

# Corporate Venturing - Italia Lab ed. 2015



Un motore di innovazione collaborativa  
per rilanciare l'ICT made in Italy

# ENTI PROMOTORI

**ELIS** vuol dire Educazione, Lavoro, Istruzione, Sport. Il Centro ELIS è una istituzione educativa nata nel 1962, e riconosciuta dal Presidente della Repubblica nel 1965, su ispirazione di San Josemaría Escrivà de Balaguer, fondatore dell'Opus Dei, per contribuire al risanamento civile e culturale della periferia romana. Lo ha fatto sviluppando un centro educativo aconfessionale che integrasse la formazione professionale con l'educazione delle qualità: **il lavoro come opportunità di sviluppo dei propri talenti, al servizio del bene comune.**

Nel 1992 il Centro ELIS ha promosso la creazione di una scuola di formazione aziendale consortile: la Scuola Superiore **Consorzio ELIS**. È una scuola interaziendale all'interno della quale le società che partecipano al Consorzio ELIS cooperano in ambiti di apprendimento, sviluppo della persona e dell'organizzazione, responsabilità sociale, promuovendo una **maggiore integrazione tra scuola, università e impresa.**

Ha l'ambizione di contribuire allo sviluppo di una comunità di persone e di imprese che, attraverso il lavoro compiuto con passione e responsabilità, migliorano se stesse e contribuiscono al bene comune. E' una scuola che vuole affermare la centralità ed integralità della Persona, il Lavoro come missione, l'Impresa come comunità di persone ed il Mercato come creazione di valore condiviso..



# BACKGROUND

## ITALIA LAB

L'Italia è destinata al declino tecnologico o può tornare a essere un Paese di riferimento nell'innovazione?

Il Consorzio ELIS, nel semestre di Presidenza Italtel, ritiene sia giunto il momento perché le migliori imprese e le migliori università del Paese uniscano gli sforzi per invertire la tendenza e costruire insieme un motore che consenta di liberare il potenziale di innovazione del nostro Paese.

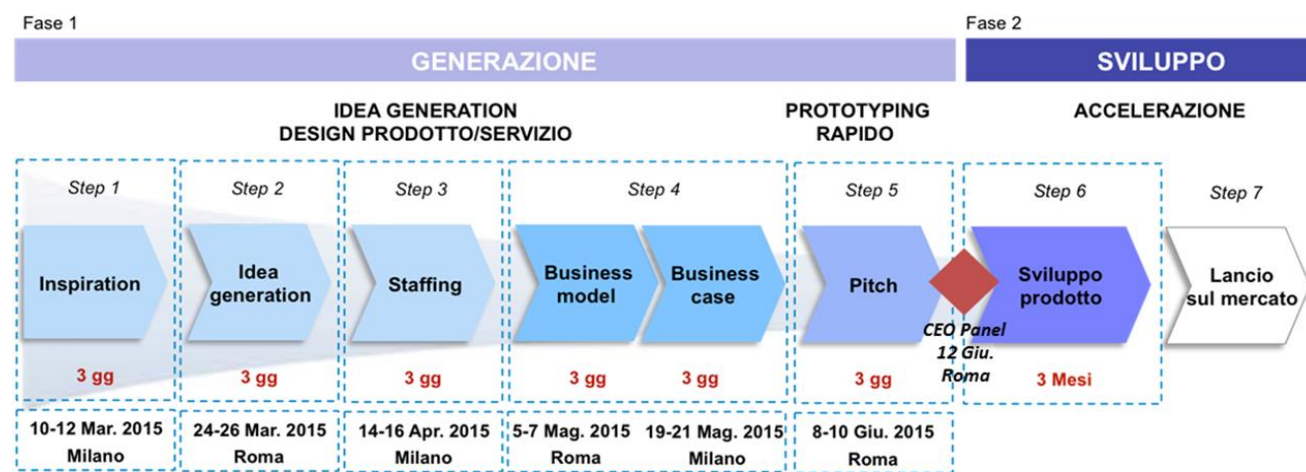
La proposta verte su iniziative formative che sappiano «rigenerare le competenze ICT e favoriscano l'innovazione tecnologica made in Italy» tramite la costruzione di un processo interaziendale. Da questi presupposti nasce **Italia Lab**, un laboratorio a rete di innovazione collaborativa *ICT driven* che si fonda sui principi del Corporate Venturing, concetto elaborato da Peter Drucker e definibile come *“the act of initiating new ventures or creating value within an already established corporate”*.

Italia LAB è un programma formativo **interaziendale** e **universitario** il cui obiettivo è la **generazione** di **prodotti/servizi** che puntino a estrarre valore economico dalla tecnologia. A partire dalla tecnologia emergente (presentata dalle università e dalle imprese) il percorso vuole sviluppare innovazione e portare a **“epifania tecnologica”** (innovazione radicale sia nei significati che nelle tecnologie).

I partecipanti, provenienti dalle principali consorziate e le principali università italiane, saranno stimolati a partire da alcuni “domini di innovazione” che rappresentano gli ambiti o perimetri di riferimento all'interno dei quali le aziende propongono di identificare e sviluppare dei progetti di innovazione, per rispondere ad un proprio **interesse** di natura **industriale**. Tali “domini” possono essere identificati in base a settori di mercato (Trasporti, Energy, Turismo/Utilità, E-Health, Domotica) o sulla base di interessi verticali per trend tecnologici (e-Commerce, Mobile ticketing, Mobile Payment, 3D Printing etc).



# STRUTTURA ITALIA LAB



Il progetto è strutturato in 2 fasi, una di Generazione e una di Sviluppo e lancio delle innovazioni sviluppate.

- La **prima fase (Generazione)** ha l’obiettivo di stimolare la generazione delle idee e rendere solida la valutazione secondo il principio “molte idee, molta selezione, il prima possibile”. Si basa sui principi di **“impollinazione”** e **“contaminazione”** in cui il rapporto e lo scambio tra le diverse generazioni ed esperienze (innovatori aziendali, studenti universitari ed esperti di settore) facilita la generazione di “concept” innovativi.

- Il processo stage-gate iterativo, funzionale alla generazione di idee di innovazione è validato da un “CEO Panel”, una giuria dalle aziende aderenti all’iniziativa, che decidono quali progetti saranno ammessi alla successiva fase di “sviluppo”. L’output della **prima fase** è un **Concept** di **nuovi prodotti/servizi** ICT driven all’interno di specifici domini d’innovazione corredati di relativi business model, scenari di utilizzo, business case e lean business plan e dei primi **Prototipi** dei concept di prodotto/servizio proposti (Minimum Viable Product).

- La **seconda fase (Sviluppo)** ha invece come obiettivo la valutazione e sviluppo reale delle idee di servizio definite. Le imprese interessate a una o più delle idee emerse nella fase precedente possono adottarle e diventarne “imprese madrine” valutandone la fattibilità tecnica ed economica. L’Output della seconda fase è: un primo sviluppo del prodotto con relativi primi field test sul mercato; lo sviluppo di un Business Plan, completo di piano operativo e roadmap evolutiva; coinvolgimento e confronto con potenziali partner, fornitori e clienti.

Alla fine dei tre mesi si effettuerà una seconda valutazione del lavoro svolto a valle del quale si sceglierà se lanciare formalmente l’iniziativa sul mercato tramite Progetti aziendali, progetti interaziendali oppure Newco .



# EDUCATIONAL ACTIVITIES

## INSPIRATIONAL SPEECH

- Presentazione di esperienze manageriali che pongono l'attenzione sugli attuali trend di mercato e tecnologici nei settori investigati.

## INNOVATION TRAINING

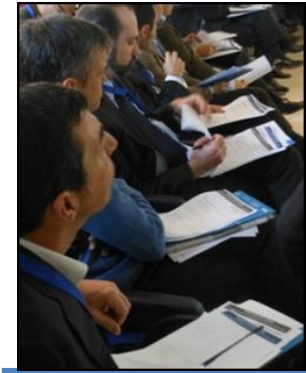
- Formazione basata sul principio di "impollinazione", tramite cui il rapporto tra le diverse generazioni (innovatori aziendali, studenti universitari e ricercatori) facilita lo scambio tra esperienza e pensiero innovativo e la contaminazione tra settori differenti.

## NEW BUSINESS CONCEPT DEVELOPMENT

- Sviluppo di concept, Business Model e creazione di Business Case delle idee sviluppate.
- Analisi dei segmenti di clienti identificati, dei modelli di distribuzione da utilizzare, delle risorse e delle attività necessarie definendo possibili modelli di costi e ricavi percorribili.

## HACKATHON E PITCH

- Sviluppo del design di prototipi delle idee di servizio concepite dai team, da presentare insieme ai concept di progetti formulati



## CEO VISION

- Al termine del percorso il CEO Panel valuta l'attrattività delle idee sviluppate e analizza il potenziale, esprimendo l'interesse da parte delle singole aziende a proseguire o meno nello sviluppo congiunto di Business Plan e test di mercato, con l'obiettivo di approfondire la fattibilità dei progetti.

## MENTOR

- All'interno del percorso sono individuati alcuni Mentor che supportano i vari team di innovazione supportando lo sviluppo dei concept.



# EDIZIONE 2015

## MAR. 2015 – GIU. 2015



Le aziende partecipanti 2013/2014



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA E REGGIO EMILIA



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA



Le università partecipanti  
2013/2014

## PROFILO DELL' AULA

Nell' edizione di Roma/Milano 2015 parteciperanno all' Italia LAB **professional e manager** di vari settori e studenti **PhD** provenienti dalle migliori università del Centro-Sud.

### ➤ Tipica composizione delle precedenti edizioni

- 16 professional e manager area business
- 12 professional e manager area technology
- 11 studenti PhD area technology

# PROSSIMA EDIZIONE

## MAR. 2015 – GIU. 2015



### KEY FACTS:

#### Impegno richiesto

•Tot. 18 gg in presenza + mattinata di Presentazione Progetti.

#### Target

•Manager e Professionisti con **un'esperienza professionale** di almeno **5 anni**, maturata sia in ambito tecnico che di business e ricercatori delle principali università italiane

•I candidati ideali sono persone brillanti, con una spiccata attitudine all'innovazione e una buona capacità di influenza e potere decisionale all'interno dell'azienda.

# PRIMA SESSIONE "TRENDS ANALYSIS"

## Obiettivi del Modulo Didattico

Il modulo ha l'obiettivo di informare ed ispirare l'aula presentando "hot issues" e possibili scenari applicativi futuri rispetto alle tecnologie e ai mercati coinvolti. Durante la prima sessione sono presentati:

- I nuovi paradigmi digitali
- Le Analisi delle Hot Issues e le sfide aperte relative ai settori proposti dalle imprese: energia, trasporti, ecc.
- Lo Stato dell'Arte e Trend evolutivi delle tecnologie ritenute di maggior interesse per i settori investigati

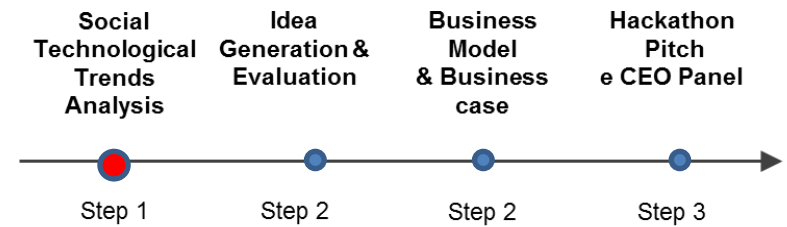
Gli speech che si susseguono nel corso del modulo servono ad ispirare il processo di generazione delle idee progettuali, aumentando nei partecipanti la consapevolezza e la conoscenza delle dinamiche presenti nei vari settori coinvolti, oltre che offrire spunti culturali e sociali rilevanti.

## Metodologie didattiche

Durante il modulo sono presentate testimonianze, analisi di casi di studio, ricerche di provenienza sia accademica, che aziendale.

L'aula è coinvolta attivamente nella raccolta di spunti e ispirazioni con l'obiettivo di individuare valori, tecnologie, problemi, opportunità e bisogni legati alle aree tematiche analizzate. Tali spunti sono poi utilizzati in attività di workshop tesa a interpretare le "visioni" presentate.

I partecipanti sono inoltre protagonisti in prima persona offrendo un loro punto di vista sulle dinamiche caratterizzanti il proprio settore di provenienza.





# SECONDA SESSIONE "IDEA GENERATION & EVALUATION"

## Obiettivi del Modulo didattico

L'obiettivo è generare idee e rendere solida la valutazione secondo il principio "molte idee, molta selezione, il prima possibile" e di aggregare i partecipanti in team di progetto per il lavoro delle fasi successive.

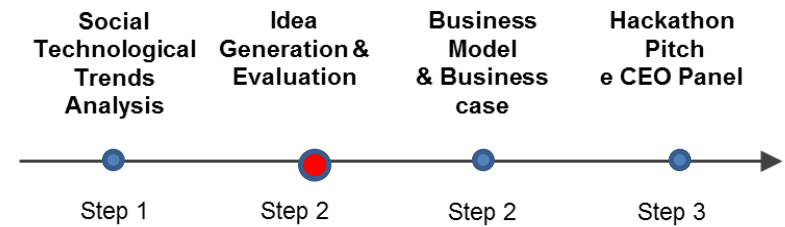
L'attività si basa sul principio di "impollinazione" tramite cui il rapporto tra le diverse generazioni (innovatori aziendali, studenti universitari e ricercatori) facilita lo scambio tra esperienza e pensiero innovativo valorizzando inoltre la contaminazione tra settori differenti (condivisione delle idee emerse) tramite attività di peer evaluation.

## Metodologie didattiche

Dopo aver introdotto il concetto di creatività e le regole del gioco, tramite tecniche creative e lavori di gruppo, si generano idee su nuovi possibili modelli di business a partire dalle realtà dei settori esistenti e dalle tecnologie e valori emerse dalla prima sessione. Il focus delle prime giornate è sulla quantità, per arrivare poi a raffinare alcune idee chiave per dare come output (per la fase successiva) una serie di idee strutturate in elementi chiave.

A valle della fase di generazione delle idee, i partecipanti sono poi guidati in una attività di aggregazione in team, basata sull'interesse personale per le idee sviluppate, che tenga conto di un corretto bilanciamento di profili e aziende coinvolte.

Una volta suddivisi in team, si avvia una prima fase di approfondimento. L'utilizzo di metodologie incentrate sull'analisi della value proposition dei servizi concepiti e sul confronto con servizi esistenti a livello italiano e internazionale aiuta lo sviluppo delle prime idee progettuali.



# TERZA SESSIONE

## "BUSINESS MODEL & BUSINESS CASE"

### *Obiettivi del Modulo didattico*

In questa fase si alternano momenti di seminari, a momenti di workshop che sono guidati da esperti delle specifiche metodologie adottate, con l'obiettivo di apprendere i modelli e gli strumenti e metterli immediatamente in pratica.

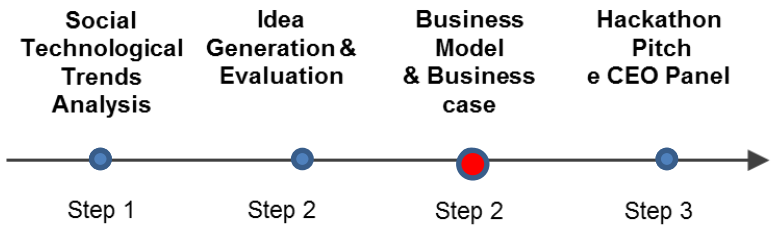
I team hanno inoltre la possibilità di confrontarsi reciprocamente e di scambiarsi feedback sul lavoro svolto in modo da valorizzare le diverse competenze presenti in aula.

Durante il modulo vi sono inoltre speech e confronti con guest speaker tesi ad arricchire le idee sviluppate.

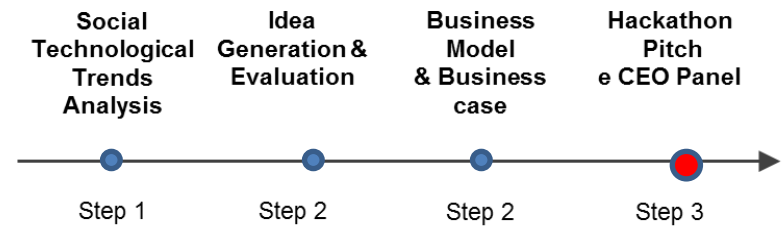
### *Metodologie didattiche*

Per la modellazione dei servizi definiti si mette in pratica un approccio prototipale, che porta nelle diverse giornate ad approfondire mano a mano il livello di dettaglio delle idee sviluppate.

Dalla generazione dei Concept di servizio che si svolgerà nelle prime due giornate, si passerà al Business Modeling dei servizi sviluppati, per arrivare solo nell'ultima giornata a una valutazione puntuale dei costi e ricavi possibili



# SESSIONE "PITCH & CEO PANEL"



## *Obiettivi del Modulo didattico*

Il modulo ha come obiettivo lo sviluppo di prototipi e il raffinamento delle idee sviluppate nei team durante la sessione precedente. Tali idee e prototipi sono poi presentati a un Panel di CEO che si incontra al termine del percorso

Durante le giornate due attività si affiancano in parallelo:

Definizione e raffinamento delle idee da un punto di vista business, approfondendo il business model e business case dell'idea definita e preparando il pitch di presentazione che riassume l'idea di progetto.

Hackathon di sviluppo, che ha l'obiettivo di rendere "tangibili" le idee concepite tramite la creazione di applicazioni, video e prototipi che mostrino i servizi presentati.

## *Metodologie didattiche*

Nelle ultime giornate i team di progetto formati dai partecipanti nelle sessioni precedenti sono affiancati da team di sviluppatori che hanno il compito di sviluppare prototipi delle idee di servizio concepite dai team, con un approccio mutuato dalle Hackathon di sviluppo software.



# PROGETTI "INTAKE ROMA"

## AIUTANDO



Aiutando è un punto d'incontro, una piazza virtuale per favorire lo scambio di risorse e forme di sostegno reciproco tra i cittadini secondo un concetto di «famiglia allargata»

## DATOOL



DATOOL è un Data Market Place che colleziona, organizza, arricchisce ed espone in modo semplice, sicuro e controllato open data governativi, business data e personal data.

## H.ENE.A



COINVOLGERE il cliente, rendendolo consapevole degli effetti del suo comportamento sull'ambiente  
MISURARE i consumi energetici in ambito domestico  
CONDIVIDENDOLI sui social network  
VENDERE i dati di consumo ed i profili utente a Energy retailers

## HI\_CARE



un servizio di prevenzione medica capace di monitorare 24 ore su 24 parametri vitali di persone over 65, mantenendole in 'contatto' con i propri parenti. L'idea è realizzare un servizio capace di mantenere attivo un link virtuale di connessione fra una persona over 65 e i suoi cari. .

## MY NET OF THINGS



Wearable device che raccoglie e comunica i dati relativi al battito cardiaco ed al movimento (applausi, esultanza o quiescenza); allo stesso modo si possono raccogliere dati da altre tipologie di sensori

## PASSAPORTA



Hanno progettato un sistema per incentivare via App le vendite nei negozi. Un'applicazione, quindi, che ti invia le offerte appena entri in un negozio: «Chiara, c'è il tuo detergente preferito in offerta».

## SMART DAY ASSISTANT



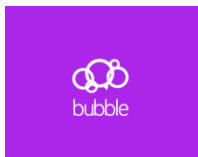
Mobile App che integra le informazioni personali quali agenda, contatti, profili social, account email ed attraverso notifiche push o richieste pull (tramite interazione vocale) .

## SOCIAL CITY



Piattaforma on-line dove i cittadini possono proporre la realizzazione di nuove opere pubbliche, raccoglierne il gradimento grazie ai social network, e vederne la realizzazione grazie al sostegno della PA che potrà autorizzarne il finanziamento anche con fondi privati.

# PROGETTI "INTAKE MILANO"



## BUBBLE

Ogni anno le aziende spendono il 20% in Marketing ma il 92% dei consumatori è influenzato dal passaparola e il 78% condivide l'esperienza del consumo online. Come si misura quindi l'engagement? Con Bubble! App per tablet e smartphone, che «legge nel pensiero» del cliente in realtime.



## ASKKIT

Voglio andare al cinema? Horror o commedia? Il risultato è Askkit: basta chiedere, indicare una foto, e via, risultati in tempo reale. Il posizionamento? Le ricerche di mercato pensate per aziende, e il social polling. "Noi siamo in mezzo e dialoghiamo con aziende e utenti con la stessa lingua".



## POWHERE

Spesso tutti abbiamo il problema di ricaricare smartphone, laptop e tablet. "Powhere è un servizio che permette di ricaricare i tuoi device al prezzo di un caffè al mese". Quando si scarica il telefono, l'App segnala i punti powhere e si hanno dieci minuti di tempo per trovare il punto Powhere più vicino in cui ricaricare il device.



## HEALTHBOXONE

Progetto pensato per i medici. Permette di gestire cartelle cliniche, i dati dei pazienti e attivare il teleconsulto.



## ODINO

Il team è partito dal risolvere un problema comune: tornare a casa e accendere contemporaneamente condizionatore, forno, bucato... è blackout! Odino è un accumulatore domestico intelligente, gestibile da remoto. "Più potenza quando serve".



## MOBILE GLOBAL IDENTITY

Hanno progettato un sistema per incentivare via App le vendite nei negozi. Un'applicazione, quindi, che ti invia le offerte appena entri in un negozio: «Chiara, c'è il tuo detersivo preferito in offerta».



## SFIDORICICLO

"La raccolta differenziata è un dovere, ma anche un po' una rottura di scatole, ma riguarda tutti. Facciamola diventare divertente". Sfido riciclo è una sfida per migliorare i livelli di raccolta. Potrebbe avere una ricaduta importante sulle aziende di raccolta, che ridurrebbero i costi e per gli Enti locali che avrebbero a disposizione tecnologie di tracciatura intelligenti.



## REAL TIME EXPERT

Il nuovo paradigma dell'Advisory, con consulenza specialistica giuridico legale, contabile finanziaria, giuslavorista, notarile per PMI e professionisti. "Una piattaforma online con la quale è possibile ottenere i servizi di consulenza che si desiderano".





# TESTIMONIAL E SPEAKER - EDIZIONE PRECEDENTI



C. Barone - Semiologa strategic planner. Consulente in processi di branding, ricerca qualitativa e innovazione



E. Bellini Condirettore MaDe In Lab, Management of Design ad Innovation Lab, MIP Politecnico di Milano



Lorenzo Boscherini – Business Development Manager – Energy Storage, Hitachi Europe Srl



Davide Bossi, Manager at Ars et Inventio



Augusto Coppola, Direttore del programma di accelerazione di LVenture/EnLabs



Giovanni De Caro Investment Manager Atlante Ventures



Francois De Brabant – Presidente, Between



M. Decina, Professore Ordinario del settore scientifico disciplinare Telecomunicazioni, presso la Facoltà di Ingegneria Milano Leonardo, Politecnico di Milano



C. Franzoni Ricercatrice presso il DIG nell'area di Economia Industriale e dell'Innovazione



F. Frattini Assistant Professor Politecnico di Milano, Gestione della tecnologia e dell'innovazione con focus su nuove energie, efficienza energetica, smart grid



Luigi Gallo – Responsabile Ricerca e Innovazione, Invitalia



Ugo Mendes Donelli Management Consultant e imprenditore, Founder di Hugowitz



Ivan Ortensi, Equity partner di Ars et Inventio, responsabile dell'Innovation Management & Strategy practice



Alberto Piglia consulente strategico nel campo della gestione dell'innovazione Ars et Inventio



Luciano Pomelli – System Engineer Leader, Cisco Italia



Vincenzo Scarlato, Head of Innovation di Vodafone Italia



# TESTIMONIAL E SPEAKER - EDIZIONE PRECEDENTI



Michele Benedetti - Responsabile della ricerca Osservatorio E-Government, MIP - Politecnico di Milano



Umberto Bertelè, Presidente Onorario MIP School of Management del Politecnico di Milano



Davide Bigoni - Technical Solution Manager, Samsung



Simone Brunozzi, Senior Technology Evangelist, Amazon Web Services



Gianluigi Castelli - Executive Vice President ICT , ENI



Cesare Colombo - Head of Digital Interaction & Visual Experience Division, CEFRIEL



Riccardo Di Blasio, Senior Vice President at VMware



Oscar Di Montigny - Direttore Marketing e Comunicazione, Banca Mediolanum



Francesco La Capra, Founder, CTO and VP of Engineering at Peaxy



Anders Nielsen, Director presso Microsoft



Alessandro Musumeci - Direttore Centrale Sistemi Informativi, Ferrovie Dello Stato



Fernando Napolitano, Presidente e CEO di Italian Business & Investment Initiative



Stefano Nocentini - Responsabile Integrazione dei Servizi, Poste Italiane



Stefano Pileri - Chief Executive Officer , ITALTEL



Agostino Ragosa - Direttore Generale , Agenzia per l'Italia Digital



Andrea Rangone - Professore Business Strategy e E- Business, Direttore degli Osservatori ICT & Management, Politecnico Di Milano



Maurizio Tondi - Responsabile Market Development & Offering per la macro-regione EMEA Italtel,



Carlo Tosti - Business Development Executive, IBM

# MENTOR – EDIZIONI PRECEDENTI



Andrea Ballestri - Investment Director Fondo Atlante Seed Gruppo Intesa San Paolo



Simone Bruschi - Head of Online Technology/Digital Transformation, Vodafone



Fabrizio Capobianco - Entrepreneur, Funambol



Gabriele Castellani - Technical Evangelist Manager, Microsoft



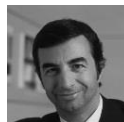
Francesco Rullani - Assistant Professor in Entrepreneurship and Management of Innovation, Luiss



Luca Gastaldi - Ricercatore, Osservatori Politecnico di Milano



Peter Kruger - Chief Executive Officer , eZecute



Gianmatteo Manghi - Direttore Commerciale Enterprise e Pubblica Amministrazione, , Cisco



Andrea Prencipe - Professor Economics and Management of Innovation, Luiss



Fabio Pressi - Chief Executive Officer , Infoblu



Andrea Ranalli - Network Technology Specialist, Telecom Italia



Marco Rossi - CEO, Movenda



Francesco Sacco - Docente Ricercatore Dipartimento di Management e Tecnologia., Bocconi



Roberto Scaccia - Entrepreneur, Early stage start-up



Marco Salvadori - BSG Director at Cisco Systems

# CEO PANEL - EDIZIONI PRECEDENTI



Umberto Angelucci - Chief Technology Office, SKY ITALIA



Gianluca Bainsi - Chief Executive Officer , ALCATEL-LUCENT



Pietro Biscu - Chief Executive Officer , ADS



Laura Cioli - Chief Executive Officer , CARTASI



Lorenzo Coslivi - Chief Executive Officer , WEBRESULT



Ugo De Carolis - Chief Executive Officer , TELEPASS



Cosimo Delfino - Business Management Director , BT



Pierfrancesco Di Giuseppe - Country Leader, ORACLE



Anna Di Silverio - Chief Executive Officer , AVANADE



Giuseppe Donagemma - Head of Europe - Vice President Networks, SAMSUNG



Marco Fanizzi - Chief Executive Officer , EMC



Alfonso Fuggetta - Chief Executive Officer , CEFRIEL



Marco Gaeta - Chief Information Officer, SIRTI



Andrea Giacardi - Presidente, CONSFT SISTEMI



Roberto Giacchi - Chief Executive Officer , POSTEMOBILE



Maximo Ibarra - Chief Executive Officer , WIND

# CEO PANEL - EDIZIONI PRECEDENTI



Gianmatteo Manghi - Direttore Commerciale Enterprise e Pubblica Amministrazione, CISCO



Giovanni R. Mazzarino - Chief Technology Officer, GTECH LOTTOMATICA



Stefano Nocentini - Responsabile Integrazione dei Servizi, POSTE ITALIANE



Massimo Pellegrino - Associate Partner, PWC



Roberto Pesce - Chief Executive Officer , NEXITARAONE



Stefano Pileri - Chief Executive Officer , ITALTEL



Luigi Pugliese - managing partner, BOOZ



Carlo Purassanta - Chief Executive Officer , MICROSOFT



Francesco Profumo – Rettore del POLITECNICO DI TORINO



Andrea Rangone - Professore Business Strategy e E- Business, Direttore degli Osservatori ICT & Management, POLITECNICO DI MILANO



Walter Ruffinoni - Chief Executive Officer , NTT DATA



Marco Sala - Chief Executive Officer , GTECH LOTTOMATICA



Valeria Sandei - Chief Executive Officer , ALMAVIVA



Pierluigi Simonetta - CEO PAYBAY



Pierangelo Scappini - Chief Executive Officer , POSTEL



Fabio Troiani - Chief Executive Officer , BIP



Una comunità di persone e di imprese che, attraverso il lavoro compiuto con passione e responsabilità, migliorano se stesse e contribuiscono al bene comune.



[www.italialab.net](http://www.italialab.net)



[italialab@elis.org](mailto:italialab@elis.org)



[@Elis\\_ItaliaLab](https://twitter.com/Elis_ItaliaLab)

[#ItaliaLab](https://twitter.com/Elis_ItaliaLab)

[#realizziamo idee](https://twitter.com/Elis_ItaliaLab)