



GELLIFY S.r.l. a socio unico
VAT: 03561101209
Via Isonzo 55/2
Casalecchio di Reno
Bologna - Italy

GELLIFY contribuisce ad uno studio internazionale che rivela in che modo le aziende consolidate possono accrescere competenze ed efficacia lavorando con imprenditori e abilitatori

- Le aziende consolidate hanno l'opportunità di avviare collaborazioni con gli 'abilitatori' quando fanno open innovation con le start-up: ciò permette di ridurre i costi, eliminare i rischi e migliorare la proposta di valore offerta agli imprenditori.
- Tali collaborazioni possono generare nuovi flussi di reddito per i team che si occupano di innovazione, facendo leva sulle competenze di corporate venturing esistenti, come lo scouting di start-up e la prototipazione agile, tra le altre cose.
- I cosiddetti 'broker dell'innovazione' dovrebbero concentrarsi meno sull'apparenza e più sullo sviluppo di processi comprovati. Questo è l'aspetto che le aziende consolidate prendono in considerazione più frequentemente (nel 38% dei casi analizzati) quando considerano di rivolgersi ad un intermediario.

Milano, 27 Luglio 2020 - [IESE Business School](#), in collaborazione con [GELLIFY](#) e [ACCIONA](#), hanno pubblicato un nuovo report su come le aziende consolidate possono accrescere competenze ed efficacia, anche in termini di ricavi e nuovi business, collaborando con gli imprenditori in un mercato estremamente volatile.

Supportato da interviste con 92 responsabili dell'innovazione, e manager con ruoli equivalenti, di aziende consolidate in Asia, Nord e Sud America ed Europa, il report *"Open Innovation: Improving Your Capability, Deal Flow, Cost and Speed With a Corporate Venturing Ecosystem"* (*"Open Innovation: Migliorate le vostre competenze, la quantità e qualità di collaborazioni, ottimizzando i costi e la vostra rapidità attraverso ecosistemi di Corporate Venturing"*), fa luce su ciò che aziende come Disney, Samsung e Formula 1 tengono in considerazione quando si trovano a scegliere tra lavorare in maniera diretta con una start-up oppure attraverso un intermediario. Come si può scegliere l'intermediario corretto?

Nella ricerca è rappresentata anche l'Italia attraverso il contributo di Chief Innovation Officer italiani provenienti da settori più disparati tra cui quello bancario e finanziario, automobilistico/motociclistico, energy and utility e ICT, che hanno condiviso risposte basate sulla propria esperienza di manager in organizzazioni consolidate.



Quali sono le sfide

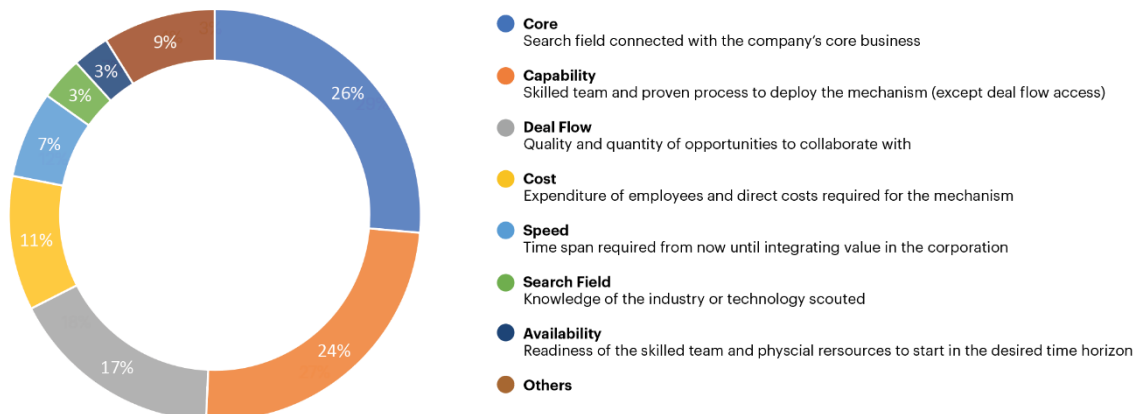
- Dal momento che sempre più aziende collaborano con le start-up, le aziende consolidate si stanno progressivamente impegnando nel battere la concorrenza inseguendo e seducendo i migliori imprenditori.
- L'intensificarsi della volatilità dei mercati globali ha introdotto un'ulteriore pressione nei team di corporate venturing interni alle aziende, con l'obiettivo di ottenere previsioni di mercato più chiare e nuovi flussi di entrate, pronti a correre a velocità più elevate.

Una soluzione promettente

Le aziende integrano sempre più spesso il proprio impegno interno con il supporto degli abilitatori di corporate venturing - che possono essere acceleratori privati, centri di ricerca, ambasciate o anche altre aziende corporate etc. - per facilitare le collaborazioni con le start-up.

- *Come azienda corporate, lavoro con le start-up direttamente o con il supporto di un abilitatore?* Nella media, gli aspetti più significativi valutati in questa prima decisione sono: la prossimità della start-up al core business dell'azienda (nel 26% dei casi), le sue competenze interne per poter lavorare con gli imprenditori (24%), accesso ad opportunità selezionate (17%), costi di implementazione (11%), ecc.

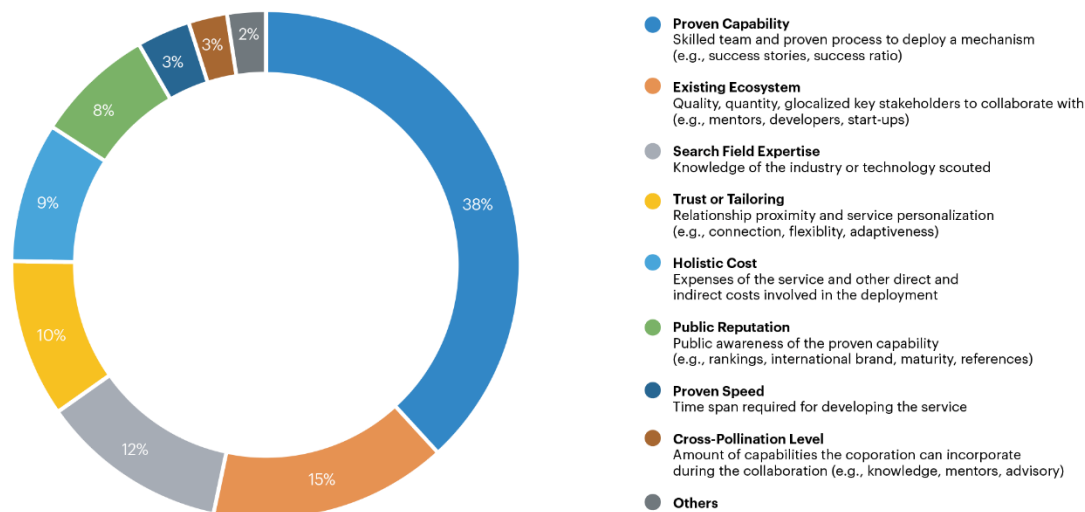
Figure 10. Most Frequent Aspects Considered When Choosing Between Building a Corporate Venturing Mechanism or Partnering With an Enabler



Source: Prepared by the authors.

- *Come azienda corporate, come posso scegliere il miglior abilitatore? Una volta che un'azienda decide di rivolgersi ad un abilitatore, gli aspetti che più di frequente le aziende valutano nel prendere questo secondo step di decisione sono: la propria capacità di lavorare con gli imprenditori (nel 38% dei casi), l'esistenza di un ecosistema di portatori di interesse (stakeholder) selezionati per facilitare la collaborazione tra azienda e start-up (15%), la sua conoscenza del settore o della tecnologia esplorata (12%), il livello di fiducia personale esistente e capacità di personalizzazione del servizio (10%), per citarne solo alcuni.*

Figure 12. Most Frequent Characteristics Considered When Choosing Between Two (or More) Enablers for a Corporate Venturing Mechanism



Source: Prepared by the authors.


Le implicazioni

Che effetto ha questo sulle aziende? Dal momento che sempre più aziende corporate stanno lavorando insieme alle start-up e stanno offrendo benefici simili agli imprenditori, fare squadra con gli abilitatori può migliorare la loro proposta di valore, moltiplicandone così il valore.

Inoltre le aziende possono ridurre i costi dell'innovazione condividendoli con gli altri attori. Possono anche accrescere l'accesso ad una quantità e qualità di collaborazioni selezionate e adeguate e diventare abili nell'intercettare in anticipo delle opportunità.

Tuttavia, gli abilitatori non sono solo società di consulenza: la realtà è molto più ricca.

Come influisce questo aspetto sugli abilitatori? Bisogna dimenticare la frase "molto rumore per nulla". Avere delle competenze collaudate e comprovate è l'aspetto maggiormente considerato quando le aziende corporate si trovano a scegliere tra due abilitatori (nel 38% dei casi). Si dovrebbero investire meno sforzi nella 'commercializzazione' degli asset degli abilitatori, viceversa investire maggiormente nello sviluppo di team esperti e con un metodo collaudato, atto ad offrire un supporto di estremo valore all'azienda corporate.



Lo studio è stato scritto da Josemaria Siota, Executive Director Entrepreneurship and Innovation Center, IESE Business School e M^a Julia Prats, Professore della IESE Business School, in collaborazione con Diego Fernández, CEO GELLIFY Iberia e Telmo Pérez, Chief Innovation & New Business ACCIONA.

Per maggiori informazioni sui risultati dello studio:

<http://gellify.clickmeter.com/OI>

About GELLIFY


GELLIFY è una piattaforma di innovazione che connette le startup B2B ad alto contenuto tecnologico con le aziende tradizionali per innovare i loro processi, prodotti e modelli di business.

Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, il successo dell'azienda si basa sul suo modello unico che infonde alle aziende le più avanzate tecnologie delle startup B2B e le competenze di GELLIFY. La piattaforma accompagna le startup dal loro stato embrionale "gassoso" o "liquido" ad uno stato "solido" affidabile e scalabile attraverso il suo programma di crescita esclusivo e proprietario, la "GELLIFICAZIONE". Questa crescita è finanziata attraverso investimenti intelligenti (smart), attuati da GELLIFY e dai suoi co-investitori.

GELLIFY ha inoltre creato una community dal nome 'EXPLORE' in cui imprenditori, innovatori e professionisti possono entrare in contatto su qualsiasi dispositivo digitale. Attraverso la app, scaricabile dall'[App Store](#) e da [Google Playstore](#), gli iscritti possono fare esperienze *phygital* che si alternano tra il mondo fisico e quello digitale, partecipare ad eventi, e infondere alle loro aziende le più avanzate tecnologie delle startup e le competenze di GELLIFY.

GELLIFY è costituita da 2 unità di business:

- GELLIFY for Startups, dedicata alla gellificazione delle startup che abbiano già espresso traction nel mercato; il programma di 'gellificazione' fornisce servizi più complessi di quelli di mentorship e di base per la creazione dell'azienda tipici degli incubatori. Ha una durata di 6-24 mesi e coinvolge tutte le aree dell'azienda.
- GELLIFY for Companies, focalizzata su servizi di open innovation alle PMI e alle large corporation, che vogliono costruire nuovi percorsi di business innovativi. La divisione è specializzata in corporate venturing, strategie per l'innovazione, digitalizzazione delle vendite e del marketing, industria 4.0 e digital operations, digitalizzazione e potenziamento della forza lavoro.



Partner di GELLIFY per il 2020 TT Tecnosistemi, azienda focalizzata in soluzioni informatiche avanzate e lo Studio di consulenza tributaria Pirola Pennuto Zei & Associati con il partner Stefano Tronconi e l'Associate Partner Luca Neri.

Contatti GELLIFY

Corporate Communications

Daniela Abbondanza

Tel 342 0982305 • daniela.abbondanza@gellify.com

www.gellify.com

About IESE Business School

IESE è la scuola di business dell'Università di Navarra. La sua mission è quella di educare e ispirare i leader che desiderano avere un impatto positivo e duraturo sulle persone, sul business e sulla società.

About ACCIONA

ACCIONA è un'azienda globale con un modello di business basato sulla sostenibilità.

Il suo obiettivo è quello di rispondere alle esigenze della società attraverso la fornitura di energia rinnovabile, infrastrutture, acqua e servizi.