



## Il circolo virtuoso dell'Open Innovation

Ing. Emilia Garito

Venerdì 08 Maggio 2018

# INNOVATION

*The Economist 1851 July 26<sup>th</sup>*

“Patents are like lotteries, in which there are a few prizes and a great many blanks.”

Quale può essere una soluzione?

*Open Innovation*

“ Il paradigma secondo il quale le imprese possono e debbono fare ricorso ad idee esterne, ed interne, ed accedere con percorsi interni ed esterni ai mercati se vogliono progredire nelle loro competenze tecnologiche. “

# INNOVATION

## Cos' è l'Open Innovation

- Un nuovo modo di fare innovazione, basato su un modello competitivo/collaborativo
- Si basa su alcuni principi basilari:
  1. l'innovazione serve a risolvere problemi reali di imprese e imprenditori
  2. le tecnologie sono disponibili e spesso pronte ad essere implementate
  3. esiste un mercato per queste idee e tecnologie

# INNOVATION

## L'obiettivo dell'Open Innovation

L'obiettivo dell'Open Innovation è quello di aprire il modello di business della propria realtà e sviluppare network/relazioni profittevoli.

Ci si avvale di strategie **win-win** dove startup, professionisti e aziende vincono insieme e condividono degli obiettivi di crescita comuni e sostenibili.

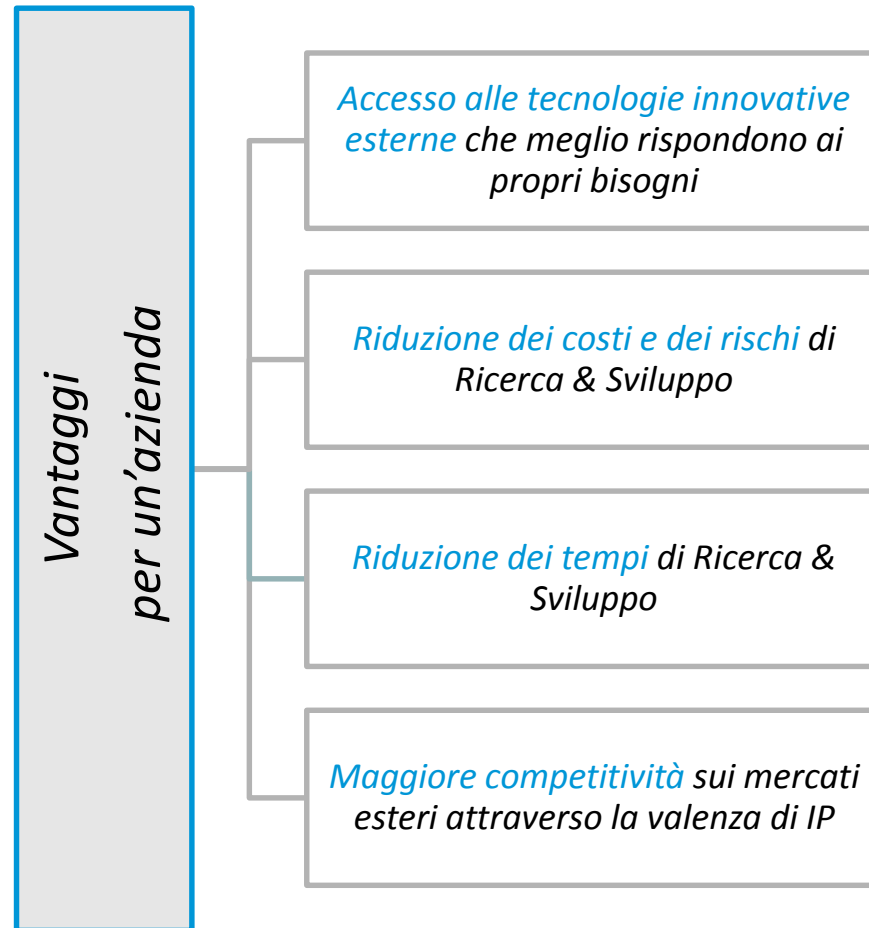
# INNOVATION

## Quale problema risolve l'Open Innovation

- I mercati sono sempre più dinamici e le imprese faticano (o spendono più del necessario) per stare al passo.
- Rischi connessi allo sfruttamento dell'Open Innovation:
  1. Lasciare inesplorate alternative interessanti: brevetti, mercati, tecnologie
  2. Mancanza dei risultati sperati derivanti dagli investimenti nei processi/progetti innovativi
  3. Mancanza di tutte le risorse intellettuali ed umane necessarie

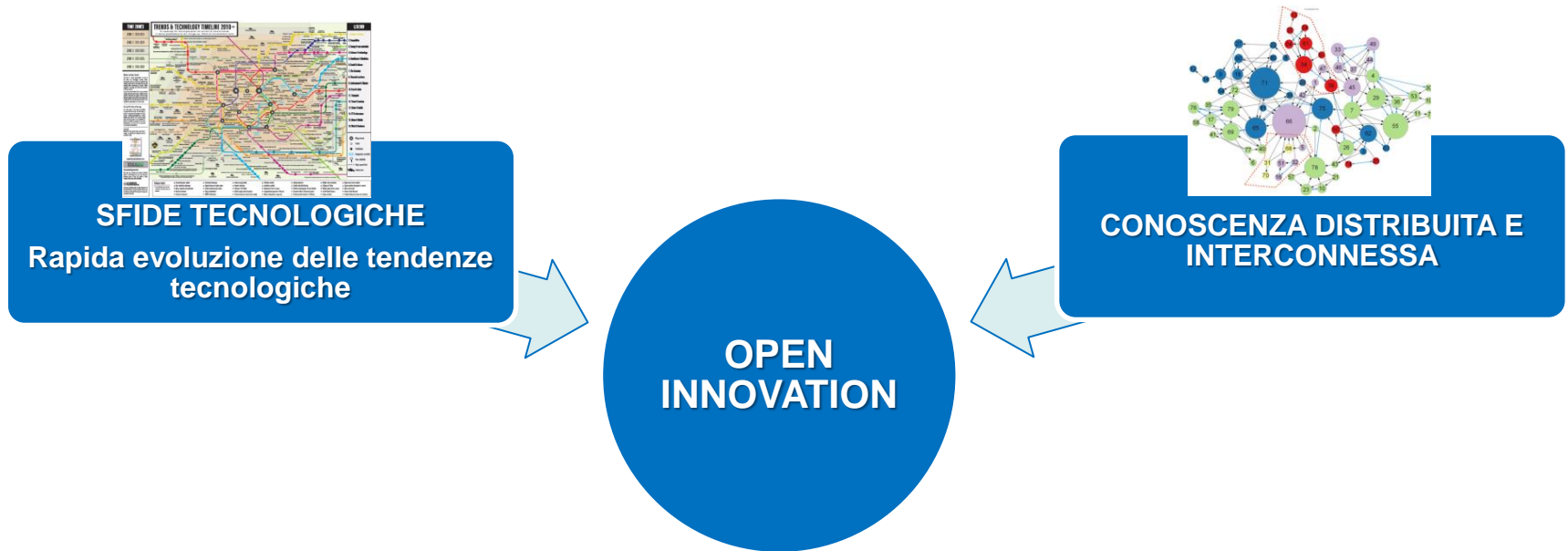
# INNOVATION

## Vantaggi dell'Open Innovation



# INNOVATION

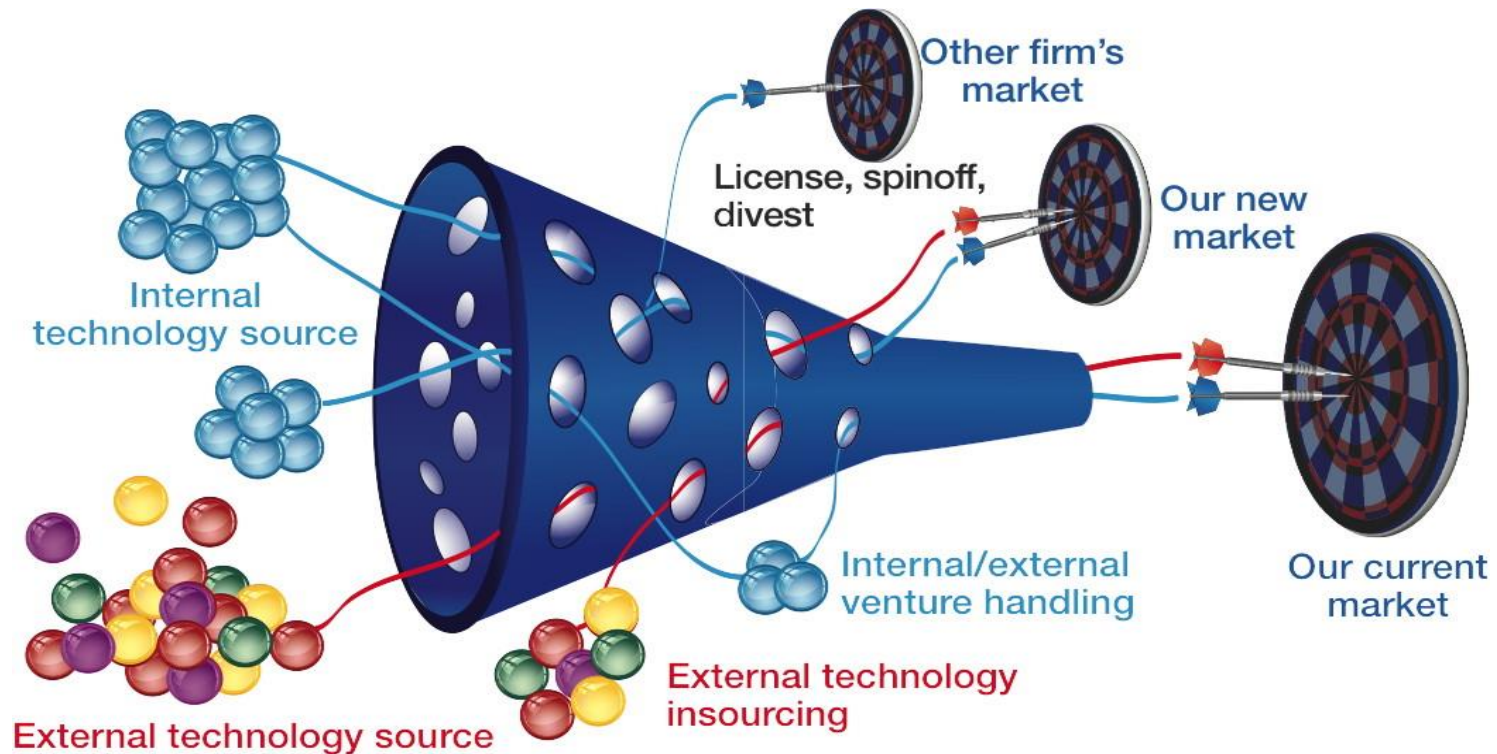
## Cambiamenti nel modo di innovare



La difficoltà nel padroneggiare internamente tutte le competenze/tecnologie necessarie all'innovazione porta ad appoggiarsi a risorse esterne per aumentare la produttività delle risorse interne

# INNOVATION

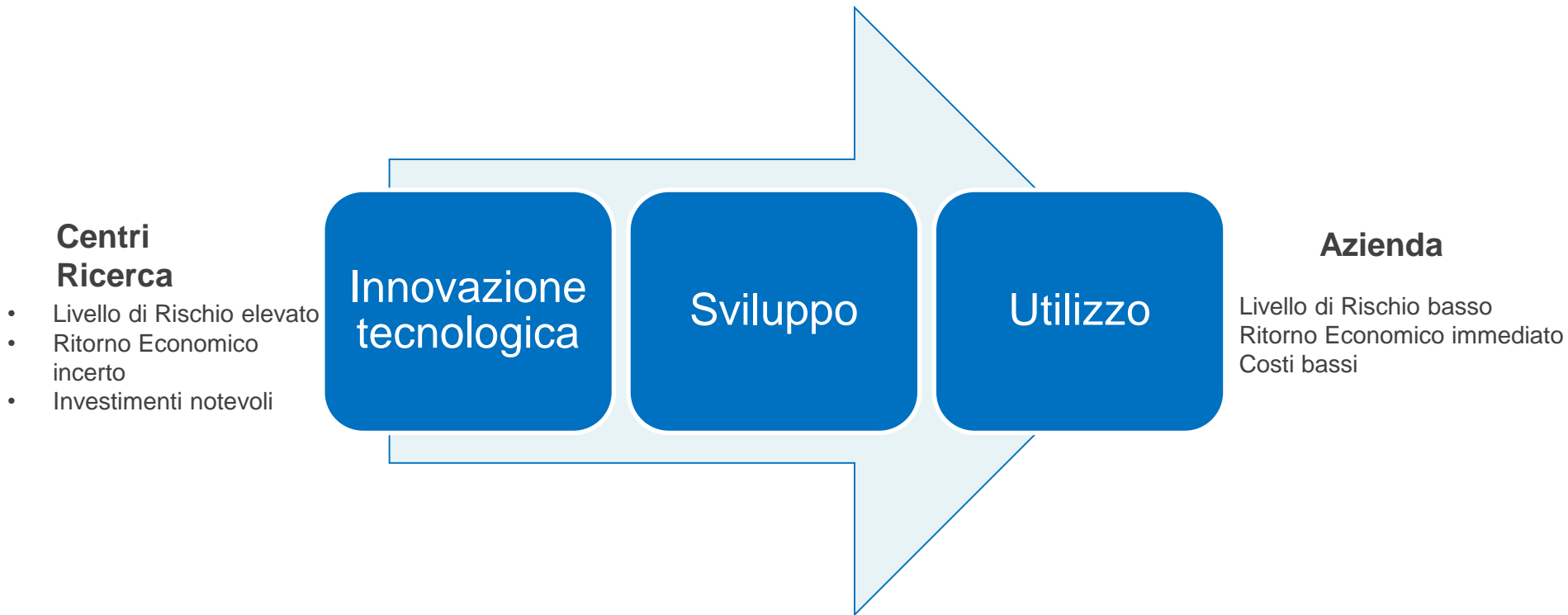
## Ristrutturazione del processo innovativo





# INNOVATION

## Ristrutturazione del processo innovativo



# INNOVATION

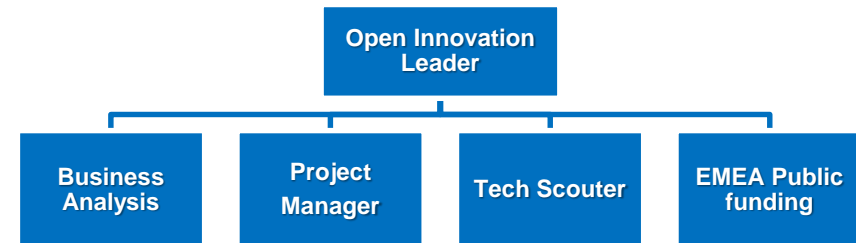
## Organizzazione e skills

Il processo di Open Innovation è gestito da un team trasversale responsabile della gestione di tutte le aree della ricerca.

Il team di Open Innovation gestisce inoltre progetti finanziati con fondi pubblici, ricerca di capitali, acquisizione di IP Rights o start-up ad alto valore aggiunto e riporta direttamente all'area manager di R&D.

Le skills principali del team di Open Innovation dovranno essere fortemente tecniche, sono richieste:

- Forti competenze aziendali in modo da considerare adeguatamente tutte le proposte delle diverse aree di azione e focus
- Ruoli amministrativi, in particolare per le aree di ricerca capitali e progetti finanziati con fondi pubblici



# INNOVATION

## Dal modello difensivo/offensivo al modello di creazione del valore

Protezione del  
mercato

Valorizzazione  
sul mercato

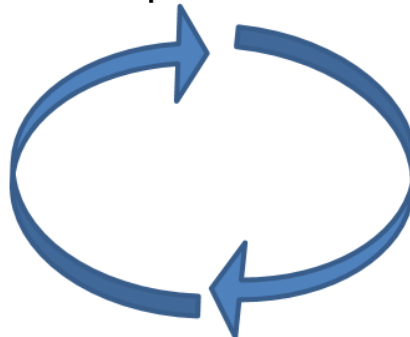
Creazione e  
finanziamento  
di impresa

passato



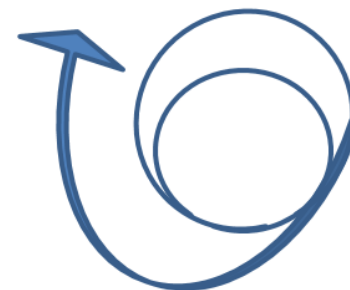
**Circolo vizioso:**  
protezionismo –  
inibizione di crescita  
competitiva

presente



**Cambio di paradigma:**  
Equilibrio positivo tra  
ricerca e industria

futuro



**Circolo virtuoso:**  
innovazione -  
competitività - nuova  
imprenditorialità

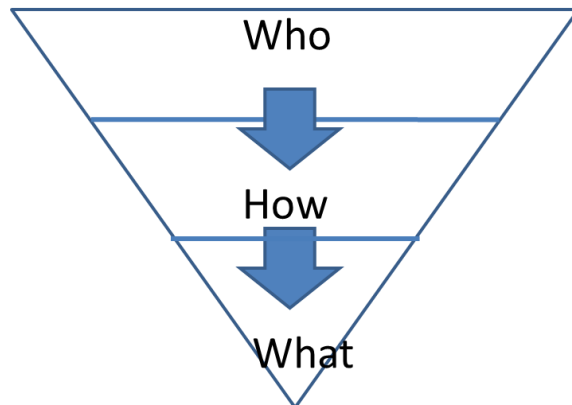
# INNOVATION

## L'impatto del nuovo paradigma: Cosa, Come, Chi...

### VECCHIO PARADIGMA

Nella Ricerca accademica il processo inizia con il "Chi".

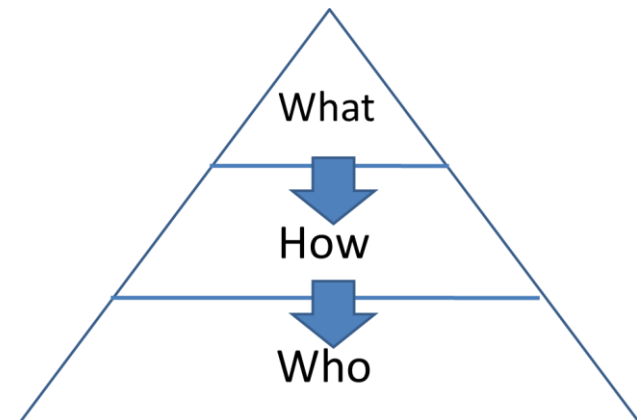
In base alle sue abilità (il "Come"), viene identificato il problema (il "Cosa").



### NUOVO PARADIGMA

Nell'industria, il "cosa" è determinato dall'opportunità di business.

Sulla base di ciò, viene identificata la sfida tecnica (il "come") e successivamente le persone con le abilità e le competenze più appropriate (il "Chi").



# INNOVATION

## L'impatto del nuovo paradigma: I Numeri

### USA

- 5.567 licenze ed opzioni sottoscritte
- \$ 63,7 miliardi spese in ricerca sponsorizzata
- \$ 2.6 miliardi di reddito derivante da contratti di licenza
- 22.150 domande di brevetti U.S.
- Da circa 70 istituti di ricerca sono stati generati 15.741 posti di lavoro distribuiti in 1.383 nuove startups



### Impatto economico

Investimenti privati	Nuovi posti di lavoro
<u>Startups</u>	Tasse
	Fatturato

# INNOVATION

## L'impatto del nuovo paradigma: I Numeri CASO FLORIDA

	Research Awards	Invention Disclosures	Licenses/Options Executed	Start-ups
<b>2013/14</b>	\$702M	295	87	17
<b>2012/13</b>	641	297	84	16
<b>2011/12</b>	644	324	79	15
<b>2010/11</b>	619	298	78	12
<b>2009/10</b>	678	279	67	9
<b>2008/09</b>	574	271	72	10
<b>2007/08</b>	562	299	75	14
<b>2006/07</b>	583	327	74	9
<b>2005/06</b>	519	260	73	10
<b>2004/05</b>	494	274	66	13
<b>2003/04</b>	475	280	64	8

Dal 2002:

- 2300 nuovi posti di lavoro
- Oltre 1 miliardo \$ in investimenti private
- Ottenuto oltre 600 milioni di \$ in fondi pubblici

# INNOVATION

## Le strade dell'Open Innovation

Un'azienda che si avvicina all'Open Innovation per lo sviluppo dei propri business, può ricorrere a differenti strategie e strumenti senza dover investire grandi capitali:

**Scouting:** è la pratica più utilizzata e non richiede grandi investimenti. Si tratta della ricerca di varie tipologie di imprese da cui apprendere quali potrebbero essere le strade percorribili verso l'innovazione ed il fine ultimo di questa strategia è l'acquisizione della startup.

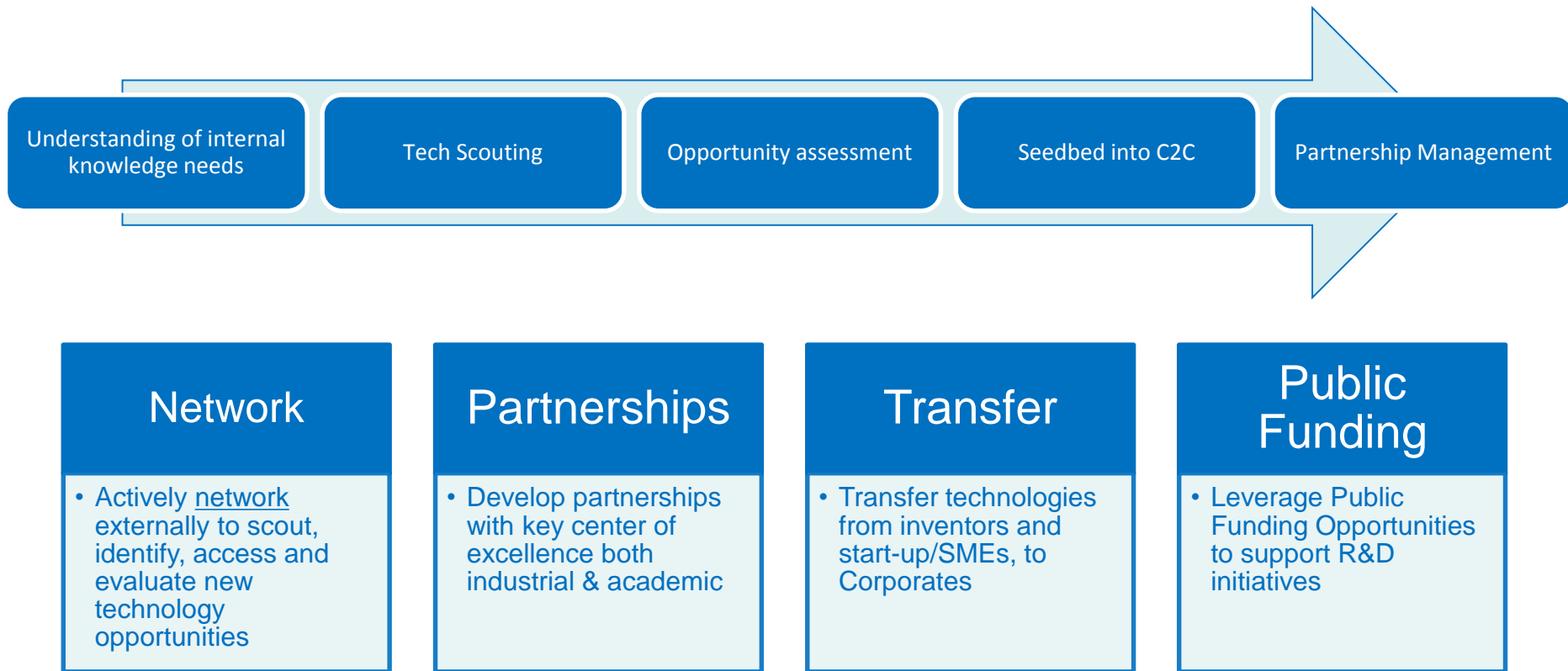
**Startup adoption:** creazione di partnership finanziarie, produttive o commerciali con startup in settori uguali, simili o complementari al proprio.

**Crowdsourcing:** si tratta di una esternalizzazione aziendale che corrisponde a lasciare all'esterno alcune attività aziendali che non si riescono a seguire internamente. Tra gli strumenti più comuni del crowdsourcing si menzionano: **i portali online** che permettono all'azienda di inserire la richiesta di "aiuto" ed all'utente/professionista di rispondere caricando delle soluzioni.

**Call for ideas:** si tratta di vere e proprie "chiamate" all'innovazione. L'azienda apre una call quando è alla ricerca di progetti innovativi per ottenere un vantaggio competitivo nel suo mercato di riferimento. Queste possono essere sotto forma di eventi (hackathon o conferenze), oppure possono sfruttare strumenti offerti dalla rete (questionari online o sondaggi).

# INNOVATION

## Open Innovation process





# INNOVATION

## Open Innovation process



- Consider knowledge needs
- Evaluate external opportunities to cover the needs
  - Select better solutions on the market
    - Many solutions are already there!
      - find it!
- Acquisition of the best solution for the corporate

# INNOVATION

## Open Innovation process

Understanding of internal knowledge needs

Tech Scouting

Opportunity assessment

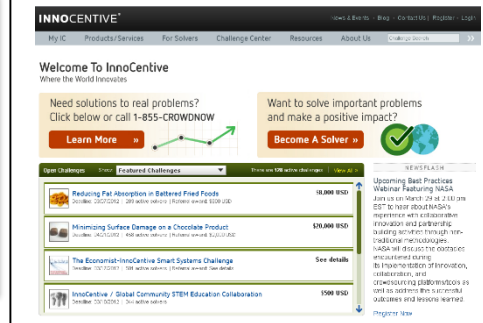
Seedbed into C2C

Partnership Management

### Scouting Tools

IP Scan,  
OI networks,  
Intermediaries,  
Leverage existing Network

### CROWDSOURCING



### TECHNOLOGY FORUMS

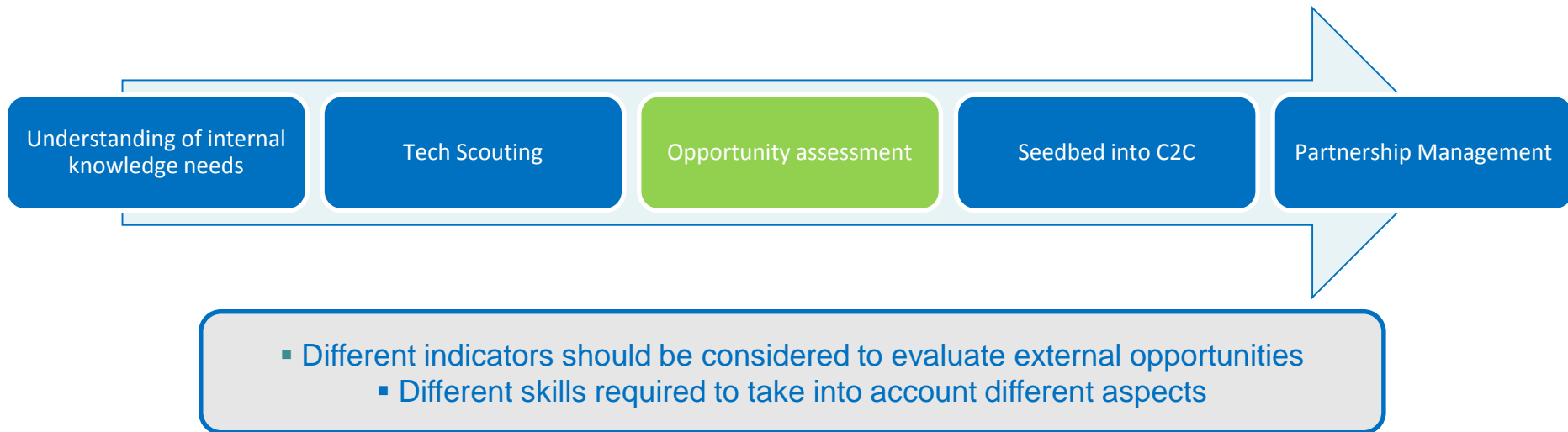


team of experts in a field and working all over the world – who meet to discuss a specific technical competency area to achieve alignment around

- Crowdsourcing can represent an opportunity for tech scouting
  - Leverage the knowledge of your employee

# INNOVATION

## Open Innovation process

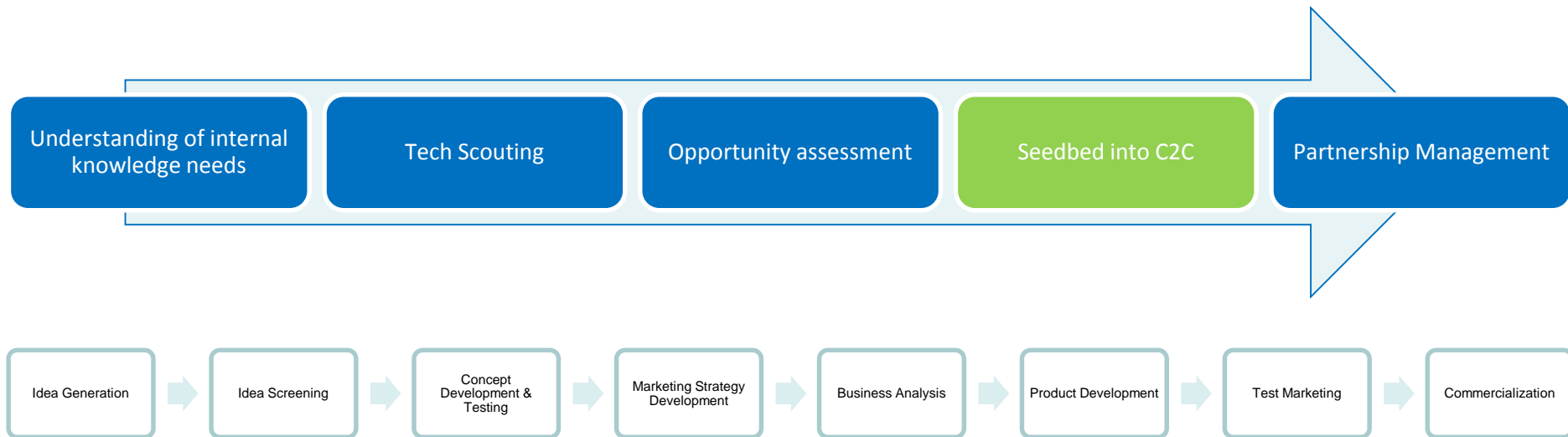


Potential drivers to be considered:

- Impact of the collaboration on innovation pipeline
- Speed of execution
- Access incremental resource
- Knowledge generated
- Expected business returns.

# INNOVATION

## Open Innovation process



- Link Open Innovation initiatives to your innovation processes
- Apply Project Management to manage partnerships

# INNOVATION

## Open Innovation process



Partnership management is the process of following up on and maintaining effective, productive, and harmonious relationships with partners.

It can be as informal as phone calls, e-mails, and social visits or as formal as written, signed agreements that partners review periodically.

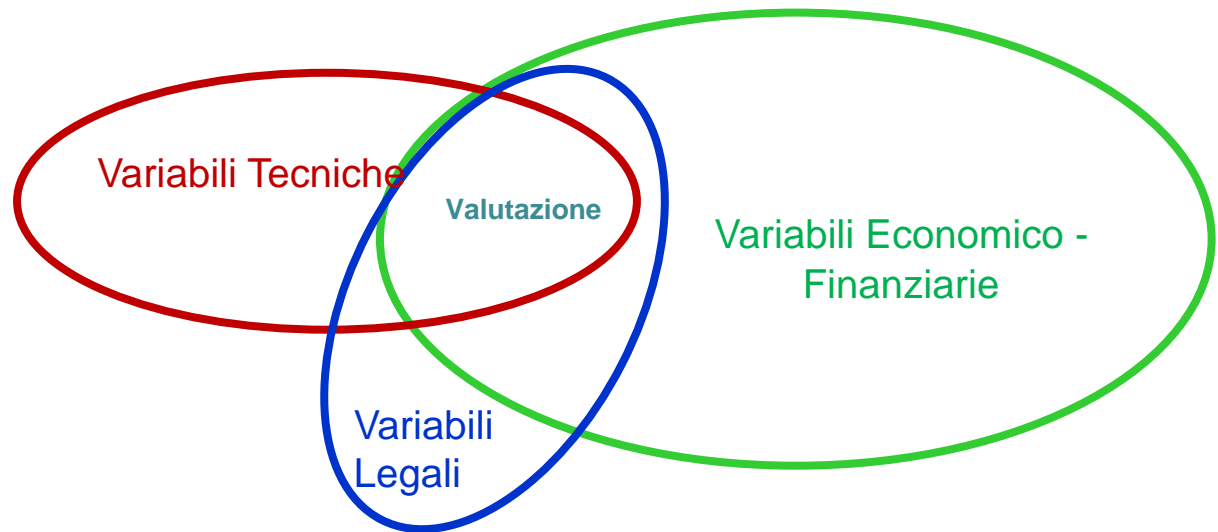
The most important think is that you invest the time and resources needed to maintain partnerships, you communicate regularly with your partners and you both have the opportunity to assess how things are going.

- In the Open Innovation Model partnerships are very important
- The ACQUISITION is the Goal for a partnership between corporates and start-ups/SMEs

# INNOVATION

## Le variabili decisionali

- Area Legale
- Area Tecnica
- Area Economico Finanziaria



Linee guida dell'UIBM sull'attività di valutazione dei brevetti

# INNOVATION

## Parametri principali di valutazione

### REQUISITI

#### Aspetti brevettuali

Novità, originalità, copertura geografica e tecnologica, applicazioni, tempo di vita del brevetto. (Criteri di “robustezza”)

#### Aspetti propri della tecnologia

Maturità tecnologica, disponibilità, attrattività/difendibilità - costi benefici, ciclo di vita del prodotto. (Criteri di “impatto” e “robustezza”)



### Parametri di VALUTAZIONE

#### Aspetti esterni: il mercato

Concorrenti, canali di distribuzione, trend di settore, fattori di crescita, esigenze di mercato – latenti ed evidenti.

(Criteri di “impatto” e “rilevanza”)

# INNOVATION

## Open Innovation – storie di successo



**Bosch e Common Rail:** Bosch ha acquistato da Fiat la tecnologia brevettata per il common rail e ha ultimato la sua industrializzazione nel 1994. Il sistema è stato introdotto nel mercato nel 1997, Bosch ne ha rivenduto i diritti d'uso tra gli altri alla Fiat stessa.



**Apple e FingerWorks:** Tecnologia sviluppata durante una tesi di dottorato nell'università del Delaware, è stato acquistato da Apple nel 2005: è la tecnologia che ha dato vita all'iPhone



**Microsoft e Perceptive Pixel:** Microsoft ha acquistato uno spin-off della New York University che produce tecnologie per schermi giganti.



**P&G e SpinBrush:** Sviluppato da 4 imprenditori americani, dopo l'acquisizione da parte di P&G, Spinbrush è diventato lo spazzolino elettrico più venduto al mondo grazie al prezzo ridotto (5 dollari anziché 50).



**Universal Display Corp e Fujifilm Corp:** Universal Display Corp ha acquistato da Fujifilm 1,200 brevetti coprenti OLED (organic light-emitting diode) per produrre schermi ad alta risoluzione e basso dispendio energetico.



**Microsoft e AOL:** AOL ha ceduto a Microsoft 925 brevetti per un totale di \$1.05 miliardi.



# INNOVATION

## Caso italiano di successo



LICENSING: 75 milioni di \$

# INNOVATION

Grazie dell'attenzione!  
Emilia Garito  
[egarito@quantumleap-ip.com](mailto:egarito@quantumleap-ip.com)