



Corporate Innovation

● *Novembre 2020 v.02*



- ❑ Il modello di **Corporate Innovation** viene sviluppato in due fasi
 - ✓ Attivazione di percorsi di **technology transfer** tra le due entità coinvolte e di **commercializzazione dei nuovi prodotti e/o miglioramento di processo e/o di business model** ottenuti dalle innovazioni, mantenendo l' autonomia della start-up/PMI innovativa, ma integrandola in un portafoglio di risorse più vasto e in un disegno strategico più ampio
 - ✓ Acquisizione di **partecipazioni significative** (ma normalmente non di controllo) in start-up/PMI che abbiano sviluppato o stiano sviluppando **innovazioni di prodotto o di processo**, tali da rafforzare il portafoglio di offerta o lo stesso modello di business dell'azienda acquirente
- ❑ E' una modalità **veloce ed a basso rischio** per sviluppare **innovazioni non incrementali** in aziende consolidate
- ❑ Consente inoltre di accedere alla **finanza per l'innovazione**, a disposizione delle start-up e delle PMI innovative sotto forma di contributi a fondo perduto, finanza agevolata, incentivi fiscali, attraverso programmi europei, nazionali, regionali. In questo modo, la start-up può addirittura finanziare una parte della R&S corporate
- ❑ Anche Aziende italiane si sono già mosse in questa direzione, costituendo **strutture societarie dedicate** alla R&S e al Corporate Venturing (ad esempio Zambon con ZCube)

Razionale dell'approccio proposto da TH2: criteri di riferimento



- ❑ In maniera molto preliminare si possono elencare alcune linee guida, ma che ovviamente possono variare da impresa ad impresa, nel trasferimento di innovazione (via “technology transfer” o via “corporate venture”), in particolare:
 - ✓ Opportunità che possano avere un impatto (tecnologico o di mercato) **entro**, ad esempio, 1-2 anni
 - ✓ Opportunità perseguibili con un **impegno** ragionevole di tempo manageriale e di risorse finanziarie
 - ✓ Possibilità di sfruttare almeno in parte i **«punti di contatto»** presidiati dall'impresa: filiere commerciali / canali di vendita, competenze dei venditori, caratteristiche dei partner tecnologici, esigenze dei clienti, ...
 - ✓ Credibilità del **brand** dell'impresa rispetto alle aree di business e di innovazione proposte
 - ✓ **Attrattività** degli eventuali nuovi mercati ed apprezzamento da parte dei mercati finanziari
- ❑ Naturalmente, potranno subentrare durante il percorso condiviso altre **«opportunità»**, al di fuori di tali aree, che TH2 presenterebbe immediatamente all'impresa
- ❑ Questo approccio tenderebbe ad escludere diversificazioni spinte di prodotto/mercato, che si potranno considerare in un secondo momento
- ❑ Il mondo di riferimento per l' esplorazione di opportunità all' interno delle aree condivise sarebbe costituito più da **«grow-up» e PMI** che da start-up, proprio per avere maggiore solidità, facilità di dialogo e vicinanza alla commercializzazione non sperimentale dei prodotti e delle soluzioni innovative
- ❑ Infine, accanto a questo filone di sviluppo «mainstream», TH2 potrà attivare **altri due filoni** se di interesse per l'impresa:
 - ✓ L'attivazione di **canali con Università** con cui l'impresa non stia già collaborando che porterebbe ad idee e brevetti
 - ✓ L' avvio di **call per aziende/start-up** sul modello di un incubatore da «industria 4.0», attività per la quale TH2 potrebbe fornire tutto il supporto necessario e che darebbe grande visibilità all'impresa

Valutazione degli obiettivi



A complemento di quanto espresso in precedenza gli **obiettivi dell'impresa** si possono fare ricadere in quattro aree:



□ E' necessaria una mappatura e comprensione dell'esistente nell'impresa e **dell'evoluzione delle tecnologie e mercati per identificare obiettivi che siano perseguibili e di impatto.**

Le fasi metodologiche



1. Analisi dei requisiti e ricerca di grow-up e PMI

- ❑ **Approfondimento dei requisiti** per ognuna delle aree di innovazione di interesse per il Committente
- ❑ **Attivazione di una ricerca mirata** attraverso il network di TH2 per l'individuazione di soluzioni in grado di rispondere alle esigenze definite
- ❑ **Incontri preliminari con le grow-up e PMI** da parte di TH2, per verificare che i soggetti individuati durante la fase di ricerca rispondano ai requisiti

2. Incontri con le grow-up e PMI

- ❑ **Incontri del Committente con le start-up** congiuntamente selezionate
- ❑ Durante questi incontri le grow-up e PMI si presenteranno con **sessioni dedicate**, con il supporto di TH2, per la presentazione della soluzione specifica per la quale è stato manifestato l'interesse
- ❑ **Selezione finale** della/e grow-up o PMI di interesse per il Committente

3. Strutturazione dei contratti con le grow-up e PMI

- ❑ Nel caso in cui Il Committente intendesse entrare nel capitale di una o più grow-up o PMI selezionata, TH2 in quanto acceleratore, si riserva la possibilità di **co-investire insieme al Committente**, ed avrà inoltre diritto ad una commissione in percentuale al valore dell'operazione, sulla base degli accordi presi con Il Committente e regolati da appositi contratti

4. Supporto nel creare meccanismi di integrazione

- ❑ **Supporto «hands-on» nell'ingaggio** tra Corporate e start-up, ad esempio:
 - ✓ Creazione di **meccanismi di integrazione** che facilitino lo scambio di competenze e tecnologie salvaguardando l'autonomia della grow-up o PMI
 - ✓ Definizione di **responsabilità organizzative** e meccanismi di interfaccia in ambito Corporate
 - ✓ Supporto nella scelta dei **Corporate Manager** che avranno un ruolo chiave nell'interfaccia
 - ✓ **Coaching** all'imprenditore ed al suo team

Ingaggio di TH2 nel percorso di advisory e societario-finanziario (esemplificativo)



Contratto di advisory

- ❑ Contratto di advisory (non esclusivo) per lo **scouting** e lo **sviluppo** del portafoglio dell'impresa di Corporate Innovation
- ❑ **Durata annuale**, con componente fissa, success fee, diritto di coinvestimento per TH2 e i soci di TH2

Contratto di management

- ❑ Contratto di management (esclusivo) per la **gestione del portafoglio** dell'impresa di Corporate Innovation (generato da TH2 e/o internamente a dall'impresa e/o da terzi)
- ❑ **Durata triennale**, con componente fissa, performance fee/*carried interest*, diritto di coinvestimento esteso anche alle operazioni generate da terzi (ma non su quelle generate all'interno dell'impresa)

Costituzione di un veicolo di investimento congiunto

- ❑ Costituzione di un **veicolo a maggioranza dell'impresa** che inglobi il portafoglio di Open Innovation
- ❑ Le **quote di TH2** sarebbero di categoria speciale e/o protette (totalmente o parzialmente) da una clausola anti diluitiva
- ❑ **Call e Put** al quinto anno

Timing



Avvio



Avvio appena si costituirà un primo portafoglio



Avvio entro ...



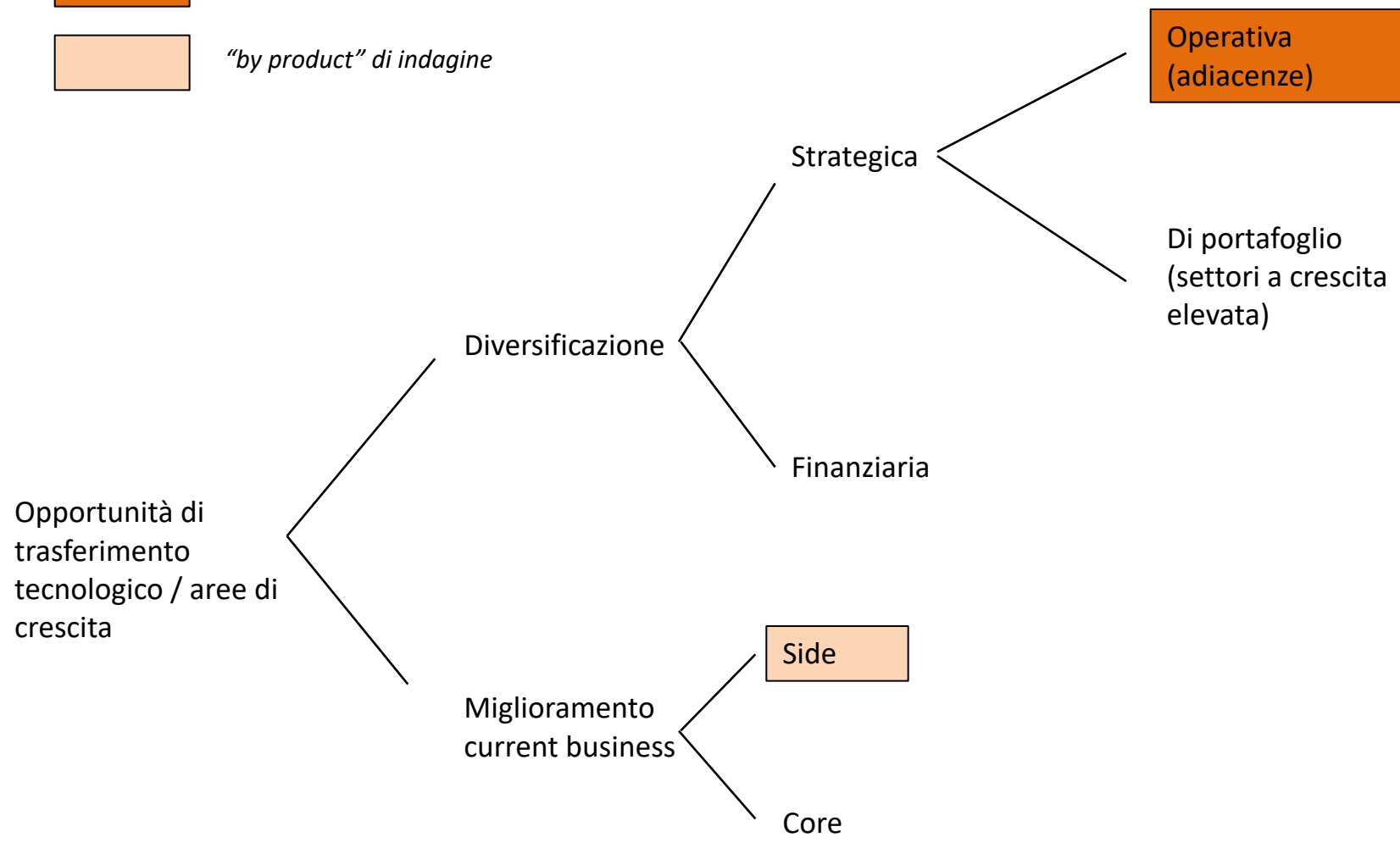
- ❑ TH2 è un **acceleratore d'impresa** che ha come obiettivo, tramite la sua struttura e il network di istituzioni, aziende e consulenti, di aiutare la crescita di start-up e piccole-medie aziende a raggiungere più velocemente gli obiettivi di mercato e di sviluppo finanziario
- ❑ Specializzato nei settori del **Digital Manufacturing** e **dell'Industria 4.0**, interviene dall'impostazione dei piani strategici, al loro sviluppo di dettaglio e alla strutturazione delle attività correlate, partecipando e affiancando l'imprenditore in tutte le fasi dell'evoluzione dell'azienda
- ❑ Il nostro posizionamento ci permette di avere una **accurata visibilità sulle start-up e sulle tecnologie** in questi ambiti, e grazie all'esperienza dei soci e tutor facenti parte del team di TH2 siamo in grado di:
 - ✓ Condurre un processo di ricerca, selezione e presentazione delle start-up (o comunque delle soluzioni disponibili o sviluppabili)
 - ✓ Fornire al Committente l'accesso alle strutture di competenza ed al network di relazioni di TH2 (università e centri di ricerca, relazioni industriali e commerciali)
- ❑ TH2 opera quindi come un centro di ricerca e sviluppo esterno all'azienda Committente, con l'obiettivo di proporre soluzioni, nel perimetro dell'incarico, che possano **essere rese operative in pochissimo tempo** e con investimenti contenuti
- ❑ TH2 è inoltre in grado di coinvolgere, dove necessario, altri **partner specializzati**, ad esempio **Twice**, su attività di capital market

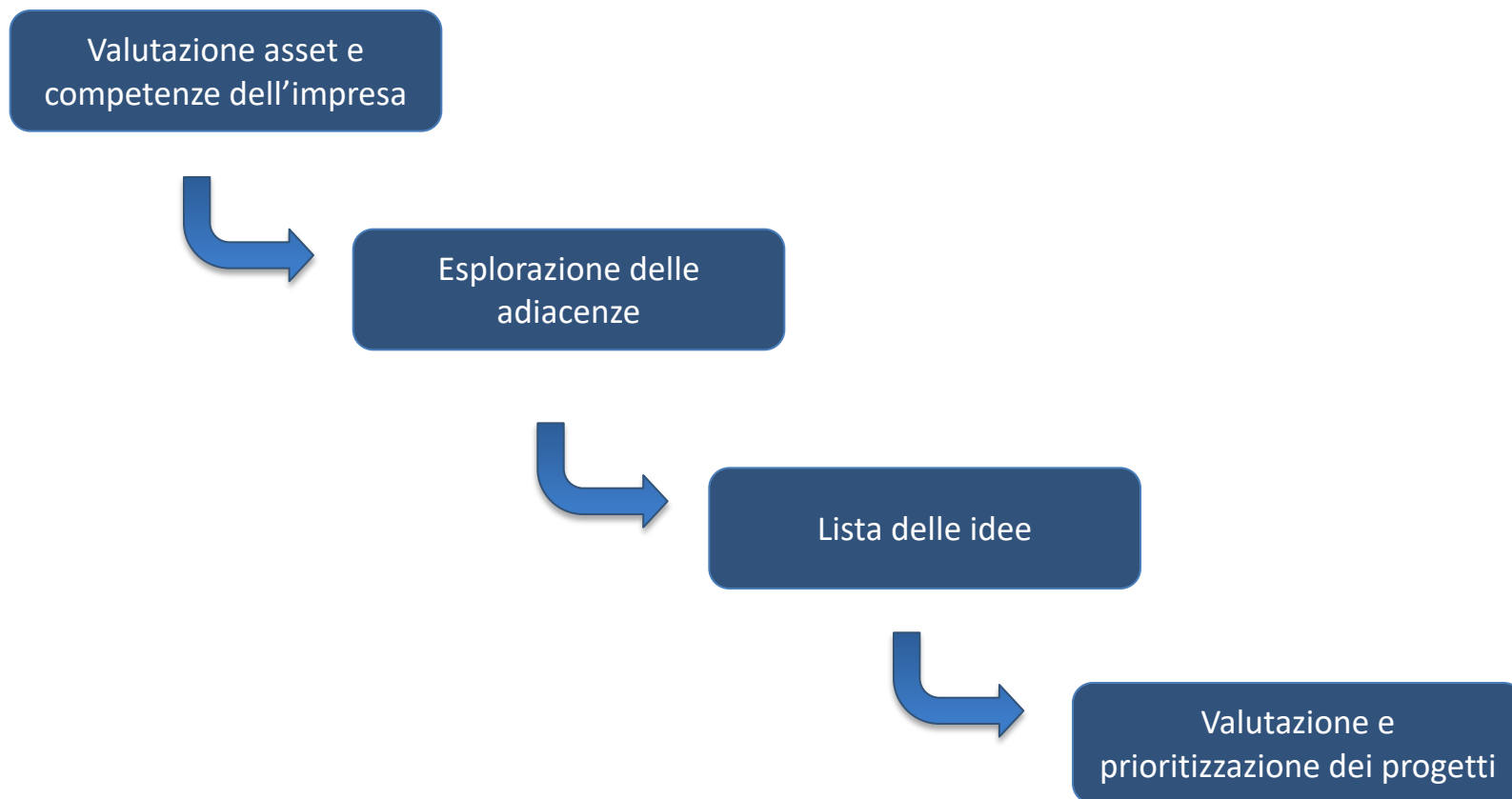


area di indagine



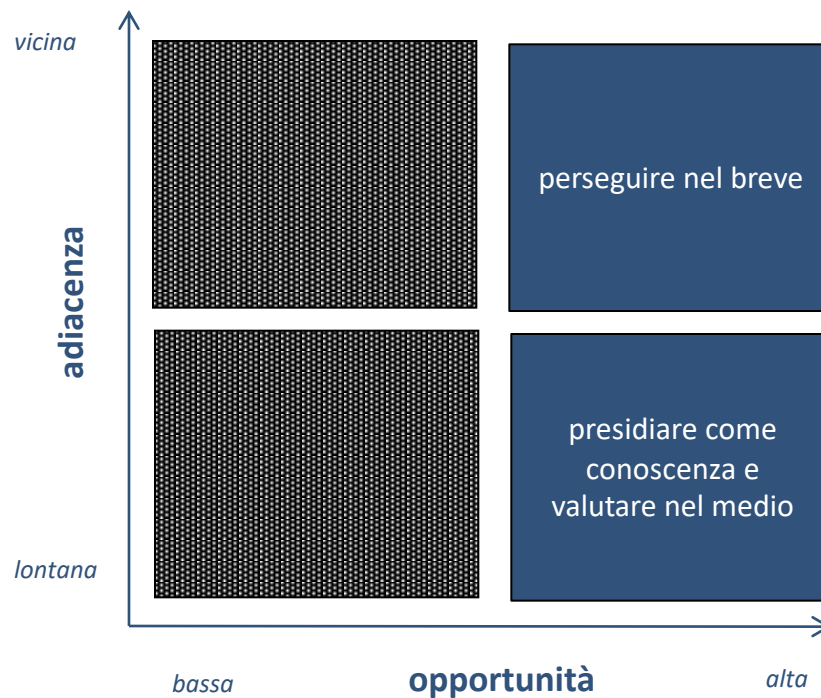
"by product" di indagine







- I progetti saranno identificati sulla base di due criteri: opportunità ed adiacenza



- Ciascun criterio è funzione di più parametri pesati



Variabili	Peso
<input type="checkbox"/> Ricadute tecnologiche	➤ 25%
<input type="checkbox"/> Dimensione/crescita del mercato, profittabilità	➤ 15%
<input type="checkbox"/> Pressione competitiva, barriere all'ingresso	➤ 15%
<input type="checkbox"/> Impegno richiesto	➤ 5%
<input type="checkbox"/> Rischio	➤ 5%
<input type="checkbox"/> Premio finanziario	➤ 35%



Variabili	Peso
<input type="checkbox"/> Credibilità del Brand	➤ 40%
<input type="checkbox"/> Struttura e competenze rete	➤ 15%
<input type="checkbox"/> Sovrapposizione base clienti	➤ 25%
<input type="checkbox"/> Fornitori (punti di contatto)	➤ 5%
<input type="checkbox"/> Velocità/tempi richiesti	➤ 15%