

Il digitale per la competitività delle imprese
20 febbraio 2017 Ore 9.30 – 13.00 Padova

Tavolo 2: Start-up ed Open Innovation.

Nuove modalità ed opportunità di innovazione e trasformazione digitale del tessuto produttivo per una nuova manifattura a valorizzazione del Made in Veneto.

Facilitatore: Roberto Santolamazza

La Regione sta incrociando il tema della Agenda Digitale, anche operativamente, con diversi ambiti e campi per i motivi che abbiamo appena ascoltato. La forza dirompente del digitale sta condizionando qualsiasi campo e ambito del sapere, ma anche le dimensioni economiche ed organizzative sociali e culturali. Avviamo quindi in questa sede un dialogo libero, dove parliamo di problemi, ma soprattutto di soluzioni desiderate sul tema delle Start-up e della open innovation.

Start-up è diventata una parola di grande diffusione e glamour. Tre sono le caratteristiche principali:

1. Start up innovativa (è un pezzo del tema inquadrata anche normativamente);
2. ricerca personale con laurea magistrale e dottorato o brevetti con vantaggi fiscali;
3. altro snodo è il fatto che qui c'è il grande potenziale con le start-up quindi start-up DIVERSO (va trasformato in non sono DIVERSE) da impresa tradizionale

Agilità delle start-up, possono essere viatico efficace e quindi fare in modo che start-up possa aiutare le aziende tradizionali. Quali problemi si possono intravedere?

Ultimo spunto è dato dalla **open innovation**, tema che nasce nel 2003 (con Henry Chesbrough, autore di Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology (HBS Press, 2003) e anticipa i temi attuali della digitalizzazione, legandosi alla circolazione delle competenze e delle conoscenze, l'accessibilità, l'annullamento di problemi di relazione interculturale e geografica

Open innovation (interessante per le PMI) ha sostanzialmente due principi chiave: i migliori nel tuo campo non lavorano per te e tu non sei il migliore; se sei un leader di mercato stai preoccupato perché c'è qualcuno che fa meglio di te e arriverà prima o poi a superarti. I tempi e i confini della competizione sono diversi da 5 anni fa quindi open innovation è un approccio ora percorribile, significa sostanzialmente due cose:

- 1) Capisci quali sono le tue *core competence*, su cosa sei davvero competitivo. Magari sai fare un prodotto ma non imballarlo, ragionare sulla catena del valore, la value chain. Quindi di conseguenza progettare e strutturare processi di innovazione aperta, che non è outsourcing. Le aziende che applicano la open innovation investono di più anche se hanno spostato la ricerca e lo sviluppo. Esempio di aziende che girano per cercare le migliori competenze.
- 2) Open innovation significa prima di tutto organizzazione. Le aziende sono tradizionalmente strutturate per scrivere contratti di ricerca industriali con università, per definire contratto di proprietà intellettuale. Prima tutto dentro le mura, i veri provider erano i fornitori ora invece si deve dialogare con chi c'è nel mondo, lavorare in remoto, interfacciarsi con un'altra lingua, è un modo di lavorare diverso. I mezzi digitali aiutano però c'è un tema organizzativo dietro -> riorganizzarsi quindi anche con persone nuove.

Start-up è un pezzo di open innovation faccio open innovation e passo per le start-up; ci sono idee sviluppate da una start-up: perché non parlare e immaginare come collaborare, testare e incorporare? Non si deve necessariamente comprare.

Open innovation significa dialogare con start-up ma non solo.

La prima azienda europea che ha fatto open innovation è stata la Philips, aveva un centro ricerca di 2000 persone blindato, ora è campus aperto (High Tech Campus) in cui ci sono 178 start-up che ricercano, sviluppano, lavorano per meno del 30% per Philips, il resto è destinato ai suoi competitor. Philips aveva migliaia di brevetti e tecnici però si sono innovati.

Altro colosso -> è il gruppo Procter&Gamble (che ha tantissimi marchi), ad esempio interessante è la storia di Swiffer nata come start up e poi incorporati da Procter

Ancora un esempio è dato da Nespresso, idea nata in seno alla Nestlè ma non accettata, per cui l'ideatore è uscito e ha fatto sua azienda e poi gli hanno dato molti soldi per tornare.

La proprietà intellettuale è anche per i piccoli non solo per i grandi, proprietà intellettuale è un insieme di tante cose, non sono brevetti.

Partecipanti

Società di microcredito, Aziende private, liberi professionisti, giovani start-upper, Centro studi imprese, Camera di Commercio Venezia-Rovigo delta lagunare,

Sintesi delle idee e delle proposte

Credito, assistenza e posizionamento sul mercato

- Mag (società di microcredito) porta l'esempio delle capsule inquinanti, un uomo che ha inventato capsule biodegradabili e non riusciva a trovare finanziatori. Noi diamo microcredito alle start-up giovani, alle donne intono ai 50 che si inventano un lavoro. Partono tutti da una nuova idea artigianale da ricollegarsi con impresa tradizionale, la difficoltà è quella di porsi sul mercato, non tanto produttiva ma posizionarsi. Certo grande mortalità nei primi 3 anni, come aiutare queste start-up? E come farle conoscere, metterle in rete tra loro concretamente? Problema delle PMI è difficoltà a ricoprire tutti ruoli richiesti per portare avanti l'azienda

Processo che seguiamo è: Idea, BP, percorso di formazione e aiuto a sviluppare nuova idea, microcredito si basa su fiducia nell'idea e non ha garanzia.

- Il titolare di una start-up culturale, vincitore bando POR FESR imprese, è laureato in materie umanistiche ed è cresciuto in uno studio di fotografia di famiglia. Ha quindi lavorato e avuto idea di fare un progetto aziendale che lavorasse sul patrimonio immateriale delle aziende per la digitalizzazione e poi una parte di storytelling videografico. Il T2i di Verona ha aiutato, dando il finanziamento per l'acquisto dei macchinari (con il 40% subito), ma ha avuto difficoltà con le banche, avendo 27 anni non do garanzia. È una start-up pura non innovativa

Reingegnerizzazione del processo produttivo

- Dal Concetto di start-up a una sua attuale applicazione, fare analisi delle traiettorie delle start-up a che poi fornisce finanziamenti. Tali idee e start-up spesso fa a cazzotti con le risorse che potrebbero dare a imprese più mature che forniscono già lavoro. Sostegno a nuova impresa deve essere funzionale a sostenere filiere anche mature. Quindi collegamento tra start-up come supporto alle imprese più mature, un conto è sviluppare una app che ti aiuta a fare la spesa, un conto è rispondere ad un bisogno di continuità a cui dare risposta o ad aiutare una azienda a reingegnerizzare processo produttivo, conoscere bene settore e il mercato. Le nuove imprese dovrebbero avere una conoscenza settore mercato difficoltà che le imprese tradizionali hanno nel mercato, allora può arrivare idea di una frazione del processo produttivo per supportarlo. Il famoso ingegnere gestionale come mago che risolve problemi, ecco la start-up come insieme di persone che devono avere conoscere del settore diverso dal gruppo di giovani esperti in app che conoscono molto poco del mercato di riferimento.

- Il mondo digitale non è avulso da altri problemi, ma le aziende che non vanno a modificare il core business e che implementano il prodotto servizio, ad esempio propone un servizio da abbinare al prodotto aggiunge un servizio innovativo. Lo spettro è ampio e l'evoluzione del terzista o azienda invisibile è quello dell'aggiunta di ulteriori servizi come industria 4.0. Ad esempio come si favoriscono la manutenzione predittiva (della macchina) con dei sensori che mi danno dei segnali, faccio manutenzione in anticipo e evito interruzione di servizio.

Conoscenza norme su innovazione: quali attori?

- Socio di una azienda che produce due cose: computer embedded e supercomputer. Abbiamo partecipato una gara come centro di ricerca e abbiamo perso (arriva IBM)

Quando uno è fuori pensa che ci siano soldi quando è dentro vede che non ci sono, nessuno finanzia l'idea. Noi siamo azienda con due sedi una in Italia e una a Londra, la circolare italiana parla di oggetto sociale quella inglese no, si parla di core business. Siamo dovuti andare da un notaio in Inghilterra e uno in Italia e infine alla Camera di Commercio e siamo riusciti inserire la nostra azienda come start-up innovativa. Quindi il problema è la conoscenza norme su innovazione, che diversi attori non hanno
Maggior driver è la domanda (ad esempio in USA principale driver dato dalle spese militari e spaziale) , in Francia le piccole imprese. La spesa pubblica movimentata il 40% del mercato complessivo, quindi avere livelli che non si parlano e non hanno strategie è una dispersione di potenziale.

Problema delle regole delle gare per le giovani aziende innovative (public procurement). Ci deve essere intermediazione tra gli attori visione delle norme che regolano l'innovazione. Lo stato innovatore: Mariana Mazzucato descrive questo ruolo dello stato che dovrebbe favorire al massimo i processi, essere un timone che può indirizzare l'evoluzione dei sistemi economici

Ruolo della Regione: fare rete (coinvolgere il mondo delle professioni, sensibilizzare le imprese, centri ricerca, università) e incentivare le collaborazioni

- Centro studi imprese, centinaia di imprese, sfida da sviluppare versante impresa, burocrazia, sistemi camerali le associazioni tradizionali. Dobbiamo registrare le contraddizioni del nostro sistema. Esempio: un gruppo di giovani veneti che lavorano in Repubblica Ceca, hanno idee interessanti sull'informatica applicata alla sicurezza e stanno lavorando in una multinazionale; volevano fare una start-up innovativa in Italia, il commercialista gli diceva di fare società semplice, la camera commercio non li ha motivati, l'Università ha dato altre risposte, le associazioni di categoria non sono riuscite a dare risposte. Loro sono ancora con al testa in Repubblica Ceca perché qui manca la semplificazione per dare concretezza alle opere di ingegno. Coordinare i sistemi coinvolgendo il mondo delle professioni che devono esse stesse innovarsi.
- Abbiamo la necessità fare rete tra centri di ricerca, università e camera di Commercio. Ora le Camere sono state incaricate dell'alternanza scuola-lavoro, e quindi favorire studenti di terza e quarta superiore a sperimentare il contesto delle imprese, la Regione potrebbe sensibilizzare le imprese ad accogliere studenti
- In un ITIS delle 2200 ore di formazione 1000 sono destinate alla formazione in azienda e l'azienda deve dare un tutor e una formazione molto pratica.

Sintesi

Problema e soluzioni

- Credito per start-up (**Soluzioni:** servizi accompagnamento, no credito da banche per le idee)
- Rapporto start-up/azienda consolidata (**Soluzioni:** favorire collegamenti e collaborazioni; migliore conoscenza del mercato e processi del settore; accelerazione digitalizzazione, servitization/modelli di business)
- **Ecosistema** - Regole/burocrazia (**Soluzioni:** regole bandi por favorevoli al sistema Impresa)
- Conoscenza nome su innovazione difforme tra paesi europei (**soluzione:** miglioramento dell'informazione e ruolo intermediari, e professionisti, associazioni e CCA ovvero il tema della rete)
- Driver dell'innovazione (**soluzioni:** public procurement; diversi livelli/strategie, la Regione qui può avere un ruolo attivo)
- Competenze/scuola/università (**Soluzioni:** grande potenziale di nuovi strumenti, alternanza scuola lavoro, ITS, stage infralaurea, dottorato industriale)
- Le banche non aiutano i giovani