

# Quarta 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)

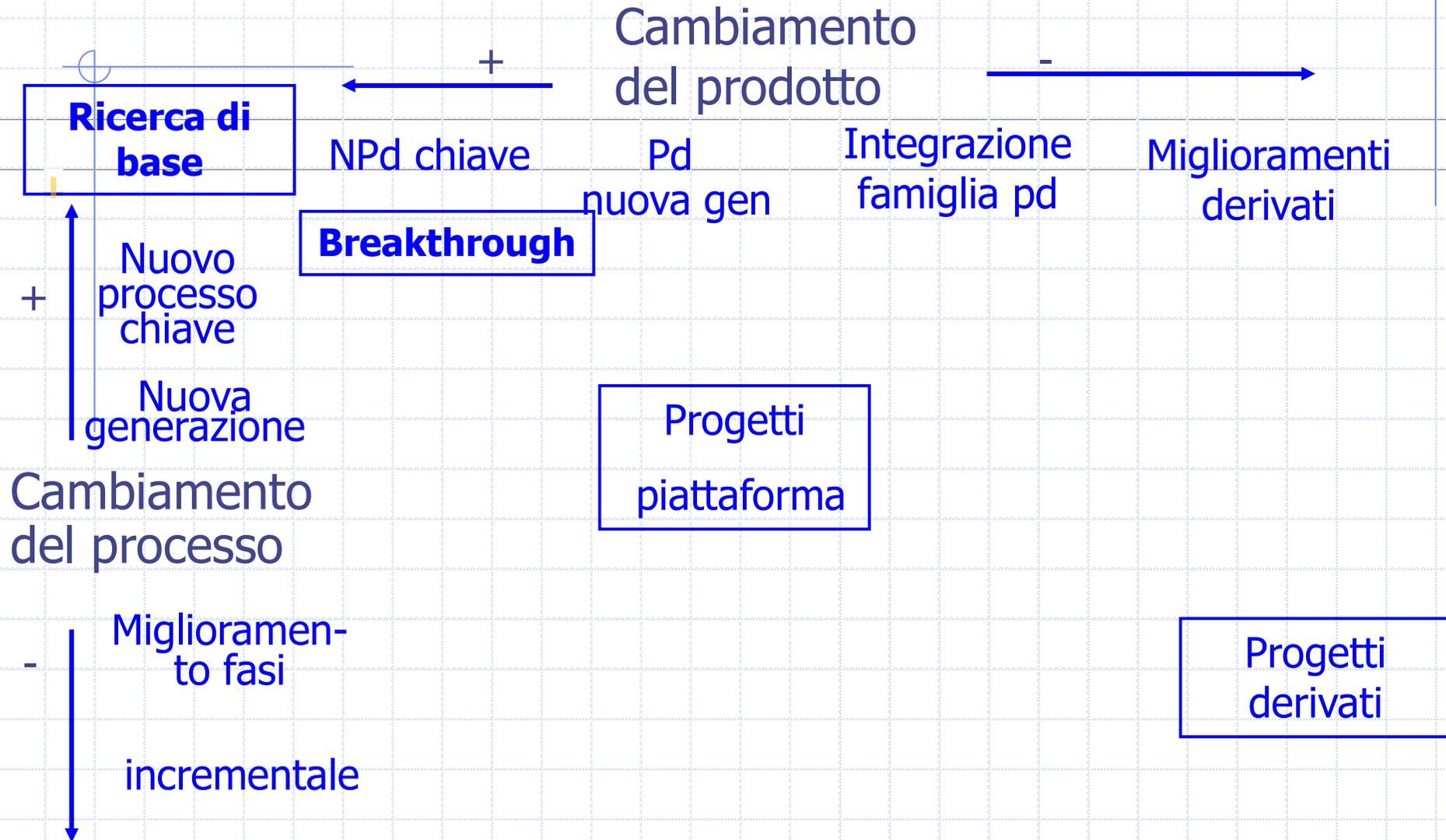
# La scelta dei progetti

- 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

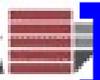
# Il networking per l'innovazione

- 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



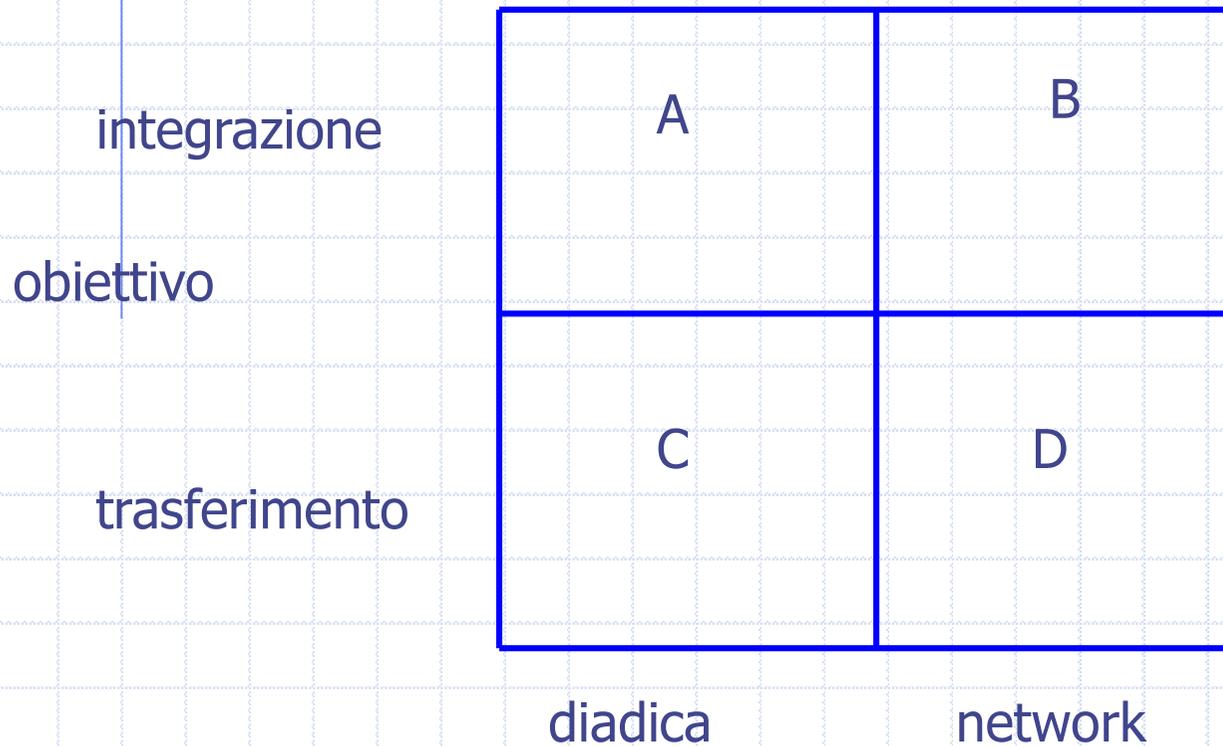
# Il networking per l'innovazione

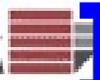
## Le alleanze strategiche

- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management

# Il networking per l'innovazione

## Le alleanze strategiche

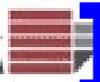




# Il networking per l'innovazione

## Le Joint Venture

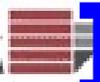
- Scenario
- Opportunità e minacce
- Management



# 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.