



"OPEN MARKET OF IDEAS"

NUOVO MOTORE DELL'INNOVAZIONE

La condivisione del know-how come vero motore dell'innovazione, soprattutto per la possibilità applicative anche a livello delle PMI.



Le idee non nascono dal nulla - lo sanno bene coloro che all'interno di uffici tecnici e reparti R&D di piccole, medie e grandi imprese sono incaricati di condurre l'innovazione aziendale.

L'impulso all'innovazione viene tradizionalmente dai rapporti interni alla filiera produttiva:

- 1) dando **risposta** a necessità finora inesprese dei propri **clienti** (si veda l'articolo sulla "Generazione delle idee" del collega Andrea Schiavoni Spegne)
- 2) mettendo in pratica suggerimenti provenienti da **fornitori e terzisti** nell'ottica di un **co-design** che determini il successo di tutti i presenti nel sistema - impresa.

Ci sono poi i cosiddetti **Technology Entrepreneurs** incaricati di instaurare e mantenere **rapporti costruttivi con università e centri di ricerca** senza disdegnare un'attenzione particolare al **mondo delle fiere e dei congressi tecnico - scientifici**.

Ma nell'era dell'open source un nuovo motore per l'innovazione è rappresentato dall'**Open Market of Ideas**.

Un esempio: il sito <http://www.yet2.com> è frutto della collaborazione tra alcuni colossi mondiali (Panasonic, P&G, Siemens, Samsung, Bayer, Agfa, Microsoft, Philips, ecc.) e rappresenta attualmente il **più grande mercato on-line per il trasferimento bidirezionale (in uscita e in ingresso) del know-how** in possesso di aziende, università e centri di ricerca.



Il meccanismo di funzionamento è **semplice**: chiunque, una volta divenuto partner di Yet2.com, ha la possibilità di presentare sul sito **le tecnologie di cui è alla ricerca o di cui è in possesso e di cui vuole cedere i diritti di utilizzo**.

Il sito favorisce la creazione di rapporti tra chi cerca e chi cede know-how, dopodichè la compravendita di sapere intellettuale si realizza in autonomia dal sito.



E' questa la logica di **open-innovation** che deve guidare le PMI italiane verso **l'affermazione delle proprie peculiarità. Come?**

La strada parte dalla presa di coscienza del proprio **valore aggiunto**, di quel tassello della catena del valore che nel passato ha costituito e nel presente costituisce la ragion d'esistere di un'azienda.

La sua traduzione in un successo futuro è possibile **facendo sistema**: questa espressione fin troppo decantata trova una facile e reale applicazione mediante l'Open Market of Ideas, ogni qualvolta ci si accorge ad esempio...

... che ad uno spiccato **valore tecnico** del proprio prodotto non si associa un'eguale potenza di **marketing**

... che ad un'**idea** di sicuro successo mancano solo le **basi finanziarie** per la realizzazione

... che ad una giovane impresa rampante manca la **solidità** e l'**esperienza** di una realtà economica affermata o viceversa che quest'ultima si accorge di aver perso lo **slancio** degli inizi (secondo la vecchia figura simbolica del "nano che poggia sulle spalle del gigante per guardare lontano").

... che manca l'azione per trasformare e mettere in pratica l'idea!



In questi casi si può e si deve fare sistema...e per chi non si convince un'occhiata al programma **CONNECT & DEVELOP** sviluppato dalla P&G. Un'evoluzione dell'**R&D**, è il **C&D** in cui anche un colosso come la Procter & Gamble si rende protagonista talvolta di acquisizione, talvolta di cessione di tutto quello che è tecnologia e brand, sempre all'insegna dell'innovazione.



Dai colossi una lezione di strategia, efficienza ed organizzazione...anche per le PMI del panorama italiano.

Ing.Saverio Zitti - R&D manager