Milano, 29-30 ottobre 2024

L'iniziativa di open innovation

RedZone, il programma di SAES Getters per accelerare la crescita delle startup deeptech

Andrea Cadelli, Program Manager di RedZone by SAES: "Puntiamo a creare sinergie con le startup, aiutandole a dare forma alle loro idee dal laboratorio all'industria, per sviluppare insieme le tecnologie del futuro"

L'azienda

Con oltre 80 anni di storia, SAES Getters è un'azienda specializzata nell'innovazione, nello sviluppo e nella produzione di materiali e tecnologie avanzate. Il suo ampio portafoglio comprende tecnologie ad alto vuoto, metallurgiche, piattaforme chimiche e metalmeccaniche. Insieme alle sue controllate, SAES Getters è leader mondiale in una molteplicità di applicazioni scientifiche e industriali che richiedono condizioni di alto vuoto. Durante la sua lunga storia, SAES Getters ha raggiunto importanti traguardi. Nel 1996, è stata la prima azienda italiana quotata al Nasdaq. Dal 2004, sfruttando le competenze acquisite nell'ambito della metallurgia speciale e della scienza dei materiali, il Gruppo ha esteso il proprio campo di attività al mercato dei materiali avanzati. Più recentemente, ha ampliato la propria offerta, sviluppando una piattaforma tecnologica che integra assorbitori chimici e fisici in matrici polimeriche. Tra i più recenti settori approcciati, particolarmente strategico è quello dell'imballaggio evoluto, in cui SAES è presente con un'offerta di prodotti per il packaging alimentare sostenibile e soluzioni riciclabili e compostabili. Oggi il Gruppo è presente in Italia e all'estero con circa 700 dipendenti.

L'idea in breve

RedZone è il programma di SAES Getters dedicato alle startup. Facilita l'internazionalizzazione e il trasferimento tecnologico tra corporate e startup, offrendo alle realtà più promettenti accesso a laboratori e know-how aziendale, in un'ottica di open innovation e partnership strategica.

SAES Getters
Settore: Enabler
Sito web: www.saesgetters.com

Gli obiettivi di RedZone

SAES Getters è un'impresa fortemente orientata alla ricerca scientifica e tecnologica e all'innovazione continua. Negli ultimi anni, l'azienda ha avviato diverse iniziative volte a promuovere l'innovazione nel campo dei materiali avanzati, trasformare il core business ed esplorare nuovi mercati. Una di queste è RedZone. L'obiettivo principale del programma, giunto alla sua terza edizione, è creare una sinergia tra le startup e il know-how maturato da SAES in oltre 80 anni di attività, con la prospettiva di costruire collaborazioni a lungo termine, che possono variare da modelli di co-sviluppo a partnership tecnologiche. Il programma si rivolge alle startup italiane ed europee che operano nel deeptech, caratterizzato da know-how estremamente specialistici, con costi e tempi di sviluppo significativamente più alti rispetto ad altri ambiti. La transizione dalla ricerca scientifica all'industria è spesso complessa e richiede competenze specifiche: il programma RedZone mette a disposizione risorse come laboratori ed impianti pilota, ma anche le competenze interne, una formazione mirata e un supporto dedicato alle startup.

L'hub per le startup dei materiali avanzati

Al programma possono candidarsi startup in fase seed o pre-seed, che abbiano un progetto con una chiara prospettiva di scalabilità industriale. Una volta selezionate, le giovani imprese accedono a un vasto insieme di risorse, tra cui laboratori di ricerca avanzata, impianti pilota e professionisti che possono supportare la gestione legale e di proprietà intellettuale, nonché a un percorso di mentoring che coinvolge manager interni e consulenti esterni esperti del settore. Il percorso si articola in diverse fasi. All'inizio la startup sviluppa un Proof of Concept (PoC), avvalendosi dei laboratori aziendali e delle competenze tecniche messe a disposizione da SAES. Successivamente, crea un Minimum Viable Product (MVP) scalabile, utilizzando se necessario anche gli impianti pilota di SAES. Questi impianti consentono di testare le tecnologie a livello industriale, permettendo alle startup di validare i loro processi in un contesto realistico. Il programma non si limita al solo sviluppo tecnologico, ma comprende anche un'importante fase di formazione in ambito business, che aiuta i partecipanti a comprendere meglio il mercato e a testare le loro idee in modo efficace. Tra i partner del progetto, Deloitte ha affiancato SAES Getters nello sviluppo delle competenze manageriali: durante la Fase 1, fornisce formazione su analisi di mercato ed ecosistemi d'innovazione, guidando le startup verso un primo Proof of Concept e il raggiungimento del Problem-Solution Fit. Nella Fase 2, offre business advisory e supporto modulare, con opzioni personalizzate per ciascuna startup, tra cui approfondimenti di mercato, strategie di collaborazione con le corporate, Product-Market Fit e business planning, favorendo così la crescita e il consolidamento delle startup.

Benefici

Il programma RedZone promuove un ecosistema di innovazione aperto, in cui la collaborazione tra corporate e startup genera opportunità per tutti gli attori coinvolti.
Accedendo a laboratori, impianti pilota e a un vasto know-how aziendale, le startup possono sviluppare progetti innovativi con un supporto strutturato che facilita la transizione dalla ricerca alla commercializzazione. La formazione e il mentoring fornite da esperti permettono ai partecipanti di affrontare le complessità del mercato con maggiore competenza, accelerando il processo di crescita. Inoltre, il programma offre alle startup la prospettiva di entrare in contatto con fondi di venture capital e altri partner strategici dell'ecosistema, creando così ulteriori possibilità di sviluppo.
Per SAES Getters, la collaborazione con le startup rappresenta un'opportunità per investire su nuove idee, tecnologie e mercati, integrando questi progetti innovativi con l'esperienza consolidata dell'azienda. Questo approccio virtuoso di open innovation può generare partnership strategiche e promuovere lo sviluppo di soluzioni all'avanguardia per affrontare le sfide del futuro.