

Terza Unità



**Progettare l'innovazione:
Le competenze, la scelta dei progetti,
il network di collaborazione**

Le premesse dell'innovazione

- Analisi competitiva
- Core competence
- Dynamic Capability

La scelta dei progetti

- Chi finanzia l'innovazione
- Il ruolo di Business Angel, Venture Capitalist, Corporate Venture Capitalist
- I criteri quantitativi di valutazione (VAN e TIR – Opzioni reali)

La scelta dei progetti

- I criteri qualitativi
- Il ruolo del cliente
 - Mercato
 - Utilizzo del prodotto
 - Compatibilità e facilità d'impiego
 - Distribuzione e prezzo

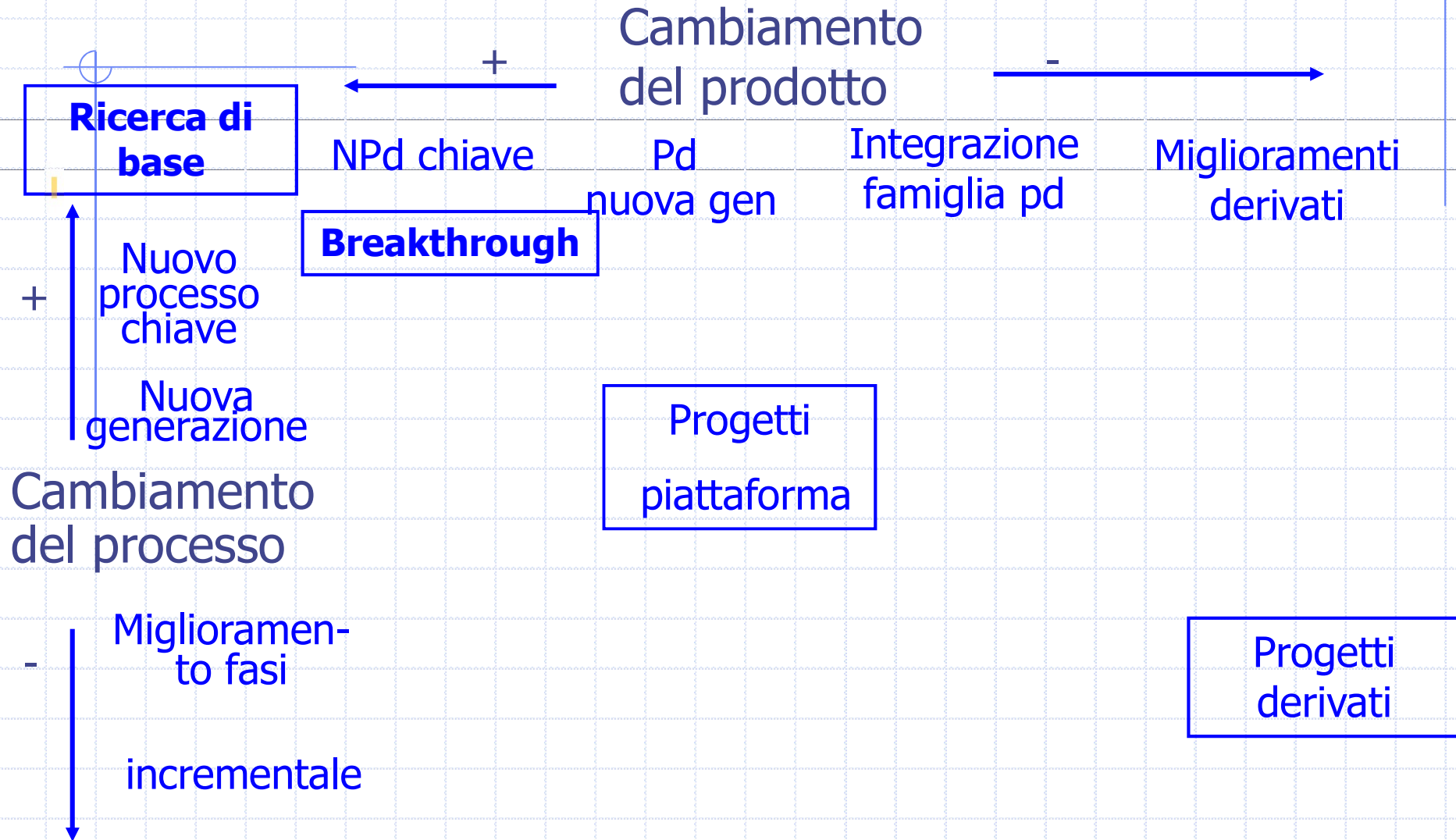
La scelta dei progetti

- I criteri qualitativi
- Le competenze e le capacità
 - Capability esistenti
 - Capability dei concorrenti
 - Capability future
 - Tempi e costi

Il portafoglio progetti



Il portafoglio progetti



Il networking per l'innovazione

Strategie di autonomia

Vs

Strategie di collaborazione

Il networking per l'innovazione

- I vantaggi dell'autonomia
- Esistenza delle risorse e delle competenze in-house;
- Protezione del capitale intellettuale e delle tecnologie
- Il controllo dell'utilizzo e dello sviluppo
- La creazione e la rigenerazione delle capacità



Il networking per l'innovazione

- I vantaggi della collaborazione
- Le ragioni della collaborazione
- Le evidenze
- Le diverse forme: alleanze, jv, licenze, outsourcing



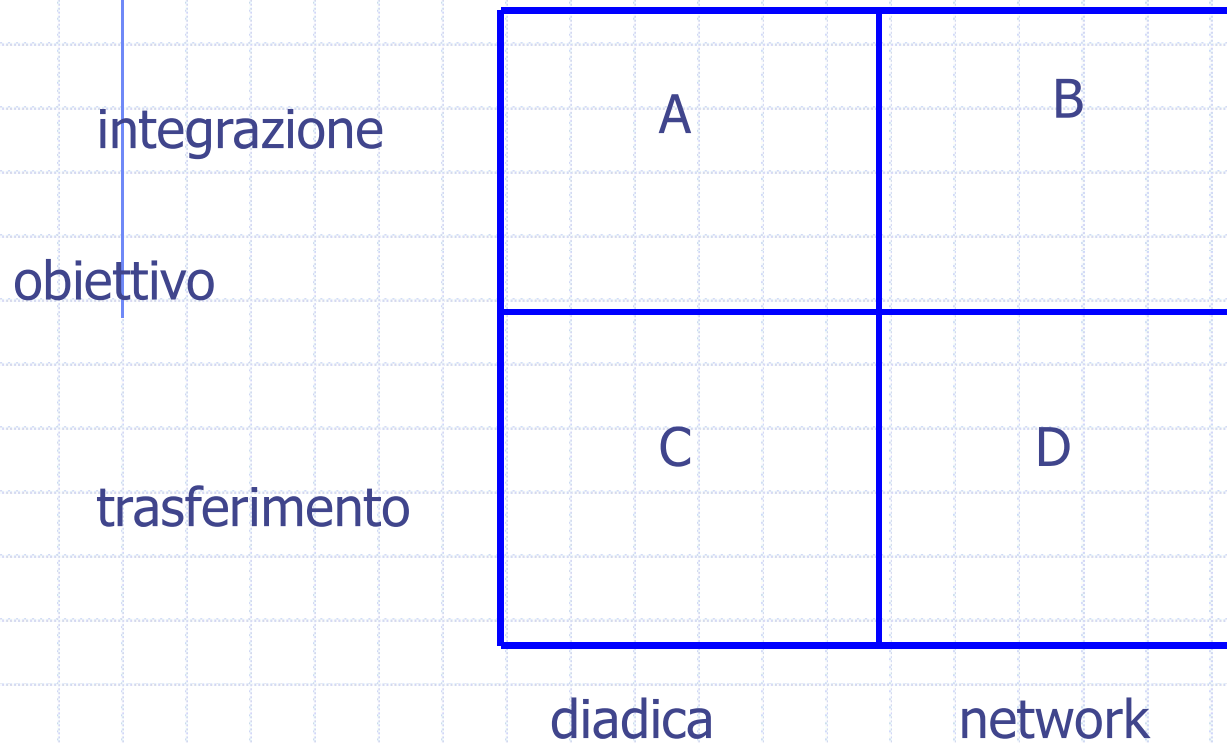
Il networking per l'innovazione

Le alleanze strategiche

- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management

Il networking per l'innovazione

Le alleanze strategiche





Il networking per l'innovazione

Le Joint Venture

- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management



Il networking per l'innovazione

Il licensing

- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management



Il networking per l'innovazione

L'outsourcing

- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management

Il networking

Strategia	Caratteristiche	Motivi di scelta
Individuale aggressiva	-no licensing -no collaboraz. -posizionamento	-barriere all'imit. -risorse compl. -no competition
Collaborazione selettiva	-standard condiviso	-assenza di risorse complementari -barriere all'imitazione -co-opetition
Lic. Multiplo passivo	-concessione ampia -i licensee sviluppano il mercato	-no barriere -no risorse compl. -molti concurr
Lic. Multiplo aggressivo	-concessione ampia -posizionamento	-risorse complem. -barriere basse -molti concorren.