



Open Innovation Lookout 2026

Chapter Sud Italia - Webinar

Exploring Venture Clienting: Deloitte Point of View

24 NOV 25 | 16:30

IN COLLABORAZIONE CON:

Deloitte.



Politecnico di Bari

SPONSOR / PATROCINATORI



Advanced Life Sciences in Italy



ITALIAN INNOVATION & STARTUP ECOSYSTEM



MEDIA PARTNER





Agenda

| Webinar Chapter Sud Italia

16.30

Saluti di benvenuto e introduzione a cura di:

- **Antonio Messeni Petruzzelli**, Full Professor of Innovation Management, Politecnico di Bari
- **Angelo Natalicchio**, Assistant Professor in Innovation Management, Politecnico di Bari

16.45

Keynote Speech:

- **Enrico Maria Tarantino**, Manager | Innovation & Venture at Officine Innovazione presso Deloitte *“Exploring Venture Clienting: Deloitte Point of View”*

17.20

Saluti finali & Ringraziamenti





Enrico Maria Tarantino

Manager | Innovation & Venture
Officine Innovazione | Deloitte

Exploring Venture Clienting: Deloitte Point of View



Deloitte Innovation & Ventures
Exploring Venture Clienting: Deloitte PoV



Enrico Maria Tarantino

*Deloitte Central Mediterranean
Innovation & Ventures Manager*

Agenda

- 
- 01 Overview sul Mercato
 - 02 Introduzione al Venture Clienting
 - 03 Metodologia di Deloitte I&V
 - 04 Il nostro Track Record

Le strategie di innovazione aziendale



Il tasso di **crescita dei ricavi** per le **corporate** leader in ambito **open innovation** è del **59%¹ più alto** rispetto ad aziende non attive in tal senso. Questa consapevolezza ha portato alla **crescita del mercato** dei servizi di **open innovation**, tra cui le **collaborazioni corporate-startup...**

INNOVAZIONE INTERNA

Approccio incentrato sull'**identificazione, analisi** e sviluppo di iniziative di **valorizzazione** del **potenziale** presente all'**interno**



LOGICA ORIENTATA ALL'INTERNO

INNOVAZIONE ESTERNA

Approccio orientato al **mercato** che prevede l'**acquisizione** di asset di proprietà di **altre aziende** per accelerare la crescita e l'innovazione



LOGICA TRANSAZIONALE

OPEN INNOVATION

Approccio **collaborativo** con l'**ecosistema esterno** per validare idee con investimenti contenuti, agendo come **strumento** di **de-risking**

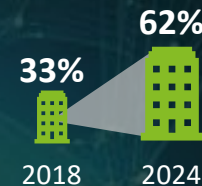


LOGICA COLLABORATIVA



IL MERCATO DELL'OPEN INNOVATION IN ITALIA²

Il mercato italiano dei **servizi di Open Innovation** ha raggiunto un valore di **742 Mln € nel 2023**, con una crescita del **+6,6%** rispetto ai 696 Mln€ del 2022



QUOTA DI AZIENDE CHE COLLABORANO CON STARTUP²

La **percentuale** di aziende che **collabora con startup** è passata dal **33% nel 2018** al **62% nel 2024**, registrando una crescita di **+29 punti percentuali** nel periodo

Collaborazioni startup-corporate: funnel di sviluppo e success rate



...Tuttavia solo una **piccola parte delle startup intercettate** dalle corporate è coinvolta in **iniziative di collaborazione duratura**, sottolineando l'importanza di adottare **approcci PoC-driven, strutturati e result-oriented** come **abilitatori di collaborazioni durature**

100%

Scouting di startup da parte dell'azienda

10%

Startup di interesse per l'azienda

2%

Startup che avviano PoC/Piloti

1%

Collaborazioni
durature

Per 100 startup

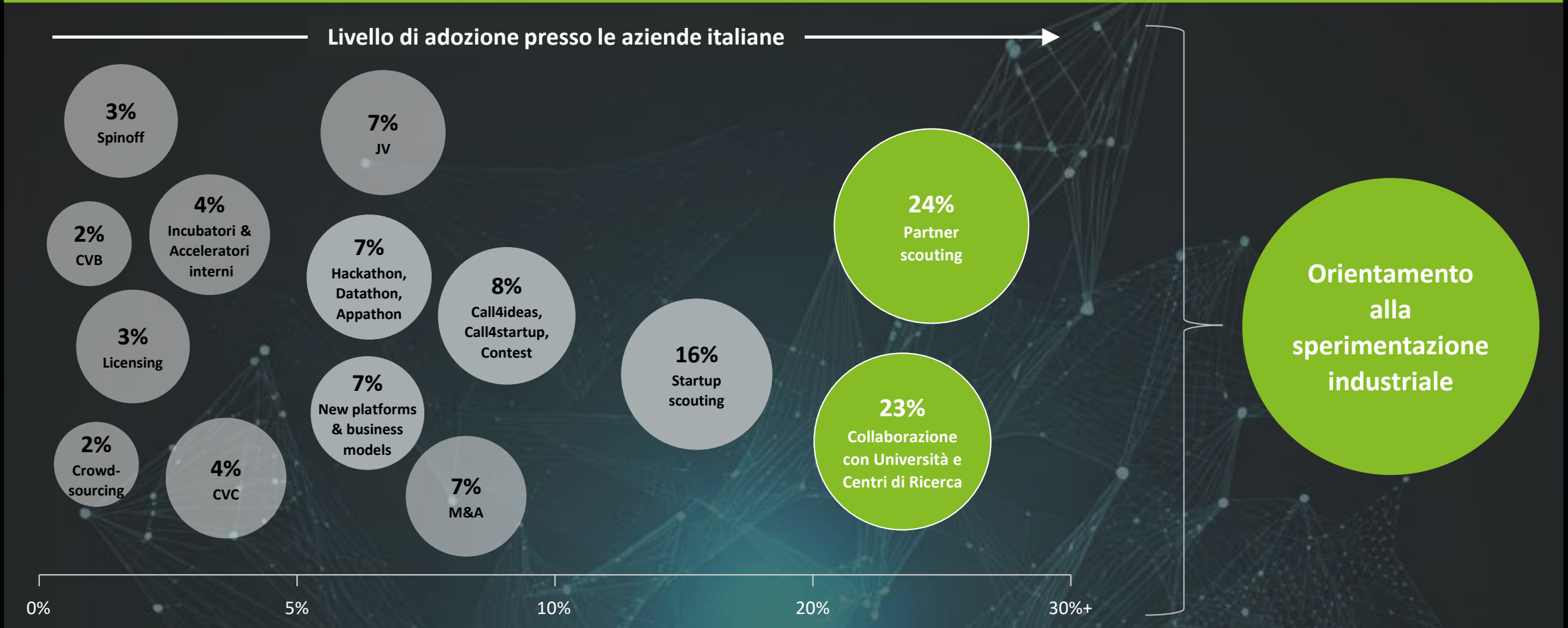
intercettate dalle aziende,
attraverso iniziative di Open
Innovation come Osservatori,
Startup scouting, Call4Startup e
collaborazioni con Centri di
Ricerca e Università,

**solo 1 riesce a stabilire
collaborazioni durature¹**

L'orientamento dell'Open Innovation al Venture Clienting



Numerose **aziende italiane** hanno all'attivo una o più iniziative di **open innovation**. Le iniziative che godono di **maggior adozione** sono perlopiù **orientate alla sperimentazione industriale**



Introduzione al Venture Clienting – Principali tipologie



Nel modello **Venture Clienting** un'azienda affermata agisce come **cliente di riferimento per una startup, acquisendo e implementando** la sua **tecnologia** in un **ambiente operativo reale**, con l'obiettivo di **validare soluzioni innovative** per risolvere sfide di business



Proof-of-Concept-Driven

Risoluzione di un problema di business specifico attraverso un **progetto pilota a breve termine**.

L'obiettivo è **testare la soluzione** di una startup in un ambiente reale con un **rischio controllato**, in ottica di **Sandbox**.

Per lo **scouting** e la **selezione** delle startup più adatte, le aziende si avvalgono spesso di **piattaforme** di Open Innovation, che permettono di accedere in modo rapido ed efficiente a un vasto bacino di innovatori e tecnologie emergenti.

Livello di integrazione strategica



Livello di integrazione operativa



- Livello di **rischio contenuto**
- **Validazione** rapida
- **Perimetro contrattuale** presidiabile



Strategic Venture Clienting

Collaborazione duratura tra l'azienda e la startup, diventando **parte integrante della strategia**.

L'azienda punta a integrare l'innovazione della startup nel proprio **core business** per ottenere un **vantaggio competitivo a lungo termine**.

Per gestire questo processo in modo strutturato, l'azienda spesso costituisce una **Venture Client Unit** ad hoc: un team specializzato che agisce da ponte tra le startup e le varie divisioni interne, assicurando **l'allineamento con gli obiettivi**.

Livello integrazione strategica



Livello di integrazione operativa



- **Vantaggio competitivo** duraturo
- Allineamento degli **obiettivi di integrazione**
- Condivisione di **risorse e competenze**



Co-Development

Massima collaborazione tra azienda e startup, che mettono a fattor comune **risorse e competenze**.

L'azienda e la startup partecipano attivamente nel **co-sviluppo** di **soluzioni innovative** ancora **assenti sul mercato**.

Per il successo di questa iniziativa, vengono spesso creati **team di progetto integrati**, con una **governance condivisa** e con l'obiettivo di generare **nuova proprietà intellettuale** che costituisca valore per entrambe le parti.

Livello integrazione strategica



Livello di integrazione operativa



- **Sviluppo continuativo** di nuove sinergie
- **Autonomia** decisionale e di governance
- Condivisione degli **intent**i, in logica **win-win**

Il Venture Clienting – Iniziative di successo



Diverse **realità virtuose**, a livello sia **italiano** che **europeo**, hanno avviato **iniziative di Venture Clienting**, prevedendo **più livelli di collaborazione** con startup: da progetti PoC-driven a vere e proprie iniziative durature di Co-Development



Proof-of-Concept-Driven



Con l'iniziativa **Hyaccelerator**, SNAM **testa e valida**, in un ambiente strutturato e a tempo determinato, il potenziale di **più startup** in ambito idrogeno (anche **contemporaneamente**), valutando il relativo **adattamento** al contesto industriale di SNAM¹



Eni agisce come **cliente-tester** per validare le soluzioni innovative di startup su **casi d'uso reali**, ad esempio presso **siti produttivi**, e con un obiettivo chiaro di valutare l'**impatto** reale di una soluzione **prima di un'eventuale integrazione** su larga scala¹



Strategic Venture Clienting



La unit di Digital Innovation di Randstad **sperimenta e industrializza** soluzioni di startup. In ambito **metaverso**, ha testato una **piattaforma innovativa**, diventando la "prima società di recruiting a livello mondiale" a utilizzarla e agendo come **cliente pioniere e strategico**¹



Intesa Sanpaolo, con il suo **Innovation Center** che funge da Venture Client Unit, identifica sistematicamente i **propri need** (e.g., in ambito *retail banking e wealth management*) e li soddisfa diventando **cliente strategico** di startup, **integrandone durevolmente le soluzioni**²



Co-Development



BMW, con il programma **«Startup Garage»**, collabora con startup innovative, fungendo da primo cliente per **validare tecnologie** emergenti e trasformare progetti pilota in **partnership a lungo termine, co-sviluppando** soluzioni innovative per i **prodotti e processi** del Gruppo³



Enel, con la **partnership strategica** con la startup **Nozomi Networks**, ha definito un nuovo standard per la **cybersecurity** delle **infrastrutture critiche**, mettendo a fattor comune i propri **impianti** come testbed e il proprio **know-how** per **co-sviluppare** una soluzione all'avanguardia⁴

I nostri asset ed expertise in ambito Venture Clienting



METODOLOGIA PROPRIETARIA

Deloitte Innovation & Ventures ha sviluppato una **metodologia proprietaria** in ambito **Venture Clienting**, dalle fasi iniziali di **scouting** e **piloting** per lo sviluppo del **PoC** e per la **validazione tecnologica**, fino all'**integrazione, produzione/implementazione** e **scaling** di **MVP** di soluzioni innovative, consentendo di **ridurre i rischi** di investimento e **massimizzando le sinergie** tra corporate e startup



ACCELERATORI PROPRIETARI

Deloitte Innovation & Ventures orchestra **acceleratori di innovazione su misura** (noti anche come programmi di engagement per startup) personalizzati per **diversi settori**, al fine di facilitare i clienti nell'**individuazione** e **valutazione** di **soluzioni innovative** esterne attraverso **progetti pilota industriali** co-progettati con startup e scale-up all'avanguardia



TRACK RECORD DI SUCCESSO

Deloitte Innovation & Ventures ha realizzato con successo **oltre 50 progetti pilota**, facendo leva sul nostro **ampio ecosistema di partner** (ad es. grandi aziende, enti accademici, startup, società tecnologiche, ecc.) e sfruttando le loro **competenze** e **risorse** collettive per fornire risultati tangibili ai nostri clienti in un'ampia gamma di settori

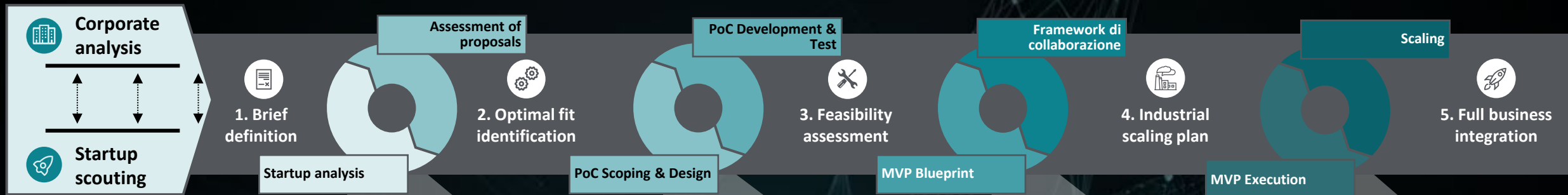
Deloitte.

Come aiutiamo aziende e startup in progetti di Venture Clienting

Deloitte ha sviluppato una metodologia proprietaria che guida le aziende in un percorso end-to-end: dall'identificazione dei bisogni strategici, allo scouting delle startup più promettenti, fino alla validazione della tecnologia tramite PoC e MVP e alla sua integrazione su scala industriale.



METODOLOGIA PROPRIETARIA



Corporate analysis	Analisi e valutazione delle esigenze dei partner aziendali e definizione del brief di scouting	Startup analysis	Analisi delle startup identificate, sulla base dei criteri delineati, per definire una long-list di soluzioni da discutere	PoC Scoping & Design	Definizione di scope , obiettivi e KPI , progettazione tecnica e formalizzazione del GANTT di progetto	MVP Blueprint	Definizione del piano di sviluppo/integrazione dell'MVP e di perimetro, utenti target e KPI	MVP Execution	Rilascio della soluzione a un gruppo esteso di utenti, seguito dalla raccolta di feedback e analisi KPI
Startup Scouting	Scouting di soluzioni in linea con il brief e definizione di criteri di startup analysis	Assessment of proposals	Creazione di una shortlist di startup che dispongono delle tecnologie abilitanti necessarie per realizzare il progetto	PoC Development & Test	Esecuzione e valutazione ex-post del PoC, per validare la tecnologia e l' approccio su un campione ristretto di utenti	Framework di collaborazione	Definizione del modello di collaborazione di medio-lungo termine tra la corporate e la startup	Scaling	Analisi KPI , fine-tuning dell'MVP, pianificazione del roll-out e industrializzazione della soluzione su larga scala

Il Venture Clienting – I nostri acceleratori proprietari

Deloitte I&V progetta acceleratori di innovazione per aiutare i clienti a testare soluzioni innovative attraverso progetti pilota su misura, realizzati in collaborazione con startup e scale-up all'avanguardia e supportati da un ampio ecosistema di partner.



ACCELERATORI PROPRIETARI

I PILLAR



MULTI-STAKEHOLDERS

Programmi multi-corporate con partner da tutta la value chain



INTERNATIONAL SCOUTING

Ricerca ad ampio spettro di startup e scale-up disruptive



BUSINESS-ORIENTED RESULTS

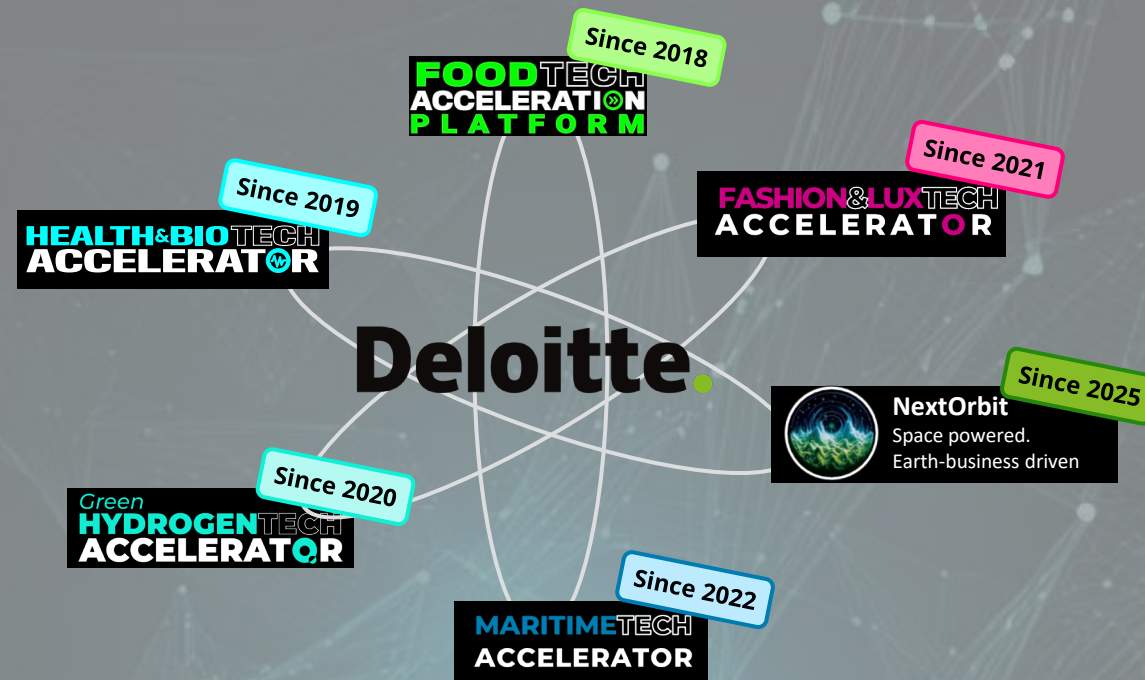
Corporate partners impegnati a migliorare o creare nuovo valore



PILOT-DRIVEN

Obiettivo di lanciare progetti pilota scalabili, in collaborazione con startup

LA NOSTRA ESPERIENZA DAL 2017 AD OGGI



RISULTATI

30+

Clienti coinvolti

50+

Partner coinvolti*

4.000+

Startups ingaggiate

50+

Progetti pilota sviluppati

50+

Collaborazioni startup-corporate avviate

Acquisizioni, investimenti, JV, licensing, white labelling, ...

*Partner coinvolti: enti pubblici, centri di ricerca, investitori, tech enablers...

Azienda del settore Food – Piloti in ambito poultry



TRACK RECORD DI SUCCESSO



CONTESTO

I progetti nascono dall'esigenza di un'azienda food che opera nel ramo poultry di **accelerare la propria strategia di innovazione** per rispondere alle nuove sfide di mercato. Insieme a Deloitte, l'azienda ha avviato **sperimentazioni strategiche con startup food-tech** d'avanguardia per validare concretamente **nuove tecnologie e ingredienti sostenibili**, esplorare **modelli di business innovativi** come i virtual brand e testare soluzioni per la qualità della filiera, anticipando le future direzioni del settore.



PARTNERSHIP



Sperimentazione di una soluzione innovativa per un **controllo qualità rapido** della filiera e in tempo reale sulle materie prime, tramite **dispositivo portatile**



Esplorazione del mercato delle **proteine alternative**, testando formulazioni per prodotti **plant-based** grazie alla loro **tecnologia** di elaborazione dei ceci



Testing di **ingredienti upcycled** per creare una nuova linea di prodotti con un forte posizionamento sulla **sostenibilità**, in ottica di economia circolare



Testing del **modello dei virtual brand**, lanciando un **nuovo marchio digitale** per validare rapidamente **ricette innovative** e la domanda di mercato



RISULTATI

1

Lancio di un nuovo **virtual brand** per il **canale delivery**, tramite la sperimentazione di **ricette innovative**

2

Validazione di **ingredienti upcycled** e proteine vegetali per lo sviluppo di **nuovi prodotti sostenibili**

3

Introduzione di un **sistema di controllo qualità real-time** sulle materie prime, tramite strumento di **testing portatile**

Azienda del settore Health – Sperimentazione di servizi di telemedicina nello spazio



TRACK RECORD DI SUCCESSO



CONTESTO

Uno dei principali gruppi sanitari privati in Italia, riconosciuto per l'**eccellenza in cardiologia** e per l'impegno nello sviluppo di soluzioni **innovative di telemedicina** ha stipulato, nel 2024, una partnership con ECG247, per **testare il telemonitoraggio cardiaco** durante l'Axiom Space Mission 3.



PARTNERSHIP



Sperimentazione nello Spazio – Il pilota tra il gruppo ospedaliero e una **startup norvegese** ha permesso di sperimentare una **soluzione avanzata di telemonitoraggio cardiaco** su pazienti, al fine di valutarne efficacia, interoperabilità e benefici per la prevenzione e la **gestione delle aritmie** nei servizi di telemedicina.



Il **sensore sviluppato dalla startup** è stato utilizzato durante l'**Axiom Space Mission 3** con l'obiettivo di **testarne l'affidabilità** in condizioni di **microgravità** e in scenari di **isolamento prolungato**.



RISULTATI

1

Applicazione di un servizio di **telemedicina nello spazio**, tramite dispositivi indossabili

2

Studio degli effetti della **microgravità** sull'apparato cardiovascolare

3

Test di un **modello innovativo di monitoraggio dello stato di salute** dei viaggiatori spaziali

Azienda del settore Railway - Pilota per il supporto alla gestione del traffico ferroviario e pedonale



TRACK RECORD DI SUCCESSO



CONTESTO

Per migliorare l'esperienza dei viaggiatori, un nostro importante **cliente nel settore dei trasporti** punta a rispondere alle crescenti esigenze di innovazione in ambiti chiave come **l'orientamento dei passeggeri**, la **puntualità** e la **gestione del traffico ferroviario**. In questo senso, sono attive **due collaborazioni significative con Deloitte**, volte a integrare **nuove funzionalità** nell'ambito di **soluzioni scalabili e interoperabili**.



PARTNERSHIP



Advanced Traffic Management System – Sperimentazione per **ottimizzare puntualità e gestione del traffico ferroviario** attraverso soluzioni innovative e strumenti decisionali in **tempo reale**. La collaborazione mira a integrare **tecnologia (e.g., AI)**, **competenze in ambito ferroviario e digitale** per sviluppare soluzioni scalabili e interoperabili, accelerando **sperimentazione e validazione** di sistemi per la gestione del traffico ferroviario.



Indoor Navigation Solution – Sperimentazione per **sviluppare e rilasciare un'app mobile di navigazione indoor** per le stazioni del batch di Milano Centrale in vista dei Giochi Olimpici Invernali Milano-Cortina 2026. L'app **facilita l'orientamento dei passeggeri in ambienti complessi** e affollati, offrendo un sistema di guida turn-by-turn preciso, multilingue e accessibile anche a persone non-vedenti.



RISULTATI

1

Ottimizzazione della gestione ferroviaria in real-time tramite simulazione digitale e nuove funzionalità avanzate

2

Facilitazione dell'orientamento dei passeggeri in contesti complessi e ad alta affluenza

3

Sviluppo e integrazione di **nuove funzionalità**: delay propagation, gestione priorità treni, ottimizzazione UI, ecc.

Azienda del settore Banking - Applicazione di tecnologie di quantum-resistant



TRACK RECORD DI SUCCESSO



CONTESTO

Il progetto nasce dall'esigenza di un primario istituto bancario di **preparare la propria infrastruttura** alla **rivoluzione del quantum computing**. Insieme a Deloitte, la banca ha avviato una **sperimentazione strategica** per misurare proattivamente la propria **Cyber-Readiness**. L'obiettivo è valutare l'esposizione ai rischi quantistici e testare l'efficacia della soluzione di **Quantum Exchange**, anticipando le future minacce alla sicurezza crittografica.



PARTNERSHIP



L'istituto bancario ha avviato una collaborazione con **Quantum Exchange**, leader nel settore. Questa startup, specializzata nel **Post-Quantum Computing** e **partner di Deloitte**, offre una **piattaforma scalabile** e plug & play per la **crypto-discovery**, che abilita **comunicazioni quantistiche sicure**, supporto alla conformità e **valutazione automatizzata dei rischi post-quantum**. La soluzione, basata su analisi avanzate e una dashboard intuitiva, fornisce una **visione chiara del rischio informatico** a supporto delle decisioni strategiche della banca.

**QUANTUM
EXCHANGE**

RISULTATI

1

Sperimentazione di una **tecnologia all'avanguardia**, formalizzandone i risultati in un **report** riepilogativo

2

Valutazione di passi successivi per avviare una **collaborazione strutturata**

3

Inclusione del progetto nel **report annuale** su ricerca e innovazione di **ABILAB** in ambito Open Innovation

Conclusione



I leader in ambito **open innovation crescono più rapidamente**: in questo contesto, il **venture clienting** è tra le iniziative in più **rapida ascesa**, ampliando le prospettive di **crescita** e contribuendo al consolidamento del **vantaggio competitivo** delle aziende



La maggior parte delle **aziende italiane** ha avviato progetti di **open innovation**, ma solo in pochi casi virtuosi questi **si convertono** in **collaborazioni durature**, segnalando la centralità di iniziative di **Venture Clienting** come strumento per ottenere **risultati industriali concreti** e implementabili su larga scala



Il successo delle iniziative di Venture Clienting è favorito dall'adozione di **approcci strutturati, orientati al risultato** e che:

- Siano in primis **need-oriented**, per definire brief e scouting sulla base dei **bisogni della corporate**
- **Coinvolgano l'azienda** in più fasi del progetto, permettendo una maggior aderenza a use-cases concreti
- Prevedano la **collaborazione** con **più attori della filiera**, generando **valore diffuso** e integrando **competenze complementari** in ottica di **pilot multi-partner**
- Supportino l'identificazione di **piani di roll-out già nella fase di execution di progetto**, andando oltre il perimetro sperimentale

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

Deloitte.



Enrico Maria Tarantino

*Deloitte Central Mediterranean
Innovation & Ventures Manager*

✉ etarantino@deloitte.it



I Prossimi Appuntamenti

Osservatorio Open Innovation Lookout

Speed Date

Evento di networking

22 Gennaio 2026

Convegno Finale

Evento finale di presentazione del Report della ricerca

19 Febbraio 2026

Convegno Chapter Sud

Evento finale del Chapter Sud Italia

26 Marzo 2026

OI Lookout 2026 - Survey per le
imprese



Termine compilazione

30 novembre 2025

Link: [OI Lookout 2026 - Survey per le
imprese – Compila modulo](#)



Open Innovation Lookout 2026

Chapter Sud Italia - Webinar

Exploring Venture Clienting: Deloitte Point of View

24 NOV 25 | 16:30

IN COLLABORAZIONE CON:

Deloitte.



Politecnico di Bari

SPONSOR / PATROCINATORI



Advanced Life Sciences in Italy



ITALIAN INNOVATION & STARTUP ECOSYSTEM



MEDIA PARTNER



Pubblicato da Olympe