

Idee La tendenza all'«open innovation». Nel 2015 negli Usa 350 investimenti di grandi gruppi nelle società innovative

# Imprese I big al mercato delle startup

Contrordine, invece di puntare sulla ricerca interna si acquistano aziende «smart»  
L'esempio di Cisco e Accenture. I casi italiani dall'abbigliamento all'acqua potabile

DI GIULIA CIMPANELLI

**U**n investimento di 100 milioni di dollari (circa 91 milioni di euro) su imprese innovative e competenze digitali nelle aziende italiane. Ad annunciarlo pochi giorni fa è stata Cisco, che si fa capofila di una tendenza. È quella dell'*open innovation*, l'innovazione aperta: dove le aziende tradizionali investono in imprese *smart* e startup per rinnovarsi. È un processo che si sta lentamente imponendo anche in Italia. Il concetto: «Vuoi progredire? Smettila di puntare tutto su ricerca e sviluppo interni, acquisisci una startup».

Lo sanno bene gli americani, che nel primo semestre del 2015 hanno registrato oltre 350 investimenti, per un valore complessivo di 8 miliardi di dollari, da parte di grandi aziende nelle startup (fonte: CBIInsight, giugno 2015). E lo sanno alcune multinazionali. Come Cisco, per esempio, anche Accenture sta spingendo sulla *open innovation*. «Due anni fa abbiamo acquisito i4C Analytics, azienda bolognese leader nel Data analysis — dice Marco Morchio, direttore di Accenture Strategy —. Noi facciamo *open innovation* direttamente, acquisendo società innovative, o per i nostri clienti, mettendoli in contatto con le startup». L'acquisizione, di cui non sono stati resi noti i termini finanziari, ha permesso al colosso della consulenza di consolidare le competenze di analisi dei dati e al team di i4C di diventare lo zoccolo duro dell'Advanced Analytics di Accenture International.

## Il limite

Ma il limite è la difficoltà di comunicazione tra le grandi imprese e le realtà innovative. «Usano linguaggi differenti — dice Morchio —. Basti pensare che una grande azienda ci mette tre mesi a organizzare una riunione e una startup in tre mesi conclude dei round di investimento». Anche in Italia, però, alcune società iniziano a crederci.

CIn Group, uno dei principali operatori nella distribuzione di acciaio, ha per esempio attivato un fondo di corporate venture capital interno, per investire in startup. Nel giugno scorso ha acquisito Wib, che progetta distributori automatici di

gitali e innovativi. «Abbiamo incontrato oltre 600 startup — commenta Michela Padovani, responsabile del Corporate Venturing — e attualmente stiamo valutando se investire in altre due».

Ha deciso di fare shopping per rinnovarsi anche Teamsystem, leader nello sviluppo e nella distribuzione di software rivolti a professionisti e Pmi. L'anno scorso ha acquisito il 51% di Fatture in Cloud, startup fondata dal ventitreenne Daniele Ratti. Un milione e mezzo di euro di investimento iniziale con un'*earn out* (formula con la quale parte del pagamento di un'impresa viene vincolata al verificarsi di determinate

condizioni economiche o finanziarie future) che verrà determinato a seconda dei risultati che la startup raggiungerà nei prossimi cinque anni. L'esperienza di Fatture in cloud consolida la tendenza del gruppo, sempre alla ricerca di soluzioni innovative anche fuori dagli uffici aziendali. «Abbiamo sempre cercato di innovare attraverso servizi aggiuntivi e acquisizioni. Per noi equivale a comperare competenze, quindi valore», dice l'amministratore delegato Federico Leproux.

Tant'è che quella della startup di Ratti non è la prima esperienza per Teamsystem che in passato ha acquisito per 4 milioni di euro l'85%

della startup di Hfarm H-Umus, Tustena, un «crm cloud» (sistema per la gestione delle relazioni con i clienti) della software house Digita, e rilevato la divisione software del Sole 24ore. Ma il mondo delle imprese innovative inizia a ingolosire anche la manifattura tradizionale.

## Abiti e fanghi

Il lanificio biellese Reda nel 2013 ha investito un milione e mezzo di euro per acquisire quote di capitale (la maggioranza) di Lanieri, una startup che permette di acquistare online abiti su misura. È stato il gruppo meccanotessile Santex Rimar a dare alla startup Solwa i mezzi per sviluppare il suo sistema per l'inserimento nel mercato della desalinizzazione e potabilizzazione dell'acqua. All'inizio del 2015 il gruppo ha rilevato l'80% della startup. La partnership è nata grazie al progetto DryWa, che Solwa utilizza proprio per Santex. Un sistema in-

novativo per la gestione dei fanghi biologici derivanti dai processi depurativi delle acque, capace di ridurre fino al 95% il loro volume.

C'è poi chi fa «innovazione aperta» al contrario: Applix, nata nel 2011 e specializzata in soluzioni Mobile per le aziende, ha già acquisito tre imprese digitali di più vecchia data. Oggi conta oltre 80 dipendenti e fattura 4,5 milioni all'anno con una crescita media annua dichiarata del 58%. L'ultimo acquisto, Melazeta, è del 2015. «Fino a oggi — spiega il fondatore, Claudio Somazzi — abbiamo investito un milione e 750 mila euro per rilevare tre imprese e completare il pacchetto di servizi digitali da proporre ai clienti». Prima di Melazeta, Applix aveva acquistato Bsmart, uno dei protagonisti della digitalizzazione degli editori scolastici, e Xorovo, agenzia con 45 ingegneri che sviluppano i suoi prodotti e mantengono le piattaforme.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**LA CRESCITA** I risultati della collaborazione tra le imprese tradizionali e quelle innovative

Stima di crescita del Pil

**+1,9%** Italia

**+2,2%** Mondo



Il boom negli Usa, 1° semestre 2015

**8 miliardi di dollari** Investiti da grandi Imprese sulle startup

**350** Gli investimenti conclusi

**76%**

Le grandi aziende che pensano di collaborare con startup o piccoli imprenditori per diventare digitali



Fonti: «Harnessing the Power of Entrepreneurs to Open Innovation», Accenture, dicembre 2015; panel: oltre 2.000 imprenditori in 20 Paesi del G20. CBInsight, giugno 2015

**I CASI ITALIANI**

AZIENDA
Applix

STARTUP ACQUISITA
Fatture in cloud Bismark, Xorovo, Melazeta Lanieri

INVESTIMENTO
1,8 milioni euro



Pharra