



19 NOVEMBRE 2015
ORE: 17:30 - 19:30

L'evento dedicato alle community della Piattaforma Open Innovation di Regione Lombardia

Promosso da:



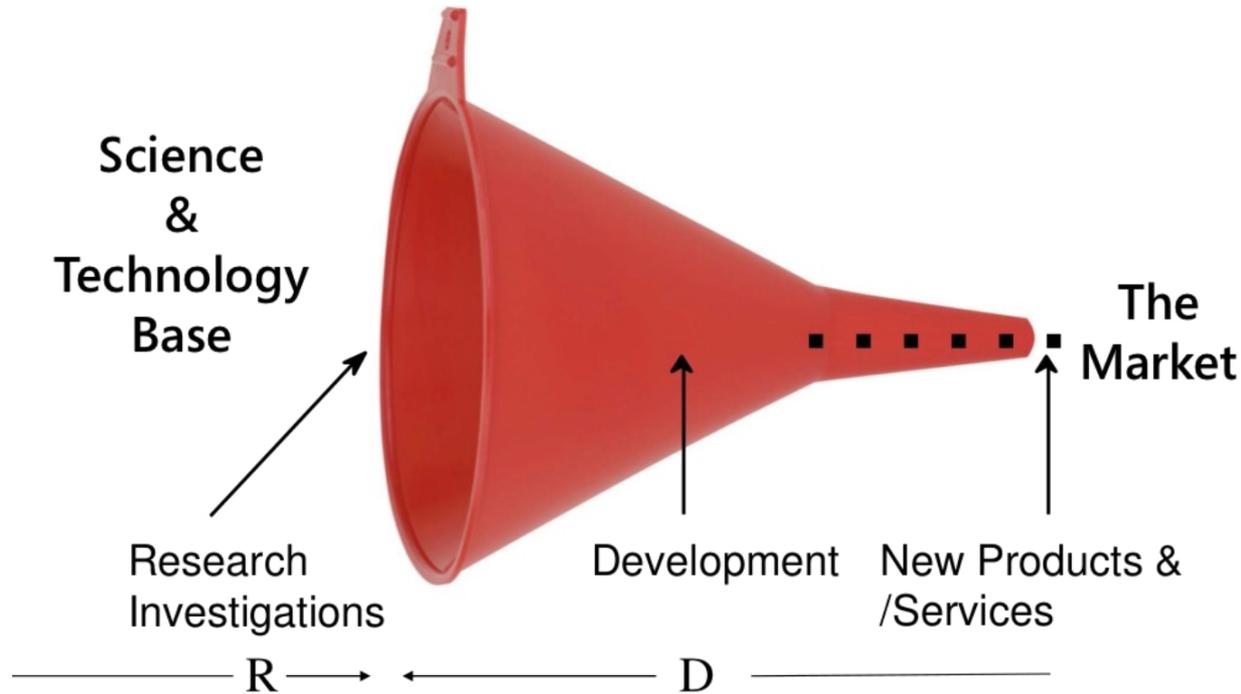
WEBSIN
soluzioni informatiche

ALCHEM ▶
smart solutions

In Collaborazione con:



Il modello tradizionale della Ricerca e Sviluppo



La prospettiva dell'invenzione

■ *La chiave [per il successo] è trovare un uomo geniale, dargli dei soldi, e lasciarlo da solo.*

(James Conant, ex-Presidente, Università di Harvard)



Come nasce la Open Innovation



|| *L'open innovation è un paradigma che afferma che le imprese possono e debbono fare ricorso ad idee esterne, così come a quelle interne, ed accedere con percorsi interni ed esterni ai mercati se vogliono progredire nelle loro competenze tecnologiche.* ||

(Henry Chesbrough, 2006)

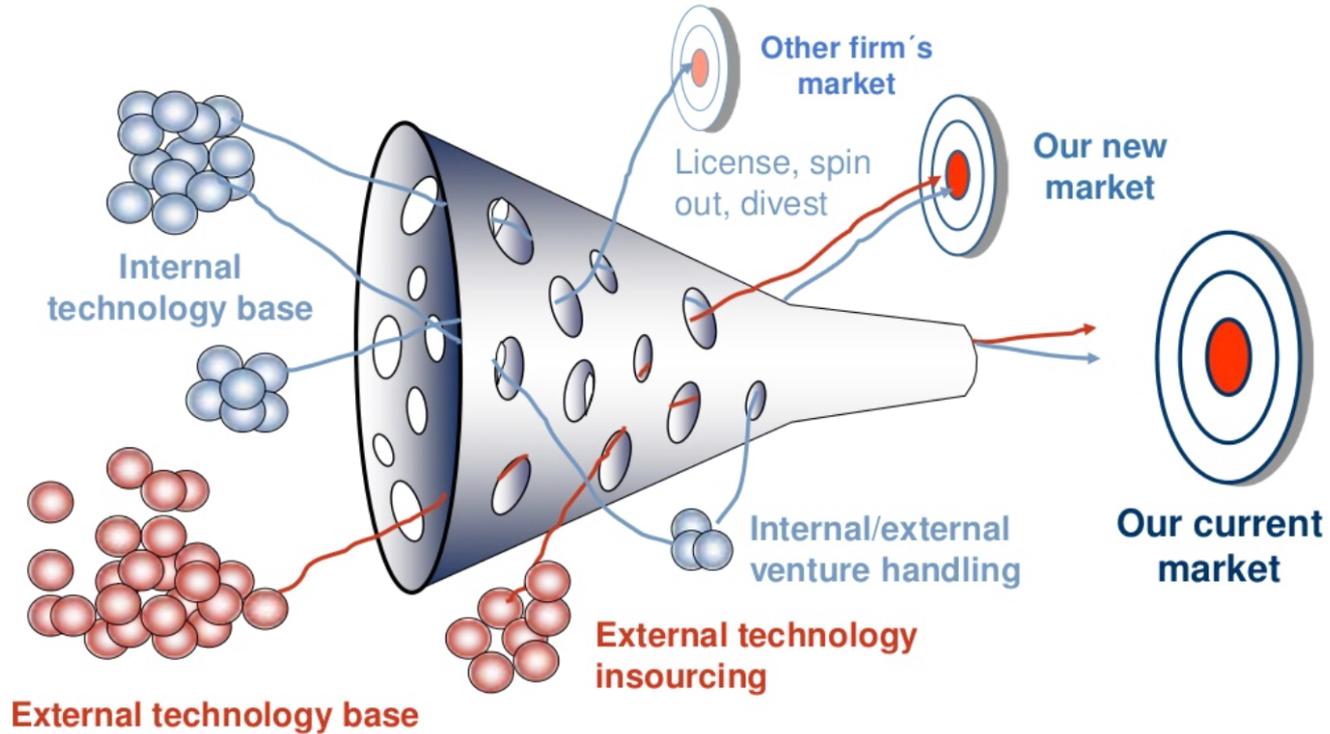


La prospettiva della Open Innovation

Le persone in gamba non lavorano tutte per te.
(Bill Joy, fondatore di Sun)



La prospettiva della Open Innovation



Il reparto di Ricerca e Sviluppo interno diventa obsoleto ?



No, la Open Innovation può valorizzare le risorse interne di R&S, ma

- ❖ **Nuova prospettiva:** bisogna guardare tanto all'esterno quanto all'interno
- ❖ **Nuovi ruoli:** connettersi e collaborare con risorse esterne
- ❖ **Nuove capacità:** integrare risorse interne ed esterne



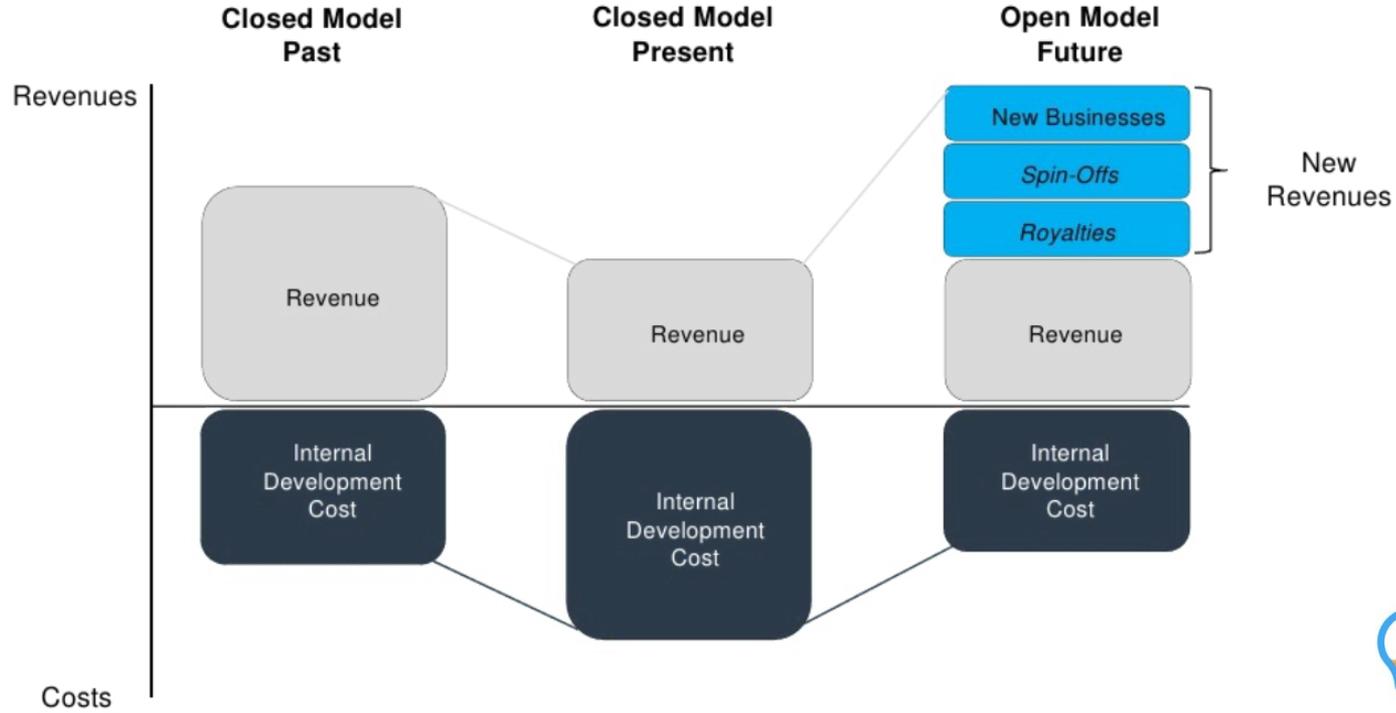
Confronto Open/Closed Innovation

CLOSED INNOVATION	OPEN INNOVATION
La maggior parte degli esperti del settore lavora per noi	Non tutti gli esperti del settore lavorano per noi
Per guadagnare con la R&S dobbiamo scoprire, sviluppare e realizzare da soli	Reparti di R&S esterni possono generare un valore significativo
Se lo scopriamo noi, arriveremo sul mercato per primi	Non dobbiamo essere autori della ricerca per poterne trarre profitto
Se siamo i primi a commercializzare, allora vinceremo	Costruire un miglior modello di business è meglio che arrivare per primi sul mercato
Se creeremo il maggior numero e le migliori idee nell'industria, vinceremo	Se faremo il miglior uso delle idee interne ed esterne, vinceremo
Dobbiamo controllare la nostra IP affinché i nostri competitors non traggano profitto dalle nostre idee	Dovremmo trarre profitto dal fatto che altri utilizzino la nostra IP e dovremmo acquistare la IP di altri

Altri punti di vista Closed/Open Innovation

	Closed Innovation	Open Innovation
Etica Aziendale	Non è stato inventato qui / "Se possiamo farlo lo facciamo"	Il meglio che esista
Ruolo dei clienti	Destinatari passivi	Co-innovatori attivi
Competenze chiave	Prodotti integrati verticalmente e servizi di progettazione	Differenziazione competitiva e gestione collaborativa dei partner
Misura del successo nell'innovazione	Margini/guadagni incrementati, time-to-market ridotto, aumento del market share nei mercati esistenti	Ritorno di investimento nella R&S, prodotti o modello di business innovativi
Atteggiamento verso l'IP	Privata e protetta	Acquista, vendi
Ruolo della R&S	Progetta, sviluppa e vende invenzioni proprietarie	Ottimizza le capacità acquisite sia attraverso lo sviluppo in-house che esterno.

Nuove opportunità di guadagno



Ambiti della Open Innovation

La Open innovation non riguarda ma riguarda
accesso aperto a tecnologie proprietarie	gestione strategica delle IP
R&S esterna	R&S strategica
la sola tecnologia	sia la tecnologia che il modello di business
invenzioni tecnologiche	l'innovazione commerciale
appropriazione del valore	collaborazioni win-win
nuove imprese	processo di sviluppo di prodotti chiave
solo le collaborazioni	creare un ecosistema di innovatori
tagliare i costi di R&S	migliorare il ritorno di investimento (ROI) della R&S

Step 1: Linguaggio e motivazioni comuni



Bisogna parlare lo stesso linguaggio se si vuole che i collaboratori interni ed esterni siano coinvolti.

Questo inizia con un chiaro accordo su come l'innovazione - sia interna che esterna - si adatta alla situazione specifica della azienda.



Un mandato chiaro



I dirigenti e i senior innovation leaders devono sviluppare un carta di intenti nella forma di un piano strategico, ma devono anche definire il mandato affidato agli innovation leaders.

Un mandato chiaro può aiutare a risolvere gli inevitabili conflitti interni riguardo le risorse e l' autorità di cui è investito l'innovation team.



Strategia Globale



Devi avere ben chiaro in mente che la open innovation è soltanto una parte della strategia globale di innovazione, e che non è detto che possa funzionare per tutte le aziende.

Così, ancora, sii ben chiaro nello spiegare quali sono le motivazioni che ti spingono a muoverti verso la open innovation.



Step 2: Strumenti e necessità



Gli strumenti interni sono le capacità e le risorse che ti permettono di portare l'innovazione sul mercato più velocemente.

Questo include risorse fisiche come i reparti R&S, ma include anche capacità intangibili, come processi testati e efficaci che sono in atto per far avanzare l'innovazione - e le persone.



Step 3: Canali e Team di valore



Questa è una cosa importante. La maggior parte delle grandi aziende hanno 8, 10 o forse anche 12 differenti team esterni di valore di cui si possono avvalere.

Comunque, anche le aziende che stanno utilizzando in modo corretto la open innovation non sono in genere capaci di lavorare con più di due o quattro team di valore contemporaneamente



Fondamenta e percezione



Le aziende dovrebbero chiedersi cosa fare per diventare il partner preferito da scegliere nell'ecosistema dell'innovazione.

Scopriranno che costruire le fondamenta (infrastruttura) e creare la percezione sono ugualmente importanti.



Step 4: Prontezza Interna



Oggi giorno, innovazione vuol dire avere gruppi di persone che si incontrano - sia internamente che esternamente.

Questo richiede una cultura di fare rete che è progettata, supportata e plasmata dal leader della azienda.

Semplicemente non si può avere una cultura innovativa senza una forte cultura di fare rete.



I fallimenti



Più della metà delle aziende non ammettono il fallimento come parte insita in una cultura dell'innovazione !



Tipi di fallimento



Un **errore** è quando fai qualcosa di sbagliato, anche se sapevi quale era il modo giusto di farlo.
Fallimento è quando stai tentando qualcosa di nuovo, e tu non sai in anticipo come renderlo un successo.

(Jamie Notter)



Due tipi di fallimenti:

I fallimenti **onorevoli** sono quelli ove è stato fatto un onesto tentativo senza successo di fare qualcosa di nuovo o diverso
I fallimenti **incompetenti** sono quelli ove si fallisce per mancanza di impegno o competenza in normali compiti.

(Paul Sloane)



SmartFailing



Fallisci velocemente, fallisci spesso e fallisci con poca spesa !

Il **Lean Startup** è un approccio radicale per il lancio di idee e attività innovative che si fonda su apprendimento verificato, sperimentazione scientifica, e rilasci di prodotto iterativi per ridurre i cicli di sviluppo del prodotto, misurare il progresso, e ricevere l'importante feedback dei clienti.



Step 5: Prontezza Esterna



C'è un numero di fattori che sono critici nel costruire una alleanza di innovazione di successo, ma la chiave è essere il partner che stanno cercando..

(Chris Thoen, ex direttore esecutivo, ufficio globale open innovation a P&G)



Step 6: Nuove abilità e mentalità



Un direttore finanziario è diffidente nell'investire nella formazione e educazione dei dipendenti.

Chiede all'amministratore delegato : "Cosa succede se investiamo nel formare i nostri dipendenti e poi questi lasciano l'azienda ?"

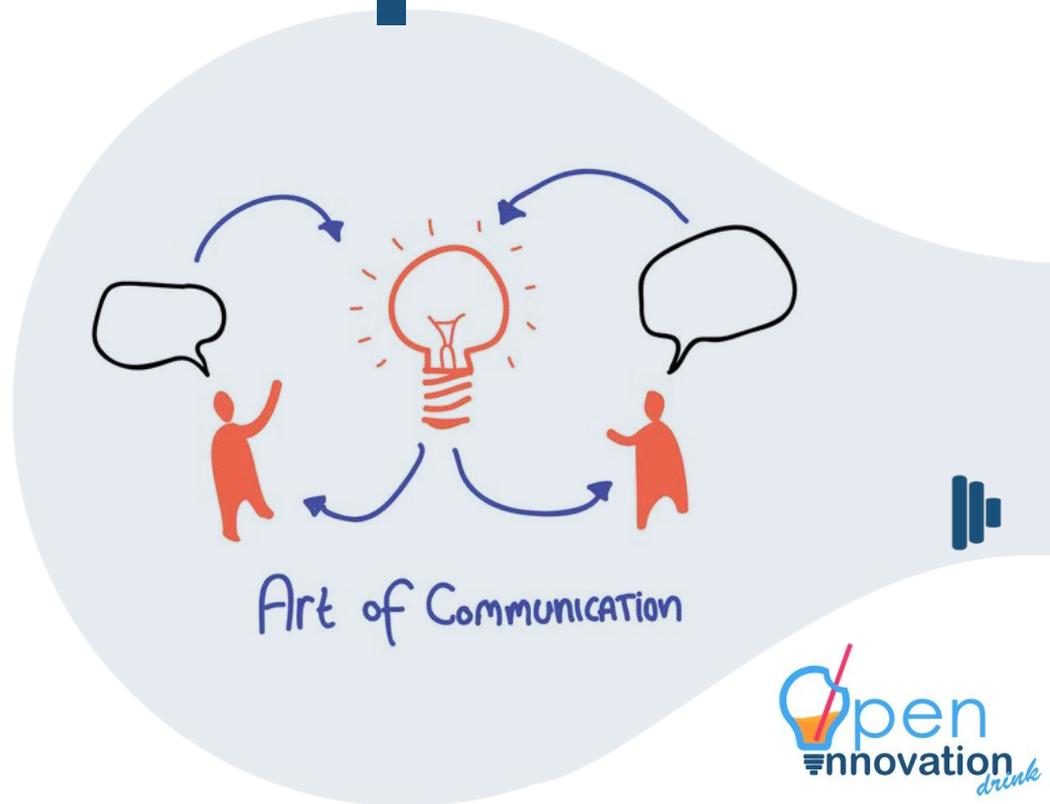
L'amministratore delegato è una persona brillante e replica: "Cosa succede se non lo facciamo e loro restano ?"



Step 7: Strategia di Comunicazione



- ❖ pianifica una strategia
- ❖ considera la comunicazione nel senso più ampio
- ❖ devi avere un messaggio chiaro che ti fa entrare in sintonia con la tua audience
- ❖ usa molti strumenti di comunicazione



Comunicare l'innovazione per creare la percezione

Diventa il Partner preferito
Trova e fatti trovare
La Open Innovation coinvolge tutta l'azienda

