

Open Innovation Dialogue 2

Venture Clienting: vantaggi ed ostacoli delle imprese che credono nelle startup

8 OTT 25 | 17:30

PARTNER



SPONSOR / PATROCINATORI



MEDIA PARTNER



Agenda

| 2° Open Innovation Dialogue

- | | |
|-------|---|
| 17.30 | Apertura del webinar |
| 17.35 | Keynote speech |
| 18.00 | Primo tavolo di discussione con i Partner della ricerca –
Champion |
| 18.20 | Secondo tavolo di discussione con i Partner della ricerca – Service Provider |
| 18.50 | Saluti finali & Ringraziamenti |



Keynote Speech

POLIMI SCHOOL OF
MANAGEMENT



INNOVATION, STRATEGY
& FAMILY BUSINESS

in collaborazione con:

Lab11



David Bassani

Founding Partner **Maia Ventures**



Michela Petronio

Barilla CVC Advisor & Entrepreneur

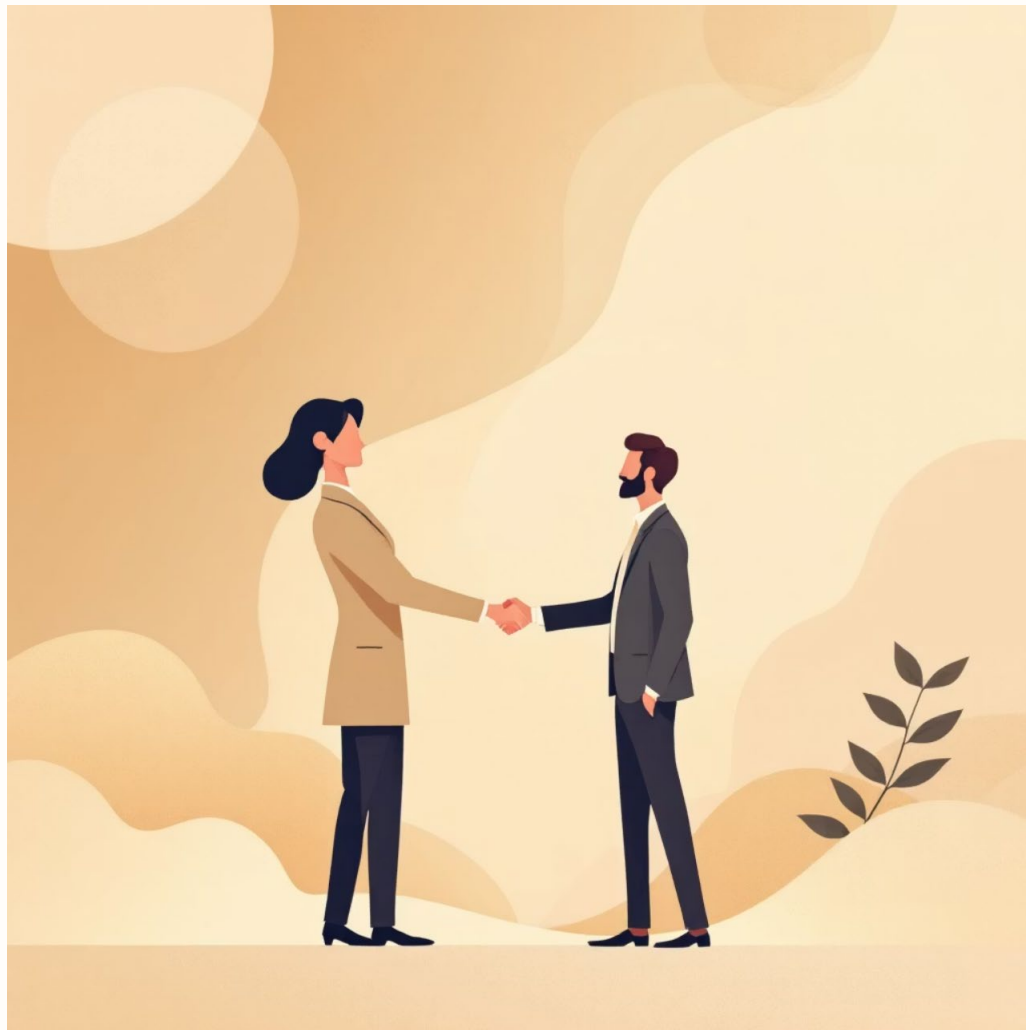


Venture Clienting: vantaggi ed ostacoli delle imprese che credono nelle startup

Michela Petronio

David Bassani

Cos'è il Venture Clienting?



Un modello di collaborazione che facilita l'Innovazione

L'impresa diventa **cliente strategico** della startup, acquistandone soluzioni / prodotti / servizi innovativi

Obiettivo: **integrare innovazioni** per risolvere problemi concreti e accelerare la competitività

Confronto tra modelli di Innovazione

Il Venture Clienting privilegia velocità e riduzione del rischio

Modello	Venture Clienting	Corporate VC	Venture Building
Attività	Cliente - fornitore	Investimenti in startup	Creazione di nuova impresa
Rischio finanziario	Basso	Alto	Alto
Velocità risultati	Rapida	Media - lunga	Lunga
Impegno risorse	Moderato	Significativo	Molto alto
Flessibilità	Alta	Media	Bassa

Vantaggi e Ostacoli del Venture Clienting per le Imprese

PROS



Accesso immediato
all'innovazione



Rischio finanziario contenuto



Cultura dell'innovazione

CONS



Identificazione dei bisogni reali



Resistenza culturale e burocratica



Gestione del rischio startup

Vantaggi e Ostacoli del Venture Clienting per le Startup

PROS



Ricavi immediati e prevedibili



Validazione di mercato credibile



Perfezionamento del prodotto



Signaling positivo per investitori

CONS



Cicli di vendita lunghissimi



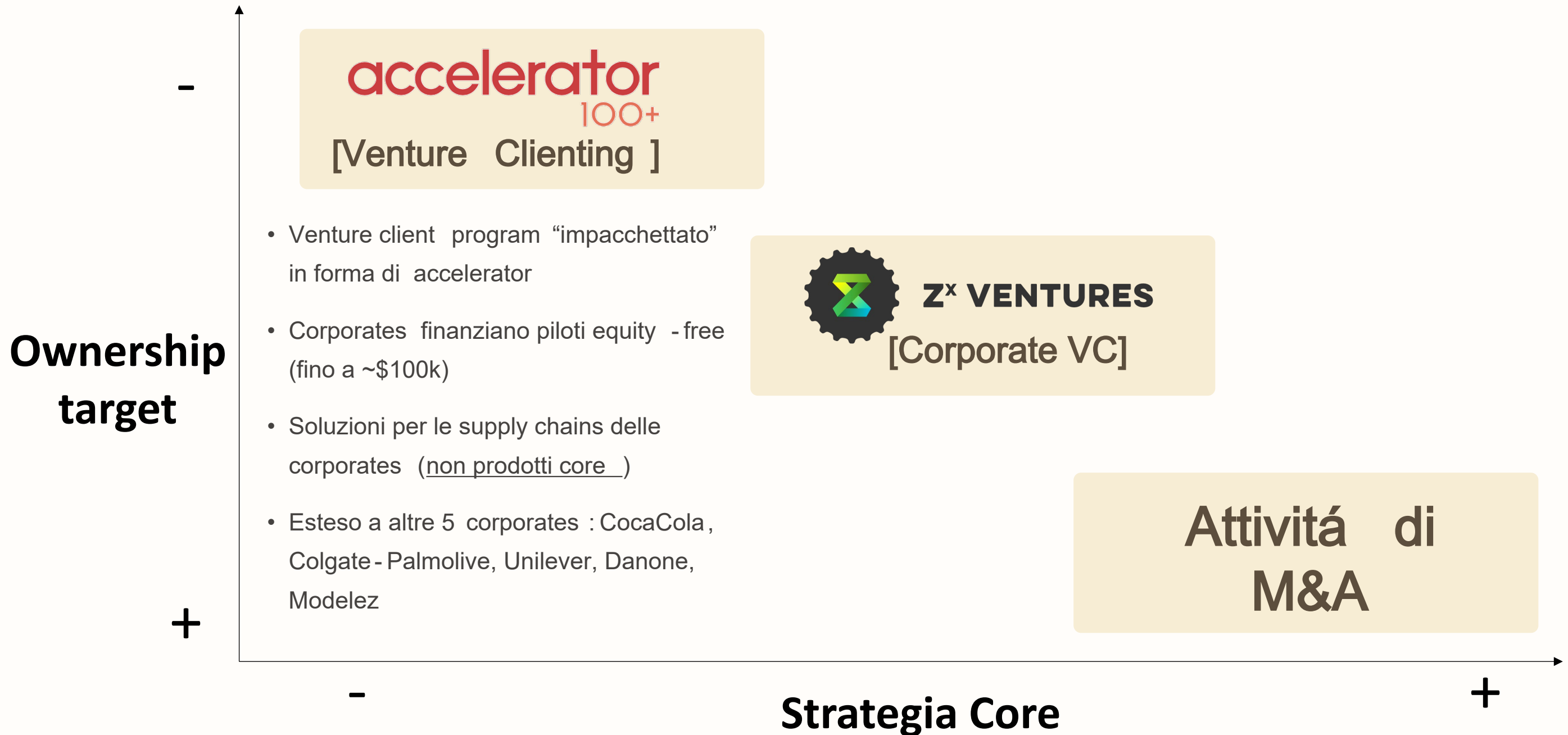
Asimmetria di potere contrattuale



Rischio di dipendenza da un cliente



Personalizzazioni eccessive





Tracciabilità di filiera



IL VIAGGIO DEL PESTO ALLA GENOVESE DI
BARILLA È TRACCIATO DAL CAMPO AL
VASETTO E CONSULTABILE DIRETTAMENTE
DAL TUO SMARTPHONE.

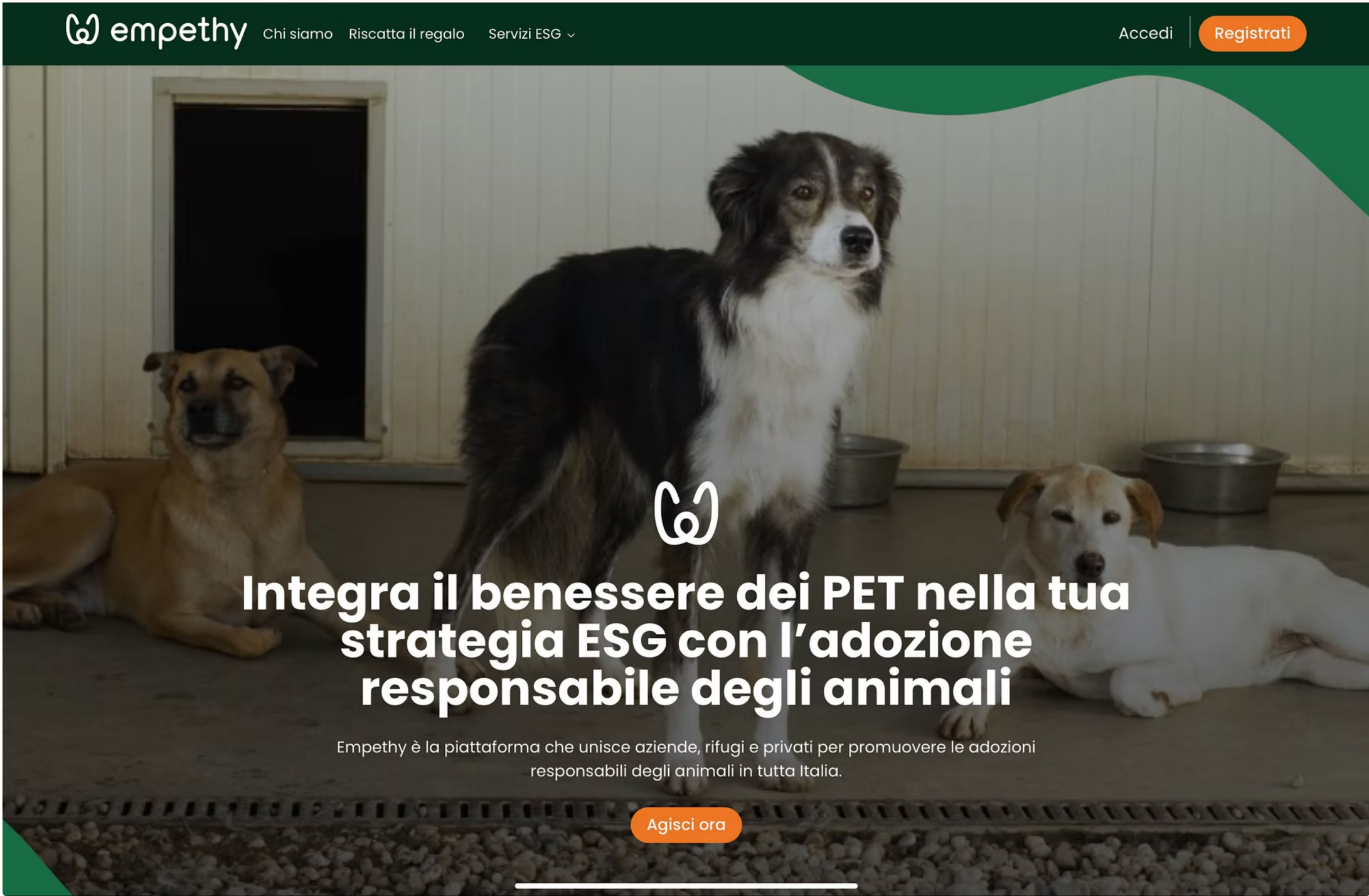
Connecting Food ha digitalizzato l'intera filiera del basilico fresco destinato al pesto Barilla, rendendola completamente tracciabile grazie alla tecnologia blockchain e accessibile ai consumatori tramite QR Code.



Le aziende agricole conferenti tracciano tutte le informazioni dei terreni, archiviando ogni dato all'interno della piattaforma Barilla Farming, sviluppata da **xFarm Technologies** in collaborazione con il CNR e già utilizzata anche nella filiera del grano tenero della Carta del Mulino



Promozione dell'adozione responsabile degli animali per i dipendenti

The banner features a photograph of three dogs in what appears to be a shelter or kennel environment. A large black and white dog stands in the center, looking towards the right. To its left, a tan dog is lying down, and to its right, a white dog is also lying down. In the background, there are metal bowls on the floor and a dark doorway. The overall tone is somber and focused on animal welfare.

empethy Chi siamo Riscatta il regalo Servizi ESG ▾

Accedi Registrati

Integra il benessere dei PET nella tua strategia ESG con l'adozione responsabile degli animali

Empethy è la piattaforma che unisce aziende, rifugi e privati per promuovere le adozioni responsabili degli animali in tutta Italia.

Agisci ora

PIATTAFORMA

Digitalizza tutte le attività amministrative che fanno perdere tempo



Buste paga e pagamento stipendi

Un unico processo integrato con tre clic e senza scambio di file.



Assunzioni e contratti digitali

Simulazione costi, assunzioni con firma digitale, perfezionate in automatico.



Dipendenti + collaboratori esterni

Tutte le persone in unico posto. Compensi, contratti, pagamenti e molto altro.



Ferie, permessi e smart working

Tutte quelle previste dalla normativa italiana. Aggiunte automaticamente in cedolino.



Rilevazione presenze

Super customizzabile. Correzioni rapide e ore lavorate automaticamente in cedolino.



Gestione turni

Super customizzabile. Le ore lavorate entrano automaticamente in cedolino.



Nota spese

Richieste guidate e conformi. Se approvate, entrano automaticamente in cedolino.



Salute e sicurezza

Corsi basso rischio e prenotazione visite mediche direttamente in piattaforma.



Device aziendali

Computer, smartphone e altri device. Assegnazioni tracciate e sostituzioni facili.

Il Ruolo del Venture Capital nel Venture Clienting

I fondi di Venture Capital agiscono come catalizzatori, sbloccando il potenziale delle collaborazioni tra corporate e startup .



Facilitatori Strategici

I VC possono connettere corporate con startup promettenti, agendo da intermediari fidati e accelerando il matching.



Accelerazione Partnership

La presenza del VC velocizza i processi di due diligence e negoziazione, aiutando le inerzie burocratiche aziendali.



Valore Condiviso

Benefici per startup (capitali, validazione), corporate (innovazione rapida) e VC (ritorno sull'investimento, diversificazione).



Moltiplicatore di Impatto

Le attività di Venture Clienting validano la startup, attraendo ulteriori capitali e amplificando il successo della collaborazione.



Validazione e Supporto

I VC offrono mentorship, accesso a network e risorse strategiche, essenziali per la crescita e l'integrazione della soluzione della startup.

Grazie

Tavolo di discussione con i Partner della ricerca

POLIMI
SCHOOL OF
MANAGEMENT



INNOVATION, STRATEGY
& FAMILY BUSINESS

in collaborazione con:

Lab11



MODERATORE



**Francesca
Capella**

**Venture Clienting: vantaggi ed
ostacoli delle imprese che
credono nelle startup**



Ilija Jankovic
Global Natural Resources
Open Innovation
Eni



**Carolina
Chiappero**
Innovation Manager
Juventus



**Palmo Antonio
Cavallo**
Head of Digital Transition
and Data Analytics
Gruppo Hera

Tavolo di discussione con i Partner della ricerca

POLIMI
SCHOOL OF
MANAGEMENT



INNOVATION, STRATEGY
& FAMILY BUSINESS

in collaborazione con:

Lab11



MODERATORE



**Francesca
Capella**

**Venture Clienting: vantaggi ed
ostacoli delle imprese che
credono nelle startup**



Giovanni Aicardi
Head of Venture Scout
Programs
Polihub



Valeria Martinetti
Innovation
Manager
Zest



Sirio Vurro
Direttore
BINP

Il Ciclo di Webinar

I prossimi appuntamenti

Webinar 3

AI & Open Innovation: sfide e opportunità per integrare l'intelligenza artificiale nei processi d'innovazione

22 Ottobre 2025 | 17:30-18:30

Link di iscrizione: <https://forms.office.com/e/iDQDbUQ6Mh>

Webinar 4

Impatto, metriche e valore dell'Open Innovation: cosa conta davvero?

12 Novembre 2025 | 17:30-18:30

Link di iscrizione: <https://forms.office.com/e/GmXXaZxrap>

OI Lookout 2026 - Survey per le imprese



Open Innovation Dialogue 2

Venture Clienting: vantaggi ed ostacoli delle imprese che credono nelle startup

8 OTT 25 | 17:30

PARTNER



SPONSOR / PATROCINATORI



MEDIA PARTNER

