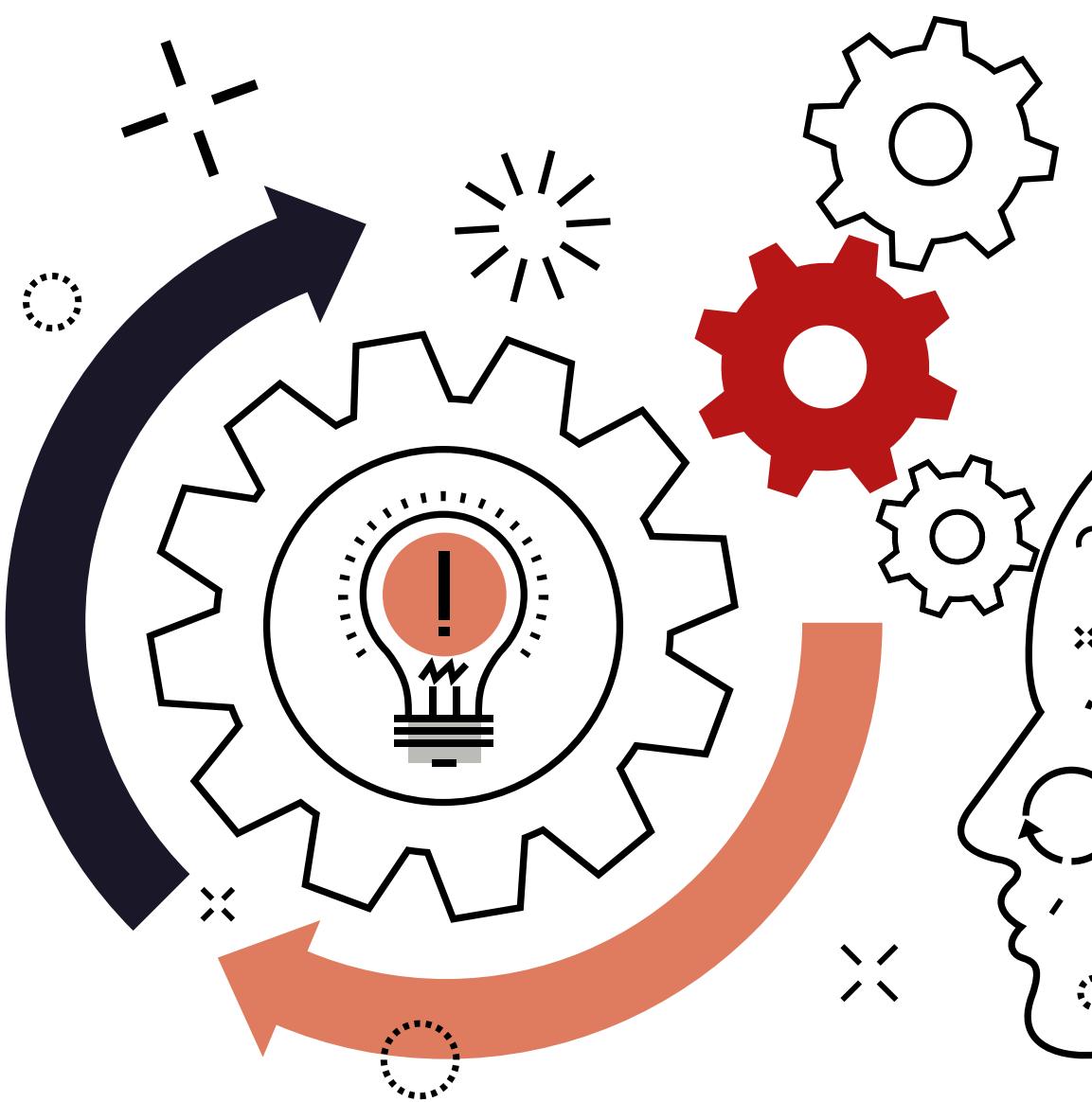


UNCONVENTIONAL ways for innovation

Elemaster and Electrolux illustrated the respective initiatives in the ambit of the Open Innovation, during a digital event promoted by Assolombarda, InnovUp and Invitalia within the webinar cycle "Open Innovation Academy"

T

he Open Innovation is an increasingly pursued way to spread innovation in the industrial fabric and its stronghold resides in an unconventional approach that involves the collaboration among enterprises, start-ups, academic and research world. Therefore, innovation goes beyond the company's borders and approaches new fruitful partnerships with realities able to bring different competences, in addition to already present skills, inside the enterprise. Among the active companies in the ambit of the Open Innovation, there are also two players linked with the household appliance world: Elemaster and Electrolux, both taking part as speakers in the webinar "The Open Innovation in the B2B market". The digital event was the third meeting of the initiative "Open Innovation Academy", that is to say the cycle of





webinars promoted by Assolombarda, InnovUp and Invitalia and broadcast in live streaming on Genio & Impresa, the web magazine of Assolombarda.

Elemaster: a bridge between enterprises and start-ups

Elemaster international Group ranks in the global scenario as mechatronics service provider able to offer its customers services of design and manufacturing of electronic appliances with high technological content. In the ambit of its activity, the company also op-

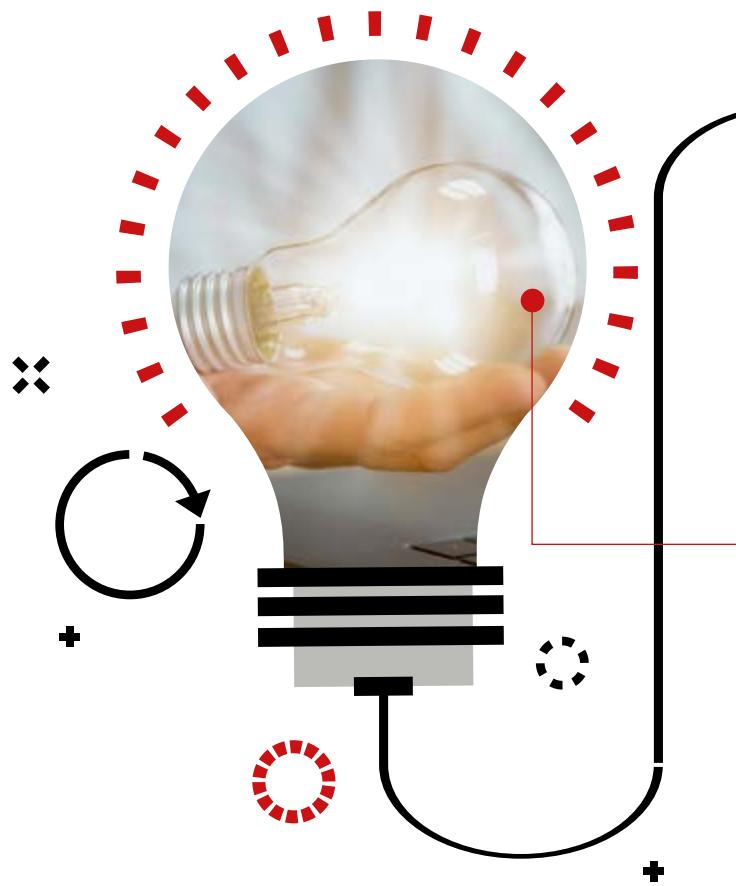
erates as accelerator of start-ups and connection element between the latter and product companies. As underlines Giovanni Cogliati, Vice President & Chief Commercial Officer of Elemaster, two guidelines characterize the company's approach to the Open Innovation. «Due to both our physical and information structure – Cogliati explained during the webinar – we act as launching pad for start-ups and SME, operating as resource multiplicator, accelerator in terms of time-to-market and cross fertilizer of competences that derive from the

Innovation goes beyond the company's borders and approaches new fruitful partnerships

multi-sectorial expertise of Elemaster. Moreover, we constitute the access door to foreign markets, as we rely on manufacturing and logistic bases in the Countries that represent interesting outlets for the creativity and the technological innovation of the Made in Italy». On the other hand, Elemaster can support the innovation process of the enterprises that already have consolidated products on the market, acting as connection link between the latter and the start-ups it gets in touch with. It is so created a virtuous circle that favours unconventional collaboration forms. During his speech, Cogliati highlighted that Elemaster aims at involving innov-

ative start-ups that are developing (or have developed) high-tech mechatronic products, supporting them in the course from the idea to the product release on the market: smart appliances are among the sectors on which the company focuses. Elemaster collaborates with innovators, making available its know-how and its specialized staff, besides assuring facilitated economic conditions. Start-ups are then demanded an exclusivity on the production of the object that will be developed, with the goal of giving birth to a long-term synergistic relationship. «We offer the support with our corporate key accounts - Cogliati affirms – and the operational mentorship of our 40 senior engineers, in addition to a team of 10 project managers». Moreover, Elemaster can also rely on an important network of contacts that includes research bodies and accelerators (for instance the Italian Institute of Technology and PoliHub), besides investment funds.

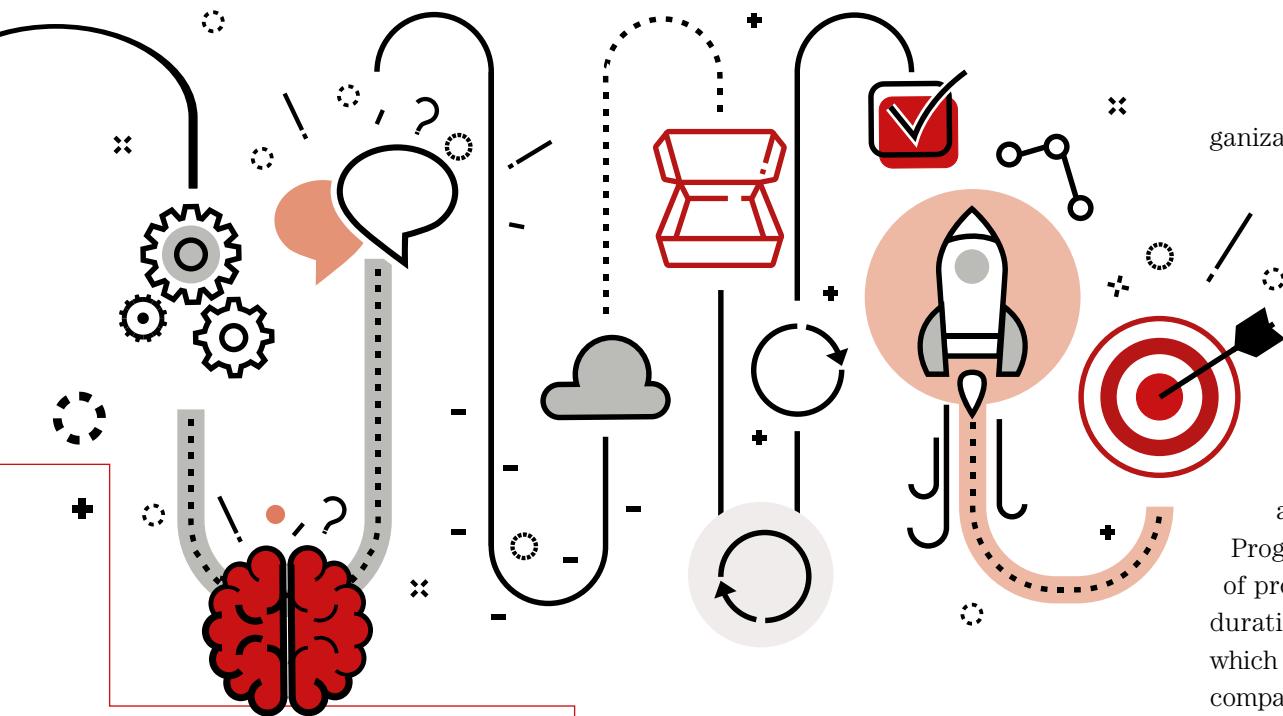
In operational terms, Elemaster works side by side with the start-



The new Elemaster plant, in North Italy, dedicated to prototyping and innovation

up in all the phases that lead to the concrete implementation of the idea: starting from the validation of the idea itself, to technical requirements and design. «Two very important stages in which we support start-ups - Cogliati underlines – are the Design for Manufacturability (DFM) and the Design for Testability (DFT): these steps, in fact, allow us to understand if what has been developed (or co-developed) can be actually mass-produced and tested in user-friendly manner or if there are some constraints to be overcome». Further relevant phases are Design for Supply Chain (for an accurate selection of chips and of electronic components that will have to be easily provisioned on the market) and rapid prototyping, essential to shorten product release times. Concerning this, Elemaster puts at disposal its division exclusively dedicated to rapid prototyping. Afterwards,





the company collaborates with start-ups along the whole validation and certification process, supporting them in the understanding of regulations and relying on the in-house certification and validation Eletech Lab and on the laboratory entrusted with the validation and certification of printed circuit boards. «We support start-ups - Cogliati adds – also in case of failed test owing to whatever problem and if a re-processing was necessary to proceed then to the new test». The following step is the industrialization of manufacturing processes: «Elemaster, – Cogliati explains – through a tested NPI (New Product Introduction) process, helps start-ups in starting the production of their products, providing a relevant contribution of expertise in the field of the process engineering, assembling, testing and optimization of the supply chain». Finally, production can rely on the presence of Group's factories in various world areas, to be able

Electrolux initiatives in the ambit of the Open Innovation include the Booster Program

to manufacture in the Best Cost Countries or in the markets where the product is sold.

The Booster Program of Electrolux

Giancarmine Luongo, member of the Open Innovation team of Electrolux, illustrated how this paradigm is an innovation accelerator for the Swedish multinational, in a market context in which rapidity is a more and more important element. «The strategy of the Open Innovation (OI) team – he explained – is based on three fundamental principles: connecting Electrolux world (and the various stakeholders in its inside) with unconventional players that are part of an external ecosystem, undertaking initiatives to turn promising opportunities into projects that speed up innovation in our products or processes, and promoting an approach to the Open Innovation that starts from a diffused cultural change inside the organization». Speaking of orga-

nization, the OI team potentially interfaces with all corporate functions and with external innovators, which can be for instance spin-offs, start-ups, SME or research centres. The various initiatives deployed by Electrolux in the OI ambit include the Booster

Program, that is a programme of projects, with the maximum duration of 12 months, during which a joint activity between the company and external partners is carried out to transform a solution proposed by innovators into a possible response to a challenge issued by Electrolux and generally concerning key themes for the business strategy like sustainability or digitalization. In operational terms, at the start of the programme is launched a “call-4innovation”, through which external innovators propose their solutions to meet the various challenges in-house accepted by the OI team. Selections are then performed and they will lead to the identification of the partners that will participate in the Booster Program. Afterwards, before starting the projects, a first discussion is promoted among Electrolux teams and partners’, to define projects’ expectations and targets. They start then with the operational part that provides, besides others, for two important touchpoints: one, at half programme, to assess progresses made, and one at the end in which the Minimum Viable Product and the achieved results are shown.

STRADE NON CONVENZIONALI PER L'INNOVAZIONE

L'Open Innovation è una strada sempre più battuta per diffondere l'innovazione nel tessuto industriale e ha il suo punto di forza in un approccio non convenzionale che vede la collaborazione tra imprese, start-up e mondo accademico e della ricerca. L'innovazione esce quindi dai confini dell'azienda e si apre a nuove, proficue partnership con realtà in grado di portare, all'interno dell'impresa, competenze diverse da quelle già presenti. Tra le aziende attive nell'ambito dell'Open Innovation ci sono anche due player legati al mondo dell'elettrodomestico: Elemaster ed Electrolux, entrambi partecipanti in qualità di relatori al webinar "L'Open Innovation nel mercato del B2B". L'evento digitale è stato il terzo appuntamento dell'iniziativa "Open Innovation Academy", ovvero il ciclo di webinar promossi da Assolombarda, InnovUp e Invitalia e trasmessi in live streaming su Genio & Impresa, il webmagazine di Assolombarda.

Elemaster: un ponte tra imprese e start-up

Il Gruppo internazionale Elemaster si è imposto sullo scenario globale quale mechatronics service provider capace di offrire ai propri clienti servizi di progettazione e produzione di apparati elettronici ad alto contenuto tecnologico. Nell'ambito della sua attività, l'azienda opera anche come acceleratore di start-up e punto di raccordo tra queste ultime e le aziende di prodotto. Come sottolinea Giovanni Cogliati, Vice President & Chief Commercial Officer di Elemaster, sono due le direttive che caratterizzano



l'approccio dell'azienda all'Open Innovation. «Grazie alla nostra struttura sia fisica che informatica – ha spiegato Cogliati durante il webinar - ci poniamo come trampolino di lancio per start-up e Pmi, fungendo da moltiplicatore di risorse, acceleratore in termini di time-to-market e cross fertilizzatore di competenze che derivano dall'esperienza multisettoriale di Elemaster. Inoltre, ci poniamo come porta di accesso ai mercati esteri, avendo base produttiva e logistica nei paesi che rappresentano bacini interessanti di sbocco per la creatività e l'innovazione tecnologica del Made in Italy». Dall'altro lato, Elemaster è in grado di supportare il processo di innovazione delle imprese che hanno già prodotti consolidati sul mercato, fungendo da anello di congiunzione tra queste e le start-up con cui entra in contatto. Si crea così un circolo virtuoso che favorisce la diffusione di forme di collaborazione non tradizionali. Nel corso del suo intervento, Cogliati ha evidenziato che Elemaster punta a coinvolgere start-up innovative che stanno sviluppando (o hanno

sviluppato) prodotti meccatronici ad alto contenuto tecnologico, accompagnandole nel percorso dall'idea al rilascio del prodotto sul mercato: tra i settori su cui si focalizza l'azienda c'è anche quello degli smart appliances. Elemaster affianca gli innovatori mettendo loro a disposizione il suo know-how e il suo personale specializzato, garantendo anche condizioni economiche agevolate. Alle start-up è poi richiesta un'esclusiva sulla produzione dell'oggetto che verrà sviluppato, con l'obiettivo di dar vita a una relazione sinergica di lungo periodo. «Offriamo l'affiancamento con i nostri corporate key account - afferma Cogliati - e la mentorship operativa

dei nostri 40 senior engineers, oltre a un team di 10 project manager». Inoltre, Elemaster può contare anche su un importante network di contatti che include enti di ricerca e acceleratori (ad esempio l'Istituto Italiano di Tecnologia e PoliHub), oltre a fondi di investimento. A livello operativo, Elemaster affianca la start-up in tutte le fasi che portano dall'idea alla sua realizzazione concreta: a cominciare dalla validazione dell'idea stessa, ai requirements tecnici, al design. «Due fasi molto importanti in cui supportiamo le start-up - sottolinea Cogliati - sono il Design for Manufacturability (DFM) e il Design for Testability (DFT): questi step ci permettono infatti di capire se quanto è stato sviluppato (o co-sviluppato) è effettivamente producibile in serie e testabile in maniera agile o se ci sono dei constraint che vanno superati». Ulteriori fasi rilevanti sono il Design for Supply Chain (per una selezione accurata dei chip e dei componenti elettronici che dovranno poi essere reperiti agevolmente sul mercato) e la prototipazione rapida, fondamentale per ridurre i tempi di rilascio del prodotto. A questo scopo Elemaster mette a disposizione la sua divisione dedicata esclusivamente al rapid prototyping. Successivamente l'azienda collabora con le start-up in tutto il processo di validazione e certificazione, supportandole nella comprensione delle normative e

L'Open Innovation è una strada sempre più battuta per diffondere l'innovazione nel tessuto industriale

potendo contare sul laboratorio interno di certificazione e validazione Eletech Lab e sul laboratorio dedicato a validare e certificare i circuiti stampati. «Affianchiamo le start-up - aggiunge Cigliati - anche nel caso in cui ci fosse un test fallito per una qualsiasi problematica e fosse necessaria una rilavorazione per poi procedere alla nuova prova». Il passaggio successivo è l'industrializzazione dei processi produttivi: «Elemaster - spiega Cigliati - tramite un collaudato processo di NPI (New Product Introduction) aiuta le start-up a lanciare in produzione i propri prodotti fornendo un grosso apporto di esperienze nel campo dell'ingegneria di processo, assemblaggio, test e ottimizzazione della catena di fornitura». La produzione, infine, può contare sulla presenza degli stabilimenti del Gruppo in diverse aree del mondo, in modo da poter produrre nei Best Cost Countries o nei mercati in cui il prodotto viene venduto.

Il Booster Program di Electrolux

Giancarmine Luongo, membro del team Open Innovation di Electrolux, ha illustrato come questo paradigma sia per la multinazionale svedese un acceleratore dell'innovazione, in un contesto di mercato in cui la rapidità è un elemento sempre più importante. «La strategia del team di Open Innovation (OI) - ha spiegato - si basa su tre principi fondamentali: connettere il mondo Electrolux (e i vari stakeholder che sono al suo interno) con attori non convenzionali che fanno parte di un ecosistema esterno, attivare iniziative per trasformare opportunità promettenti

in progetti che accelerano l'innovazione nei nostri prodotti o processi, e promuovere un approccio all'Open Innovation che parta da un cambiamento culturale diffuso all'interno dell'organizzazione». A livello organizzativo, il team OI si interfaccia potenzialmente con tutte le funzioni aziendali e con innovatori esterni, che possono essere ad esempio spin-off, start-up, Pmi o centri di ricerca. Tra le diverse iniziative messe in campo da Electrolux nell'ambito dell'OI c'è il Booster Program, ovvero un programma di progetti, della durata di massimo 12 mesi, durante i quali viene svolto un lavoro congiunto tra l'azienda e i partner esterni per trasformare una soluzione proposta dagli innovatori in una possibile risposta a una challenge lanciata da Electrolux e generalmente riguardante temi chiave per la strategia aziendale come la sostenibilità o la digitalizzazione. A livello operativo, all'inizio del programma viene lanciata una "call4innovation", attraverso la quale gli innovatori esterni propongono le loro soluzioni per rispondere alla diverse challenge raccolte internamente dal team di OI. Vengono quindi svolte le selezioni che porteranno a individuare i partner che parteciperanno al Booster Program. In seguito, prima di avviare i progetti, viene promosso un primo confronto tra i team di Electrolux e quelli dei partner per definire aspettative e obiettivi dei progetti. Si comincia poi con la parte operativa che prevede, tra gli altri, due importanti touchpoint: uno a metà programma per verificare i progressi effettuati e uno alla fine in cui viene mostrato il Minimum Viable Product e i risultati ottenuti.

Segnaposto 285.0mm x 115.0mm