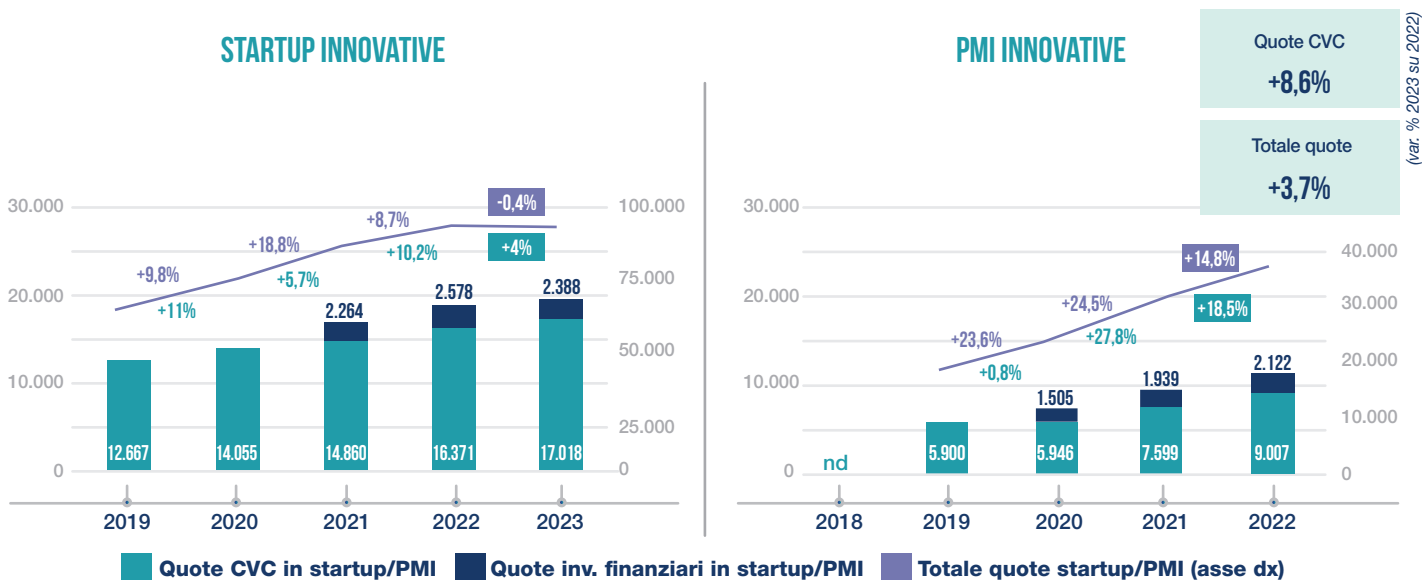


Gli "investitori finanziari" non includono le holding di impresa, che sono invece conteggiate nel "CVC".

L'EVOLUZIONE DEL CVC: LE QUOTE

NEL 2023 LE QUOTE CVC CRESCONO DEL +4% PER LE STARTUP (A FRONTE DI UNA CADUTA NEL N° DI QUOTE TOTALI) E DEL +18,5% PER LE PMI INNOVATIVE

QUOTE DI PARTECIPAZIONE DI SOCI CVC E INVESTITORI FINANZIARI E QUOTE DELLE STARTUP E PMI TOTALI - 2019/2023



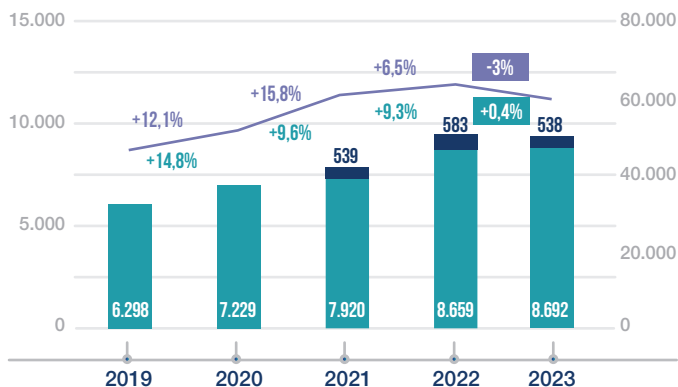
Gli "investitori finanziari" non includono le holding di impresa, che sono invece conteggiate nel "CVC".

L'EVOLUZIONE DEL CVC: I SOCI

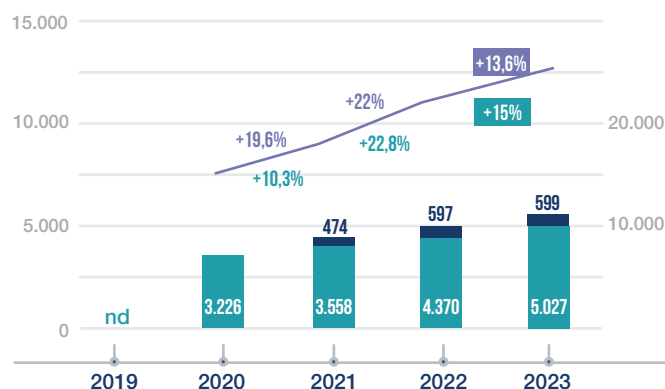
ANCHE I SOCI CORPORATE CRESCONO IN MISURA MAGGIORE RISPETTO AI SOCI TOTALI (+5,3% VS +1,3%)

SOCI CVC E INVESTITORI FINANZIARI E SOCI TOTALI IN STARTUP E PMI - 2019/2023

STARTUP INNOVATIVE



PMI INNOVATIVE



Soci CVC
+5,3%

Totale soci
+1,3%

(var. % 2023 su 2022)

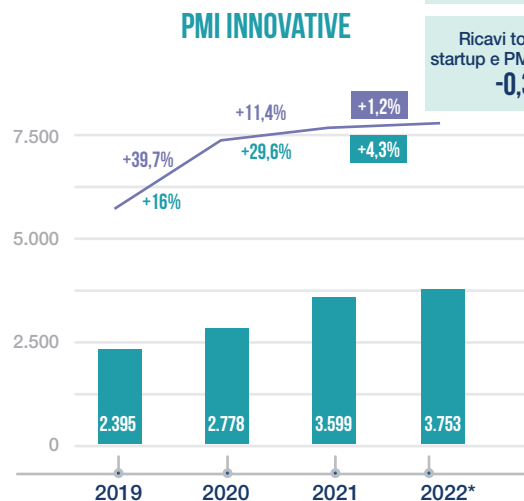
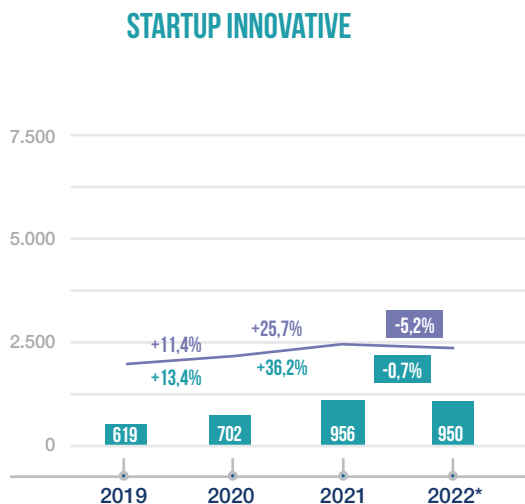
Soci CVC in startup/PMI **Soci inv. finanziari in startup/PMI** **Totale soci startup/PMI (asse dx)**

Gli "investitori finanziari" non includono le holding di impresa, che sono invece conteggiate nel "CVC".

L'EVOLUZIONE DEL CVC: I RICAVI

I RICAVI DELLE STARTUP E PMI CVC DELL'ESERCIZIO 2022 SONO IN CRESCITA (+3,2%), A DIFFERENZA DEI RICAVI TOTALI (-0,3%).

VALORE DELLA PRODUZIONE DI STARTUP E PMI CVC E TOTALE, IN MILIONI DI EURO - 2019/2022



Ricavi CVC in startup/PMI **Totale startup/PMI (asse dx)**

Ricavi delle Startup e PMI innovative CVC
+3,2%

Ricavi totali delle startup e PMI innovative
-0,3%

(var. % 2022 su 2021)

* Il dato per il 2022 è provvisorio a causa della non completa disponibilità dei bilanci alla data della presente rilevazione



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

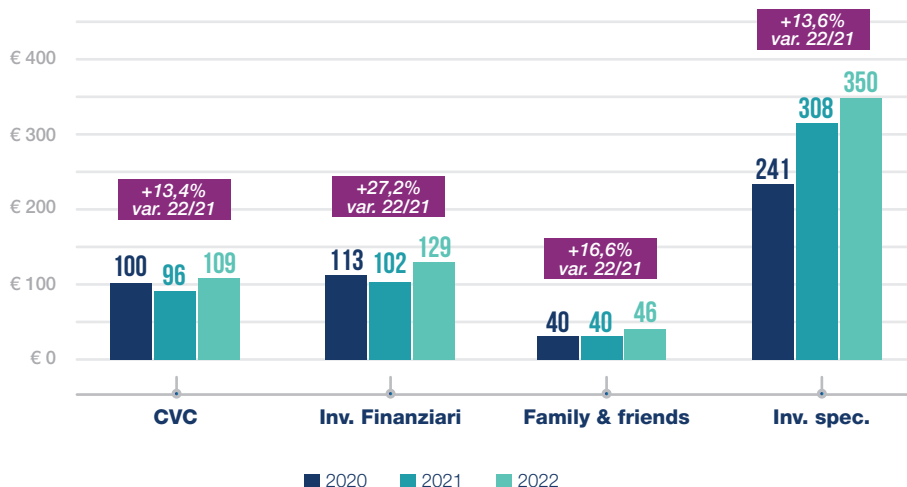
3. LE PERFORMANCE DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE PER TIPO DI INVESTITORE



LE PERFORMANCE D'IMPRESA: I RICAVI

IL VALORE DELLA PRODUZIONE MEDIANO DELLE STARTUP E PMI CVC SUPERA I 100 MILA EURO, CON UNA CRESCITA ANNUA DEL +13,4%

VALORE DELLA PRODUZIONE MEDIANO DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPO DI INVESTITORE, IN MIGLIAIA DI EURO - 2020/2022



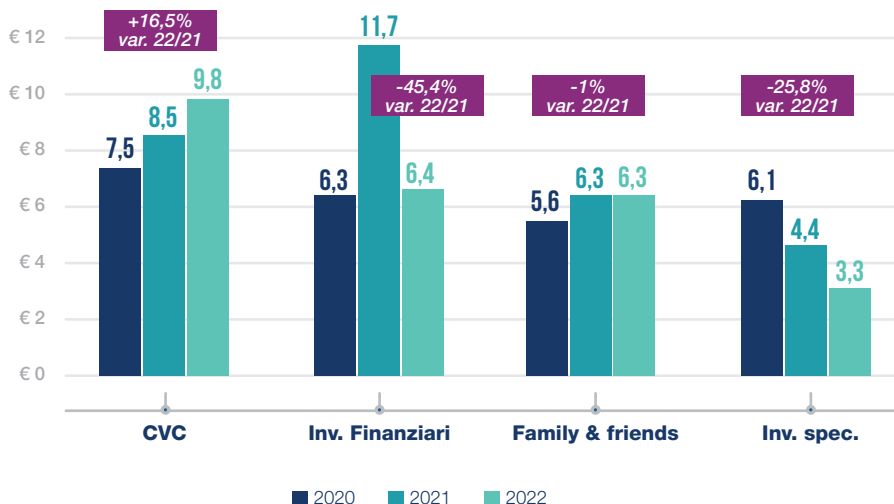
Il valore della produzione mediano aumenta per tutte le categorie di startup e PMI innovative tra 2021 e 2022. Per quelle partecipate da CVC, si attesta a quota 109 mila euro nel 2022, con una crescita registrata di +13,4% nell'ultimo anno.

Le performance delle startup e PMI CVC sono ancora inferiori rispetto a quelle partecipate da investitori finanziari (129 mila euro nel 2022) e da investitori specializzati (350 mila euro).

LE PERFORMANCE D'IMPRESA: IL VALORE AGGIUNTO

LE STARTUP E PMI CVC SONO LE UNICHE A CRESCERE IN TERMINI DI VALORE AGGIUNTO (+16,5% TRA 2022 E 2021)

VALORE AGGIUNTO MEDIANO DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPO DI INVESTITORE, IN MIGLIAIA DI EURO - 2020/2022



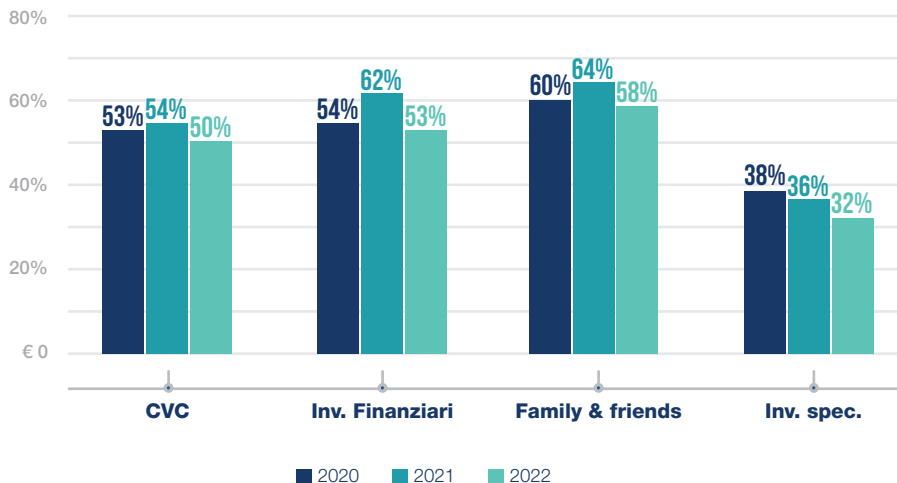
Il valore aggiunto mediano delle startup e PMI innovative CVC si attesta poco al di sotto dei 10 mila euro nel 2022 (il valore più alto tra le diverse categorie di partecipazione), con un'importante crescita del +16,5% nell'ultimo anno.

Inoltre, le imprese partecipate da CVC sono le uniche a generare un aumento nel valore aggiunto mediano tra 2021 e 2022.

LE PERFORMANCE D'IMPRESA: IL MARGINE OPERATIVO LORDO

LA META' DELLE STARTUP E PMI CVC PRESENTA UN MOL POSITIVO

PERCENTUALE DI STARTUP E PMI INNOVATIVE CON MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL) POSITIVO, PER TIPO DI INVESTITORE - 2020/2022



La percentuale di startup e PMI innovative con MOL positivo è in calo nell'ultimo anno per tutte le tipologie di investitori.

Per quelle partecipate da CVC si attesta al 50% nel 2022, rispetto al 54% dell'anno precedente.

Una percentuale maggiore si registra per le categorie Family & Friends (58%) e investitori finanziari (53%).

Piu' modesta la performance delle startup e PMI finanziate da investitori specializzati che scendono al 32% nel 2022.



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

4. IL PROFILO DEGLI INVESTITORI CORPORATE



I SOCI CVC: DIMENSIONI E TIPOLOGIA

LE MICRO IMPRESE SONO GLI INVESTITORI CORPORATE PIU' NUMEROSI (64,7% DEI SOCI) E CON GLI INVESTIMENTI PIU' IMPORTANTI (69,1% DEL CAPITALE SOCIALE)

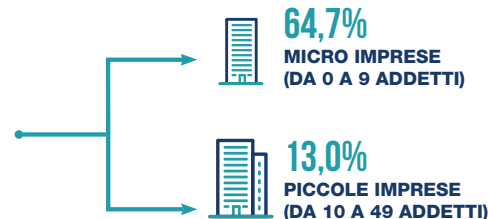
La quasi totalità di soci CVC che investono in startup e PMI innovative sono società di capitale (94,7%).

Di questi, la grande maggioranza (77,7%) è costituita da imprese con meno di 50 addetti. Anche considerando gli investimenti in termini di capitale sociale detenuto, le piccole/micro imprese sono le più rilevanti (81,7%), con un peso anche superiore alla loro numerosità.

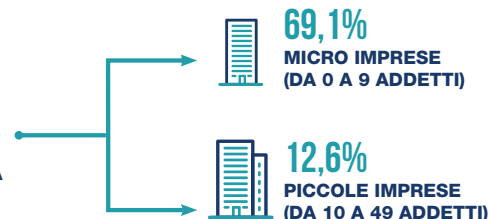
La definizione della classe dimensionale segue la raccomandazione 2003/361/CE della Commissione Europea che divide le imprese in micro, piccole, medie e grandi imprese sulla base degli addetti, del fatturato e del totale attivo. Per "non classificabili" si intendono le imprese che non dispongono né del dato di fatturato né del numero addetti.

GLI INVESTITORI CVC IN STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPOLOGIA DI IMPRESA - 2023

IL 94,7%
DEL TOTALE DI SOCI CVC
CHE INVESTONO IN IMPRESE
INNOVATIVE SONO SOCIETÀ
DI CAPITALE



IL 97,3%
DEL TOTALE DEL CAPITALE
SOCIALE DI 1^ LIVELLO
DETENUTO DA CVC VIENE DA
SOCIETÀ DI CAPITALE



I SOCI CVC: I SETTORI DI APPARTENENZA

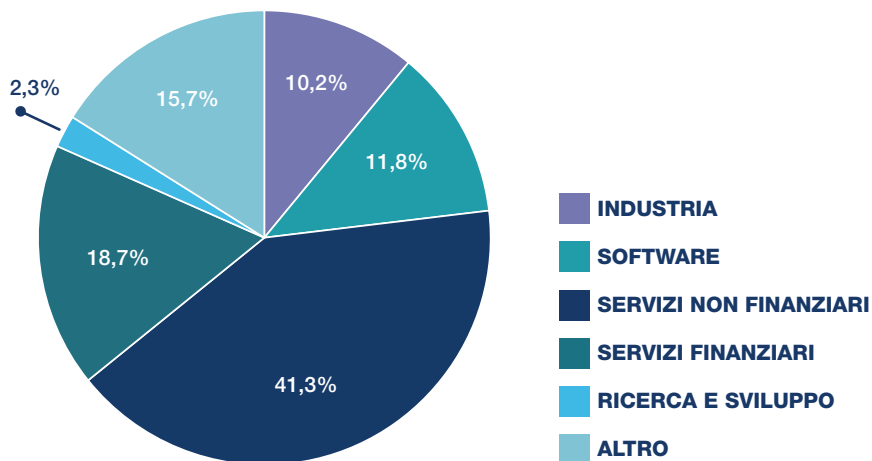
IL 41% DEI SOCI CORPORATE PROVIENE DAI SERVIZI NON FINANZIARI. SEGUONO SERVIZI FINANZIARI (19%), SERVIZI DI INFORMATICA (12%) E INDUSTRIA (10%)

Oltre il 41% dei soci corporate che investe in imprese innovative proviene dai servizi non finanziari (dal trasporto, ai servizi ICT, fino alle attività professionali scientifiche e tecniche).

A distanza, pur con un ruolo di rilievo, seguono i soci dei servizi finanziari (18,7%), del settore software (11,8%) e dell'industria (10,2%).

I "servizi non finanziari" includono gli ATECO H (trasporto e magazzinaggio), ATECO J da 58 a 61 (servizi di informazione e comunicazione, con esclusione di software e attività di servizi di informazione), ATECO L (attività immobiliari), ATECO M 69, 70, 71, 73, 74 (attività professionali, scientifiche e tecniche, con esclusione di ricerca e sviluppo), ATECO N (noleggio, agenzie viaggio, servizi di supporto alle imprese); i "servizi finanziari" includono il settore ATECO K (attività finanziarie e assicurative) incluse le holding, i "software" includono gli ATECO J.62 e 63 (produzione di software e consulenza informatica, attività dei servizi di informazione); la "ricerca e sviluppo" include l'ATECO 72 (ricerca scientifica e sviluppo); l'"industria" include gli ATECO B (estrazione di minerali da cave e miniere), C (manifattura), F (costruzioni).

SETTORI DI PROVENIENZA DEI SOCI CORPORATE - 2023

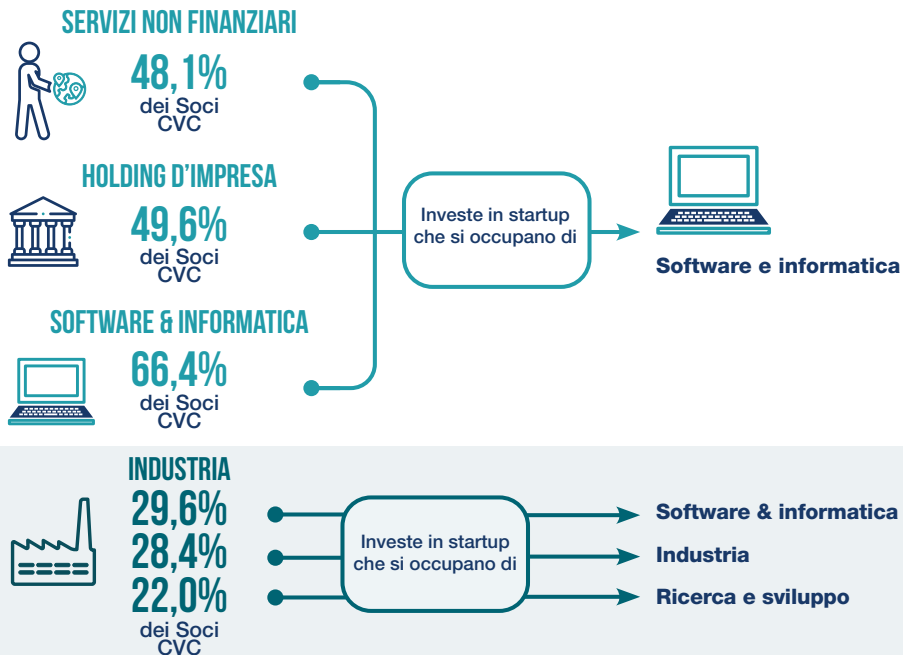


I SOCI CVC: I SETTORI DI DESTINAZIONE

I SOCI CVC OPERANTI NELL'INDUSTRIA INVESTONO IN MODO PIÙ DIVERSIFICATO: IL 29,6% IN STARTUP E PMI DELL'INDUSTRIA, IL 28,4% IN QUELLE DEL SOFTWARE E IL 22% IN QUELLE CHE SVOLGONO RICERCA E SVILUPPO

Quasi la metà dei soci corporate appartenenti ai servizi non finanziari investe in startup e PMI appartenenti al settore "software e informatica", così come i soci appartenenti ai servizi finanziari, incluse le holding d'impresa. Per i soci CVC appartenenti ai settori "software e informatica" la percentuale sfiora i 2/3.

I soci corporate provenienti dall'industria si indirizzano verso più settori, diversificando i loro investimenti: il 30% circa investe in startup e PMI di "software e informatica", il 28% in quelle dell'industria e il 22% in quelle operanti nella ricerca e sviluppo.



I SOCI CVC: LA DISTRIBUZIONE TERRITORIALE

NEL NORD-OVEST ITALIA SI CONCENTRA QUASI LA META' DEI SOCI CVC, MENTRE STARTUP E PMI SONO PIU' DISTRIBUITE SUL TERRITORIO, CON UN AUMENTO SOLO NEL SUD E NELLE ISOLE.

La mappa mostra la distribuzione nella presenza territoriale dei soci CVC, che risultano molto concentrati nel Nord-Ovest (il 47,1%).

La presenza di startup e PMI innovative, invece, è più diffusa sul territorio nazionale, sebbene con una prevalenza nel Nord-Ovest (35,1%). Nel Sud e nelle Isole è localizzato il 26,2%, nel Centro il 21,2% e nel Nord-Est il 17,5%.

Permane dunque una carenza di potenziali investitori corporate nel Sud e nelle Isole, che per di più è stata l'unica ripartizione in cui il numero di startup e PMI innovative è cresciuto (seppur di poco) nel 2023, segnando un +0,7% sul 2022.

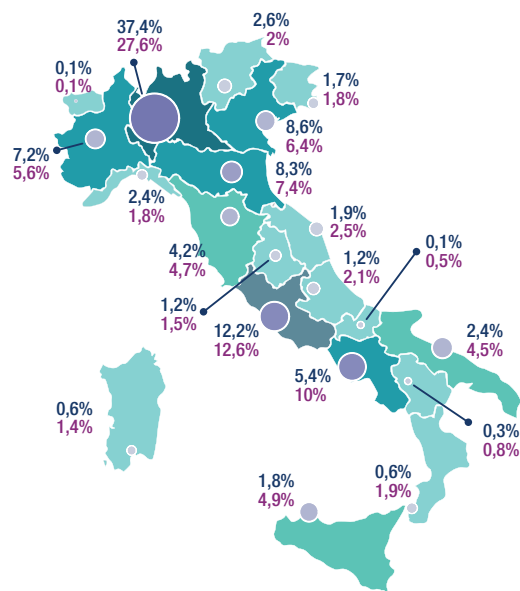
DISTRIBUZIONE TERRITORIALE

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE SOCI CVC

NORD-OVEST 47,1%
NORD-EST 20,9%
CENTRO 19,5%
SUD E ISOLE 12,4%

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE STARTUP E PMI INNOVATIVE

NORD-OVEST 35,1%
NORD-EST 17,5%
CENTRO 21,2%
SUD E ISOLE 26,2%



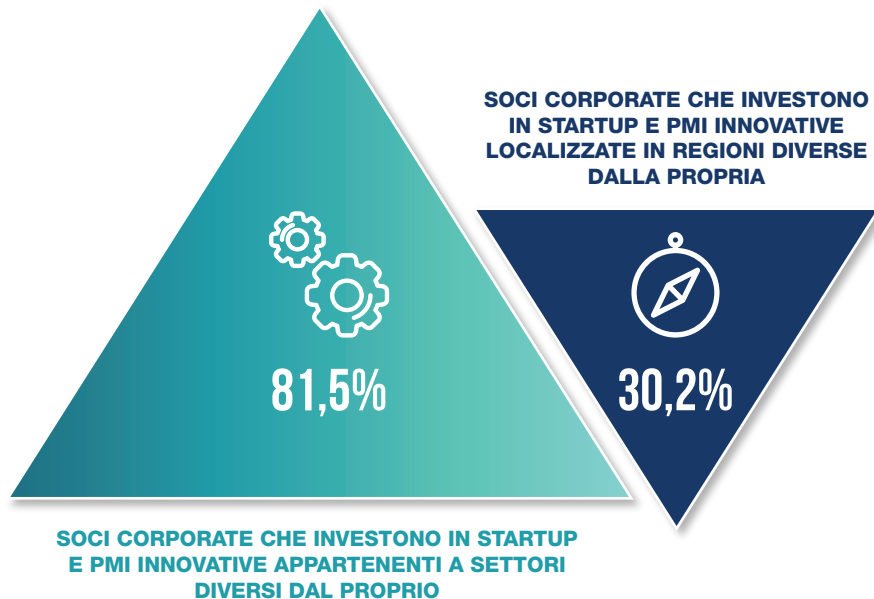
I SOCI CVC: LA DINAMICITÀ INTERSETTORIALE E INTERREGIONALE

L'81,5% DEI SOCI CORPORATE INVESTE IN SETTORI DIVERSI DAL PROPRIO, MENTRE SOLO IL 30,2% INVESTE IN REGIONI DIVERSE DALLA PROPRIA

Analizzando le caratteristiche degli investimenti dei soci CVC, si riscontra una forte dinamicità intersettoriale, a fronte di un più ridotta dinamicità interregionale.

In particolare, l'81,5% dei soci CVC hanno investito in startup e PMI innovative operanti in settori diversi dal proprio. Solo il 30,2% dei soci CVC, invece, ha investito in imprese innovative che hanno la sede legale in un'altra regione.

Le elaborazioni si riferiscono al socio CVC prevalente dell'impresa (socio con maggioranza delle quote) e al livello di divisione ATECO 2 digits.





DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

5. FOCUS LOMBARDIA E MILANO



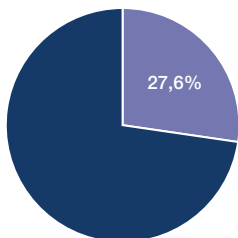
LE STARTUP E PMI INNOVATIVE IN LOMBARDIA

IN LOMBARDIA SI TROVA OLTRE 1/4 DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE, CHE PRODUCONO IL 35% DEI RICAVI TOTALI NAZIONALI



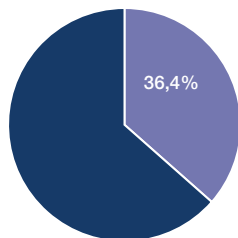
4.563

STARTUP E PMI INNOVATIVE LOMBARDE



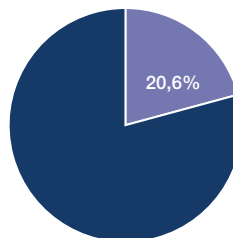
46.617

QUOTE SOCI DI STARTUP E PMI LOMBARDE



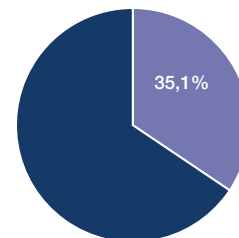
17.025

SOCI DI STARTUP E PMI LOMBARDE



€ 3,6 MILIARDI

RICAVI STARTUP E PMI LOMBARDE



LOMBARDIA
ALTRE REGIONI

L'EVOLUZIONE DEL FENOMENO IN LOMBARDIA

ANCHE IN LOMBARDIA NEL 2023 DIMINUISCONO LE STARTUP E PMI INNOVATIVE (-2,5% RISPETTO AL 2022), MA IN MISURA MINORE RISPETTO AL TOTALE ITALIANO (-3,5%). I RICAVI SONO INVECE IN CRESCITA (+2,5%)

LA CRESCITA ANNUALE
(VAR. % 2023 SU 2022)



-2,5 %

**STARTUP E PMI
INNOVATIVE**



+ 3,3 %

QUOTE



+ 0,3 %

SOCI



+ 2,5 %

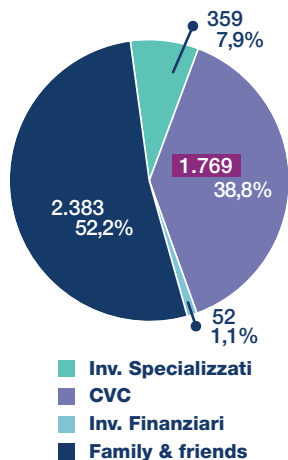
**RICAVI
(VAR. % 2022 SU 2021)**

IL CVC IN LOMBARDIA: LE IMPRESE, LE QUOTE, I SOCI

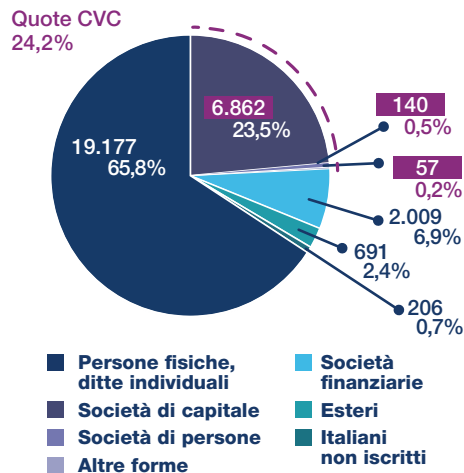
DELLE 4,6 MILA STARTUP E PMI INNOVATIVE LOMBARDE, CIRCA IL 39% SONO PARTECIPATE DA INVESTITORI CVC (32% IN ITALIA)

NUMERO IMPRESE, SOCI E QUOTE DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE LOMBARDE, PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE - 2023

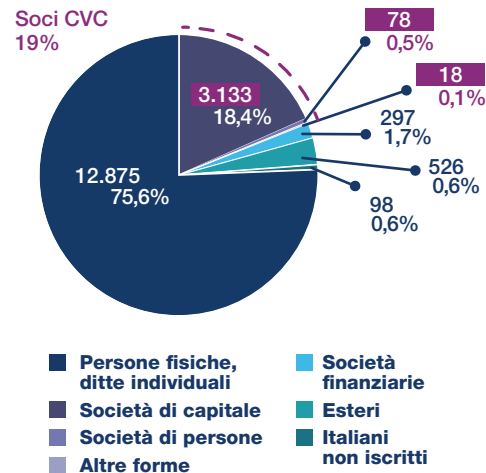
STARTUP E PMI INNOVATIVE



QUOTE



SOCI

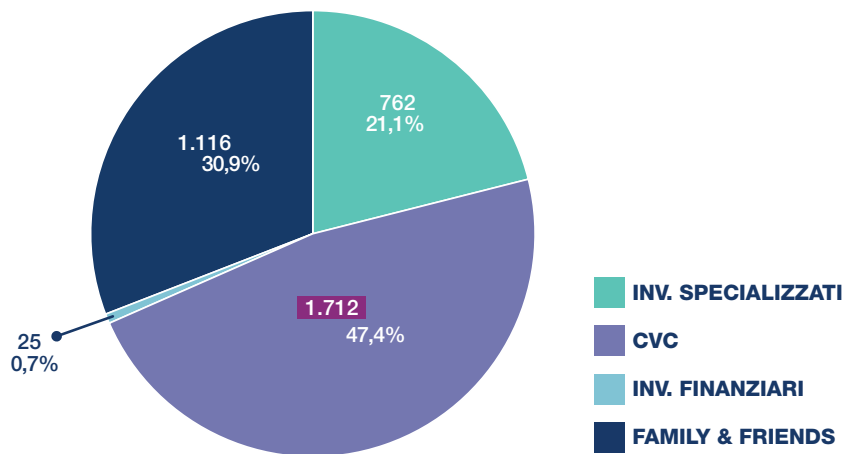


Per «investitori specializzati» si intendono le startup/PMI innovative che presentano almeno un investitore specializzato in innovazione; per «CVC» quelle che presentano almeno un socio corporate e nessun investitore specializzato in innovazione; per «investitori finanziari» quelle con almeno un socio finanziario e nessun investitore specializzato in innovazione; per «family and friends» quelle investite da sole persone fisiche.

IL CVC IN LOMBARDIA: I RICAVI

DEI 3,6 MILIARDI DI EURO PRODOTTI DALLE STARTUP E PMI INNOVATIVE NEL 2022,
QUASI LA META' PROVIENE DA IMPRESE CON INVESTITORI CORPORATE (47,4%)

VALORE DELLA PRODUZIONE PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE, IN MILIONI DI EURO - 2022



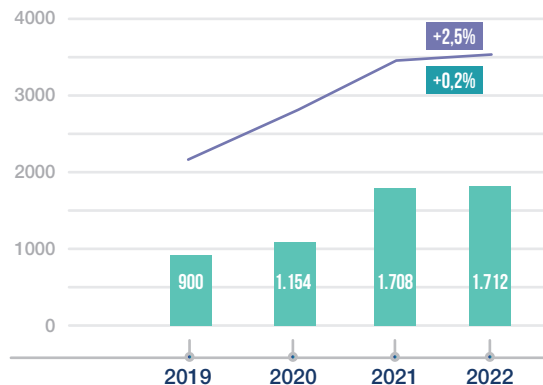
L'EVOLUZIONE DEL CVC IN LOMBARDIA

NEL 2022 I RICAVI DELLE STARTUP E PMI CVC SI ASSESTANO SUI LIVELLI DELL'ANNO PRECEDENTE

Nel 2022, i ricavi delle startup e PMI CVC lombarde mostrano un tasso di crescita più lento rispetto al totale delle imprese innovative nella regione (+0,2% vs +2,5%).

Questo dato è comunque positivo se si tiene conto della riduzione nel numero di startup e PMI partecipate da CVC, che è sceso di 49 unità nell'ultimo anno.

VALORE DELLA PRODUZIONE DI STARTUP E PMI INNOVATIVE CVC E TOTALE IN MILIONI DI EURO - 2019/2022



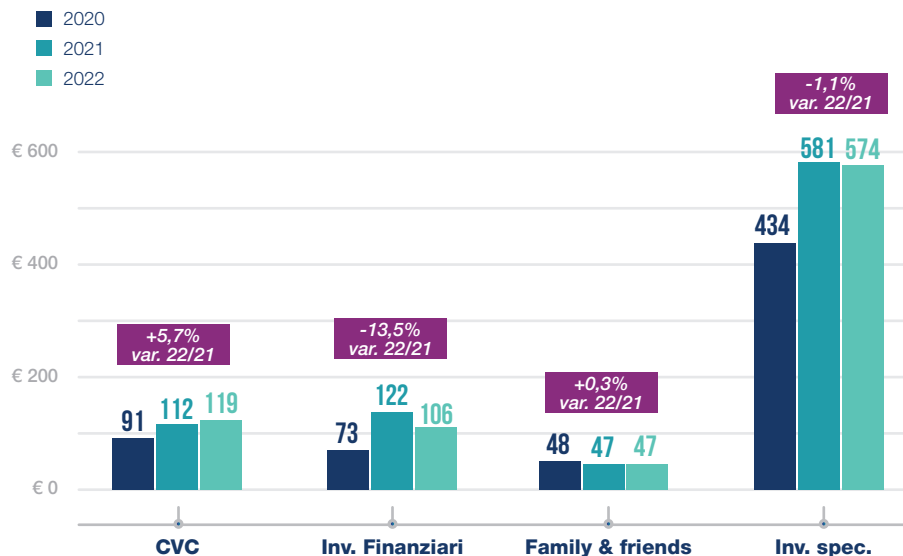
■ Ricavi CVC in startup e PMI ■ Totale startup e PMI (asse dx)

LE PERFORMANCE DI STARTUP E PMI PER TIPO DI INVESTITORE NEL 2022 RICAVI E VALORE AGGIUNTO DELLE STARTUP E PMI CVC MOSTRANO I TASSI DI CRESCITA PIU' ELEVATI (+6% E +16% ANNUI); IL 46% PRESENTA MOL POSITIVO

A differenza del contesto nazionale, il valore mediano della produzione in Lombardia registra la crescita più alta per le startup e PMI innovative partecipate da CVC. E' invece in linea con il totale italiano l'andamento del valore aggiunto, la cui mediana il Lombardia cresce solo per la categoria CVC. In particolare, nel 2022 tali valori registrano una crescita annua del +5,7% e del +16,5%, rispettivamente.

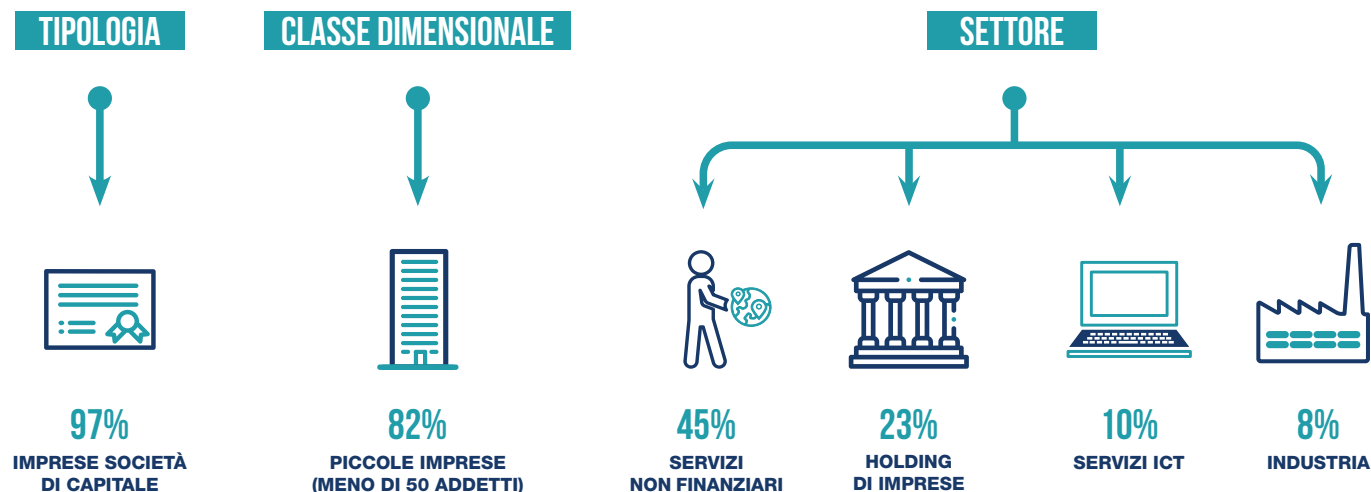
La percentuale di startup e PMI CVC con Margine Operativo Lordo positivo è pari al 46%. Questa quota, così come quelle di tutte le startup e PMI lombarde, è al di sotto del corrispettivo nazionale.

VALORE DELLA PRODUZIONE MEDIANO DELLE STARTUP E PMI INNOVATIVE, PER TIPO DI INVESTITORE, IN MILIONI DI EURO - 2020/2022



I SOCI CVC IN LOMBARDIA

LE CARATTERISTICHE DELL'INVESTITORE "TIPO" LOMBARDO



I SOCI CVC IN LOMBARDIA

LE SCELTE DELL'INVESTITORE "TIPO" LOMBARDO

I SOCI CVC SONO IMPRESE CHE:

INVESTONO PREVALENTEMENTE NEI SETTORI DI "SOFTWARE E INFORMATICA"

LE IMPRESE INDUSTRIALI INVESTONO IN MODO PIÙ DIVERSIFICATO

il 31% in startup di software e informatica, il 27% in startup di **ricerca e sviluppo**, il 22% in startup dell'industria. Rispetto al totale nazionale, le imprese industriali lombarde investono più in realtà innovative di ricerca e sviluppo (vs 22%) e meno in quelle dell'industria (vs 28%)

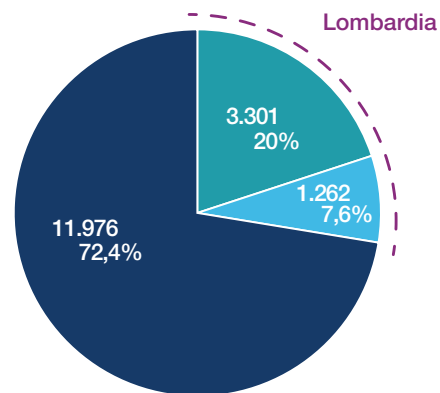


...E INVESTONO PREVALENTEMENTE NELLA LORO REGIONE DI ORIGINE

Infatti, solo il 25% dei soci corporate investe fuori dalla propria regione, una percentuale in aumento dal 2022 (20%) ma ancora più bassa rispetto al 30% della media Italia, sintomo che in Lombardia permane un ecosistema solido che "trattiene" gli investimenti.

LE STARTUP E PMI INNOVATIVE DELLA CITTA' METROPOLITANA DI MILANO SONO 1/5 DEL TOTALE ITALIANO E SI DISTINGUONO PER UN MAGGIOR PESO DI INVESTITORI SPECIALIZZATI E CORPORATE

NUMERO STARTUP E PMI INNOVATIVE:
PESO SUL TOTALE ITALIA (2023)



- Altre regioni
- Milano
- Lombardia (escluso Milano)

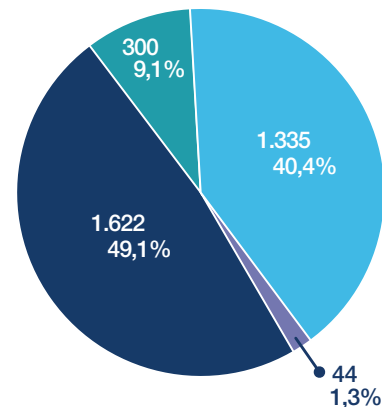
3.301

STARTUP E PMI
INNOVATIVE



LA META' (49,5%)
PARTECIPATE
DA INVESTITORI
SPECIALIZZATI O
CORPORATE

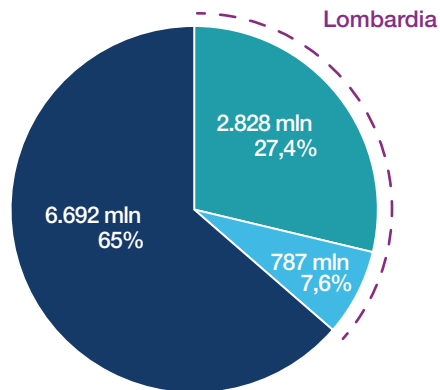
NUMERO STARTUP E PMI INNOVATIVE
PER TIPOLOGIA DI INVESTITORE (2023)



- Family & Friends
- Investitori Specializzati
- CVC Corporate
- Investitori Finanziari

LE STARTUP E PMI INNOVATIVE DELLA CITTA' METROPOLITANA DI MILANO SONO 1/5 DEL TOTALE ITALIANO E SI DISTINGUONO PER UN MAGGIOR PESO DI INVESTITORI SPECIALIZZATI E CORPORATE

RICAVI STARTUP E PMI INNOVATIVE:
PESO SUL TOTALE ITALIA (2022)



- Altre regioni
- Milano
- Lombardia (escluso Milano)

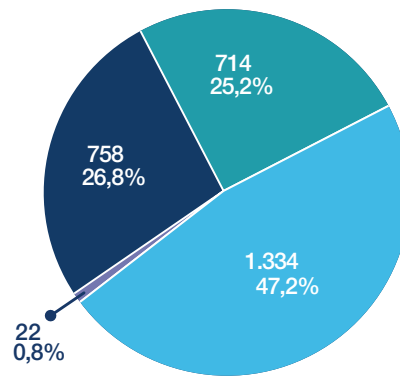
2,8 MILIARDI DI EURO

RICAVI STARTUP E
PMI INNOVATIVE



QUASI $\frac{3}{4}$ (72,3%)
DA STARTUP E
PMI PARTECIPATE
DA INVESTITORI
SPECIALIZZATI O
CORPORATE

RICAVI STARTUP E PMI INNOVATIVE PER
TIPOLOGIA DI INVESTITORE (2022)



- Family & Friends
- Investitori Specializzati
- CVC Corporate
- Investitori Finanziari



DIMENSIONI E IMPATTI DEL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA

6. GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE



GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE I 300 INVESTITORI SPECIALIZZATI UNIVOCI CENSITI DA INNOVUP E POLITECNICO DI MILANO PARTECIPANO AL CAPITALE DI PIU' DI 4,7 MILA IMPRESE



*Sono considerate le partecipazioni dirette e indirette fino al terzo livello, con quote di almeno l'1% del capitale. Nella lista di investitori specializzati e in quella degli investitori censiti dal PolIMI sono presenti 13 investitori in comune nelle liste, 8 investitori non identificati.



GLI INVESTITORI SPECIALIZZATI IN INNOVAZIONE I 224 INVESTITORI SPECIALIZZATI UNIVOCI CENSITI DA INNOVUP E POLITECNICO DI MILANO PARTECIPANO AL CAPITALE DI CIRCA 4 MILA IMPRESE



*Sono considerate le partecipazioni dirette e indirette fino al terzo livello, con quote di almeno l'1% del capitale. I dati di soci e startup e PMI sono aggiornati al 12/09/22. Nella lista di investitori specializzati e in quella degli investitori censiti dal PoliMi sono presenti 32 investitori in comune nelle liste, 11 investitori non identificati.

CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

INTRODUZIONE	Pag 51
1. LA DIMENSIONE DEGLI INVESTIMENTI CORPORATE IN ITALIA	Pag 54
2. UN CONFRONTO CON L'ECOSISTEMA	Pag 56
3. UNO SGUARDO AL TICKET SIZE DELLE CORPORATE ITALIANE	Pag 59
4. OBIETTIVI E AMBITI DI INVESTIMENTO DELLE CORPORATE ITALIANE	Pag 63
5. CONCLUSIONI	Pag 70



CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

INTRODUZIONE



INTRODUZIONE DELLA RICERCA



OBIETTIVI



**QUANTIFICARE L'ENTITÀ DEGLI INVESTIMENTI CORPORATE IN STARTUP HI-TECH ITALIANE.
IDENTIFICARE GLI OBIETTIVI E GLI AMBITI DI TALI INVESTIMENTI.**



METODOLOGIA



**QUANTIFICAZIONE
INVESTIMENTI CORPORATE IN
STARTUP HI-TECH ITALIANE**



**OBIETTIVI E FORME
(modalità finanziamento, obiettivi
strategici, settori coinvolti)**

FONTI PRIMARIE: SURVEY

FONTI PRIMARIE: SURVEY

FONTI SECONDARIE



CAMPIONE



**90 MEDIO / GRANDI
CORPORATE COINVOLTE**

**OLTRE 100 DEAL IN STARTUP HI-TECH
ITALIANE FINANZIATE DA CORPORATE
ANALIZZATE IN DETTAGLIO**

INTRODUZIONE DELLA RICERCA



PREMESSA DEFINITORIA

Rientrano in «Corporate Venture Capital» gli investimenti diretti in capitale sociale, indipendentemente dalla presenza di un fondo dedicato.

METODOLOGIA



ESTRAZIONE RISULTATI SURVEY
(90 rispondenti).
Sono stati considerati gli anni
20/21/22.



**INTEGRAZIONE CON FONTI
SECONDARIE**
(DB originale Osservatorio
Startup Hi-tech).



NAZIONALI
Investimenti da survey di
corporate Italiane
(growth & trade sales).



INTERNAZIONALI
Investimenti da survey di
corporate internazionali
(growth & trade sales).

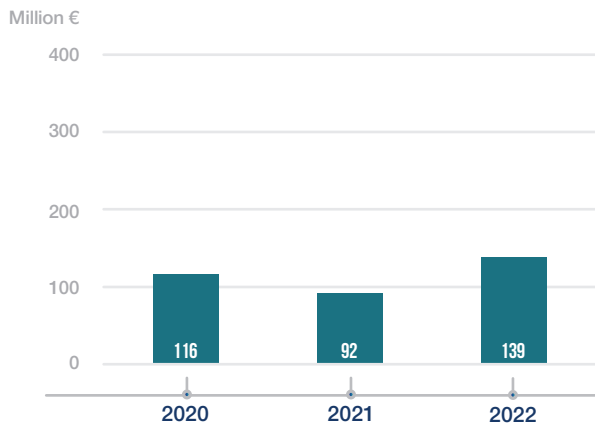


CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

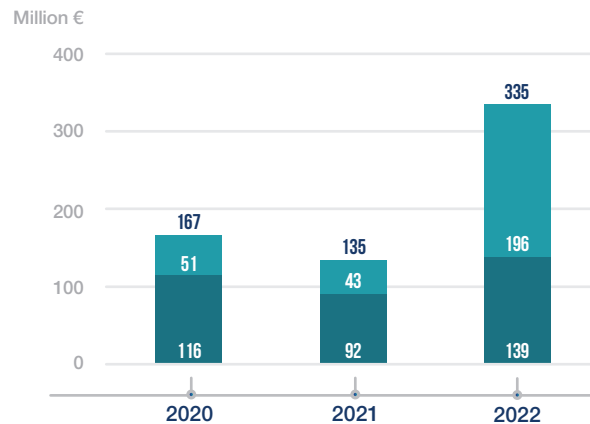
1. LA DIMENSIONE DEGLI INVESTIMENTI CORPORATE IN ITALIA

LA DIMENSIONE DEGLI INVESTIMENTI CORPORATE IN ITALIA

CORPORATE NAZIONALI



CORPORATE INTERNAZIONALI



■ Corporate Nazionali ■ Corporate Internazionali



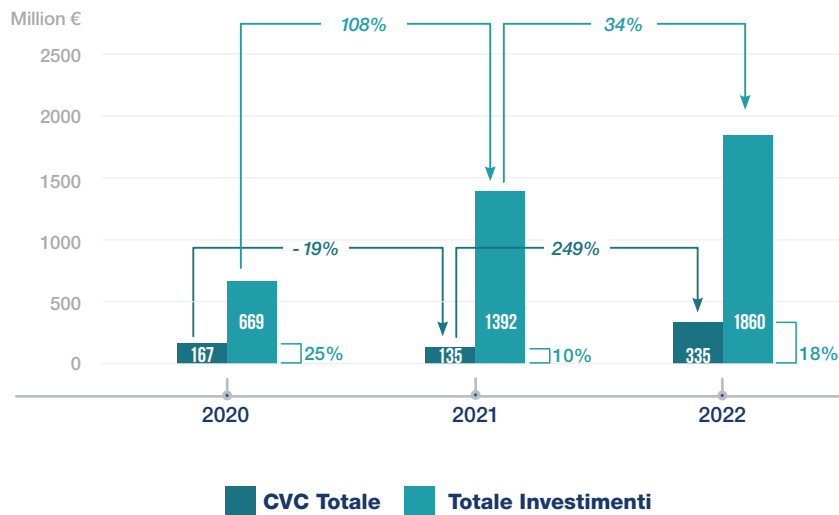
CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

2. UN CONFRONTO CON L'ECOSISTEMA

UN CONFRONTO CON L'ECOSISTEMA

Complessivamente la quota CVC del mercato pesa il **18%** del totale nel 2022.

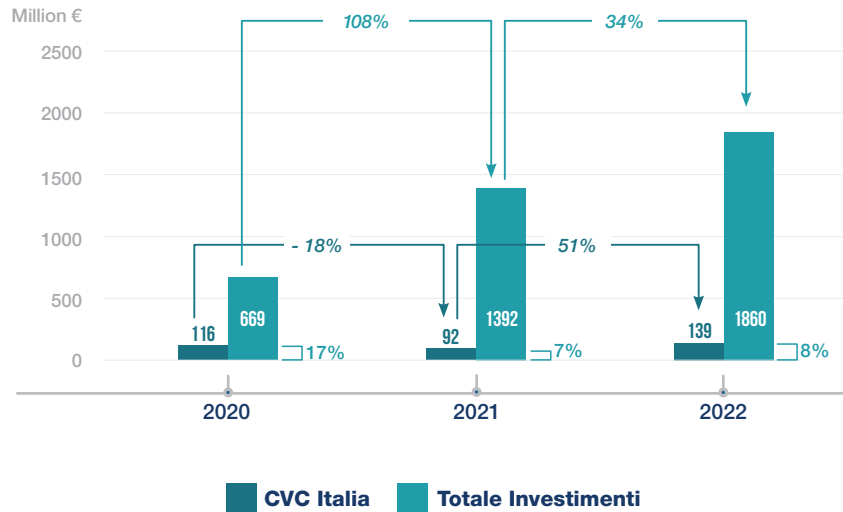
CORPORATE VENTURE CAPITAL E TOTALE INVESTIMENTI



UN CONFRONTO CON L'ECOSISTEMA

La quota CVC italiana del mercato pesa l'**8 % del totale** nel 2022.

CORPORATE VENTURE CAPITAL ITALIA E TOTALE INVESTIMENTI

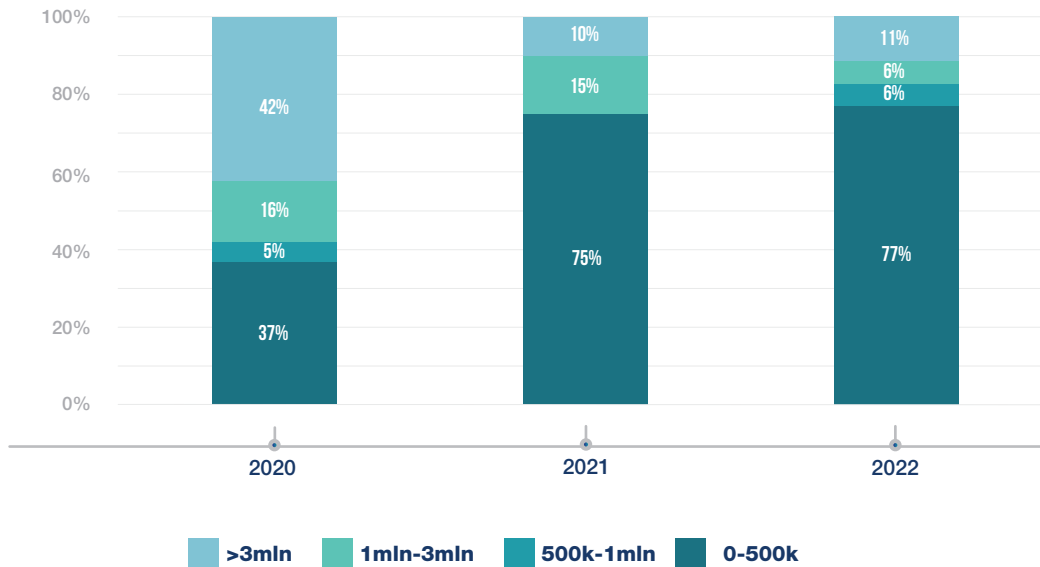




CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

3. UNO SGUARDO AL TICKET SIZE DELLE CORPORATE ITALIANE

UNO SGUARDO AL TICKET SIZE DELLE CORPORATE ITALIANE

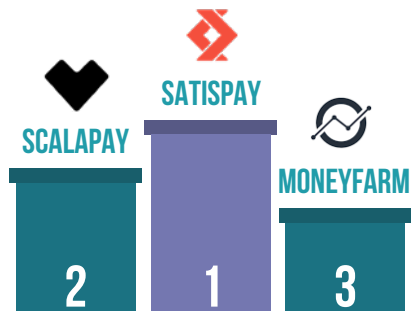


UNO SGUARDO AL TICKET SIZE DELLE CORPORATE ITALIANE

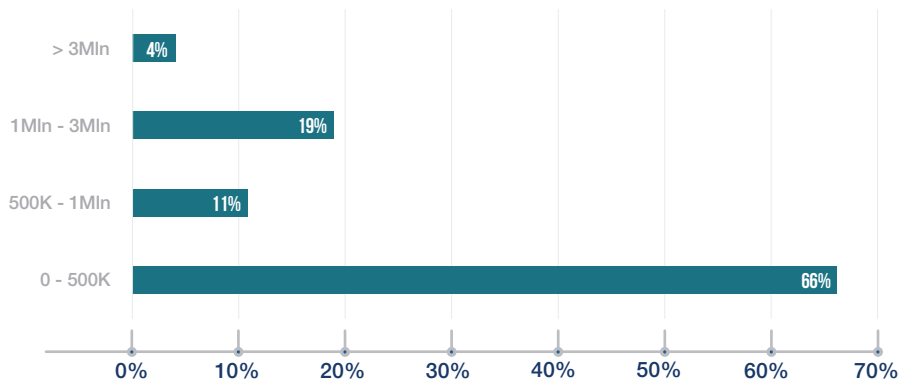
Analizzati in dettaglio **98 round di investimento** operati da corporate italiane nel 2020, 2021 e 2022.

Media: 2,45 mln

Mediana: 300.000 euro



TICKET SIZE

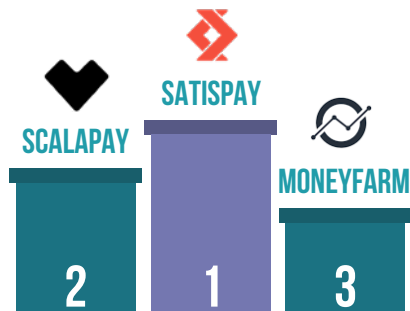


UNO SGUARDO AL TICKET SIZE DELLE CORPORATE ITALIANE

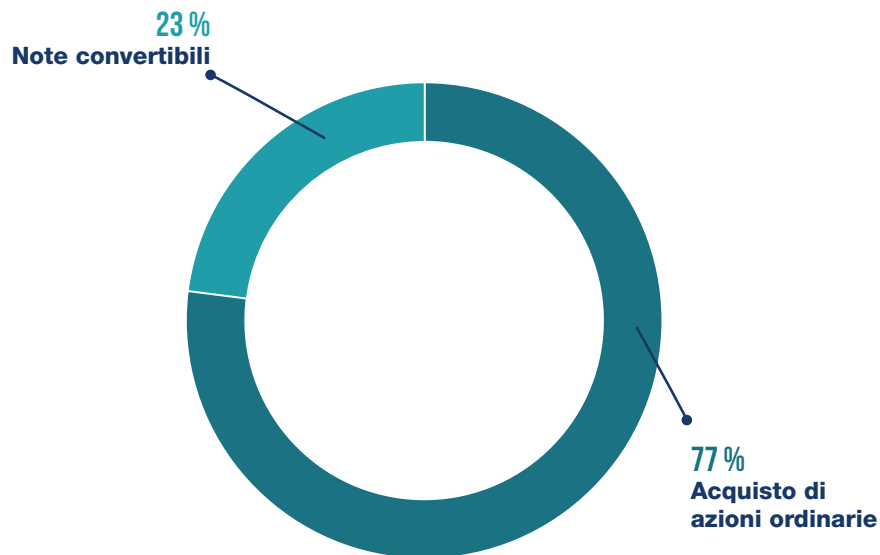
Analizzati in dettaglio **98 round di investimento** operati da corporate italiane nel 2020, 2021 e 2022.

Media: 2,45 mln

Mediana: 300.000 euro



STRUMENTI UTILIZZATI





CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

4. OBIETTIVI E AMBITI DI INVESTIMENTO DELLE CORPORATE ITALIANE



OBIETTIVI E AMBITI: ACQUISIZIONI

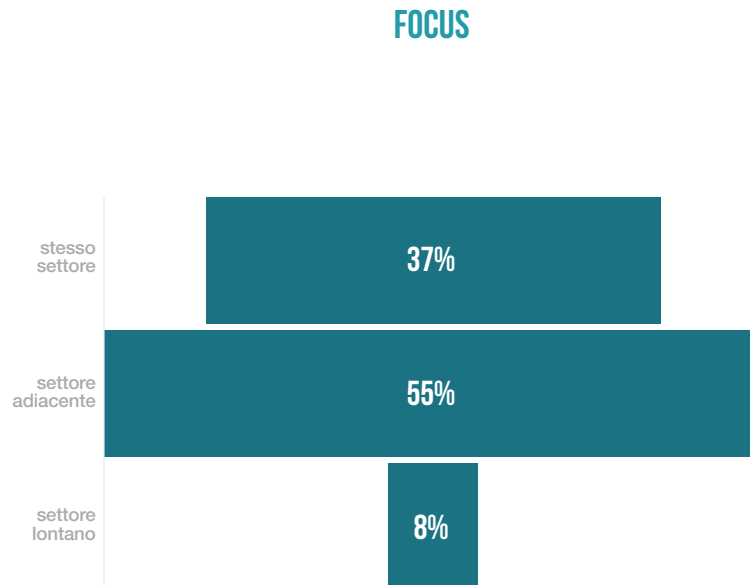
Nel periodo 2018-2022, quale è la percentuale di startup che avete poi acquisito rispetto a quelle in cui avete investito (in capitale di rischio o equity)? Per acquisizione si intende l'acquisto di quote di maggioranza.

75%

Dei rispondenti non ha acquisito alcuna startup di quelle in cui ha investito

OBIETTIVI E AMBITI: SETTORE DI INTERESSE

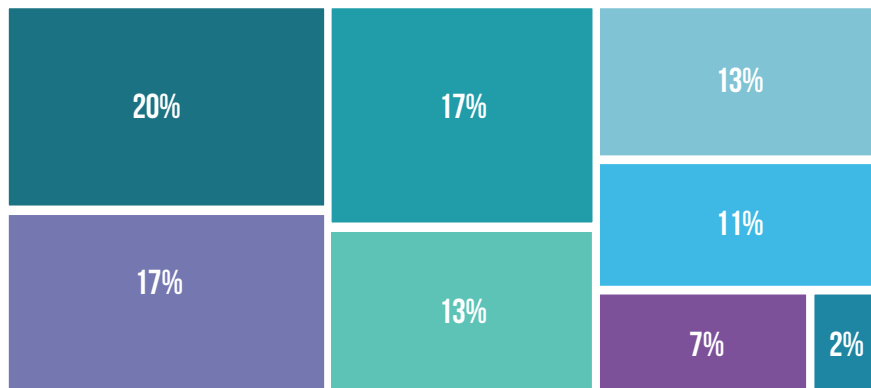
In termini di settore delle startup con cui interagite, il focus è (considerato il 100% delle attività con startup dell'impresa, fornire gentilmente una ripartizione percentuale):



OBIETTIVI E AMBITI: SETTORE DI INTERESSE

Quali settori sono stati oggetto di investimenti diretti (in capitale di rischio o equity) in startup?

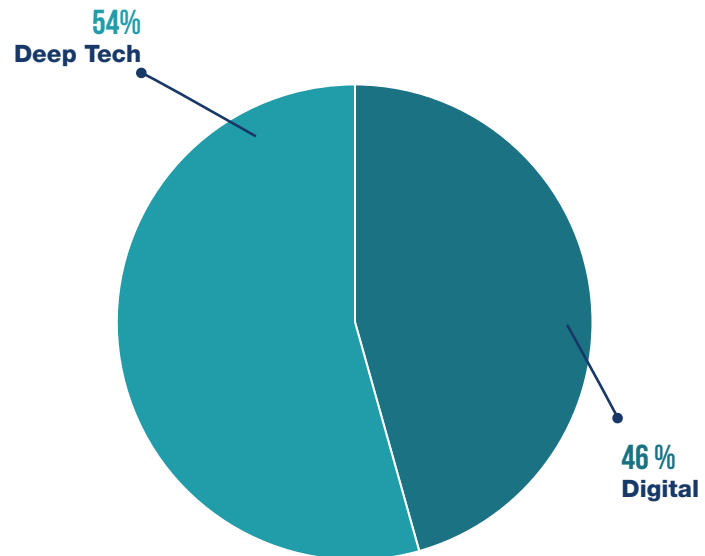
SETTORE D'INTERESSE



OBIETTIVI E AMBITI: SETTORE DI INTERESSE

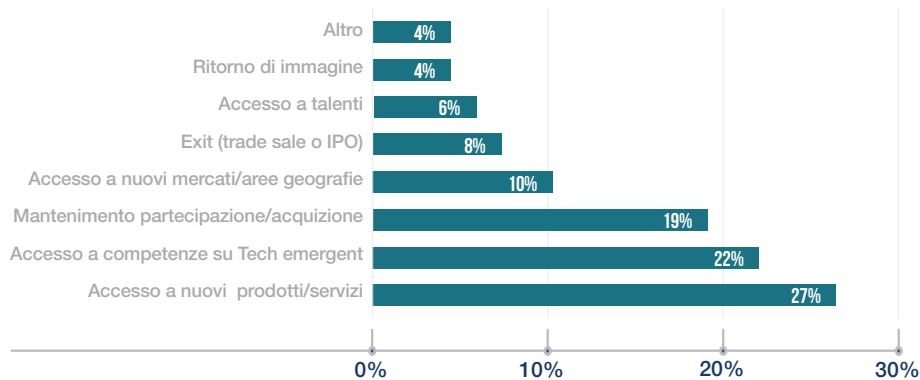
Quali settori sono stati oggetto di investimenti diretti (in capitale di rischio o equity) in startup?

SETTORE D'INTERESSE



OBIETTIVI E AMBITI: OBIETTIVO STRATEGICO

Quale è l'obiettivo dei vostri investimenti diretti (in capitale di rischio o equity) in startup?



OBIETTIVI E AMBITI: FASE CICLO DI VITA DELLE STARTUP FINANZIATE IN RIFERIMENTO ALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO DIRETTO (IN CAPITALE DI RISCHIO O EQUITY), LE STARTUP FINANZIATE SI TROVANO NELLE FASI DI:

10%

PRE-SEED

Idea e modello di business su carta, presentazione/mock-up digitale con obiettivo dimostrativo.

23%

SEED

Fatturato assente, fase di sviluppo prodotto/servizio prototipale.

30%

EARLY STAGE

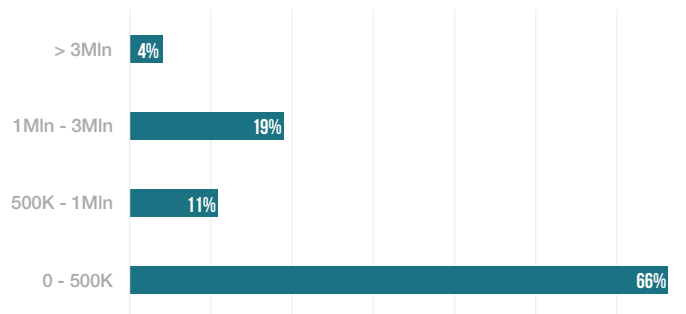
Primo fatturato, sperimentazioni e test del prodotto servizio sul mercato.

37%

LATE STAGE

Fatturato in crescita, con l'obiettivo di scalare e diventare profittevoli.

TICKET SIZE



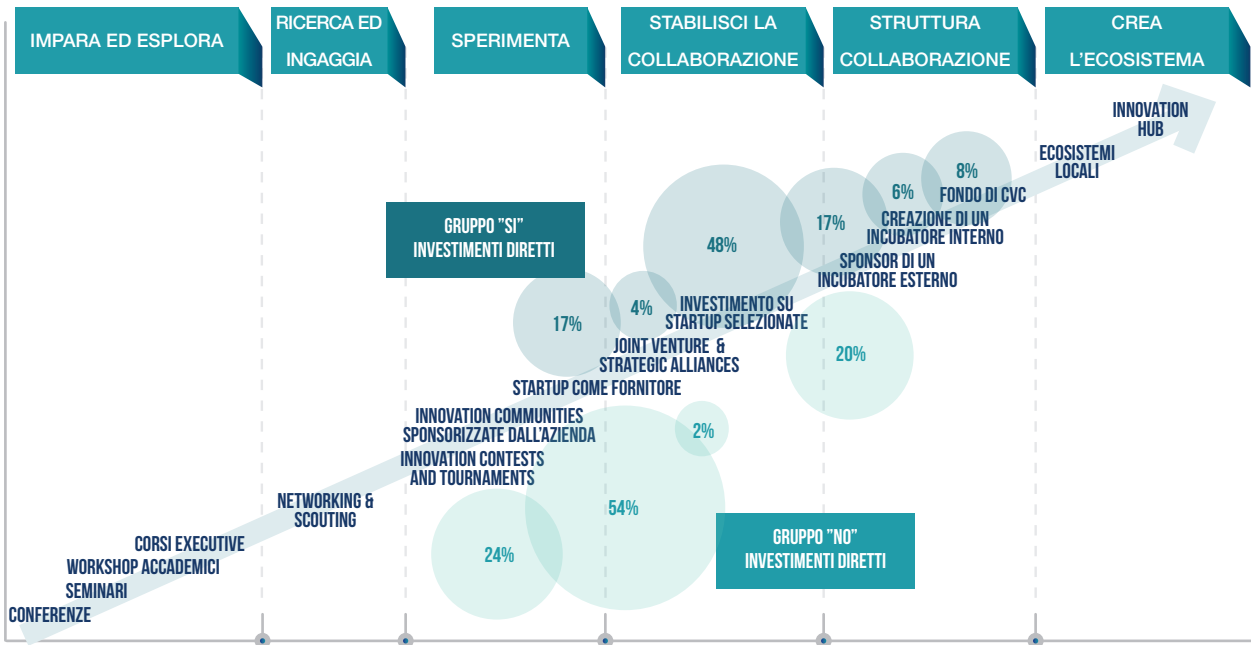


CORPORATE VENTURE CAPITAL IN ITALIA: UN'INSTANTANEA DEL FENOMENO

6. CONCLUSIONI

OI LADDER: UN PARAGONE TRA I GRUPPI DI CONTROLLO

PREPARAZIONE NECESSARIA PER UNA COLLABORAZIONE DI SUCCESSO



*Corporate Partner per l'OI

INVESTIMENTO IN PROGETTI DI OPEN INNOVATION

CONCLUSIONI

- ③ Al momento, le Corporate italiane **prediligono l'interazione con l'ecosistema startup attraverso iniziative di open innovation e rapporti di cliente-fornitore**, piuttosto che di investimento diretto.
- ③ Il 2022 mostra **segnali incoraggianti di crescita (+46% di investimenti da parte di corporate nazionali)**, inoltre molte aziende stanno iniziando a **strutturare maggiormente il loro approccio al CVC**.
- ③ La potenza di fuoco del **CVC italiano non è ancora paragonabile** a quella dei nostri **comparables internazionali**.
- ③ Gli **obiettivi e gli ambiti delle attività CVC sono prettamente di natura strategica** piuttosto che di natura finanziaria e commerciale.

ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

1. OPEN INNOVATION: EVOLUZIONE E MODELLI Pag 74
2. CASI DI SUCCESSO Pag 79
3. DELOITTE PRESENTA:
VITTORIA HUB
VODAFONE Pag 99
Pag 100
4. GELLIFY PRESENTA:
FORWARD FACTORY
MEDICOORA Pag 103
Pag 104
5. OPEN ITALY - CONSORZIO ELIS PRESENTA:
ANAS, ITALFERR E ARTYS
LEONARDO E U-TWIN Pag 107
Pag 109
6. PLUG AND PLAY PRESENTA:
BARILLA Pag 111

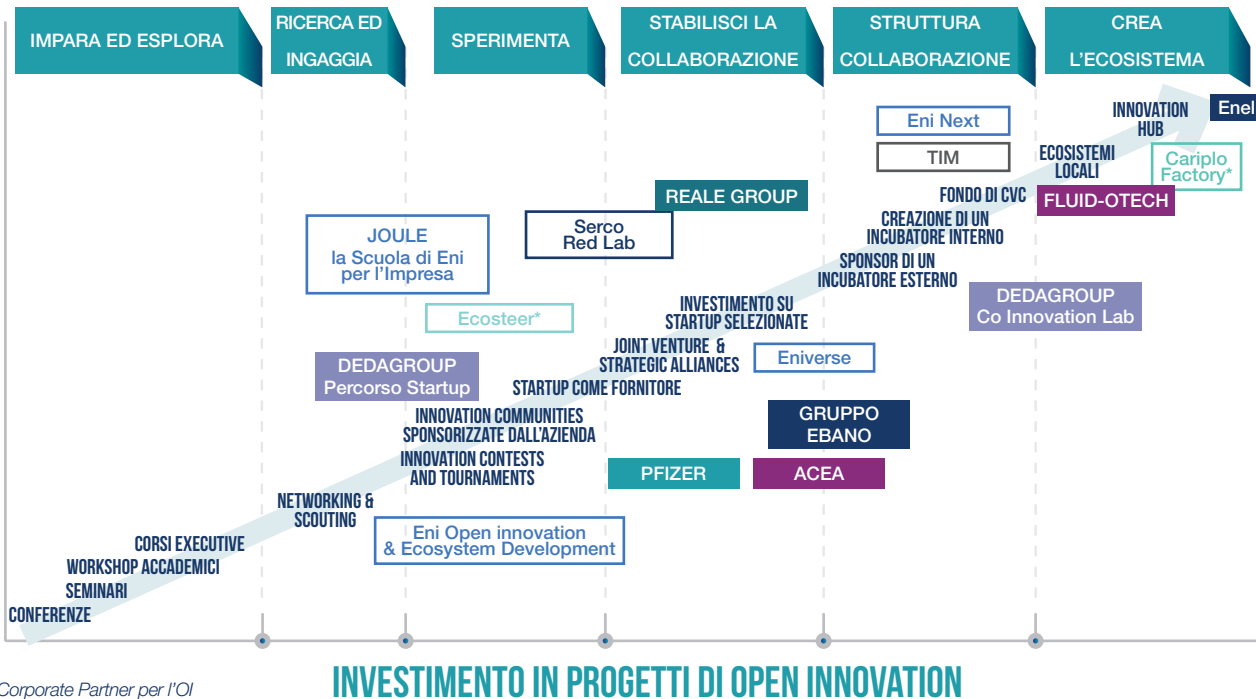


ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

1. OPEN INNOVATION: EVOLUZIONE E MODELLI

OPEN INNOVATION: EVOLUZIONI E MODELLI

PREPARAZIONE NECESSARIA PER UNA COLLABORAZIONE DI SUCCESSO



OBIETTIVI

Il modello si prefigge i seguenti obiettivi:

- ③ 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.

- ③ 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

- ③ Il modello è pensato a supporto delle imprese di piccole e medie dimensioni che si interfacciano con l'ecosistema innovativo ed imprenditoriale delle startup, ed hanno necessità di una «bussola strategica» per capire dove guardare, dove muoversi e come farlo.
- ③ Il modello può tuttavia supportare anche imprese grandi e consolidate nel comprendere come colmare eventuali «gap» esperienziali e conoscitivi (relativi ai primi scalini) o sviluppare ulteriormente le proprie progettualità (muovendosi verso gli ultimi scalini).
- ③ La motivazione principale a muovere i primi passi verso l'Open Innovation è il riconoscimento dell'interdipendenza e della complementarità delle risorse tra PMI, grandi imprese e startup così come tra PMI e Startup.
- ③ Le PMI e le grandi imprese offrono un primo mercato, esperienza di business ed alcune risorse strutturate e esperienza, ricevendo in cambio innovazione.
- ③ Le startup offrono innovazione e creatività, ma necessitano di asset complementari.

CONSIDERAZIONI

- ③ In chiave statica, il modello consente di mappare casi esistenti di collaborazioni in ambito OI.
- ③ In chiave dinamica, il modello mostra un percorso evolutivo virtuoso.
- ③ Non è escluso che alcune imprese abbiano «saltato passaggi» e percorso la scala «a due a due». Tuttavia, ciò aumenta il rischio di «scivolare», in particolar modo quando ad essere bypassato è il primo passo di «Apprendimento ed esplorazione», fondamentale per conoscere e comprendere il nuovo linguaggio ed i nuovi metodi dell'imprenditorialità, formando le proprie competenze e la propria predisposizione all'innovazione.
- ③ È possibile e potenzialmente auspicabile che alcuni attori che hanno già percorso diversi gradini nella scala lungo la loro storia, decidano per situazioni contingenti di «ritornare sui propri passi» (ad esempio: effettuando nuovi esperimenti, partecipando a nuove Call for Ideas su tematiche emergenti, o tornando ad apprendere per aggiornamento professionale).

ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

2. CASI DI SUCCESSO

A2A	80	Maxfone	88
Cosberg	82	OvhCloud	89
Deda Group	83	Pirelli	90
Delcon	84	Reale Group	92
Edison	85	RetImpresa	94
Gruppo Ebano	87	Terna Forward	96

COSA VUOL DIRE FARE OPEN INNOVATION IN A2A



A2A S.p.A è la più grande multiutility in Italia, nata nel 2008 dalla fusione tra AEM (Azienda Elettrica Municipale) e ASM Brescia (Azienda dei Servizi Municipalizzati), per il 2022 conta un fatturato maggiore di 20 miliardi di euro e oltre 13.000 dipendenti. Con sede a Brescia, A2A è una Life Company perché fa di Energia Acqua e Ambiente, elementi essenziali per la vita e il benessere delle comunità, il suo core business.

È quindi un player chiave nella produzione, distribuzione e vendita di energia, nella gestione dei servizi idrici e nella raccolta e trattamento dei rifiuti, ma si occupa anche di smart cities ed e-mobility contribuendo al progresso sostenibile e all'efficienza energetica del territorio.

A2A vuole giocare un ruolo determinante nel guidare la crescita sostenibile del Paese e dimostra il suo commitment stilando un piano industriale a 10 anni, alzando lo sguardo su un orizzonte più lontano, i cui investimenti da 16 miliardi ruotano attorno a due pillar principali: economia circolare e transizione energetica.

L'idea in breve

Innovazione tecnologica e trasformazione digitale sono elementi cardine per mettere a terra gli ambiziosi obiettivi del piano industriale a 10 anni e, per questo, A2A fa leva su una strategia di Open Innovation multicanale che permette di ampliare il bacino di raccolta di idee innovative a tutto il mondo e aumentare il tasso di conversione delle stesse in soluzioni di valore per i Business.

Non solo si avvale del capitale umano interno, ma anche di innovatori esterni che raggiunge tramite la preziosa collaborazione con diversi player dell'ecosistema di innovazione, nazionale e internazionale, quali Innovation Brokers, piattaforme di crowdsourcing per il lancio di challenge, camere di commercio e fondi di Venture Capital, per trovare soluzioni alle sfide tecnologiche e climatiche incluse nel piano industriale.

Dispone quindi di una catena del valore "end to end" per incanalare idee e startup incontrate, a seconda dei diversi stadi di maturità, in percorsi di accelerazione ad hoc volti a trasformarle in soluzioni di valore per il business facendo leva sia su un approccio di Venture Clienting, che su un approccio

di Corporate Venture Capital oppure su un approccio di co-sviluppo.

Il modello di Open Innovation sviluppato da A2A ha visto il coinvolgimento di tutti i dipartimenti rilevanti per l'implementazione di una vera pipeline di gestione progettuale sviluppata ad hoc per la collaborazione con le startup: una tipologia di fornitori con esigenze particolari, non solo in termini di velocità di contrattualizzazione, ma anche di flessibilità nei termini di pagamento.

Per questo motivo è stato creato lo START UP KIT, una procedura di contrattualizzazione fast-track, che consente di bypassare i processi standard designati dal dipartimento di Procurement, garantendo un iter semplificato, interamente digitale, per contrattualizzare le startup in 7 giorni con un anticipo del 50% rispetto importo stipulato nel contratto di sperimentazione.

Questo modello permette così di individuare in anticipo startup ad alto potenziale e contenuto tecnologico che potrebbero risolvere le sfide delle diverse unità di Business e garantire un vantaggio competitivo al Gruppo sul mercato, attuando al contempo una necessaria fase di de-risking della tecnologia prima di implementarle su larga scala.

Benefici

Il bilancio dell'implementazione del modello di Open Innovation di A2A ha portato, negli ultimi tre anni, alla messa a terra di più di 100 progetti di sperimentazione, al coinvolgimento attivo di più di 3000 colleghi nelle iniziative di Call For Ideas, all'aggresione di 83 sfide di Business, con 56 scouting avviati e 27 crowdsourcing challenge lanciate, 4 brevetti proprietari del Gruppo A2A emessi, di cui 2 depositati e 2 in fase revisione e alla definizione di un portfolio di 8 startup in cui A2A ha investito tramite l'iniziativa di Corporate Venture Capital lanciata in partnership con alcuni fondi di Venture Capital.

IMPIANTI “RESILIENTI E SOSTENIBILI” CON INTELLIGENZA ARTIFICIALE TRA I PROGETTI IN OPEN INNOVATION



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, dall'automotive agli accessori per mobili, all'elettromeccanico. Grazie al continuo investimento in innovazione, ricerca e sviluppo – oltre il 12% del fatturato – l'azienda punta all'integrazione di tecnologie avanzate e alla valorizzazione del Know-How, trovando completa affermazione sui mercati internazionali.

L'idea in breve

Innovazione come motore della crescita. L'obiettivo è conferire alle proprie soluzioni il valore distintivo dell'intelligenza industriale, creando impianti RESILIENTI e SOSTENIBILI lungo tutto il loro ciclo di vita. Una visione con orizzonti e approcci diversi.

Nel breve-medio termine l'imperativo è ridurre i tempi di fermo macchina – “Pit Stop” – puntando su flessibilità e riconfigurabilità.

Attraverso prototipazione rapida, settaggio automatico, produzione lotto uno, interfaccia uomo-macchina intuitiva, collaudi e assistenza da remoto, manutenzione predittiva.

E il controllo in tempo reale di consumi elettrici e pneumatici. Soluzioni che poggiano su un sistema di monitoraggio IIOT già consolidato, realizzato con la Start Up Miraitek.

Lo sguardo di prospettiva è invece rivolto a ricerche di frontiera: in simbiosi con alcuni partner strategici si sta sviluppando una condotta guidata dall'operatore d'impianto basata sull'Intelligenza Artificiale; proseguono con il JOiINT Lab gli studi prototipali su Robot-Avatar per la gestione e l'asservimento degli impianti stessi.

Fondamentali le collaborazioni con il consorzio Intellimech, Politecnico di Milano, Università di Bergamo, CNR-STIIMA.

Benefici

Il lavoro in Open Innovation ha favorito:

- lo sviluppo di Know-How e di competenze specialistiche, digitali e meccatroniche;
- la creazione di ulteriore valore – riconosciuto dai clienti – intrinseco nelle nuove soluzioni tecnologiche;
- l'incremento di competitività, con il superamento di vincoli geografici imposti dall'assistenza su scala globale e di carenze di manodopera specializzata.

La digitalizzazione con il sistema di monitoraggio IIoT ha consolidato l'attivazione di servizi da remoto, come i collaudi, le installazioni, i ramp-up, le manutenzioni e l'assistenza, riducendo i downtime macchina anche dell'ordine del 50%. Nonché reso più efficienti i cambi produzione e i revamping. Impianti “Ready to Run”, i cui costi di gestione lungo il loro intero ciclo di vita sono stati sensibilmente abbattuti (-20%).

Tangibile l'impatto sul mercato: fidelizzazione dei clienti, ruolo chiave in filiere strategiche, differenziazione dei settori, nuove opportunità in contesti internazionali molto competitivi. Questi risultati – incentrati su un primo livello di servitizzazione – hanno inoltre consentito di indirizzare l'offerta verso nuovi modelli di business, come il noleggio di capacità produttiva.

DEDA GROUP, INVESTIRE IN INNOVAZIONE



Deda Group, con ricavi consolidati di 318 M€, 2.484 collaboratori e più di 4.000 clienti, è un polo di aggregazione delle eccellenze italiane del Software e delle Soluzioni as a service, interlocutore naturale di Aziende, Istituzioni Finanziarie e Servizi Pubblici nell'evoluzione delle loro strategie

IT e digitali. Nato nel 2000, con headquarter a Trento, il Gruppo ha sempre registrato una crescita costante, e oggi oltre ad avere più di 30 sedi sul territorio italiano opera anche in Francia, Germania, Regno Unito, USA, Messico e Cina. www.deda.group

L'idea in breve

Deda Group persegue un **modello di innovazione aperta e collaborativa** secondo un approccio di **'Open Integration'**: aperto a soluzioni innovative esterne al proprio perimetro e orientato alla loro integrazione nel proprio modello operativo e di business. Un approccio che dal 2012 accompagna il percorso di crescita del Gruppo, ne anticipa lo sviluppo e trova applicazione naturale nella struttura a network di Deda Group nel quale ogni componente opera come **'cellula attiva' di innovazione** nel proprio contesto di business con un orizzonte di breve e medio periodo mentre la capo gruppo, con la Direzione Technology & Innovation facilita e sviluppa iniziative di innovazione strategica di medio e lungo periodo. Creazione e sviluppo di un **ecosistema esterno dell'innovazione ampio e diversificato** in cui innovazione, tecnologia, business si incontrano e producono nuove opportunità, **co-investimento in iniziative e progetti congiunti** con Università, Centri di Ricerca, Partner Industriali, **partnership e/o integrazione industriale con startup** e scale up per portare innovazione sia nel business sia nel modello operativo del gruppo: queste le direttrici secondo cui sviluppiamo il nostro modello di Open Innovation.

Benefici

Su questo modello di innovazione sono state sviluppate nel corso degli anni

iniziative concrete con gli obiettivi di: 'aumentare' il potenziale innovativo del gruppo, creare nuove opportunità di business e ampliare il perimetro del gruppo attraverso l'investimento in società emergenti sinergiche con il progetto industriale di Deda Group, Il 2023 vede l'avvio del **Progetto Trentino Data Mine** per la realizzazione e gestione di un innovativo green data center nel cuore delle montagne trentine, un progetto di **partenariato pubblico-privato tra Dedagroup, Università di Trento, Covi Costruzioni, GPI e ISA**, co-finanziato da fondi PNRR, progettato in ottica di economia circolare e ad alta sostenibilità ambientale ed energetica. Una prima fase di una iniziativa che contribuirà alla realizzazione di una vera e propria "Innovation Facility" tra le aziende e l'Ecosistema Trentino della Ricerca e potenzierà l'offerta Cloud del gruppo. Entro il 2023 al **Co Innovation Lab - Data & Services Interoperability** (laboratorio a investimento congiunto Dedagroup-Fondazione Bruno Kessler (FBK) avviato nel 2016 per lo sviluppo di piattaforme software di nuova generazione e la definizione di best practice per l'apertura e interoperabilità di dati e servizi) si affiancherà un secondo **Co Innovation Lab FBK Dedagroup** focalizzato sulla sicurezza delle applicazioni Cloud native. Prosegue inoltre anche nel 2023, un costante scambio di idee, esperienze, opportunità con startup e scale up, italiane e non, con l'obiettivo di innestare conoscenza e soluzioni innovative nel gruppo.

OPEN INNOVATION PER MIGLIORARE LA RACCOLTA DI UN PRODOTTO VITALE: IL SANGUE



Delcon è un'azienda MedTech con oltre 40 anni di esperienza, leader nello sviluppo e produzione di dispositivi medicali per l'industria del sangue, utilizzati in oltre 70 paesi in tutto il mondo. La sua missione è aiutare le organizzazioni sanitarie a migliorare la raccolta e trasformazione di sangue, indispensabile per innumerevoli servizi quali primo soccorso, trapianti, cura di malattie oncologiche.

PMI innovativa, investe ogni anno tra il 10 e il 15% del suo fatturato in innovazione e R&D.

L'idea in breve

Per Delcon l'innovazione è la chiave per migliorare la filiera trasfusionale e l'open innovation è l'approccio che Delcon ha attuato per molteplici progetti e soluzioni.

Delcon ha istituito nel 2018 il Delcon Lab, un laboratorio dedicato all'innovazione che si basa su un framework di innovazione e su un ecosistema di partner strategici.

La bilancia per la raccolta del sangue chiamata Milano è un esempio di OI attraverso la collaborazione di due società partner: Cefriel, centro di ricerca, e New York Blood Center, centro di raccolta sangue tra i più grandi in USA. Grazie a nuove metodologie e la comprensione fine dei bisogni del mercato, il progetto ha visto la sua commercializzazione con successo in tempi ridotti.

L'OI è anche il principale driver strategico di un progetto di grande rilevanza: OpenChair, piattaforma digitale di marketing per il reclutamento di donatori di sangue. In questo caso, Delcon ha esteso il suo ecosistema negli Stati Uniti, iniettato nuove competenze di AI e sviluppato la soluzione all'interno di un venture studio americano, arrivando a creare una società nuova per il suo sviluppo e commercializzazione.

Benefici

L'OI ha permesso a Delcon di entrare in un nuovo mercato, come gli Stati Uniti, mitigando il rischio associato a questa espansione. Questa strategia ha ridotto il rischio di impresa, consentendo a Delcon di proporsi con successo in un ambiente commerciale diverso.

Inoltre, l'OI ha aiutato Delcon a identificare nuove opportunità di business e sviluppare rapidamente altri progetti, permettendo di essere riconosciuta come leader nell'innovazione nel campo della raccolta del sangue.

La bilancia per la raccolta del sangue "Milano" è stata insignita del premio Compasso d'Oro nel 2022 e la sua commercializzazione negli Stati Uniti è stata un successo aziendale.

Inoltre, l'OI ha stimolato una cultura nuova di innovazione all'interno di Delcon. Il costante confronto con partner esterni è diventato anche uno strumento per l'evoluzione della cultura aziendale, che ha promosso l'apertura al cambiamento, l'apprendimento attraverso sperimentazione ed errori, l'attenzione al mercato, il monitoraggio di nuove tecnologie.

EDISON: LA VISIONE STRATEGICA DELL'INNOVAZIONE



Edison con 140 anni di primati è il più antico operatore energetico in Europa. Impegnata nella transizione energetica, opera in Italia ed Europa con 5.500 persone nella produzione rinnovabile e low carbon, nell'approvvigionamento e vendita di gas naturale, nella mobilità sostenibile e nei servizi energetici, ambientali e a valore aggiunto per clienti, aziende, territori e Pubblica Amministrazione.

L'idea in breve

Edison, attraverso l'adozione dei principi dell'Open Innovation, promuove un modello di innovazione aperta e si impegna a costruire, insieme agli attori dell'ecosistema, a start up e imprese, un futuro di energia sostenibile.

Affinché l'innovazione sia rapida e produttiva, essenziale è la cura e lo sviluppo di un ecosistema di partner affidabili (università, acceleratori, startup, corporate, fondi di investimento...). Insieme a loro Edison esplora, testa e sviluppa nuove soluzioni in modalità Open Innovation, integrando di volta in volta il patrimonio di competenze necessario per lo sviluppo dei progetti, in un costante meccanismo di mutuo arricchimento e crescita.

Per rendere strutturale questa apertura alle collaborazioni esterne, nel 2018 sono state aperte le Officine Edison, due sedi completamente dedicate all'innovazione e al digitale all'interno dei campus dei Politecnici di Milano e Torino, intorno ai quali sono cresciuti negli ultimi anni due degli ecosistemi più dinamici e innovativi in Italia.

Altro elemento centrale nella strategia dell'innovazione in Edison è l'investimento costante sulle persone e sulle loro competenze. In quest'ambito le iniziative sono tante e, tra queste, emerge la Edison Digital Academy (EDA): un'accademia di formazione creata nel 2020, dedicata alla diffusione interna delle competenze digitali e che ad oggi ha formato oltre 450 dipendenti.

Anche quest'iniziativa contribuisce a creare un ambiente di lavoro stimolante

e aperto che favorisce la contaminazione reciproca e continua dei saperi e in cui ogni persona può contribuire all'innovazione e, allo stesso tempo, sentire di farne parte.

Persone per innovare: valorizzare le idee dei dipendenti

E-DEAS è il programma di Corporate Intrapreneurship dedicato ai dipendenti di Edison. Il programma, giunto alla sua terza edizione, ha lo scopo di valorizzare le idee dei propri dipendenti, attraverso un percorso formativo accompagnato dagli opportuni strumenti per svilupparle.

L'Approccio all'innovazione di Edison

In Edison l'innovazione non è solo la chiave per dare energia al futuro, ma anche il motore del cambiamento: lo sviluppo di soluzioni all'avanguardia, unita all'eccellenza tecnica e gestionale, ha permesso in molti casi di anticipare le tendenze del mercato, dalla fondazione fino ai giorni nostri.

L'innovazione è guidata e alimentata dalla visione strategica.

La strategia dell'innovazione si declina su vari fronti, dal costante scouting di nuove tecnologie per la transizione energetica all'esplorazione di nuovi modelli di business, con un occhio sempre attento alle opportunità offerte dalle tecnologie digitali innovative, come l'Artificial Intelligence.

Si tratta di un processo diffuso e strutturato, in cui la Divisione Strategy,

Corporate Development & Innovation ha un ruolo centrale: sia nello sviluppo delle iniziative nella loro fase più esplorativa che assicurando il coordinamento delle progettualità svolte nei vari ambiti aziendali e mettendo a disposizione strumenti e competenze per l'industrializzazione delle iniziative.

La prospettiva è volta al miglioramento continuo della qualità dei servizi offerti ai nostri clienti e al funzionamento efficiente e sostenibile dei nostri impianti di produzione di energia, senza dimenticare l'ottimizzazione dei processi interni e la costante ricerca di soluzioni che rendano l'ambiente di lavoro soddisfacente e a misura d'uomo. Gli orizzonti temporali spaziano dal breve al medio termine, senza tralasciare i trend di più lungo termine, secondo gli obiettivi sfidanti definiti dalla Comunità Europea al 2030 e al 2050 per abbattere le emissioni di CO2 e sostenere un nuovo modello di sviluppo economico.

Ebano S.p.A. è una holding fondata nel 1991 da Carlo Robiglio, imprenditore e CEO del gruppo. Ebano opera a livello nazionale nell'editoria e nella formazione professionale per il mercato B2C e B2B, dove propone soluzioni innovative per l'e-learning e l'e-coaching; è anche attiva nell'offerta di servizi digitali per il mondo pet care e nello sviluppo di progetti digitali in ambito marketing e comunicazione. A oggi la holding conta dodici società operative e una società che funge da subholding, distribuite tra diversi settori: digital marketing, digital innovation, fintech, editoria e formazione, real estate, allestimento fiere ed eventi, food innovation.

L'idea in breve

Il progetto, attualmente ancora in corso, risponde a diverse necessità aziendali:

- Creazione di una piattaforma comune di lavoro all'interno dell'azienda (inclusa la cybersecurity);
- Integrazione della stessa con un nuovo ERP e sistema di reporting;
- Implementazioni e adeguamento delle procedure in essere per la gestione dell'ecosistema IT, dei processi sia di business che digitali;
- Ridisegno di alcune piattaforme innovative ad uso della produzione.

I bisogni primari legati a questo progetto sono due:

- Rinnovo del precedente ecosistema digitale & IT a 360°;
- Crescita del livello (tier) degli strumenti utilizzati e della consapevolezza digitale all'interno del gruppo.

L'attuazione è in corso in un'ottica multitread, ovvero con la creazione di sotto progetti paralleli sviluppati con metodologia AGILE.

All'interno dell'azienda il principale attore è stato il dipartimento che segue la trasformazione digitale, creato per far fronte ai bisogni di innovazione, attirando anche giovani talenti dall'esterno, in coordinamento con le principali controparti di business. Inoltre, sono state coinvolte risorse esterne, sia a livello consulenziale, sia come fornitori di competenze tecniche.

Lo sponsor del progetto è l'imprenditore; la guida strategica è in capo allo steering committee appositamente creato, figure apicali del gruppo; la gestione del progetto è in capo al dipartimento "IT e digital transformation".

Benefici

Il progetto "Ebano Innovation" ha portato:

1. rinnovamento piattaforma backbone di gruppo (office automation, ERP, reporting):
 - sostituzione contemporanea dei sistemi gestionali (legacy) del gruppo con un'unica piattaforma integrata con gli strumenti office. Ovvero implementazione di:
 - Microsoft 365
 - Microsoft Dynamics 365 Business Central
 - Microsoft Data Lake + Power BInelle varie aziende del gruppo, procedendo anche all'integrazione delle stesse sulla nuova piattaforma;
 - contestuale ridisegno delle procedure interne alle aziende nelle aree contabilità, controllo di gestione, commerciale, HR.
2. Creazione di una consapevolezza e cultura del rinnovamento
 - Formazione su strumenti di AI
 - Creazione di poli di competenza digitale interna.

MAXFONE SRL TWIN TRANSITION NEL SETTORE DEL MARMO



Maxfone S.r.l., data provider nato nel 2010, opera nei settori dell'IoT e dei Big Data attraverso i competence center IoT Solutions e SocialMeter. IoT Solutions analizza i dati generati da device intelligenti per migliorare l'efficienza dei processi industriali; mentre SocialMeter analizza le abitudini comportamentali delle persone (dati web, social e di mobilità) per ricavare informazioni sui trend di mercato. L'azienda conta 12 persone e oltre 92 collaborazioni universitarie. Nel 2022 ha generato ricavi per circa 954.613€, di cui il 12,05% reinvestito in R&S.

L'idea in breve

Maxfone ha adottato l'approccio OI per sostenere la Transizione 4.0 di Marmi Corradini Group. La sfida era centralizzare e analizzare dati emessi da macchine 4.0, macchine tradizionali e sistemi gestionali, al fine di monitorare in tempo reale i processi produttivi.

Applicando un metodo brevettato di Big Data analysis, il team R&S di Maxfone ha sviluppato IoT Data Analytics (IDA), soluzione SaaS basata sull'intelligenza artificiale. IDA si è dimostrata efficace fin dal suo collaudo. Hanno collaborato alla qualità dei dati raccolti e alla promozione territoriale un network di partner eterogenei. Attori come Wärtsilä, Siemens e Festo forniscono sensori IoT (energia elettrica, aria compressa, etc.). Piccola Industria e Anitec-Assinform sensibilizzano le PMI sull'uso dell'AI, mostrando questa esperienza in un roadshow dedicato. RSE, su mandato del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, ha inserito il progetto tra le 10 best practice in Industria 4.0. IDA è osservabile nelle live demo di SMOACT Competence Center. Infine, associazioni come Confindustria Marmomacchine e Verona Stone District stimolano la sua adozione nel settore. Oggi molte realtà ICT desiderano inserire IDA nella loro offerta, per cui Maxfone ha creato un Programma Partner dedicato.

Benefici

L'introduzione di IDA ha rivoluzionato la produzione, consentendo al management di prendere decisioni data-driven come mai prima. Ciò ha portato a notevoli benefici settoriali (efficienza delle singole linee/macchine e controllo qualità), economici e in ottica di sostenibilità. Come dichiarato da Marmi Corradini Group, l'azienda ha ridotto le risorse del -8%, l'energia elettrica del -10% e i costi complessivi fino al -30%. Le criticità iniziali, in particolare il revamping degli impianti di vecchia generazione, sono state sopperite attraverso attività di scouting volte a selezionare, certificare e instaurare collaborazioni, in ottica di OI, con fornitori affidabili di device IoT.

La trasformazione digitale e di mindset ha posto le basi per la trasformazione sostenibile, già intrapresa dall'azienda a partire dal 2020 diventando la prima azienda europea del settore lapideo ad aver ottenuto la certificazione di impresa sostenibile – SI Rating12. Insieme a SMOACT, Università locali e partner tecnologici, saranno sviluppate per Marmi Corradini Group nuove funzionalità di IDA, tra cui il monitoraggio delle emissioni di CO₂ al fine di quantificare e condividere sul mercato la Carbon Footprint di ogni pezzo unitario prodotto.

OVHcloud è un attore globale e il principale provider europeo di servizi cloud: gestisce oltre 450.000 server all'interno dei propri 37 data center in 4 continenti, servendo 1,6 milioni di clienti in oltre 140 Paesi. Pioniere di un cloud affidabile e sostenibile grazie al miglior rapporto qualità-prezzo, il Gruppo si avvale da oltre 20 anni di un modello integrato che gli garantisce il pieno controllo sulla catena del valore: dalla progettazione dei server alla produzione e gestione dei data center, inclusa l'orchestrazione della rete in fibra ottica di proprietà. Questo approccio unico consente a OVHcloud di coprire, in modo indipendente, l'intero spettro dei casi d'uso dei clienti, i quali beneficiano dei vantaggi di un modello attento all'ambiente, caratterizzato da un impiego oculato delle risorse e da un carbon footprint con performance ineguagliate nel settore. OVHcloud offre ai clienti soluzioni di ultima generazione che combinano prestazioni elevate, prezzi prevedibili e piena sovranità sui dati per supportare liberamente la loro crescita illimitata.

L'idea in breve

Dal 2015, OVHcloud appoggia l'ecosistema startup con il suo Startup Program. Oltre 2.600 startup hanno già aderito al programma. Nel 2022, sono 35 i membri italiani nel programma, sempre aperto a nuove candidature e nuovi progetti con requisiti tech e cloud. Oltre i benefici tecnologici, fino a 100 mila euro di crediti e 20 ore di consulenza, il programma sostiene la crescita delle startup offrendo opportunità di visibilità e di ecosistema. Il programma prevede anche opportunità di mentoring da parte di esperti OVHcloud (es. marketing, business development), nonché opportunità di lungo termine come M&A.

Per applicare: <https://startup.ovhcloud.com/it>

Benefici

Oltre 2.600 startups di tutto il mondo sono state sostenute nel corso di 6 anni. Alcune realtà, per esempio Hugging Face per l'Artificial Intelligence, sono oggi integrate nei sistemi e soluzioni tech di OVHcloud, mentre altre, come ad esempio OpenIO, sono state

acquistate per innovare sempre maggiormente le soluzioni per i clienti. All'inizio del programma, la priorità è quella di aiutare la startup a svilupparsi, con una conseguente crescita delle opportunità business e la costruzione di una relazione di fiducia a lungo termine.

PIRELLI TYRE IL MODELLO DI OPEN INNOVATION DI PIRELLI TYRE



Fondata nel 1872, Pirelli è un'azienda dalle profonde radici italiane, un brand riconosciuto in tutto il mondo per le sue tecnologie all'avanguardia, la sua capacità di innovazione e la qualità dei suoi prodotti. Con 18 stabilimenti produttivi in 12 Paesi, una presenza commerciale in oltre 160 Paesi, circa 31.300 dipendenti e un fatturato pari a circa 6,6 miliardi di euro (dati 2022), è tra i principali produttori mondiali di pneumatici e di servizi a questi collegati e l'unico interamente dedicato al mercato Consumer, che comprende pneumatici per auto, moto e biciclette.

L'idea in breve

Ricerca e Innovazione sono elementi fondamentali nell'alimentazione del processo di sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche alle sfide poste dai nuovi prodotti in termini di complessi requisiti prestazionali. Il modello di Open Innovation diventa strumento abilitante del processo di innovazione. Pirelli ha circa 65 progetti Universitari attivi, oltre 20 accordi di sviluppo congiunto e collaborazioni con fornitori e numerose collaborazioni di Ricerca e Sviluppo con Produttori Auto Premium nel campo delle tecnologie innovative. Inoltre, per 34 giovani ingegneri, si è concluso il master universitario "R&D Excellence Next", ideato da Pirelli con il Politecnico di Milano.

L'approccio all'Open Innovation di Pirelli combina relazioni consolidate con la ricerca di partner best in class.

Relazioni consolidate si strutturano in accordi quadro e sono ottimali per programmi di ricerca di ampio respiro su tematiche core: materiali innovativi, metodologie sperimentali, sviluppo della sensoristica all'interno del pneumatico (CyberTyre™). Lo sono i Joint Labs con il Politecnico di Milano dal 2011, il CORIMAV (CONsorzio Ricerche sui Materiali Avanzati) con l'Università di Milano Bicocca dal 2001 e la più recente creazione del Digital Solutions Center a Bari con la partenza di accordi quadro per la ricerca con Università di Bari "Aldo Moro" e Politecnico di Bari.

La ricerca di best in class, in Italia, tra il 2022 e il 2023 ha portato a

cofinanziare una ventina di borse di Dottorato Innovativo PNRR con una decina di Università.

Benefici

Grazie alle collaborazioni esterne in uno schema di Open Innovation:

- Il numero di persone impegnate in Ricerca e Innovazione di fatto raddoppia.
- Si facilita il processo di trasferimento di conoscenza e di competenze.
- Si instaura un processo di mutua contaminazione e fertilizzazione incrociata di culture: obiettivi concreti e tempistiche da rispettare da parte dell'industria con l'approccio scientifico e la comprensione profonda dei fenomeni dell'Università.
- Si crea valore attraverso la Proprietà Intellettuale (ad esempio brevetti congiunti).
- Si valorizzano le pubblicazioni scientifiche e la presentazione a conferenze, sempre di più considerate una misura della capacità di sostenere i ritmi del cambiamento.
- Vengono assunte persone esperte proprio nei campi di maggior interesse, che hanno già costruito una rete di conoscenze all'interno dell'azienda e con una curva di apprendimento breve.

I Joint Labs con il Politecnico di Milano nascono nel 2011 in concomitanza



col ritorno di Pirelli in F1 come fornitore unico di pneumatici con tre progetti su due dipartimenti. In dieci anni i progetti diventano dieci su cinque dipartimenti, generando una ventina di domande di brevetto, più di trenta pubblicazioni scientifiche e decine di interventi a congressi scientifici e decine e decine di tesi di laurea e Dottorato.

Nell'ambito del CORIMAV con l'Università di Milano Bicocca sono state finanziate e assegnate 55 borse di dottorato, da cui sono nati 24 brevetti tra i quali quelli che hanno permesso di introdurre nei pneumatici lignina e nano-silicati (SmartNet Silica). Il rinnovo del Consorzio prevede 18 nuove borse per progetti focalizzati sulla sostenibilità.

Il CORIMAV, già nel 2018, è stato inserito nel Rapporto finale della Commissione europea Study on Fostering Industrial Talents in Research at European Level che riporta esempi di buone pratiche per ogni Paese dell'Unione.

REALE GROUP: L'OPEN INNOVATION E IL CORPORATE VENTURING



Reale Group è un Gruppo internazionale operante in Italia, in Spagna e in Cile attraverso la Capogruppo Società Reale Mutua di Assicurazioni – la più grande compagnia assicurativa italiana in forma di mutua, fondata nel 1828 – e le sue controllate. Con più di 4000 dipendenti, offre soluzioni e tutela a quasi 5 milioni di clienti in campo assicurativo, bancario, immobiliare e dei servizi, come quelli legati alla salute. Reale Group evidenzia una solidità tra le più elevate del mercato a livello europeo, testimoniata da un indice di solvibilità pari al 244% (Solvency II - Modello Interno Parziale di Gruppo; 4Q2022). Reale Group ha chiuso il 2022 con utile pari a 108,8 milioni di euro e con una raccolta premi di poco superiore ai 5 miliardi di euro, registrando una crescita del 2,1% rispetto al 2021.

L'idea in breve

Dal 2016, Reale Group ha formalizzato una strategia specifica d'innovazione e trasformazione digitale, seguendo la filosofia dell'Open Innovation per combinare le risorse e le idee interne con contributi esterni, al fine di rendere le aziende del Gruppo sempre più agili e flessibili. La ricerca e l'utilizzo di nuovi strumenti digitali e metodi di innovazione a supporto delle iniziative di sviluppo ed efficientamento è per il Gruppo un driver strategico primario per far evolvere il modello di relazione con i Soci/Assicurati/Clienti e rispondere ai trend di mercato in maniera rapida ed efficace.

A supporto di questo processo di trasformazione, operano all'interno dell'area facente capo al Digital Innovation Officer: Corporate Venturing; Ecosistemi e Partnerships; Reale Lab 1828, il laboratorio d'innovazione del Gruppo; Digital Factory, polo operativo per disegno e rilascio di soluzione digitali in modalità Agile; Data Science Centre of Excellence (CoE), centro di eccellenza e competenza della scienza dei dati e l'unità Digital e Omnichannel, per lo sviluppo del business digitale delle Compagnie.

Benefici

Grazie a un processo di trasformazione circolare, in cui le unità dell'area facente capo al Digital Innovation Officer operano in stretta sinergia e partnership nell'adozione delle soluzioni, anche in diretto contatto con Agenti ed Intermediari, Reale Group presidia i differenti ambiti strategici di innovazione e ha raggiunto negli anni importanti e consolidati risultati.

Attraverso il Corporate Venturing, Reale Group effettua investimenti diretti nell'equity delle startup di interesse, aiutando il loro business a crescere, fornendo le necessarie risorse per aprire nuovi canali di vendita, acquisire clienti e portando anche benefici in termini di fatturato; il tutto nel rispetto della loro indipendenza. Per farlo, il Gruppo è supportato da un team di esperti in ambito legale, fiscale e finanziario in grado di valutare in maniera esaustiva ed efficiente le startup individuate e di garantire un percorso di investimento consapevole che generi un vantaggio reciproco. L'investimento non rappresenta, però, l'unica modalità di contatto con il mondo delle startup; infatti, qualora vi siano i presupposti, Reale Group valuta anche collaborazioni con realtà emergenti nell'ottica di sviluppo di partnership e forniture di servizi.

Dal 2018, sono state effettuate più di 15 operazioni, di cui sette investimenti in startup, sei follow on e una exit, e a oggi Reale Group presenta sei startup

in portafoglio: Auting, una piattaforma di car sharing tra privati; Charlie24, web app per la richiesta di assistenza stradale on demand; Pharmercure, servizio di consegna di farmaci a domicilio; viteSicure, piattaforma che permette di sottoscrivere una polizza TCM, brand del broker Bridge Insurance Service S.r.l.; SOS Pediatra, piattaforma che eroga video-consulti, tele-consulti e prestazioni domiciliari pediatriche e HubFarm, una società costituita da Confagricoltura al fine di offrire servizi digitali e innovativi alle imprese agricole italiane, direttamente o tramite partner tecnologici e di servizio di primario rilievo nazionale e internazionale. Reale Group ha anche effettuato due investimenti in fondi di venture capital focalizzati nel FinTech e nell'Insurtech al fine di abilitare la possibilità di sourcing di soluzioni anche in Israele, uno dei Paesi più attrattivi dal punto di vista dell'innovazione.

RetImpresa è l'Agenzia di Confindustria per la rappresentanza e la promozione delle aggregazioni e delle reti d'impresa. Dal 2009 sostiene il valore della collaborazione e i partenariati nelle principali filiere produttive italiane, supportando le forme di aggregazione, come il "contratto di rete".

RetImpresa lavora al fianco di Istituzioni e organismi nazionali e internazionali per lo sviluppo di policy e il miglioramento della disciplina dei fenomeni collaborativi, al fine di valorizzare il made in Italy, favorire la crescita organizzativa, dimensionale e competitiva delle PMI.

L'idea in breve

RetImpresa Registry nasce per coinvolgere in una piattaforma nazionale unica imprese di qualsiasi dimensione e settore interessate a collaborare secondo una nuova metodologia che punta a:

- rafforzare trasparenza e fiducia attraverso la blockchain;
- ridurre le distanze geografiche nazionali e internazionali grazie a un portale unico di interazione digitale.

RetImpresa sostiene l'open innovation in una logica collaborativa per garantire la più ampia partecipazione alla piattaforma, con l'obiettivo di creare l'ecosistema digitale RetImpresa Registry, permettendo a ogni azienda 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. Rispetto alle altre piattaforme di matching, Registry mette al centro della domanda e dell'offerta le idee imprenditoriali da sviluppare insieme. Il progetto Registry è stato avviato nel 2020 con il supporto tecnico di Selda Informatica S.c.ar.l. e il coordinamento di RetImpresa. Nei primi due anni di vita la piattaforma si è adattata alle esigenze del mercato, divenendo punto di riferimento delle call per startup del Sistema confindustriale, fungendo da repository delle candidature e accogliendo nel marketplace idee innovative e sostenibili. Nel 2022 sono state apportate importanti novità alla piattaforma per migliorare le

funzionalità di ricerca partner e di progetti, per valorizzare le idee premiate e assicurare opportunità di collaborazione a livello internazionale. Nel 2023 le implementazioni sono proseguite al fine di customizzare alcune funzionalità della piattaforma alle esigenze degli utenti che presentano call o iniziative di filiera.

Benefici

Registry conta oltre 600 imprese con 340 progetti imprenditoriali aperti alla collaborazione. Grazie ai vantaggi delle open innovation e della blockchain, Registry permette l'accesso affidabile e sicuro a un ecosistema digitale integrato, migliorato sulla base delle esperienze registrate in piattaforma.

Tutte le imprese possono iscriversi gratuitamente, con pochi e semplici passaggi, al marketplace delle idee e proporre o aderire a progetti di collaborazione e di filiera. L'open collaboration stimola la crescita organizzativa e delle competenze nelle micro e piccole imprese e, con essa, la propensione a condividere idee e a co-progettare. Il sistema di API - Application programming Interface consente l'interoperabilità con altre piattaforme sviluppate da terze parti. Nel 2022 Registry si è affermata come piattaforma di riferimento per la gestione di concorsi di Confindustria dedicati alle startup (Percorso startup Connex 2021, Talentis GI startup Program

edizioni 2022 e 2023) ed è stata posta al centro di accordi con acceleratori, organismi di ricerca e di trasferimento tecnologico e con Confindustria Est Europa e la Miami Scientific Italian Community per favorire partenariati internazionali. Per dare concretezza ed efficacia alla strategia adottata, la piattaforma è stata rinnovata e implementata con nuove funzionalità che ne valorizzano la dimensione internazionale e agevolano la ricerca dei partner ideali, dando vita a:

- Registry international, la versione multilingua per connettere in modo affidabile e sicuro imprese italiane ed estere;
- Registry Awards, per dare valore alle idee imprenditoriali premiate nelle call di Confindustria;
- l'algoritmo di matching, studiato per selezionare il partner o il progetto più attinente al profilo dell'azienda iscritta in piattaforma;
- il certificato digitale, che ciascun utente può scaricare per attestare l'identità digitale, l'idea presentata e/o il network creato in piattaforma.

L'ultima release di Registry rende più semplice partecipare a concorsi e call, grazie alla possibilità di creare on demand pagine evento dedicate. È poi in corso l'implementazione di un sistema di messaggistica integrato nella piattaforma che consentirà di migliorare, in termini di tempestività ed efficacia, la comunicazione e la creazione di connessioni tra le imprese intenzionate a collaborare.

Si sta infine lavorando al completo restyling grafico di Registry, in un'ottica mobile friendly, per agevolare le attività e rendere più semplice e intuitivo il funzionamento di tutta l'infrastruttura.

TERNA FORWARD: AL CENTRO DEL FUTURO DEL SISTEMA ELETTRICO

 Terna Forward

 Terna
Driving Energy

Il Gruppo Terna gestisce la 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.

Terna Forward, costituita nel novembre 2022, è la società del Gruppo che intende individuare le migliori opportunità tecnologiche e le realtà a più alto potenziale innovativo e di crescita, anche attraverso investimenti di corporate venture capital, per rispondere alle sfide di digitalizzazione, decarbonizzazione, decentralizzazione ed elettrificazione su cui Terna lavora quotidianamente nel suo ruolo di regista e abilitatore della transizione energetica.

L'idea in breve

Terna Forward ha l'obiettivo di accelerare le tecnologie ad alto impatto del Gruppo Terna anche attraverso investimenti di corporate venture capital, con un importo iniziale di 50 milioni di euro.

Gli investimenti di Terna Forward hanno l'obiettivo di trovare la risposta a quattro principali ambizioni: la prima è la volontà di gestire l'incertezza per rendere le reti di trasmissione elettrica ancora più resilienti; la seconda ambizione è fare in modo che la rete elettrica garantisca sempre i più alti livelli possibili di affidabilità e di efficienza; la terza ambizione è quella di ridurre al massimo i rischi derivanti dalle attività manutentive, aumentando i livelli di sicurezza nelle operazioni svolte dalle persone di Terna; l'ultima ambizione riguarda l'adozione di nuove modalità di lavoro, diventate fondamentali per mantenere gli standard di servizio a livelli eccellenti e per garantire alle persone del Gruppo le migliori condizioni lavorative. A queste ambizioni si aggiunge una particolare attenzione alla sostenibilità, principio trasversale e fondamentale a tutte le attività di innovazione.

I tre principali ambiti di operatività sono:

- **Corporate Venture Capital:** investimenti di minoranza in equity di società innovative in linea con la strategia Terna e partecipazione a fondi di corporate venture capital. In tal senso, Terna Forward è Limited Partner dei comparti Energy Tech ed Infra Tech del Fondo Corporate Partners I

di CDP Venture Capital;

- **Venture Building:** creazione/incubazione di spin off dedicati a nuovi prodotti e/o servizi facendo leva su competenze core;
- **Partnership d'eccellenza:** collaborazioni di medio-lungo periodo per presidiare tecnologie deep tech.

Benefici

Terna Forward intende disegnare il futuro di Terna e del sistema elettrico, individuando le migliori opportunità tecnologiche e le realtà a più alto potenziale innovativo e trasferirle alle altre società del Gruppo, nonché di fare leva sulle proprie competenze nell'ambito del sistema elettrico per creare e incubare spin off di progetti innovativi.

Terna Forward offre alle realtà che vogliono fare ecosistema, contribuendo ad accelerare la transizione, l'opportunità di:

- Scalare con un partner industriale;
- Ricevere supporto strategico da un player con competenze distintive in ambito energy;
- Testare insieme nuove soluzioni abilitanti nel contesto della transizione energetica;
- Crescere con un partner unico che non preclude collaborazioni con altre corporate.



ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

**3. DELOITTE PRESENTA:
VITTORIA HUB
VODAFONE**

Deloitte.

L'azienda

Officine Innovazione S.r.l. è una società del network italiano Deloitte che **promuove la cultura dell'innovazione** e fornisce alle imprese clienti **servizi di innovation development e management**. Essa opera all'interno e per il network Deloitte grazie a partnership sia consolidate che nuove con lo scopo di guidare l'evoluzione della business community in Italia in una logica più ampia di Trasferimento Tecnologico e Open Innovation, integrando a 360° il mondo delle startup, università e centri di ricerca.

La nascita di Officine Innovazione S.r.l. **rappresenta la risposta di Deloitte ai continui cambiamenti del mercato e delle esigenze dei suoi clienti che operano in contesti sempre più dinamici**. Officine Innovazione S.r.l. eredita infatti il proprio nome da un'iniziativa aziendale di successo che negli ultimi anni ha riunito diverse e specifiche competenze in ambito innovation presenti all'interno della società per promuovere la cultura dell'innovazione, generare idee disruptive e studiare le nuove tendenze tecnologiche.

Benefici per le aziende

Officine Innovazione S.r.l. simboleggia la volontà di Deloitte di rafforzare le attività già intraprese in ambito di **innovation management** e di istituzionalizzarle nel proprio sistema fornendo ad aziende e startup **nuove e inedite linee di servizi che ruotano intorno all'innovazione**, raggiungendo nuovi target di clientela e di partner dell'innovation ecosystem (in primis le start-up, le università, i centri di ricerca, gli incubatori ed acceleratori ecc.) e arricchendosi con le migliori competenze legate all'innovazione tramite l'ingresso di nuove professionalità.

In questo senso Officine Innovazione S.r.l. opera sfruttando le partnership esistenti e consolidandone di nuove con un focus particolare sull'**Open Innovation** e sul **Trasferimento Tecnologico**, diventando così il centro di ricerca e sviluppo legato all'innovazione per il network di Deloitte.

Il progetto Vittoria hub nasce nel 2019, su iniziativa di Vittoria Assicurazioni, per portare innovazione nel sistema di offerta nelle assicurazioni. È il primo e unico incubatore Insurtech in Italia dedicato alla Open Innovation con l'obiettivo di favorire la circolazione di idee, la collaborazione tra startup e realtà riconosciute nel mercato dei servizi e la crescita di nuovi modelli di business assicurativi. L'hub ha il compito di attrarre startup innovative, partner tecnologici e investitori, per favorire l'Open Innovation nel settore Insurtech e accelerare le startup nel loro percorso dall'idea alla maturità industriale, requisito necessario a Vittoria Assicurazioni per portare sul mercato un'offerta strutturata ed efficiente.

Vittoria hub ha vinto nel 2021 l'Insurance Connect Awards come "Migliore Iniziativa Insurtech".

L'idea in breve

L'Open Innovation permette di ridurre i costi del fallimento adottando nuove soluzioni, magari già utilizzate in altri mercati. La digital transformation ha assunto nel comparto assicurativo tradizionale un ruolo fondamentale, si pensi anche solo all'IoT e alla sua rilevanza nel monitoraggio. Vittoria Assicurazioni, credendo e investendo nel progetto, ha creato Vittoria hub (iniziativa industriale unica sul mercato) come leva di crescita all'intersezione tra digital transformation e open innovation, con la missione di essere traino per l'intero comparto, grazie alla selezione, incubazione, adozione, accelerazione delle migliori startup Insurtech. L'obiettivo principale è la definizione di un ecosistema insurtech, ossia un insieme armonizzato e ben orchestrato di servizi e tecnologie capace di offrire ai Clienti prevenzione, assistenza e pronto intervento, rimedio e monitoraggio. Tra i vantaggi che provengono dal lavoro dell'incubatore bisogna sicuramente annoverare la trasformazione dell'offerta coerente al concetto di ecosistema di servizi: vero valore aggiunto per l'intera industry.

Il fondatore di Vittoria hub, Gian Franco Baldinotti, amava fare il parallelismo con il Rinascimento Italiano, dove le botteghe fiorentine dell'epoca sono da considerarsi come fucine di intellettuali, idee e innovazione, alla stregua di Vittoria hub.

Benefici

In 4 anni di vita, Vittoria hub ha lanciato quattro CallForIdeas, ricevendo 500 candidature e ad oggi lavora con circa 20 startup con il supporto di una rete di partner qualificati. Tra questi Deloitte Office Innovation per analisi di mercato, valutazione del potenziale delle startup e scouting di investitori.

Fra le progettualità da evidenziare, citiamo sicuramente l'E-Market di Vittoria Assicurazioni, un vero e proprio marketplace lanciato dalla Compagnia per proporre in modalità totalmente digitale a Clienti e Prospect servizi non assicurativi nell'ambito dell'ecosistema insurtech menzionato.

Le startup, che realizzano prodotti o servizi già pronti per il mercato, hanno l'opportunità di accedervi. L'E-MARKET offre servizi dedicati alla persona, alla casa, alla famiglia e a coloro che si prendono cura dei propri cari anziani e malati. Grazie a questo portale accessibile a tutti, è possibile prenotare visite sanitarie e consulti medici, ricercare artigiani e professionisti della casa oppure ricevere supporto nella gestione di persone anziane e fragili. Ad oggi sono parte dell'iniziativa le startup Ernesto, Medicalbox e VillageCare ed entro la fine dell'anno è previsto l'inserimento di altre realtà.

VODAFONE ITALIA: ACTION FOR 5G



Vodafone Italia è il branch italiano del gruppo Vodafone. Operativa nel settore delle telecomunicazioni sin dal 1994, al 2022 Vodafone Italia consta quasi 6.000 dipendenti, un fatturato di €4,4 mln, e vive una fase di applicazione delle proprie tecnologie digitali e di connettività in ottica cross-settore.

L'idea in breve

Vodafone Italia ha disegnato e gestisce sin dal 2018 il programma Vodafone Action for 5G, iniziativa di innovazione che punta a favorire lo sviluppo dell'ecosistema tecnologico correlato alla connettività 5G, ambendo a definire i futuri standard tecnologici di tale sistema di connettività, tramite investimenti in-kind e in equity da parte in start-up, scale-up e PMI nazionali ed internazionali.

In tale contesto, Officine Innovazione supporta Vodafone Italia dal 2019 per l'attività di assessment strategico e finanziario delle società partecipanti al bando, con l'obiettivo di fornire piena visibilità a Vodafone Italia circa l'opportunità derivante da ciascuna società, sulla base di analisi di mercato, competitive e finanziarie, in maniera tale da abilitare definitivamente gli stakeholder Vodafone – e nello specifico la funzione Innovation, la funzione Corporate Strategy ed il Board dell'iniziativa Vodafone Action for 5G – ad un efficace decision-making rispetto alla scelta di investire o meno in una determinata società.

Benefici

Dalla prima edizione di Vodafone Action for 5G, Vodafone Italia ha visto la candidatura al Bando di 2.379 progetti da parte di start-up, scale-up e PMI, ammettendone circa 412 e presentandone al Board 57.

Officine Innovazione ha supportato Vodafone nel valutare le potenzialità strategiche e finanziarie di circa 17 progetti, tra cui sono stati selezionati 6

vincitori, per un finanziamento complessivo, in equity e in-kind di circa €4 mln.

In aggiunta, la possibilità di interfacciarsi con tematiche di carattere innovativo, unitamente al supporto di Officine Innovazione, hanno permesso a Vodafone Italia, come gruppo, di avere maggiore consapevolezza circa le sfide e le opportunità tecnologiche in essere nel contesto merceologico di riferimento, permettendo eventualmente di valutare, di volta in volta, potenziali strategie di market entry in nuovi cluster competitivi di mercato.

Infine, dalla prossima edizione del 2024, l'attuale programma Vodafone Action for 5G vedrà il coinvolgimento, oltre che di Officine Innovazione, di diversi partner industriali, ampliando il focus tecnologico al di là della tecnologia 5G, e rinominandosi come Vodafone innoVaction.



ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

4. GELLIFY PRESENTA: FORWARD FACTORY MEDICOORA



GELLIFY è una innovation factory globale che integra strategia, design e tecnologia, supportando la crescita delle organizzazioni dalla visione all'esecuzione attraverso la sua "purple way".

Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, GELLIFY aiuta le organizzazioni a implementare nuovi modelli di business, roadmap tecnologiche, strategie e prodotti digitali, anche grazie al suo portafoglio di asset software B2B.

Benefici

Per le aziende

Business Innovation & Venturing: dall'accesso agli ecosistemi dell'innovazione alle operazioni di venture building, possiamo entrare in gioco senza soluzione di continuità in qualsiasi momento.

Human Centric Sales & Marketing: con l'obiettivo di fornire esperienze memorabili ai clienti grazie a un'ampia gamma di competenze e a una profonda comprensione dello scenario, siamo in grado di offrire ai nostri clienti soluzioni di engagement di valore.

Phygital Operations: portiamo le aziende a raggiungere l'eccellenza operativa, grazie sia al processo agile di gestione del cambiamento sia all'implementazione di soluzioni digitali innovative definite in un modello proprietario.

Digital Products: i prodotti digitali di GELLIFY aiutano le aziende a raggiungere questi obiettivi seguendo una roadmap definita. La strategia e la roadmap che sviluppiamo insieme si basano sulle tecnologie emergenti e sulle ultime tendenze in materia di Cloud computing, AI, IoT e Cybersecurity.

Data, Analytics & AI: l'adozione di una strategia di Analytics & AI consente di prendere decisioni basate sui dati, di migliorare l'efficienza operativa e di individuare nuove opportunità di business e rimanere

competitive in un panorama digitale in continua evoluzione, sfruttando la potenza dei dati e dell'automazione.

Per le startup

La nostra missione è quella di consentire alle startup e alle imprese in scala di raggiungere il loro pieno potenziale. GELLIFY negli anni ha validato più di **450 startup** ed investito direttamente in **48 società**, generando **5 exit** (di cui 2 confidenziali). Nel 2022 conta **70 startup** a portafoglio.

Per gli investitori

Siamo creatori e innovatori appassionati, che creano iniziative di co-investimento che uniscono partner di diversi settori. Sono esempi virtuosi:

- **Agrofood BIC** acceleratore in ambito food, che nasce nel 2019 su iniziativa di GELLIFY, Granarolo, Camst, Conserve Italia, IMA ed Eurovo con l'obiettivo di identificare promettenti e innovative start-up specializzate nel mondo agri-food tech.
- **Foward Factory:** acceleratore della rete nazionale di Cassa Depositi e Prestiti, dedicato al digital manufacturing nato nel 2021. Il programma è dedicato alle startup che offrono innovazioni digitali in ambito manifatturiero, attraverso blockchain, AR, VR, industrial IoT, AI e big data, cyber security, cloud computing e robotica digitale.

FORWARD FACTORY – ACCELERAZIONE NEL DIGITAL MANUFACTURING



FORWARD FACTORY **Forward Factory** è il programma di accelerazione nato nel 2021 su iniziativa di **CDP Venture Capital** ed è gestito da GELLIFY in collaborazione con **Azimut Libera Impresa** tramite Digitech Fund, la società di advisory **FNDX** e sei aziende manifatturiere: **Angelini Technologies, auxiell, Comer Industries, Poggipolini, SCM Group, Vis Hydraulics.**

L'idea in breve

La prima fase del progetto ha visto la definizione delle aree strategiche di investimento, per guidare lo scouting di startup italiane e internazionali che offrissero soluzioni digitali per innovare i processi produttivi manifatturieri. Sono quindi stati attivati dei tavoli di lavoro con le aziende partner, per approfondire trend, bisogni e sfide del mercato e perimetrare i domini tecnologici su cui focalizzare il dealfow: blockchain, AR/VR, industrial IoT, AI e big data, cyber security, cloud computing e robotica digitale.

A valle è stato creato un processo per guidare il dealfow:

- Identificazione delle startup mediante l'attivazione degli ecosistemi di Ol di GELLIFY: investitori, acceleratori, aziende, università, centri di ricerca;
- Analisi delle startup più promettenti, tramite un'analisi di parametri relativi a tecnologia, business ed investimento;
- Selezione delle startup a seguito di ulteriori sessioni di approfondimento con le aziende partner ed GELLIFY.

È stato definito un programma articolato in 3 pillar:

1. **Build to Scale:** approfondimenti verticali per validare e consolidare l'idea imprenditoriale;
2. **Factory Unlock:** visite in fabbrica e collaborazione con le aziende per sviluppare PoC;
3. **Forever:** supporto continuo anche post accelerazione.

Benefici

Il programma è nato nel 2021 e ad oggi è alla sua terza edizione, con 15 startup nel portafoglio di investimento.

Principali benefici di questo programma sono:

- facilitazione dell'ingresso della startup nel mercato, tramite creazione PoC;
- crescita delle competenze del team della startup, attraverso momenti di formazione verticali e sperimentazione sul campo;
- accesso ad un network di investitori e strutturazione della strategia di fundraising;
- accesso ad un network di aziende e supporto al business development;
- contaminazione cross startup, per gettare le basi per potenziali collaborazioni future.

Medicoora nasce nel 2021 e si propone di diventare l'app B2C che offre, in abbonamento, prestazioni di telemedicina e di servizi medici a domicilio. In particolare, la piattaforma digitale consente di erogare consulti medici in qualunque momento grazie alla pronta disponibilità 24/7 di medici di medicina generale, pediatri e cardiologi, o consente di avere disponibile un medico a domicilio o la prenotazione di una visita presso una determinata struttura.

L'idea in breve

Il Cliente (Utility multinazionale) ha manifestato la necessità di diversificare il proprio business nei servizi alla persona e a tal fine ha elaborato un concept di app per la telemedicina – Medicoora.

GELLIFY ha supportato il Cliente nella costruzione end2end della nuova venture. In particolare, partendo dal concept già esistente, GELLIFY ha:

- ridisegnato e validato la Value Proposition tramite smoke test (landing page e lead generation sui canali digitali);
- redatto Business plan e Financial plan dell'iniziativa, con finalità di approvazione interna;
- disegnato la roadmap prodotto;
- realizzato il prodotto end2end, dal service blueprint all'MVP, alle evolutive previste in roadmap;
- disegnato il modello operativo e i processi operativi di base;
- creato la legal entity dedicata all'iniziativa e gestito direttamente la venture per 12 mesi;
- strutturato e negoziato l'accordo di fornitura con partner di servizi telemedicina;
- strutturato l'accordo con cui regolare i meccanismi di governance e funding della legal entity, per permettere al Cliente di riprenderne il pieno controllo;
- gestito handover del prodotto verso il Cliente.

Benefici

I principali vantaggi che sono stati riscontrati nel progetto sono relativi alle seguenti aree:

- Time to market molto ridotto (circa 3 mesi dal disegno della Value Proposition al primo cliente), abilitato dalla creazione di una legal entity a sé stante, svincolata dalla mother company, che ha permesso un processo di sperimentazione snello e la possibilità di ingaggiare velocemente un fornitore strategico;
- alto livello di innovatività del progetto: la creazione della nuova venture è stata innalzata a caso di successo interno in ambito venture building, il che ha facilitato l'allocazione di ulteriori risorse su questa ed altre iniziative simili da parte della mother company.

Le principali criticità riscontrate sono relative al coinvolgimento di dei key corporate stakeholders. In particolare:

- in fase di avvio, sono stati coinvolti tutti gli stakeholder della mother company (e.g. finance, risk, compliance, acquisti, etc.) con l'obiettivo di presentare loro il progetto di venture building, e ottenere sponsorship con finalità di approvazione al comitato esecutivo di gruppo;
- durante il progetto, la sfida principale è stata mantenere le key people della mother company ingaggiate ed allineate nel percorso, in ottica di renderli autonomi nella gestione della venture al termine del progetto.



ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

**5. OPEN ITALY - CONSORZIO ELIS PRESENTA:
ANAS, ITALFERR E ARTYS
LEONARDO E U-TWIN**



OPEN ITALY è un programma di Open Innovation, nato nel 2017 e arrivato alla sua settima edizione, che favorisce il dialogo e la co-innovazione tra grandi Corporate dell'ecosistema italiano e soggetti innovativi, attraverso la realizzazione di progetti e sperimentazioni. OPEN ITALY è uno dei filoni progettuali di ELIS Innovation Hub, la startup innovativa che concretizza la missione educativa di ELIS nel campo dell'innovazione, della trasformazione digitale e dell'accelerazione d'impresa.

L'idea in breve

OPEN ITALY, arrivato alla sua settima edizione, si fonda su tre valori fondamentali: working together, real projects e impact. Lavorando insieme su progetti reali, si può generare impatto che produca valore e benefici per le organizzazioni coinvolte nei progetti, ma anche per la collettività. Il modello di co-innovazione di OPEN ITALY si sviluppa nell'arco di 12 settimane, durante le quali le large corporate e le realtà innovative, supportate da un team ELIS Innovation Hub col ruolo di PMO e advisory, lavorano alla creazione di un POC che risponda alle esigenze di innovazione della corporate. L'obiettivo è quello di scalare e industrializzare, all'interno dell'azienda, le soluzioni testate. Inoltre, la formazione di giovani talenti contribuisce a rendere unico il programma: attraverso un bootcamp formativo e un "training on the job" una classe di circa trenta studenti ogni anno può formarsi attraverso un'esperienza diretta su progetti innovativi.

Di seguito i numeri dell'edizione 2023:

- 58 corporate;
- 542 soggetti innovativi candidati;
- 679 business need raccolti;
- 3.621 candidature ai need;
- Oltre 80 partner;
- 31 junior talent formati;
- Più di 33 progetti di co-innovazione realizzati.

Benefici

Mettendo in campo un modello di innovazione collaborativa, tutti coloro che partecipano escono rafforzati da questo percorso. Le corporate ricevono grande ritorno dall'incontro con le realtà innovative e hanno l'occasione di portare al loro interno nuove tecnologie sviluppate esattamente sui loro bisogni, contando sul supporto dato da un team di esperti di ELIS Innovation Hub che accompagnano tutto il processo di sviluppo e integrazione dell'innovazione. Le aziende hanno anche modo di confrontarsi tra loro, superando le classiche dinamiche di mercato per condividere insieme know-how che possa beneficiare tutto il sistema, nonché di collaborare insieme sui progetti, costruendo insieme un prototipo in ottica multi-corporate e di coopeition.

Le startup si confrontano con realtà più grandi e strutturate, ricevono risorse per lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi e hanno la possibilità di ricevere una commessa e scalare.

I giovani talenti, formati nell'arco delle 12 settimane di progetto, acquisiscono nuove competenze e hanno modo di fare un'esperienza formativa unica, affiancando sia grandi corporate che realtà altamente innovative.

I progetti diventano la realtà con cui tutte le persone che partecipano escono con un valore aggiunto importante: innovation to impact, ovvero fare innovazione per generare impatto.



ANAS, ITALFERR E ARTYS RAIN-TRACK ALERT FOR CRITICAL INFRASTRUCTURE



Anas è la società del Gruppo FS Italiane che si occupa di infrastrutture stradali. Gestisce la rete di strade statali e autostrade di interesse nazionale italferr è una società del gruppo ferrovie dello stato, si occupa della pianificazione, progettazione, esecuzione, collaudo e messa in esercizio delle opere infrastrutturali della rete ferroviaria italiana. Artys, startup partecipante a OPEN ITALY, già spin-off dell'Università di Genova, è ora branch di Darts Engineering. Si occupa di ricerca, progettazione, sviluppo e consulenza nel campo del monitoraggio ambientale, attraverso nuovi approcci tecnologici per affrontare le sfide ambientali legate al cambiamento climatico.

L'idea in breve

Nell'ambito del programma OPEN ITALY 2023, Anas e Italferr hanno avviato una sperimentazione con Artys, una PMI Innovativa che offre risposte innovative alle problematiche del monitoraggio ambientale.

L'obiettivo del progetto è stato quello di sviluppare un sistema di supporto alle decisioni in relazione alla gestione delle infrastrutture viarie in caso di eventi critici quali frane, alluvioni e colate detritiche.

Il progetto ha permesso di creare una soluzione capace di stimare e monitorare le precipitazioni che possono innescare i fenomeni di dissesto idrogeologico di potenziale interesse per la gestione delle infrastrutture viarie.

La Smart Rainfall System, soluzione brevettata da Artys basata su tecnologia satellitare, ha consentito di acquisire i dati tramite antenne installate in loco e interpretarli.

Sono state monitorate le piogge ed è stato definito il contenuto d'acqua del suolo, consentendo una misurazione ad alta precisione.

La sperimentazione è partita lungo la Strada Statale 51 Alemagna che attraversa il Veneto e il Trentino-Alto Adige.

Benefici

Grazie al progetto RAIN-TRACK ALERT FOR CRITICAL INFRASTRUCTURE è stato possibile ottenere la precisa localizzazione delle piogge in tempo reale e stimare in anticipo le conseguenze. L'analisi e i dati forniti hanno fornito un valore aggiunto al monitoraggio del rischio idrogeologico rispetto alla precedente metodologia.

LEONARDO E U-TWIN DIGITAL TWIN WAREHOUSE



Leonardo S.p.a è una società italiana di alta tecnologia, specializzata in difesa, sicurezza e tecnologie aerospaziali. La società è impegnata nella ricerca e nello sviluppo di tecnologie innovative e sostenibili per garantire la sicurezza e la difesa nazionale e internazionale, con una particolare attenzione alla cybersecurity, alle tecnologie radar e alle soluzioni satellitari.

UTwin è un'azienda innovativa che si occupa di tecnologia proptech nel settore immobiliare e delle infrastrutture. Specializzati nell'utilizzo di piattaforme di gemelli digitali, che sono una rappresentazione digitale dettagliata di edifici e infrastrutture reali, permettono di raccogliere e analizzare i dati in modo efficiente e accurato.

L'idea in breve

Leonardo ha partecipato al programma OPEN ITALY, realizzando una sperimentazione insieme a U-Twin con l'obiettivo di migliorare l'efficienza e la produttività di un Hub Logistico pilota.

Attraverso l'utilizzo degli strumenti offerti dalla tecnologia Digital Twin si è avuta la possibilità di ottenere un gemello digitale del magazzino per simulare possibili scenari evolutivi, ottimizzare la gestione degli spazi e lo stoccaggio delle merci.

Sulla base dei dati raccolti dal rilievo con fotogrammetria, si è passati alla creazione di modelli tridimensionali dell'architettura del magazzino e del laboratorio allo sviluppo modulo gestione aree. Infine, l'attività sviluppo dashboard, ovvero un pannello di controllo, ha permesso di visualizzare e analizzare i dati raccolti durante le attività precedenti.

Benefici

La soluzione realizzata durante il progetto Digital Twin Warehouse di OPEN ITALY è una replica virtuale del magazzino in grado di fornire un ambiente digitale che rappresenti fedelmente lo spazio fisico dell'hub logistico.

In questo modo si ha la possibilità di gestire e visualizzare tutti gli spazi utilizzati per la movimentazione delle merci e una serie di analisi utili al fine di ottimizzare lo spazio impiegato.



ESPERIENZE DI OPEN INNOVATION IN ITALIA

6. PLUG AND PLAY PRESENTA: BARILLA

PLUGANDPLAY

Plug and Play è la più grande piattaforma di Open Innovation al mondo con più di 68.000 startup presenti nel suo database proprietario ed oltre 550 Corporate partners. Fin dalla fondazione nel 2006 continua a fare più di 200 investimenti ogni anno e la sua comunità di startup ha raccolto oltre \$12 miliardi di dollari dai venture capitals. Alcuni di essi comprendono tra gli altri Dropbox, Lending Club, Paypal, N26, Credit Sesame, Hippo. Oggi Plug and Play è presente in più di 50 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 e Fintech; a Luglio 2021 nell'ambito del progetto Rete Nazionale Acceleratori di CDP Ventures è stata aperta la sede di Modena dedicata all'Automotive e a Aprile 2022 l'ufficio di Torino dedicato a Aerospace e Advanced Hardware.

Benefici

I partner di Plug and Play hanno accesso a tutto il panorama globale di startup. Infatti le ricerche che fa Plug and Play per le aziende si basano su un database privato di 60,000+ startups, aggiornato ogni giorno da 150+ esperti aziendali 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 ed eventi in cui le aziende partner raccontano la propria strategia di innovazione e le startup la soluzione che offrono.

Dalla fondazione dell'ufficio italiano nel 2019, Plug and Play ha introdotto più di 2100 startup ai 22 corporate partner, organizzato 260+ eventi e supportato l'avvio di 92 progetti pilota startup-corporate.

Barilla è un'azienda familiare italiana, leader nel settore alimentare. Fondata nel 1877 a Parma, l'azienda è oggi un Gruppo internazionale presente in oltre 100 paesi. Barilla si distingue per la sua attività nei settori della pasta secca, dei sughi pronti, dei prodotti da forno, della farina e del pane.

L'idea in breve

Barilla promuove l'innovazione per contribuire alla creazione del futuro del cibo sostenibile. Per perseguire questo obiettivo, nel 2019 ha lanciato Good Food Maker, un programma di otto settimane in cui le startup operanti nel settore Agritech e Foodtech collaborano con i manager di Barilla per co-sviluppare le proprie soluzioni attraverso un progetto pilota. Ciascuna delle 4 startup selezionate riceverà un finanziamento €10.000 da utilizzare durante il programma al fine di testare e validare le soluzioni alle sfide proposte.

In questa iniziativa, Barilla si avvale del prezioso know-how di Plug and Play, che si occupa dalla call4application, alla ricerca delle startup e revisione delle candidature, fino all'introduzione delle startup ai team di Barilla.

Nel 2022 Plug and Play ha svolto un ruolo chiave nel facilitare l'incontro tra Barilla e Inarix, una startup francese specializzata nel settore ag-tech. Questa partnership ha dato il via alla creazione di un sistema flessibile ed efficiente che utilizza il riconoscimento delle immagini e l'apprendimento automatico per il controllo qualità nell'industria alimentare.

Benefici

La tecnologia di Inarix ha la straordinaria capacità di trasformare gli smartphone in veri e propri laboratori tascabili. Concretamente, attraverso l'utilizzo dell'intelligenza artificiale, gli smartphone vengono impiegati per condurre analisi lungo l'intera catena di approvvigionamento di prodotti agricoli, tra cui frumento tenero e orzo. Tutto ciò apre un nuovo paradigma

per l'analisi multicriterio, consentendo di sostituire diverse macchine con un solo smartphone.

Grazie a questa tecnologia all'avanguardia, Inarix ha potuto presentare a Barilla una soluzione estremamente flessibile, basata sul riconoscimento delle immagini, e alimentata da un algoritmo specificamente sviluppato per il settore. Questo ha permesso a Barilla di sperimentarla su un caso pratico e comprendere che la soluzione può essere applicata sia come screening che come diagnostica.

Barilla sta continuando a supportare Inarix nella messa a punto di criteri di valutazione critici per lo screening della qualità dei grani in modo da renderli disponibili per le verifiche della qualità delle filiere a monte.

TEAM DI LAVORO



GIORGIO CIRON

Direttore

SARA RIGAMONTI

Head of Operations

CHIARA BELLONI

Graphic Designer

EMILIA GIANZINI

Graphic Designer

GIORGIO CIRON

Funzionario Gruppi, Piccola Industria
e Gruppo Giovani Imprenditori

FEDERICA ERCOLI

Funzionario Junior Gruppi, Piccola Industria
e Gruppo Giovani Imprenditori

VALERIA NEGRI

Direttore Centro Studi

FRANCESCA CASIRAGHI

Centro Studi

GIORGIO MASSARI

Centro Studi

DOMENICO TARANTINO

Responsabile struttura Statistiche e Analisi
Evoluta del Dato

NICCOLÒ STAMBOGLIS

Data Scientist

LORENZO SAVERIO ZELANO

Data Analyst

ENRICO GREGORIO

Data Scientist

TEAM DI LAVORO



CONFINDUSTRIA

Politiche per il Digitale e Filiera, Scienza
della Vita, Ricerca



CONFINDUSTRIA

Piccola Industria

PROF. ANTONIO GHEZZI

Direttore Osservatorio Startup Hi-tech

JACOPO MANOTTI

Ricercatore

DAVIDE MOIANA

Ricercatore

NICOLETTA AMODIO

Executive Adviser Ricerca e Innovazione

STEFANIA NARDONE

Adviser Ricerca e Innovazione

MARTINA MONDELLI

Policy Senior Adviser

