Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali

Progetto di Ricerca e Sviluppo

Rigenerazione Sostenibile dell'agricoltura nei territori colpiti da xylella fastidiosa

CUP: J89J21013750001

DAJS
Distretto Agroalimentare di Qualità Jonico Salentino

Task 5.3 - Report del 31/05/2024

Deliverable template v.1.2 rev mar2022

WP:	**WP5: INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ**
Responsabile WP:	CIHEAM Bari
Attività:	**Task 5.3: Open Innovation, sviluppo di un'infrastruttura sociale dell'innovazione**
Responsabile attività:	Damiano Petruzzella
Collaboratori:	Francesco Notarangelo, Donato Macario, Michele Pinto, Federico Cataldi

UNIVERSITÀ DEL SALENTO · IPSP Istituto per la Protezione Sostenibile delle Piante Consiglio Nazionale delle Ricerche · CIHEAM BARI · UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BARI ALDO MORO · cmcc Centro Euro-Mediterraneo sui Cambiamenti Climatici

Indice

Sommario

1 Introduzione *4*
1.1 Obiettivo del documento 4
1.2 Definizioni, Acronimi e Abbreviazioni 4
1.3 Struttura del documento 5
2 Contesto *5*
3 Risultati *6*
3.1 Avvio delle attività 6
3.2 Creazione di una Open Innovation Community 8
3.2.1 PRIMO CICLO DI WORLD CAFÈ 9
3.2.2 SECONDO CICLO DI WORLD CAFÈ 11
3.2.3 RISULTATI DEL PRIMO CICLO DI WORLD CAFÈ 12
3.3 Organizzazione del Corso per Innovation Coach 13
3.3.1 SELEZIONE DEI PARTECIPANTI E AVVIO DEL CORSO PER INNOVATION COACH 14
3.3.2 FORMAZIONE FRONTALE 15
3.3.3 MENTORING 15
3.3.4 COACHING 16
3.4 Organizzazione degli Open Innovation Lab 17
3.4.1 IL VENTURE CLIENTING 17
3.4.2 CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA 18
3.4.3 SELEZIONE DELLE IMPRESE JONICO-SALENTINE 18
3.4.4 DEFINIZIONE DELLE SFIDE 20
3.4.5 SELEZIONE DEGLI INNOVATION PARTNER 21
3.4.6 PRIMA FASE DEL PROCESSO DI SELEZIONE 25
3.4.7 SECONDA FASE DEL PROCESSO DI SELEZIONE 27
3.4.8 PROGRAMMA DI ACCELERAZIONE E CO-DESIGN 28
3.4.9 COACHING 34
3.4.10 PRESENTAZIONE DELLE SOLUZIONI 34
4 Conclusioni *35*

Elenco delle figure

Figura 1 infografica delle risposte alla domanda "sei un giovane agricoltore?" 6
Figura 2: tipo di attività delle aziende rispondenti 7
Figura 3: tematiche tecniche di maggiore interesse delle aziende rispondenti 7
Figura 4: principali interlocutori nello sviluppo di soluzioni innovative delle aziende rispondenti 8
Figura 5 - Modello Slide per Innovatori 10
Figura 6 - Cronoprogramma attività DL 5.3.3 18

Figura 7 - Home Page piattaforma 22
Figura 8 - Mappa Proveneinza Innovation Partner 22
Figura 9 - Settori di appartenenza Innovation Partner 23
Figura 10 - Programma preventivo Innovation Lab 28
Figura 11 - Step della fase di Co-Design 30
Figura 12 - Gruppi di lavoro e relative Innovation Coach 30
Figura 13 - Agenda 13 febbraio 2024 31
Figura 14 - Double Diamond - British Design Council, 2005 32
Figura 15 - Emphaty Map 32
Figura 16 - Funzionalità Tech 33
Figura 17 - Riformulazione dell'opportunità 33

Elenco delle tabelle

Tabella 1 - Calendario Word Cafè e relatori 9
Tabella 2 - Moduli e Docenti Corso Innovation Coach 13
Tabella 3 - Elenco candidature e selzioni per il Corso "Innovation Coach" 14
Tabella 4 - Calendario Formazione Corso "Innovation Coach" 15
Tabella 6 - Imprese Jonico Salentine candidate 18
Tabella 7 - Tabella Selezione Imprese 19
Tabella 8 - Imprese Selezionate 19
Tabella 9 - Elenco Innovation Partner candidati 23
Tabella 10 - Valutazioni Innovation Partner Finalisti 27
Tabella 11 - Innovation Partner selezionati 27

1 Introduzione

L'innovazione aperta è un nuovo approccio strategico e culturale in base al quale le imprese, per creare più valore e competere meglio sul mercato, scelgono di ricorrere non più e non soltanto a idee e risorse interne, ma anche a idee, soluzioni, strumenti e competenze tecnologiche che arrivano dall'esterno, in particolare da startup, università, istituti di ricerca, fornitori, inventori, programmatori e consulenti (innovation partner). Pertanto, gli Innovation Lab hanno il vantaggio di stimolare la co-progetazione tra i Team Interni e Team Esterni alle aziende andando ulteriormente a valorizzare il capitale umano e imprenditoriale del territorio (Task 5.1)

Lo scopo è attivare dei processi di collaborazione tra organismi di ricerca/ Università, startup e imprese pilota (Distretto) attraverso dei laboratori di open innovation basati sul Venture Clienting e il Design thinking approach. Il Design Thinking ha la caratteristica di essere Human-centered, la capacità di coinvolgere direttamente le persone su più livelli di progettazione per giungere a definire la soluzione innovativa partendo da una sfida e dai bisogni di innovazione dell'azienda. In tal modo si crea una infrastruttura sociale per innovazione basata sull'open innovation – design thinking approach.

1.1 Obiettivo del documento

L'obbiettivo del documento è quello di delineare lo stato di avanzamento dei sub-task dell'attività 5.3, descritti come segue:

5.3.1 Creazione della open innovation community

- Creazione della open innovation community attraverso l'organizzazione di 10 incontri con il coinvolgimento di almeno 50 persone tra imprenditori del Distretto, giovani talenti, ricercatori ed esperti scientifici.

5.3.2 Individuazione ed accompagnamento professionale degli innovation coach per laboratori di open innovation-design thinking

- Selezione, accompagnamento e formazione professionale di 15 innovation coach per laboratori di open innovation-design thinking

5.3.3 Laboratori di open innovation-design thinking

- Attivazione di n.5 Laboratori di open innovation della durata minima di 8 settimane per la realizzazione di altrettante soluzioni innovative, una per azienda coinvolta

1.2 Definizioni, Acronimi e Abbreviazioni

Design thinking: Nella sua forma più semplice, design thinking vuol dire attivare dei processi per ottenere una comprensione più approfondita della gente e dei loro bisogni, costruire preveggenza strategica, scoprire nuove opportunità, generare possibilità creative, inventare valide soluzioni innovative, e presentarle al mondo come innovazioni adottabili su più scale. Nel contesto applicativo, il processo mentale del design si avvale di un ampio repertorio di metodi, strumenti e tecniche - raffigurate, solitamente, attraverso un m odello di sviluppo a spirale e iterativo. (Arnold Wasserman: http://www.cluster.eu/v4/wp-content/uploads/2009/10/ta_07/Wasserman.pdf).

Open Innovation: è un processo di innovazione diffuso basato sulla gestione dei flussi di conoscenza in entrata o in uscita dall'impresa realizzata utilizzando meccanismi monetari e non monetari a seconda del modello di business dell'impresa stess. (Henry Chesbrough: Cos'è l'Open Innovation. LUISS University Press. https://luissuniversitypress.it/cos-e-l-open-innovation-chesbrough-estratto/).

Venture Clienting: Il Venture Clienting è un nuovo modello di cooperazione tra startup e aziende, alternativo al Venture Capital. L'azienda non acquista equity di una startup ma ne diventa cliente (venture client) e valida sul campo la soluzione. (Almacube: https://www.almacube.com/call4innovation/).

World Cafè: I Word Cafè sono eventi non convenzionali tra imprese, start-up, ricercatori e giovani talenti che hanno il vantaggio di porre i partecipanti in una situazione in grado di agevolare il confronto, la creatività e l'emersione di bisogni alimentando la collaborazione e il confronto tra i partecipanti.

Xylella fastidiosa: Xylella fastidiosa è un patogeno batterico delle piante trasmesso da insetti vettori e associato a malattie gravi che interessano un'estesa varietà di piante. Nella vite provoca la malattia di Pierce, che rappresenta un grave problema per i viticoltori di Stati Uniti e America del Sud. X. fastidiosa venne scoperta su olivi pugliesi, nell'Italia meridionale, a ottobre del 2013, prima segnalazione del batterio nell'Unione europea. Da allora la sua presenza è stata segnalata anche in Francia, Spagna e Portogallo. Sono in essere controlli per evitare che il batterio si diffonda ulteriormente. Numerose specie di insetti succhiatori di linfa xilematica sono noti come vettori del batterio. X. fastidiosa ha poi un'ampia gamma di piante ospiti, tra cui molte piante comuni sia coltivate sia selvatiche. (EFSA: https://www.efsa.europa.eu/it/topics/topic/xylella-fastidiosa).

Innovation Coach: professionisti capaci di gestire gruppi di lavoro coinvolti in processi di Open Innovation per lo sviluppo di nuovi processi, prodotti, servizi (https://dschool.stanford.edu/classes/coaching-design-thinking).

Innovation Partner: spinoff, startup,

1.3 Struttura del documento

Il documento riporta nella sezione 2 il contesto dell'area di riferimento (Salento), e una breve descrizione del principale strumento che verrà utilizzato per favorire processi innovativi di collaborazione tra diversi attori del territorio. Alla sezione 3 è invece dedicata una prima parte di analisi dei principali bisogni di innovazione delle aziende salentine; una seconda parte dedicata alla descrizione dell'organizzazione dei world cafè e del processo che porterà sino alla creazione di soluzioni innovative.

2 Contesto

In Salento, coltura e cultura, elementi profondamente legati tra loro, sono costantemente minacciate dalla Xylella fastidiosa. Il pesante impatto che questo batterio ha generato e continua a generare nell'area salentina è allarmante, con oltre 50.000 ettari di superficie olivicola distrutta completamente. In alcune zone, la massiccia diffusione della malattia ha portato al totale disseccamento degli uliveti, provocando pesanti ricadute economiche.

Data la fatica dell'economia agroalimentare pugliese ad assorbire un impatto di queste dimensioni, è necessario rilanciare il sistema produttivo per favorire occasioni di lavoro e dunque di ricchezza per il territorio.

A tal proposito, il Piano di rigenerazione sostenibile dell'agricoltura dei territori colpiti dalla Xylella fastidiosa, generato dai principali attori della conoscenza presenti nel territorio di riferimento e coordinato strategicamente e scientificamente dal Distretto di Qualità Agro-Alimentare Jonico-Salentino (DAJS), si pone l'obbiettivo di ripensare il modo di fare agricoltura, attivando dei processi innovativi di collaborazione tra diversi attori del territorio.

In tal senso è stato scelto lo strumento del **World Cafè:** i Word Cafè sono eventi non convenzionali tra imprese, start-up, ricercatori e giovani talenti che hanno il vantaggio di porre i partecipanti in una situazione in grado di agevolare il confronto, la creatività e l'emersione di bisogni alimentando la collaborazione e il confronto tra i partecipanti. Lo scopo dei World Cafè è porre le basi per lo sviluppo di una Infrastruttura Sociale dell'Innovazione. In particolare, sarà fondamentale per coinvolgere le imprese del territorio più propense al cambiamento e all'innovazione per intercettarne i bisogni e, di conseguenza, strutturare percorsi di sviluppo di soluzioni innovative attraverso il coinvolgimento di innovatori e start-up.

A supportare i processi di innovazione emergono, nel panorama internazionale, gli **Innovation Coach**: esperti che lavora con gruppi eterogenei e multidisciplinari di imprese, gruppi di imprese, studenti, start-up e spinoff per facilitare e innescare processi creativi in risposta a sfide aziendali, spesso non definite e ambiziose.

Il percorso della comunità di open innovation troverà la sua massima espressione negli **Open Innovation Lab** il cui scopo è quello di attivare dei percorsi di collaborazione tra startup, spinoff, organismi di ricerca/Università e imprese pilota attraverso dei laboratori basati sul Venture Clienting e il Design thinking. Ogni laboratorio si concluderà con lo sviluppo di una soluzione innovativa basata su una specifica esigenza stabilita dall'azienda pilota individuata.

Secondo uno studio dell'Istituto di Tecnologia del Massachusetts e Capgemini Invent [Wiener, M and Schneider, P 2020, ' The next big thing to boost your innovation – the venture client model', Capgemini Invent, 22 December 2020, accessed March 2022], entro il 2025 l'open innovation diventerà la principale modalità di innovazione in azienda. L'innovazione realizzata tramite reparti interni (Business Unit dedicate e Dipartimento Ricerca & Sviluppo) cede il passo all'acquisizione di soluzioni ad elevato TRL realizzate da start-up, spin-off e da laboratori ibridi di co-progettazione tra team interni e team esterni (i cosiddetti Innovation Lab).

3 Risultati

3.1 Avvio delle attività

Il 6 maggio 2022 è stato organizzato il primo World Cafè ed è stato somministrato un questionario dal titolo "Analisi fabbisogni di innovazione imprese» per il quale sono state raccolte 26 risposte. Di seguito vengono riportate le infografiche più rilevanti.

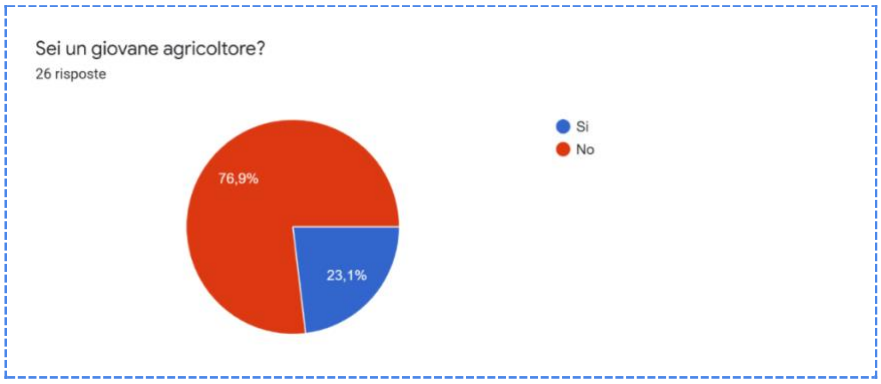

Figura 1 infografica delle risposte alla domanda "sei un giovane agricoltore?"

Figura 2: tipologie di produzione delle aziende rispondenti

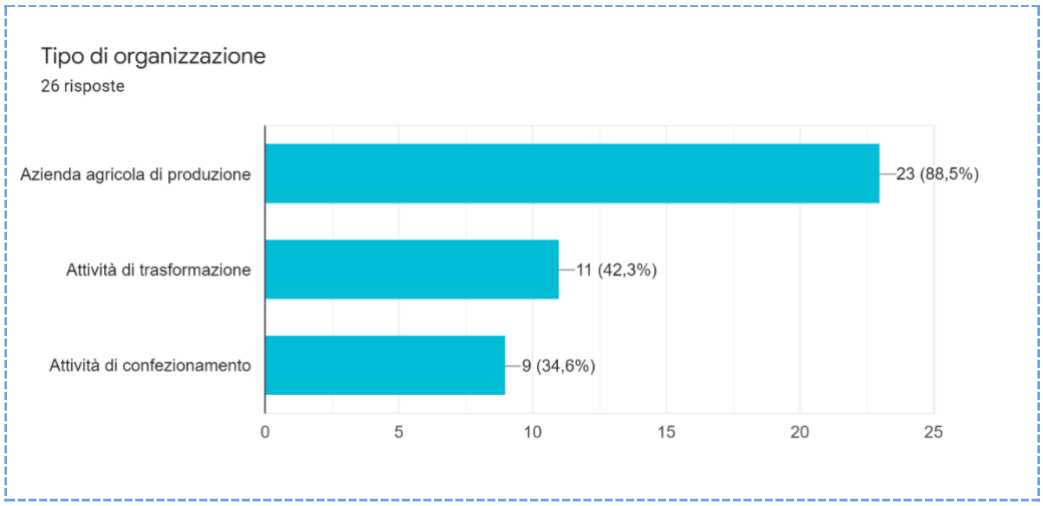

Figura 2: tipo di attività delle aziende rispondenti

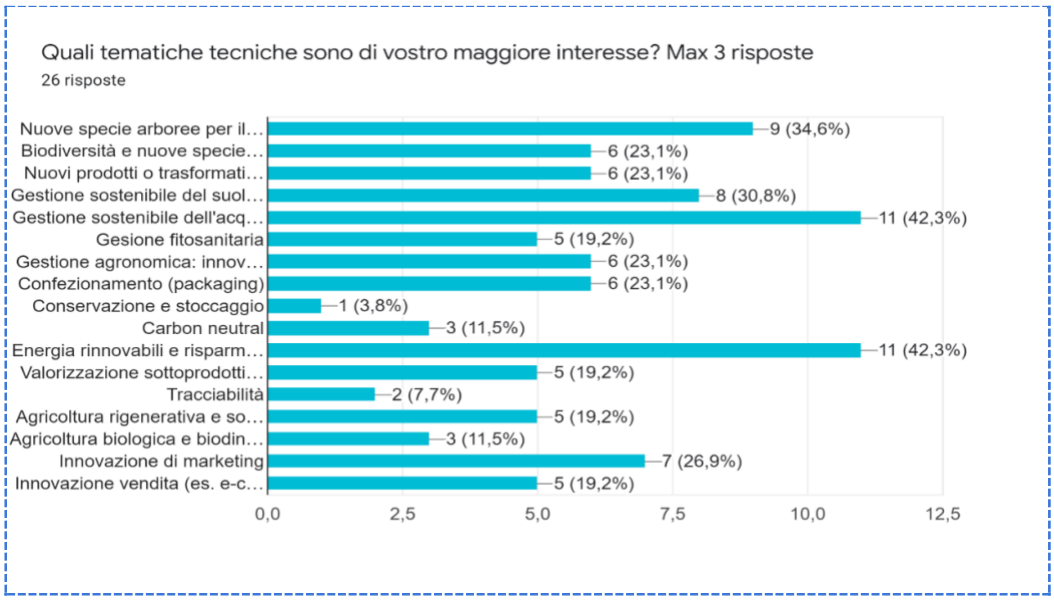

Figura 3: tematiche tecniche di maggiore interesse delle aziende rispondenti

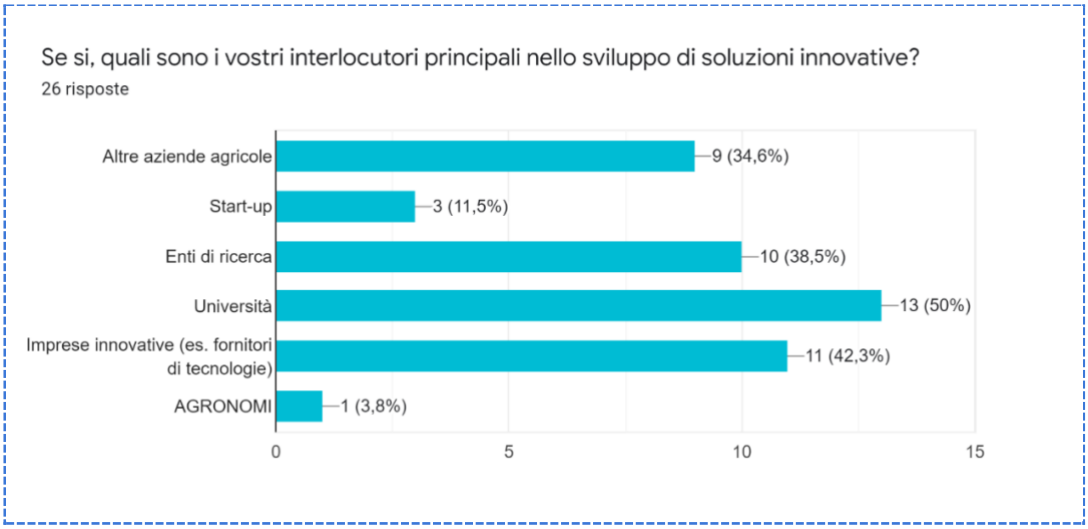

Figura 4: principali interlocutori nello sviluppo di soluzioni innovative delle aziende rispondenti

Dalle risposte sono emersi alcuni principali bisogni dai quali sono stati elaborati i temi principali dei Word Cafè:

- **Nuove specie arboree e orticole per l'area salentina.**
- **Gestione agronomica innovativa: quali soluzioni per migliorare fertilità del suolo e efficienza idrica?**
- **Energia: fonti rinnovabili e risparmio intelligente.**
- **Prospettive e sviluppi dell'agricoltura rigenerativa.**
- **Innovazione digitale per la gestione aziendale: software, macchinari e attrezzature per l'agricoltura.**
- **Marketing e commercio: innovazione nel packaging e nell'etichettatura.**
- **Prodotti innovativi: funzionali, nutraceutici e proteici.**
- **Valorizzazione dei sottoprodotti: da rifiuti a risorsa chiave.**

3.2 Creazione di una Open Innovation Community

Per la realizzazione della Open Innovation Community si è partiti dall'organizzazione del primo World Cafè e con la somministrazione del questionario sui bisogni d'innovazione.

L'organizzazione dei World Cafè è basata sulla realizzazione di un totale di 10 eventi suddivisi in 2 cicli:

1. Partendo dai bisogni di innovazione rilevati dal questionario somministrato durante il primo incontro sarà organizzato un primo ciclo di World Cafè. I primi 5 incontri avranno quindi l'obiettivo di far emergere aspirazioni e connessioni tra le imprese del territorio in termini di innovazione e collaborazione. Alla fine del primo ciclo di incontri verranno individuate un minimo di 5 aziende da coinvolgere nel secondo ciclo di incontri.
2. Il secondo ciclo di 5 incontri avrà invece l'obiettivo di coinvolgere degli innovation partner, ovvero start-up maggiormente motivate e interessate ad attivare un processo di innovazione e di sviluppo di soluzione innovative insieme alle imprese del territorio salentino.

È stata attivata una strategia integrata di promozione del primo ciclo di World Cafè in grado di attrarre le imprese agroalimentari salentine realmente interessate a partecipare a delle sfide di innovazione.

Pertanto, oltre alla promozione attraverso i canali tradizionali, è stato realizzato un video promo da veicolare tramite canali social del progetto.

I contenuti e i principali risultati previsti possono essere sintetizzati come segue:

PRINCIPALI CONTENUTI:

- 10 eventi
- Ispirazione e buone pratiche innovative nel settore agroalimentare
- Rilevazione di temi e sfide di innovazione

PRINCIPALI RISULTATI

- Relazioni funzionali tra aziende e temi di innovazione (cluster)
- Informazioni e dati per la scelta delle 5-7 aziende da coinvolgere per il percorso di "Open Innovation"
- Creazione di una Comunità di imprese, start-up, ricercatori ed esperti con interesse e propensione all'innovazione.

3.2.1 PRIMO CICLO DI WORLD CAFÈ

I partecipanti al primo ciclo di incontri saranno da un lato ricercatori, imprese innovative, start-up e giovani talenti con una soluzione innovativa da presentare alle aziende; dall'altro minimo **i rappresentanti di aziende agricole e agroalimentari salentine**.

Di seguito i temi dei primi cinque World Cafè e i relatori selezionati:

Tabella 1 - Calendario Word Cafè e relatori

DATA	NOME EVENTO	LUOGO	ORA	RELATORI
6 maggio 2022	Open Innovation Day	Fondazione CMCC, Lecce	9 - 13	dr. Fabrizio DE CASTRO Coordinatore Ufficio del Piano, DAJS Damiano PETRUZZELLA CIHEAM Bari Dott. Pierfederico LA NOTTE, IPSP-CN Prof. Carmine SUMMO, UNIBA Prof. Gigi RICCIARDI, UNIBA Dott. Nicola Lamaddalena, Donato MONDELLI, Dott. Vincenzo VERRASTRO, Dott. Vincenzo LORUSSO - CIHEAM Bari Dott.ssa Vincenza CHIRICO' - CMCC Prof. Riccardo ALMIRANTE – POLIBA Prof. Arturo DE RISI – UNISA Prof. Teodoro Miano - UniBA

12 maggio 2023	Nuove specie arboree e orticole per l'area salentina e prodotti innovativi, funzionali, nutraceutici e proteici	Schola Sermenti - Nardò (LE)	17 - 19	Diego Margarito / Ammistratore delegato - Pismar Srl Mattia Caravella / Sustainable Sourcing Specialist - Andriani Spa Arrigo Guerrieri / Agronomo, Consigliere dell'Ordine dei Dottori Agronomi e Dottori Forestali della Provincia di Bari Stefano Pavan / Professore Associato in Genetica agraria - Università degli Studi di Bari "Aldo Moro"
19 maggio 2023	Innovazione nel marketing e commercio	Fondazione CMCC, Lecce	17 - 19	Elio Palumbieri / Avvocato Esperto in diritto agroalimentare e filiere agroalimentari sostenibili - Daniele Carlone / Marketing Manager - Massimo Gentile / Director and Account Executive - Push Studio Srl Fondatore Push Studio
9 giugno 2023	Prospettive e sviluppi dell'agricoltura rigenerativa	Ex Fadda - San Vito dei Normanni (BR)	17 - 19	Jacopo Volpicelli / Project Manager - XFarm Agricoltura Sociale Andrea Occhilupo / Founder - FGP Società Cooperativa Agricola
11 luglio 2023	Cosa fare dopo la Xylella? Soluzioni innovative per la sostenibilità delle imprese agricole	Masseria Amastuola, Crispiano TA	18 - 20:30	Vincenzo Verrastro / Amministratore Scientifico - CIHEAM Bari Giuseppe Mezzapesa / Agronomo - CIHEAM Bari Francesco De Filippis / Imprenditore - Azienda agricola De Filippis

I World Cafè si sono articolano in **tre fasi**:

FASE UNO: Ogni relatore ha presentato, in cinque minuti, una soluzione innovativa di ispirazione. Tale innovazione è stata presentata utilizzando un format di slide da noi fornito per garantire uniformità, focalizzazione e comprensione da parte dei partecipanti.

Figura 5 - Modello Slide per Innovatori

FASE DUE: la fase due ha previsto la **creazione e attivazione dei tavoli tematici**. Ogni tavolo è stato presidiato da n.1 INNOVATORE e n.1 FACILITATORE che ha avuto il compito di:

- animare il tavolo
- raccogliere le esigenze in termini di innovazione di tutti i partecipanti
- assicurarsi che ogni partecipante esprima feedback e suggestioni sulle idee/problemi/esigenze degli altri
- rilevare reali interessi di innovazione e potenziali matching tra i partecipanti

FASE TRE: in questa è stata realizzata:

- la restituzione da parte degli innovatori;
- la creazione di una Innovation Map a cura del facilitatore;
- **Free Matching** tra i partecipanti.

3.2.2 SECONDO CICLO DI WORLD CAFÈ

Al termine del primo ciclo di World Cafè, è stata lanciata la call per la selezione delle 5 imprese da coinvolgere nella 5.3.3 con scadenza 15 settembre 2023.

DATA	NOME EVENTO	LUOGO	ORA	RELATORI
25 settembre 2023	Innovation Lab Community	CIHEAM Bari	17:30 – 19:30	Pantaleo Piccinno - DAJS Damiano Petruzzella – CIHEAM Bari Donato Macario – CIHEAM Bari Susanna De Besi - Almacube
15 gennaio 2024		online	16-18	Incontro con imprese e startup: CANTINE SAN MARZANO AGROBIT LATITUDO 40
17 gennaio 2024		online	9-12	Incontro con imprese e startup: GLOBAL FRESH FRUIT LE FERRE TOMRA OLEAGO THE SPIRITUAL MACHINE
18 gennaio 2024		online	9-11	Incontro con imprese e startup: GLOBAL FRESH FRUIT NEURALITY AGROMED MIXCYCLING

23 gennaio 2024		Online	10-14	Incontro con imprese e startup: ELAISAN TAURINO MAMASCIENCE AGROMED BLULEAF
12 maggio 2023	Open Innovation Day	CIHEAM Bari	10 - 13	Maurizio Raeli - Direttore CIHEAM Bari Pantaleo Piccinno - Presidente DAJS Giovanni Tolin - Scuola Superiore Sant'Anna, Osservatorio Open Innovation Lookout Clio Dosi - Università di Bologna , Oper.Lab-Osservatorio per l'Open innovation Alberto Barbari - Regional VP Italy Eatable Damiano Petruzzella – CIHEAM Bari

Gli eventi sono stati funzionali all'avvio e conclusione degli Innovation Lab, al trasferimento di competenze e di informazioni circa l'Open Innovation e al rafforzamento delle relazioni tra le imprese Jonico Salentine.

3.2.3 RISULTATI DEI WORLD CAFÈ

Agli incontri hanno partecipato **68 persone tra innovatori, imprenditori, esperti, consulenti, referenti di enti pubblici, associazioni di categoria, studenti e ricercatori**.

A conclusione degli incontri sono stati somministrati ai partecipanti dei questionari sulla propensione all'innovazione, come punto di partenza per l'implementazione delle attività inerenti i task 5.3.2 e 5.3.3.

A conclusione del primo ciclo di incontri e dall'analisi delle *innovation maps* si possono ricavare le seguenti conclusioni:

- Si denota un forte interesse per la RD specie nel campo della Biodiversità attraverso cooperazione tra enti pubblici e privati;
- I giovani imprenditori possono essere una chiave di svolta nella cultura e nella formazione all'impresa poiché rappresenterebbero una alternativa diversificata prona al cambiamento di mercato;
- la gestione delle criticità come quali le risorse idriche, il miglioramento genetico e i relativi impatti restano un elemento di forte incertezza e necessità delle risposte forti da parte degli Enti locali, nazionali ed europei;
- la "nature based solution" che mitiga gli approcci sistemici tenendo conto anche del *genius loci* è emerso come fattore rilevante per tutta la community*;*
- C'è un forte bisogno di coordinamento per l'implementazione delle colture alternative all'ulivo: miele, ortaggi, melograno, allevamenti, agriturismo, imprese culturali agricole che possono virare dal rischio monoculturale dell'ulivo sotto attacco;
- Appare indispensabile un piano di comunicazione e una rivisitazione dell'immagine del salento;

- Le imprese hanno bisogno di ripensare alle loro strategie di narrazione diversificata per la valorizzazione dei nuovi prodotti e valorizzare la propensione innovativa;
- In ambito di diversificazione del prodotto appare di forte interesse l'ipotesi dell'agrovoltaico e i suoi vantaggi tenendo conto delle implicazioni sul microclima e sulla gestione della biodiversità;
- La fertilità dei suoli e sua gestione è stato un altro tema molto apprezzato durante gli incontri in cui si è scesi sul dettaglio di cosa fare e come realizzare l'obiettivo;
- In ultima battuta si è visto opportuno un tavolo di concertazione con il DAJS per la discussione e condivisione delle policy nazionali e sue integrazioni, nonché apertura alla condivisione di un piano di inerbimento, trattamento della Xylella, gestione del campo, valorizzazione dei suoi sottoprodotti al fine di produrre un reddito sostenibile.

3.3 Organizzazione del Corso per Innovation Coach

Il percorso previsto è finalizzato ad individuare e rafforzare le competenze professionali di professionisti dell'innovazione e aspiranti Innovation coach. L'Innovation Coach è una nuova figura professionale che sta assumendo sempre più rilievo nei processi di innovazione aziendale e che è in grado di gestire gruppi eterogenei e multidisciplinari per facilitare e innescare processi creativi in risposta a sfide aziendali, spesso non definite e ambiziose.

Il 12 luglio 2023 è stato pubblicato sul sito del CIHEAM Bari (www.iamb.it) la Manifestazione d'Interesse per l'individuazione e la selezione dei 15 partecipanti al percorso con scadenza (prorogata) al 15 settembre.

È stato predisposto un piano didattico e individuati docenti e formatori:

Tabella 2 - Moduli e Docenti Corso Innovation Coach

TITOLO E TEMATICA DELLA LEZIONE	NOME E COGNOME	ORGANIZZAZION E RUOLO
Change Managemet per l'Open Innovation	Donato Macario	Ciheam Bari - Esperto in Open Innovation
Innovare le aziende con il Design Thinking	Donato Macario	Ciheam Bari - Esperto in Open Innovation
Costruire un ecosistema dell'innovazione	Giordano Dichter	Ciheam Bari - Esperto in supporto alle start-up
Sustainable business model design e open innovation	Lorenzo Massa	Professore - Aalborg University Business School
Open Innovation	Matteo Vignoli	Professore Associato - Unibo
Organizzazione e gestione del team	Giusy Miuli	Ciheam Bari - Innovation Coach
Stili di coaching	Mario Di Nauta	Almacube - Open Innovation Manager
Emotional intelligence nei teamwork	Massimiliano Ghini	TeamX
Team dynamics	Lucia Monti	Almacube - Open Innovation Specialist
Apprendimento e competenze trasversali	Mario Di Nauta	Almacube - Open Innovation Manager

Feedback Culture	Francesco D'Onghia	Almacube

Verrà adottato un approccio "learning by doing" e il modulo progettuale fornirà un eccellente equilibrio tra teoria e pratica.

Il percorso è composto da 3 sessioni:

- **una formazione frontale** di 22 ore sull'Open Innovation, gli Ecosistemi dell'Innovazione, gli stili di coaching, la gestione dei team da svolgersi tra ottobre e dicembre 2023
- **una fase Mentoring** di 8 ore durante la quale i partecipanti potranno confrontarsi con altri esperti per affrontare e condividere esperienze e affrontare aspetti operativi dell'attività;
- **una sessione di Coaching** di 10 ore durante la quale i partecipanti faranno esperienza diretta di coaching supportando i Coach Senior nell'attività di co-design prevista dal Progetto attraverso gli Innovation Lab (5.3.3) tra novembre 2023 e marzo 2023 con l'applicazione della metodologia Design Thinking – Venture Clienting.

3.3.1 SELEZIONE DEI PARTECIPANTI E AVVIO DEL CORSO PER INNOVATION COACH

La Manifestazione d'Interesse ha visto ben 29 candidature di potenziali partecipanti tra i 18 e 42 con background eterogenei e provenienti da tutta Italia. Una commissione del CIHEAM Bari ha selezionato i 20 partecipanti come riportato di seguito:

Tabella 3 - Elenco candidature e selzioni per il Corso "Innovation Coach"

CANDIDATO	CONFERMA PARTECIP.	RESIDENZA	LAUREA TRIENNALE (5 pt.)	LAUREA MAGISTRALE (5 pt.)	DOTTORATO/ MASTER I o II LIVELLO (5 pt.)	ESPERIENZA NEL SETTORE (max 5 pt.)	TOT.
Andrea Alfarano	SI	Fontevivo (PR)	5	5	5	5	**20**
Nicola Mirotta	SI	Roma	5	5	5	5	**20**
Danilo Martino	SI	Lecce	5	5	5	5	**20**
Francesco Cagnola	SI	Milano	5	5	5	2,05	**17,05**
Rossella Stefano	SI	Uggiano La Chiesa (LE)	5	5	0	5	**15**
Michele Carbotti	SI	Martina Franca (TA)	5	5	0	5	**15**
Federico Fattori	SI	Fiorentino (RSM)	5	5	0	3,7	**13,7**
Giulia Benati	NO	Nonantola (MO)	5	5	0	2,55	**12,55**
Federico Mazzotta	SI	Pavia	5	5	0	2,2	**12,2**
Giovanni Turri	SI	Masi (PD)	5	5	0	1,9	**11,9**
Giuseppe Mangione	SI	Corato (BA)	5	5	0	1,5	**11,5**
Iris Venuto	SI	Taranto	5	5	0	1,15	**11,15**
Rosanna Quaratino	SI	Altamura (BA)	5	5	0	0,9	**10,9**
Giulia Zafferani	SI	Rep. di San Marino	5	5	0	0,9	**10,9**
Rossella Monopoli	SI	Bologna	5	5	0	0,65	**10,65**
Federico Cataldi	SI	Nardò (LE)	5	0	5	0,5	**10,5**
Anna Rita Miuli	SI	Rutigliano (BA)	5	5	0	0,3	**10,3**

Denise Bruno	NO	Bologna	5	5	0	0,25	**10,25**
Giulio Schiavone	SI	Margherita di Savoia (BT)	5	5	0	0,25	**10,25**
Tommaso Di Mambro	SI	Bologna	5	5	0	0,25	**10,25**
Federica Rolli	SI	PzzBari	5	0	5	0	**10**
Gianluca Renna	SI	Corato (BA)	5	5	0	0	**10**
Orlando Trotta Paik	Uditore	Bologna	5	0	0	5	**10**
Giacomo Cacciamani	Uditore	Corridonia (MC)	5	0	0	5	**10**
Valentina Proietti	NO	Roma	5	5	0	0	**10**
Michele Palieri	Uditore	Foggia	5	5	0	0	**10**
Nicola De Tullio	Uditore	Bari	5	5	0	0	**10**
Federica Scippa	Uditore	Bari	5	0	0	0	**5**
Sara Novetti	NO	Imola (BO)	5	0	0	0	**5**
Rebecca Frasheri	NO	Castel Maggiore (BO)	5	0	0	0	**5**

Il corso è stato avviato il 10 Ottobre 2023 e si è concluso il 12 aprile 2024. Tutte le lezioni sono state svolte in modalità on-line.

3.3.2 FORMAZIONE FRONTALE

Tabella 4 - Calendario Formazione Corso "Innovation Coach"

CIHEAM BARI

Titolo e tematica della lezione	Nome e cognome	Organizzazione e ruolo	Durata	Giorno	Orario
Change Managemet per l'Open Innovation	Donato Macario	Ciheam Bari	2	mar 10 ottobre	10:30 - 12:30
Innovare le aziende con il Design Thinking	Donato Macario	Ciheam Bari	2	mar 17 ottobre	10:30 - 12:30
Sustainable business model design e open innovation	Lorenzo Massa	Professore - Aalborg University Business School	2	mar 31 ottobre	10:30 - 12:30
Costruire un ecosistema dell'innovazione	Giordano Dichter	Ciheam Bari	2	ven 3 novembre	10:30 - 12:30
Open Innovation	Matteo Vignoli	Professore Associato - Unibo	2	lun 6 novembre	10:30 - 12:30
Organizzazione e gestione del team	Giusy Miuli	Ciheam Bari	2	gio 9 novembre	10:30 - 12:30
Stili di coaching	Mario Di Nauta	Almacube - Open Innovation Manager	2	mar 14 novembre	10:30 - 12:30
Emotional intelligence nei teamwork	Massimiliano Ghini	TeamX	2	mar 21 novembre	10:30 - 12:30
Team dynamics	Lucia Monti	Almacube - Open Innovation Specialist	2	mar 28 novembre	10:30 - 12:30
Apprendimento e competenze trasversali	Mario Di Nauta	Almacube - Open Innovation Manager	2	mar 5 dicembre	10:30 - 12:30
Feedback Culture	Francesco D'Onghia	Almacube	2	mar 12 dicembre	10:30 - 12:30

MINISTERO DELL'AGRICOLTURA DELLA SOVRANITÀ ALIMENTARE E DELLE FORESTE

DAJS Distretto Agroalimentare di Qualità Jonico Salentino

3.3.3 MENTORING

La fase di mentoring ha rappresentato un'opportunità per i partecipanti di confrontarsi direttamente con esperti nel campo dell'innovazione. Questa fase, di 8 ore complessive, è stata

progettata per consentire ai partecipanti di condividere esperienze, discutere sfide operative e ricevere consigli pratici da professionisti esperti. Il mentoring è stato strutturato per favorire uno scambio bidirezionale di conoscenze e per affrontare tematiche specifiche legate alla gestione dei team e alla facilitazione dei processi creativi in contesti aziendali. Questo approccio ha mirato a fornire una comprensione approfondita delle dinamiche dell'open innovation e delle migliori pratiche per la gestione dei progetti innovativi.

Durante questa fase, i partecipanti hanno avuto modo di:

- Condividere le loro esperienze personali e professionali: I partecipanti hanno raccontato le loro storie, illustrando sia i successi che le difficoltà incontrate nei loro percorsi professionali. Questo scambio ha permesso di creare un ambiente di apprendimento collaborativo, dove ognuno ha potuto apprendere dalle esperienze altrui.
- Ricevere feedback costruttivi e suggerimenti operativi: Gli esperti hanno fornito feedback dettagliati sulle pratiche e le strategie attuali dei partecipanti, suggerendo miglioramenti e offrendo nuove prospettive su come affrontare le sfide operative.
- Affrontare problematiche specifiche e sviluppare soluzioni pratiche: Attraverso sessioni di problem solving guidate, i partecipanti hanno lavorato insieme per risolvere problematiche concrete, applicando le tecniche di mentoring ricevute per sviluppare soluzioni efficaci e praticabili.

Questi incontri di mentoring hanno contribuito significativamente a rafforzare la loro capacità di affrontare le sfide quotidiane nei loro rispettivi campi, promuovendo una cultura di innovazione e collaborazione. Il mentoring ha inoltre favorito la costruzione di una rete professionale di supporto, essenziale per il continuo sviluppo delle competenze e delle conoscenze.

3.3.4 COACHING

La sessione di coaching, che si è estesa per 10 ore, ha offerto ai partecipanti l'opportunità di applicare direttamente le competenze apprese supportando i Coach Senior nelle attività di co-design previste dal progetto. Durante questa fase, i partecipanti hanno partecipato attivamente agli Innovation Lab, utilizzando la metodologia del Design Thinking – Venture Clienting. Questa metodologia ha combinato il pensiero progettuale con un approccio orientato al cliente, favorendo la creazione di soluzioni innovative e praticabili per le sfide identificate.

Durante la sessione di coaching, i partecipanti hanno:

- **Collaborato con i Coach Senior in attività pratiche di co-design**: I partecipanti hanno lavorato fianco a fianco con i Coach Senior, contribuendo a sviluppare progetti innovativi e soluzioni creative per problemi complessi. Questo ha permesso loro di vedere in pratica come le teorie e le metodologie apprese possano essere applicate in situazioni reali.
- **Applicato la metodologia del Design Thinking per risolvere problemi reali**: Utilizzando il Design Thinking, i partecipanti hanno affrontato sfide specifiche, seguendo un processo iterativo di ideazione, prototipazione e testing. Questo approccio ha permesso di sviluppare soluzioni centrali sulle esigenze di fabbisogni aziendali d'innovazione.
- **Sviluppato soluzioni innovative in risposta alle sfide proposte dagli Innovation Lab**: Lavorando su progetti concreti, i partecipanti hanno creato prototipi e presentato soluzioni innovative, ottenendo feedback immediato e migliorando continuamente le loro proposte.

La sessione di coaching è stata progettata per fornire un'esperienza pratica e immersiva, aiutando i partecipanti a sviluppare le loro capacità di leadership e a migliorare la loro competenza nel gestire

e facilitare team di innovazione. I partecipanti hanno avuto la possibilità di mettere in pratica le tecniche di coaching apprese, migliorando la loro capacità di guidare team multidisciplinari verso obiettivi comuni.

In definitiva, il corso - progettato per professionisti accademici e non - ha avuto l'obiettivo di ampliare le conoscenze e competenze nel campo dell'open innovation. I partecipanti sono stati formati per comprendere le diverse componenti e dinamiche degli ecosistemi dell'innovazione, utilizzando strumenti avanzati per il coaching di team coinvolti in progetti di open innovation. Attraverso un mix di lezioni teoriche, mentoring pratico e coaching esperienziale, i partecipanti hanno acquisito le capacità necessarie per diventare figure fondamentali nei processi di innovazione aziendale, affrontando e risolvendo sfide complesse e guidando team multidisciplinari verso soluzioni innovative.

3.4 Organizzazione degli Open Innovation Lab

Lo scopo dei Laboratori di Open Innovation è quello di attivare dei percorsi di innovazione per le imprese salentine grazie ad un percorso di coaching per lo sviluppo di idee innovative utilizzando l'Open Innovation e in particolare il modello del Venture Clienting - Design Thinking.

Il Laboratorio permetterà alle 5 imprese selezionate di risolvere delle Innovation Challenge grazie all'interazione con Innovation Partner (Startup, Spin-off, Università, Aziende innovative, Centri di ricerca, ecc.) che verranno in seguito selezionate dal CIHEAM Bari attraverso una Call dedicata.

3.4.1 IL VENTURE CLIENTING

Il Venture Clienting (letteralmente: cliente di ventura) è un nuovo modello di cooperazione tra startup e aziende, che velocizza lo sviluppare soluzioni innovative. Questo approccio innovativo potrebbe essere in grado di rivoluzionare la dinamica delle relazioni tra startup e aziende, proponendosi come un'alternativa al tradizionale Venture Capital. In questo scenario, le imprese diventano clienti delle startup, adottando e convalidando le loro soluzioni sul campo, anziché acquisire quote societarie. Questa tendenza rappresenta una significativa evoluzione nell'ambito dell'Open Innovation.

L'azienda, attraverso d'identificazione di un bisogno e la definizione di una sfida avrà l'opportunità di sperimentare e validare soluzioni innovative in modo rapido e poco rischioso, offrendo al contempo alla startup l'opportunità di applicare la propria innovazione.

La necessità di adottare nuovi modelli di collaborazione come il Venture Clienting è evidenziata dalla crescente complessità delle sfide aziendali e dalla richiesta di competenze multidisciplinari. Mentre le spese per la ricerca e lo sviluppo rimangono stabili, si registra un aumento degli investimenti nel Venture Clienting. Questo modello consente alle imprese di accedere a soluzioni innovative senza necessariamente impegnarsi in investimenti in equity, offrendo un approccio agile e a costo contenuto.

Nel contesto del Venture Clienting, le grandi aziende agiscono da clienti delle startup, fornendo supporto finanziario, feedback e accesso ai mercati. In cambio, le startup offrono soluzioni innovative che possono essere integrate nelle attività commerciali delle imprese.

L'approccio del Venture Clienting si concentra sull'identificazione delle sfide e delle opportunità aziendali, promuovendo l'abbinamento con le startup in grado di offrire soluzioni efficaci. Rispetto al Corporate Venture Capital, il Venture Clienting si distingue per la sua praticità e velocità, con un investimento più contenuto e un focus maggiore sull'innovazione.

Secondo uno studio dell'Istituto di Tecnologia del Massachusetts e Capgemini Invent1, entro il 2025 l'open innovation diventerà la principale modalità di innovazione in azienda.

L'innovazione realizzata tramite reparti interni (Business Unit dedicate e Dipartimento Ricerca & Sviluppo) cede il passo all'acquisizione di soluzioni ad elevato TRL realizzate da start-up, spin-off e da laboratori ibridi di co-progettazione tra team interne team esterni (i cosiddetti Innovation Lab).

Il Venture Clienting va proprio in questa direzione, facilitando il rapporto tra imprese consolidate ed innovation partner come startup e spin-off. Tutti i progetti di Open Innovation prevedono la presenza di un Innovation Coach il cui compito sarà supportare la squadra di lavoro nell'applicazione dell'approccio. In questo caso i Coach Senior saranno affiancati dai Coach Junior formati nella Task 5.3.2

3.4.2 CRONOPROGRAMMA DELLE ATTIVITA

È stato delineato un cronoprogramma delle attività del DL che prevedeva la selezione delle 5 imprese salentine e la definizione delle sfide entro settembre 2023.

Di seguito un calendario di massima delle fasi:

1	INNOVATION NEEDS	KICKOFF + NEEDFINDING	25 Settembre
		LANCIO DELLA CALL	9 Ott. - 24 Nov.
2	PRIMA SELEZIONE	PRIMA SELEZIONE DEI 10 PARTNER D'INNOVAZIONE	24 Nov. - 14 Dic.
3	MEET + SECONDA SELEZIONE	MEET (INCONTRO CON I 10 SELEZIONATI)	18 - 29 Dicembre
		SECONDA SELEZIONE DELLE 5 FINALISTE	3 -12 Gennaio
4	CO-DESIGN	DEEP DIVE	29 Gen. - 2 Feb. TBD
		ACCOMPAGNAMENTO + MASTER CLASS	24 Gen. - 29 Mar.
		INNOVATION DAY	1 - 5 Aprile TBD

Figura 6 - Cronoprogramma attività DL 5.3.3

3.4.3 SELEZIONE DELLE IMPRESE JONICO-SALENTINE

Il 12 luglio 2023 è stata pubblicata sul sito web del CIHEAM Bari (www.iamb.it) una Manifestazione d'Interesse con l'obiettivo di selezionare n. 5 imprese del territorio salentino da coinvolgere nei Laboratori di Open Innovation (Innovation Lab).

Il lungo lavoro di promozione territoriale e contatto diretto con i membri della Open Innovation Community ha portato alla presentazione di ben 12 candidature di PMI salentine per la partecipazione agli Innovation Lab provenienti da tutto il territorio salentino (Brindisi, Lecce e Taranto).

Tabella 5 - Imprese Jonico Salentine candidate

NOME AZIENDA	INDIRIZZO
Agromed Srl Sb	Viale Virgilio 152 – Taranto (TA)
Az. Agri. Casuli Francesco Paolo	Via S. Spaventa 33 - Massafra (TA)
La Fenice Soc. Coop. Agricola	Via Ciura S.N. - Massafra (TA)
Consorzio Global Fresh Fruit	C.da Citignano Cernera 63 - Massafra (TA)

Naturalmente	C.da Citignano Cernera 63 - Massafra (TA)
Tenute Lu Spada	Strada comunale 14 - Brindisi (BR)
Lu Monte	Via Case Sparse 15 - San Pietro in Lama (LE)
Soc. Agr. Taurino Donato & Taurino Rosaria	Via Cellino 11 - Squinzano (LE)
Geosmè Srls Agricola	Via Malta 33 - Maglie (LE)
Cantine San Marzano	Via Monsignor Bello 9 - San Marzano di San Giuseppe (TA)
Le Ferre Srl	C.da Catalano S.S 7 KM 610+125 - Castellaneta (TA)
Az. Agr. Francesco Leo	C.da Masseria Melcarne - Surbo (LE)

Sono state selezionate, da una commissione di esperti del CIHEAM Bari, le 5 imprese che prenderanno parte al percorso di Open Innovation – Design Thinking:

Tabella 6 - Tabella Selezione Imprese

	AZIENDE	MOTIVAZIONE (max 60 pt.)	INNOVATION CAPABILITIES (max 30 pt.)	CAPACITÀ FINANZIARIA (max 10 pt.)	TOT.
1	**Soc. Agr. Taurino Donato & Taurino Rosaria**	50	25	8	**83**
2	**Agromed Srl Sb**	40	25	10	**75**
3	**Cantine San Marzano**	10	25	10	**45**
4	**Le Ferre Srl**	10	30	5	**45**
5	**Consorzio Global Fresh Fruit**	20	15	10	**45**
6	**Geosmè Srls Agricola**	10	25	10	**45**
7	**Az. Agr. Francesco Leo**	15	10	10	**35**
8	**Az. Agri. Casuli Francesco Paolo**	10	15	10	**35**
9	**La Fenice Soc. Coop. Agricola**	5	20	10	**35**
10	**Naturalmente**	5	15	10	**30**
11	**Lu Monte**	5	15	10	**30**
12	**Tenute Lu Spada**	0	0	0	**0**

Tabella 7 - Imprese Selezionate

NOME	PROVINCIA	LEGALE RAPPRESENTANTE
Agromed Srl	Taranto	*Vincenzo Cesareo*
Consorzio Global Fresh Fruit	Taranto	*Daniela Barreca*
Soc. Agr. Taurino Donato & Taurino Rosaria	Lecce	*Donato Taurino*
Cantine San Marzano	Taranto	*Francesco Cavallo*
Le Ferre Srl	Taranto	*Luca Esposito*

3.4.4 DEFINIZIONE DELLE SFIDE

Il CIHEAM Bari ha realizzato, con il supporto di Almacube, la fase di definizione delle Sfide con le 5 imprese selezionate.

In questa fase è stato cruciale il supporto alle imprese nella messa a fuoco di bisogni di innovazione specifici, realizzabili, rilevanti e misurabili. L'analisi dei bisogni di innovazione e della tipologia di soluzioni ricercate, effettuata in chiave sia tecnico-specialistica che comunicativa, permette di predisporre il documento RfP (request for proposals), base di lavoro e riferimento per la selezione degli Innovation Partner.

Sono state pertanto individuate le seguenti sfide:

3.4.4.1 *Sfida 1 - Economia Circolare: Pack Sostenibili*

Contesto: La varietà e la quantità di sottoprodotti presenti nell'industria agricola e ittica del territorio salentino, offrono le opportunità per rivedere la produzione di packaging alimentare in ottica di sostenibilità.

Sfida: Cerchiamo progetti che esplorino nuovi modi o tecnologie per sviluppare imballaggi o supporti all'imballaggio come pallet, cassette e contenitori sostenibili, utilizzando sottoprodotti agricoli e ittici (gusci di cozze, sottoprodotti vegetali di agrumi, uva, ecc.) al fine di creare soluzioni biodegradabili e durevoli, riducendo l'uso di materiali tradizionali nell'industria dell'imballaggio, in conformità con le normative europee.

Azienda: AGROMED

3.4.4.2 *Sfida 2 - Certificazione e Qualità Dei Prodotti*

Contesto: Per la sua conformazione, la frutta a guscio presenta una forte complessità di analisi delle proprietà qualitative. Una valutazione precisa e certificata permette una giusta retribuzione al produttore, sicurezza al consumatore e la valorizzazione del territorio.

Sfida: Cerchiamo progetti innovativi che esplorino tecnologie avanzate (come spettroscopia a infrarossi, imaging, ultrasuoni, sensori di odore, ecc.) che si possano impiegare per la valutazione e qualificazione di prodotti vegetali con particolare focus sulla resa di frutta a guscio come le mandorle pugliesi, con l'obiettivo di certificare i prodotti e valorizzare il territorio.

Azienda: GLOBAL FRESH FRUIT

3.4.4.3 *Sfida 3 - Agricoltura 4.0: Predittività Di Produzione*

Contesto: In Puglia migliaia e migliaia di ettari sono impiegati per coltivazioni altamente imprevedibili come uliveti e vigneti: prevedere in anticipo la resa di queste coltivazioni è fondamentale per organizzare di conseguenza la produzione.

Sfida: Cerchiamo progetti che esplorino tecnologie avanzate di monitoraggio delle coltivazioni (come droni, sistemi di imaging, ecc.), consentendo l'analisi preventiva e predittiva della produzione attraverso la valutazione dello stato di salute e di maturazione, della quantità e del peso dei prodotti agricoli, con particolare riferimento a uva e olive.

Azienda: CANTINE SAN MARZANO

3.4.4.4 *Sfida 4 - Smart Agriculture*

Contesto: La coltivazione di diversi prodotti agricoli richiede diversificazione e ottimizzazione nell'uso di risorse idriche ed energetiche al fine di garantire la continuità della produzione alimentare indipendentemente dalle condizioni climatiche e meteorologiche.

Sfida: Cerchiamo progetti che esplorino soluzioni tecnologiche avanzate per ottimizzare l'uso delle risorse idriche ed energetiche nell'agricoltura, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza dei processi irrigui e delle operazioni agricole, specialmente nella coltivazione di uliveti, vigneti e noci e garantire una gestione ottimizzata dei consumi di acqua ed energia.

Azienda: AZIENDA AGRICOLA TAURINO

3.4.4.5 *Sfida 5 - Nuovi Prodotti*

Contesto: Eventi come la diffusione della Xylella e la scarsità di olive causata dai recenti cambiamenti climatici, stanno spingendo i produttori a cercare nuove opportunità di business. Da un lato, stanno investendo in nuove coltivazioni come la frutta a guscio, e dall'altro vorrebbero massimizzare l'uso di tutte le risorse fornite dalle piante di olivo.

Sfida: Cerchiamo proposte progettuali che esplorino nuove tecnologie e nuove prospettive nell'utilizzo delle produzioni agricole, consentendo la creazione di innovative linee di prodotti (non solo alimentari), basate sull'impiego di frutta secca, in particolare le noci e sull'utilizzo di tutte le risorse dell'olivo, come foglie e corteccia.

Azienda: AZIENDA AGRICOLA TAURINO, LE FERRE

3.4.5 SELEZIONE DEGLI INNOVATION PARTNER

La selezione degli Innovation Partner è stata lanciata in data 9 ottobre 2023 attraverso una piattaforma on-line al seguente indirizzo: https://openinnovation.rigenerazionesostenibile.iamb.it/

La piattaforma conteneva oltre alla descrizione del progetto e della Task, un Form per la candidatura degli Innovation Partner, il REGOLAMENTO, il Cronoprogramma.

Le candidature sono state valutate da un gruppo di Valutatori del CIHEAM Bari e di Almacube (designati dal Direttore del CIHEAM Bari) sulla base delle seguenti dimensioni: qualità, unicità e grado di innovazione della soluzione; competenze e background del candidato; coerenza del Progetto con le sfide (challenges) proposte; maturità tecnica della soluzione sviluppata/proposta; maturità commerciale del candidato.

Il termine ultimo per la presentazione della domanda è stato fissato al giorno 24 Novembre 2023. Scaduto il termine di presentazione delle candidature, il CIHEAM Bari avvalendosi del lavoro dei Valutatori, ha selezionato tra tutte le candidature ricevute i progetti di maggior pregio.

Dal 18 Dicembre 2023 al 29 Dicembre 2023 si svolti gli incontri di approfondimento tra le PMI coinvolte nell'iniziativa dal CIHEAM Bari e i referenti dei Progetti selezionati. A conclusione di questi incontri sono state selezionati 5 Innovation Partner in base alla loro affinità con le imprese proponenti della sfida.

3.4.5.1 *PROCESSO DI VALUTAZIONE E SELEZIONE DEGLI INNOVATION PARTNER*

Il presente report ha come obiettivo la descrizione del processo di valutazione degli Innovation Partner da coinvolgere nei Laboratori di Open Innovation – Desgin Thinking (Deliverable 5.3.3) realizzati nell'ambito del "Task 5.3 Open Innovation – Sviluppo di una Infrastruttura Sociale dell'Innovazione" del "Progetto di Rigenerazione sostenibile dell'agricoltura nei territori colpiti da xylella fastidiosa". I candidati hanno risposto

3.4.5.2 *LA MANIFESTAZIONE D'INTERESSE*

Il 09.10.2023 è stata pubblicata una Manifestazione d'interesse 09.10.2023 sulla piattaforma on-line https://openinnovation.rigenerazionesostenibile.iamb.it e scaduta il 24 novembre 2023.

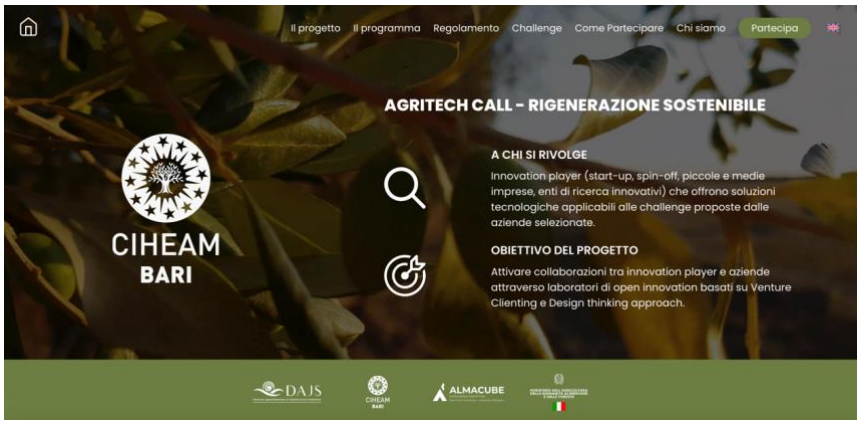

Figura 7 - Home Page piattaforma

3.4.5.3 *LE CANDIDATURE*

Sono stare raccolte ben 82 candidature da parte di Start-up italiane e internazionali.

Figura 8 - Mappa Proveneinza Innovation Partner

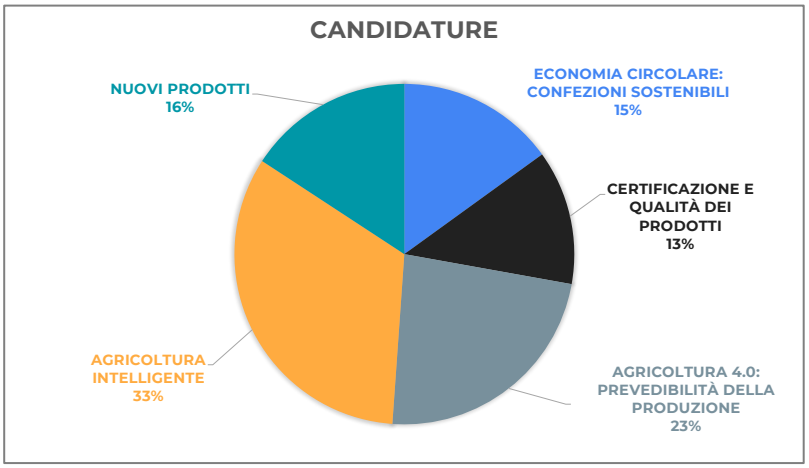

Figura 9 - Settori di appartenenza Innovation Partner

Di seguito la lista:

Tabella 8 - Elenco Innovation Partner candidati

NOME INNOVATION PARTNER	LUOGO
Elaisian	Rome, Italy
Mama Science srls	Bologna, Italy
Agrobit srl	Florence, Italy
Oleago	İstanbul, Turkey
Neurality	Rimini, Italy
WeavAirTeam	Warsaw, Poland
Red Lynx Robotics	Perugia, Italy
Vertigo Technologies B.V.	Delft, Netherlands
SmartFarming BV	Wageningen, Netherlands
Irreo S.r.l.	Rome, Italy
Agrodit	Malmö, Sweden
Enuklea soc. coop.	Brindisi, Italy
Climate Standard	Viareggio, Italy
BioFaber srl	Mesagne, Italy
Bold Engineering	Maidstone, United Kingdom
Agreenet	Torino, Italy
POLYCHAETA	Bizerte, Tunisia
ARIA - Autonomous Robots for Agriculture	Nukus, Uzbekistan
Atfield Technologies	Bečej, Serbia
Rural Farmers Hub	Abuja, Nigeria
Agrodig.it	San Lorenzo Maggiore, Italy
Elaniti	London, United Kingdom
Vaimee srl	Bologna, Italy
Favini Srl	Rossano Veneto, Italy
Mixcycling Srl	Breganze, Italy
ReNile Company	Cairo, Egypt

PRaspekt Ltd	Bishkek, Kyrgyzstan
Gardens of babylon	Mascara, Algeria
Fruitful AI	Zürich, Switzerland
Bi-rex	Milan, Italy
INFINOSTECH PVT LTD	Hyderābād, India
INSPOT for Biotechnology	Cairo, Egypt
REWEARLAND.COM	Enschede, Netherlands
SkoneLabs	Berlin, Germany
IrWise	Tunis, Tunisia
Finapp Srl	Montegrotto Terme, Italy
Green Life srl	Desenzano del Garda, Italy
Agricolus S.r.l.	Perugia, Italy
Nabu srl	Torino, Italy
Newtra Food	Barletta, Italy
Società Agricola Moldoi srl	Sospirolo, Italy
TINEST - Fresh Fleet	Kasserine, Tunisia
PEKAT VISION	Brno, Czech Republic
AGRIDATALOG SRL	Bari, Italy
ENERGITECH Consulting	Agadir, Morocco
GEIA.AI	London, United Kingdom
Latitudo40	Napoli, Italy
Bluefilter	Gaza, Palestinian Territory
Bridge Merchant Enterprises	
Plychain	Paris, France
Terroir from Space	Bergamo, Italy
Soonapse SrL	Rome, Italy
The Spiritual Machine	Torino, Italy
Mi Terro	Los Angeles, United States
MIFOOD	Huntsville, United States
Spectral.ly	Wrocław, Poland
Saptkrishi Scientific Private Limited	Kānpur, India
Tsehla Holdings	Meyerton, South Africa
Smart Watering Solutions doo	Novi Sad, Serbia
Girasole srl	Grassano, Italy
SmartLand S.A.L	Beirut, Lebanon
Awentia	Imola, Italy
GrowPack	Chisago City, United States
Smart Afrogrics	Nairobi, Kenya
Sysman Progetti & Servizi S.r.l.	Rome, Italy
TOMRA	Parma, Italy
BIO2CHP	Thessaloníki, Greece
click and win	Tunis, Tunisia

OLIBA GREEN BEER	Lleida, Spain
Relicta - innovation of packaging	Sassari, Italy
ENISMARO	Salerno, Italy
Bio Ice Cream Dots	Warsaw, Poland
Plantvoice srl	Bolzano, Italy
REWOW	Bari, Italy
Lualtek	Comiso, Italy
AGREENMENT	Matera, Italy
Green Growth Innovations Inc.	Dover, United States
Bioristor	Parma, Italy
AgroGuard	Takoradi, Ghana
Drone Plus Ultra	Budapest, Hungary
Bios Hydrogel	Padova, Italy
Bricksensitive	Rutigliano, Italy

3.4.5.4 *CRONOLOGIA DEL PROCESSO DI SELEZIONE DEGLI INNOVATION PARTNER*

Il processo di applicazione è iniziato il 09/10/23, con la chiusura delle candidature il 24/11/23.

La fase di valutazione si è svolta dal 25/11/23 al 21/01/24.

3.4.6 PRIMA FASE DEL PROCESSO DI SELEZIONE

La prima fase di selezione ha previsto l'analisi di tutte le candidature finalizzate sulla piattaforma F6S e la votazione da parte della giuria sulla base di diversi criteri.

Da un totale di 82 innovation Partner candidati, è stata redatta una short list di 5 partner per ogni sfida, per un totale di 25 partner selezionati. Segue il dettaglio di questa prima fase:

a. Analisi delle Candidature

Sono state ricevute 103 candidature totali, con 82 finalizzate sulla piattaforma F6S.

Ripartizione per sfida di innovazione:

- ECONOMIA CIRCOLARE: CONFEZIONI SOSTENIBILI - 20
- CERTIFICAZIONE E QUALITÀ DEI PRODOTTI - 17
- AGRICOLTURA 4.0: PREVEDIBILITÀ DELLA PRODUZIONE - 31
- AGRICOLTURA INTELLIGENTE - 44
- NUOVI PRODOTTI - 21

b. Votazione della Giuria

La giuria era composta da sei membri, di cui tre provenienti da Almacube e tre da CIHEAM Bari.

Membri della giuria da parte di Almacube:

- Susanna De Besi, Open Innovation Manager, Program Manager Rigenerazione Sostenibile
- Sergio Pirrone, Venture Clienting Program Manager

- Michele Lorubio, Startup Program Specialist, Referente Scouting Rigenerazione Sostenibile

Membri della giuria da parte di CIHEAM Bari:

- Donatello Macario, Coordinatore attività Open Innovation Unit Ciheam
- Federico Cataldi, Open Innovation Unit Ciheam
- Michele Pinto, Open Innovation Unit Ciheam

c. Piattaforma di selezione

La giuria ha valutato i partner di innovazione attraverso la piattaforma **F6S**, stessa piattaforma su cui i partner avevano inoltrato la candidatura.

d. Criteri di valutazione

Durante la valutazione, la giuria ha assegnato un voto da 1 a 5 (1: Molto scarso; 2: Scarso; 3: Medio; 4: Buono; 5: Molto buono) per ciascuno dei seguenti criteri di valutazione:

1. Qualità, unicità e grado di innovazione della soluzione proposta;
2. Competenze e background dell'innovation partner (esperienze dei membri del team, la dimensione del team e la multidisciplinarietà);
3. Coerenza del progetto con la challenge e il valore che può portare in tale ambito;
4. Maturità tecnica della soluzione proposta considerando la fattibilità tecnica e lo stato di sviluppo del prodotto (TRL).
5. Prontezza commerciale dell'innovation partner considerando la maturità commerciale, il numero di clienti già serviti e il fatturato.

Questa valutazione ha fornito una base obiettiva per valutare le startup partecipanti, garantendo una considerazione equa e approfondita delle proposte di progetto in relazione ai criteri chiave di innovazione, competenze, coerenza, maturità tecnica e prontezza commerciale.

Oltre all'innovazione e alla qualità delle soluzioni, la giuria ha valutato l'impegno e la disponibilità del team a sviluppare la soluzione.

e. Output di selezione

Al termine di questo primo processo di selezione, sono state elaborate le schede dei 5 partner di innovazione da consegnare ad ogni PMI, per un totale di 25 schede.

La settimana del 18 - 22 Dicembre 2023, il team di Almacube e Ciheam Bari ha organizzato n. 5 incontri individuali con le PMI per presentare i risultati della prima fase di selezione e le schede delle 5 realtà selezionate per ogni PMI.

Alle PMI è stato chiesto di analizzare le schede dei partner e selezionare entro il 29/12/2023 i due più interessanti da portare avanti nella successiva fase di Meet.

Di seguito la lista dei 10 Innovation Partner selezionati:

Tabella 9 - Valutazioni Innovation Partner Finalisti

NOME	PUNTEGGIO
Elaisian	3.9
Mama Science srls	3.87
Agrobit srl	3.88
Oleago	2.87
Neurality	3.8
Mixcycling Srl	3.55
Bi-rex	3.4
Latitudo40	3.55
The Spiritual Machine	3.8
TOMRA	4.07

3.4.7 SECONDA FASE DEL PROCESSO DI SELEZIONE

La fase successiva, denominata "Meet", ha rappresentato il momento cruciale per la selezione dei cinque partner finalisti. Tenutasi dal 15/01/2024 al 21/01/2024, questa fase ha visto la realizzazione di incontri individuali tra ciascuna PMI e i due partner precedentemente selezionati.

Tali incontri hanno offerto l'opportunità di una reciproca presentazione tra le PMI e i partner d'innovazione: le PMI hanno avuto l'occasione di delineare le proprie sfide di innovazione, mentre i partner hanno presentato le loro proposte progettuali.

Dopo la conclusione dei 10 incontri (2 per ciascuna PMI), le PMI hanno comunicato al team di Almacube e CIHEAM BARI il partner di innovazione da loro considerato più adatto.

Il giorno 21/02/2024 si è riunita la Commissione, già nominata dal Direttore del CIHEAM Bari che, ai sensi del Regolamento Finanziario del CIHEAM, raccolte le valutazioni delle imprese e del Team di esperti coinvolti ha decretato la selezione dei seguenti Innovation Partner:

Tabella 10 - Innovation Partner selezionati

NOME	LUOGO	FONDATORE	IMPRESA	SFIDA
Elaisian	Rome, Italy	*Damiano Angelici*	*TAURINO*	*Smart Agriculture*
Mama Science srls	Bologna, Italy	*Marco Marchetti*	*AGROMED*	*Economia Circolare: Pack Sostenibili*
Agrobit srl	Florence, Italy	*Andrea Cruciani*	*CANTINE SAN MARZANO*	*Agricoltura 4.0: Predittività di Produzione*
Oleago	İstanbul, Turkey	*Esref Acik*	*LE FERRE*	*Nuovi Prodotti*

Neurality	Rimini, Italy	*Michele Moretti*	*GLOBAL FRASH FRUIT*	*Certificazione e Qualità dei Prodotti*

3.4.8 PROGRAMMA DI ACCELERAZIONE E CO-DESIGN

Dal 24 gennaio 2024 al 12 Aprile 2024, i Finalisti di Fase 1 hanno partecipato ad una serie di attività da remoto ed in presenza nel corso delle quali, affiancate dal CIHEAM Bari e dai suoi partner, implementeranno e svilupperanno il loro Progetto. L'insieme di tali attività prende il nome di programma di accelerazione e co-design. Al termine di questa, le Imprese hanno valutato, con il supporto del CIHEAM Bari, le soluzioni emerse ed hanno proceduto alla fase di "Proof of Concept" a uno o più progetti.

3.4.8.1 *CO-DESIGN*

La selezione delle *applications,* fatta congiuntamente con l'Azienda, ha permesso di identificare, alle imprese, gli innovation partner con le migliori soluzioni pronte per il mercato. Questo è stato possibile attraverso un percorso di co-progettazione con l'Azienda, che ha previsto visite degli stabilimenti, workshop di open innovation, design sprint e facilitazione attraverso la metodologia del Design Thinking.

Questa attività è in linea con i principi dell'Open Innovation "Innovazione Aperta" che si configura come un approccio strategico e culturale che consente alle imprese di creare valore e migliorare la loro competitività non solo sfruttando le risorse e le idee interne, ma anche aprendo le porte all'apporto di fonti e attori esterni, tra cui startup innovative, istituti accademici, centri di ricerca all'avanguardia e giovani talenti. La collaborazione con questo diversificato ecosistema di partner esterni permette alle aziende di ampliare le proprie prospettive, accelerare l'innovazione e restare all'avanguardia in un panorama aziendale in continua evoluzione.

All'interno di un percorso di Venture Clienting il co-design è uno step fondamentale che è iniziato dopo la fase di "meet"

Figura 10 - Programma preventivo Innovation Lab

In questa fase, dopo aver selezionato il partner d'innovazione, il processo di co-design all'interno di un programma di Venture Clienting, è servito a sviluppare soluzioni più mirate, allineate alle esigenze dell'azienda e del mercato, creare una collaborazione più efficace tra azienda e Innovation player coinvolti. I benefici maggiori possono essere così riassunti:

- Coinvolgimento profondo delle parti interessate.
- Velocità ed agilità nel processo decisionale.
- Riduzione del rischio nello sviluppo.
- Costruzione di relazioni a lungo termine.
- Innovazione continua.

Si tratta di un processo di collaborazione tra azienda e partner tecnologico per identificare la *proof of value (PoV)* e in seguito la *proof of concept (PoC)*.

L'obiettivo principale di una PoV è dimostrare il valore pratico e tangibile di una soluzione in un contesto operativo. Si cerca di dimostrare che la soluzione può offrire benefici reali, risolvere problemi specifici.

Le domande a cui rispondere durante il co-design sono state:

- Come si può adattare la tecnologia individuata al fine di rispondere ai bisogni dell'azienda?
- Come si può testare il valore di questa soluzione prima di implementarla?

3.4.8.2 *METODOLOGIA*

In questa fase sono stati utilizzati strumenti e *mindset* che provengono da due approcci all'innovazione:

a. DESIGN THINKING: un approccio all'innovazione che combina insieme quanto è desiderabile dal punto di vista umano (human-centered), quanto è fattibile da un punto di vista tecnologico e quanto è sostenibile sotto un profilo economico.

   Il processo del Design Thinking si distingue per la sua struttura a quattro fasi, ciascuna delle quali riveste un ruolo fondamentale nel percorso creativo. Nella fase iniziale di "Discover", avviene un'immersione profonda nell'esplorazione del contesto, conduce ricerche approfondite e interagisce con gli utenti per comprendere appieno il problema sotto vari punti di vista. Segue la fase "Define", in cui si sintetizzano e si definiscono chiaramente i problemi emersi, lavorando per delineare un focus preciso e significativo. Dopo aver stabilito una solida base, si passa alla fase "Develop", dedicata all'ideazione e alla generazione di una vasta gamma di soluzioni innovative, incoraggiando il pensiero creativo e divergente. Infine, nella fase "Deliver", si mettono alla prova le soluzioni prototipate con gli utenti finali, raccogliendo feedback preziosi per iterare e perfezionare ulteriormente le proposte. Questo approccio, attraverso la sua struttura chiara e iterativa, guida nel percorso verso soluzioni significative e centrare sulle esigenze degli utenti.

b. TECH TO MARKET: metodologia ispirata al DT per progettare l'adozione di una tecnologia selezionata in prodotti, servizi, processi o sistemi esistenti in una un'organizzazione. Il Tech to market è utile per valutare l'adozione della tecnologia: identificare il valore che la tecnologia selezionata può apportare all'organizzazione. E' anche importante per progettare l'adozione della tecnologia e definire concetti di soluzione che la utilizzano per risolvere un particolare problema.

3.4.8.3 *TIMELINE FASE DI CO-DESIGN*

Di seguito il frame temporale della fase di co-design con i relativi step

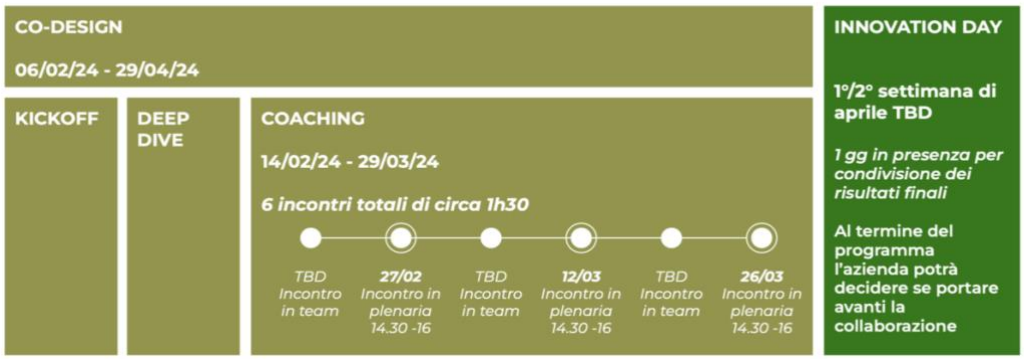

Figura 11 - Step della fase di Co-Design

3.4.8.3.1 KICK-OFF

La giornata dedicata al Kick-off si è svolta il 6 febbraio. Questo evento è servito a spiegare nei dettagli il co-design, la metodologia applicata ed i vari strumenti e approcci che sono stati utilizzati durante la macro-fase.

Dopo aver fatto un focus sulle sfide sono stati presentati i matching tra imprese, startup ed i relativi coach che hanno supportato i team durante tutto il co-design

Figura 12 - Gruppi di lavoro e relative Innovation Coach

A seguire è stata progettata un'attività introduttiva al *Deep Dive* in cui sono stati approfonditi scenari di collaborazione tra imprese e startup.

Alla fine delle attività sono state create delle *breakout room* che hanno avuto il seguente obbiettivo:

- Conoscersi in team;
- Definire canale di comunicazione del team (mail, whatsapp, slack);
- Comprendere dubbi sulla sfida;
- Definire informazioni aggiuntive utili ad affrontare meglio la sfida in vista della giornata del 13 febbraio (Deep Dive);
- Scambiarsi documenti o altre informazioni utili per iniziare il processo di co-design.

3.4.8.3.2 DEEP DIVE

Questa fase, svoltasi nella giornata del 13 febbraio, è stata strutturata come un workshop intensivo utile a rendere il rapporto tra azienda e startup più fluido e soprattutto a migliorare l'impatto delle soluzioni delle startup rendendole più aderenti possibile ai bisogni delle aziende. Da questa fase si è iniziato a costruire un POC tra azienda e startup

Le attività sono state molto intense come si può evincere dall'agenda in allegato:

Figura 13 - Agenda 13 febbraio 2024

Gli Obiettivi della giornata sono stati i seguenti:

- Instaurare un rapporto di collaborazione reciproca nel team
- Definire i principali bisogni da soddisfare
- Capire come la tecnologia si può adattare alle esigenze immaginando anche modalità alternative o comunque su misura
- Definire scenari di collaborazione
- Identificare gli aspetti su cui bisogna ancora indagare durante il periodo del
- Avviare il co-design
- Definire dei to-do da dividersi all'interno del team

Il processo ha attraversato i seguenti step:

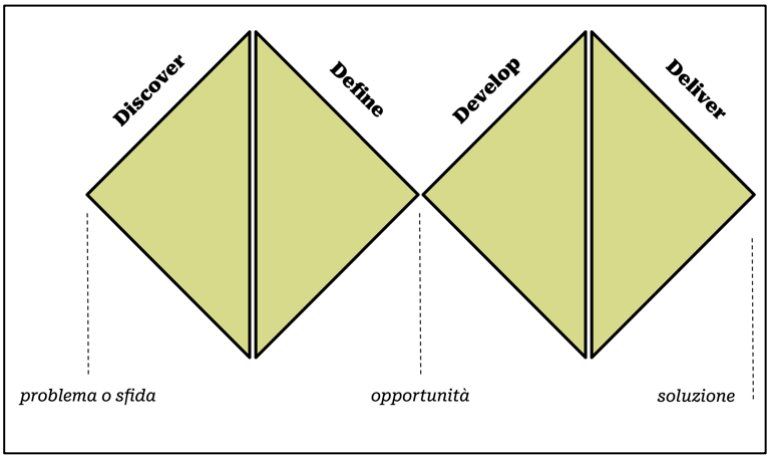

Figura 14 - Double Diamond - British Design Council, 2005

3.4.8.3.3 DISCOVER

In questa fase i Team hanno dovuto cercare tutte le *informazioni utili* a risolvere le singole sfide rispondendo alle seguentin domande:

- di che cosa si tratta?
- come si muove il mondo su questo tema?

L'obiettivo è raccogliere conoscenza e diventare esperti del singolo ambito.

Utili in questa fase sono stati strumenti come le *Empathy Map, Mappatura Funzionalità Tech, Campi applicazione nell'organizzazione*.

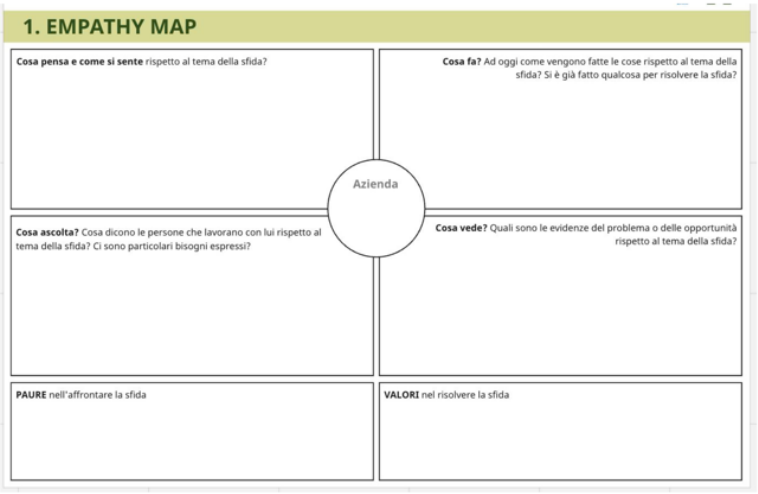

Figura 15 - Emphaty Map

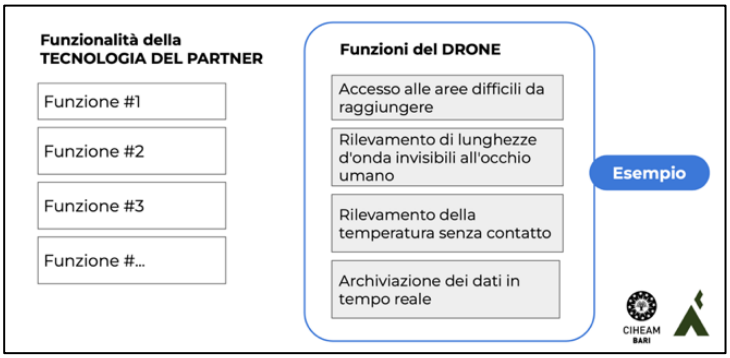

Figura 16 - Funzionalità Tech

3.4.8.3.4 DEFINE

In questa fase dopo che sono state raccolte informazioni nella fase precedente per poi sintetizzarle per creare spunti progettuali che hanno guidato questa fase rispondendo ad interrogativi come:

- Quali sono gli aspetti più importanti e interessanti?
- Quale problema nello specifico voglio risolvere?
- Dove vedo *l'opportunità*?

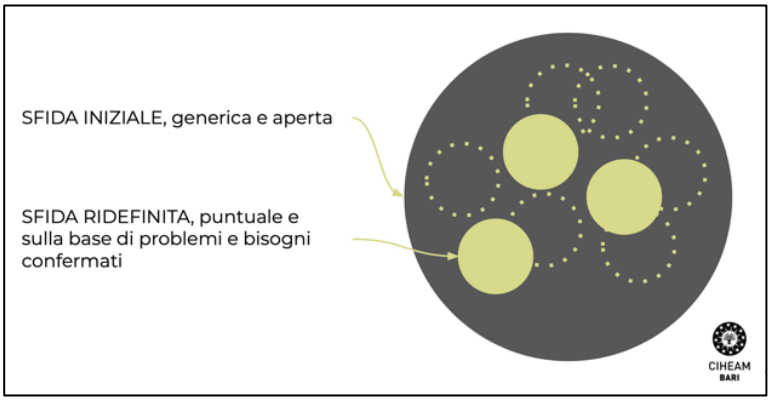

Figura 17 - Riformulazione dell'opportunità

3.4.8.3.5 DEVELOP

Partendo dall'opportunità individuata nelle fasi precedenti in questa fase è stato possibile ideare nuove soluzioni lavorando sulla quantità e rispondendo a quesiti come:

- In quanti modi posso risolvere questo problema?

In una seconda fase è invece necessario convergere e definire le soluzioni in ottica di attuazione.

In questa fase abbiamo utilizzato strumenti come Brainstorming prima individuali e poi di gruppo.

3.4.8.3.6 DELIVER

Una volta scelte le idee si è arrivati al momento di prototipale. Il prototipo è fondamentale per comunicare con l'utente raccogliendo feedback per testare la desiderabilità dell'idea.

In questa fase si è lavorato su prototipi lo-fi e non hi.fi in quanto più idonei nelle interazioni con potenziali utenti a raccogliere feedback.

3.4.9 COACHING

Sono stati individuati 5 Coach e ciascuno ha seguito un team generato dal matching tra azienda e innovation player per un totale di 5 co-design. Il coaching anche in questo caso è stato strutturato sulla base di approcci progettuali come il Design Thinking ed il Tech-to-market.

La fase di coaching ha accompagnato i team costituiti fino alla fase finale per un periodo di circa 3 mesi. Il ruolo del coach è stato quello di guidare e facilitare il processo di innovazione all'interno del team. Ciascun coach ha fornito supporto per stimolare la creatività, gestire il cambiamento e implementare nuove idee aiutando l'impresa e la startup a sviluppare una mentalità aperta all'innovazione, facilitando la collaborazione tra le parti e offrendo strumenti e metodologie per affrontare sfide.

I coach hanno supportato i team nella creazione dei *POC (proof of concept)* e delle offerte economiche di collaborazione tra imprese e startup che sono state discusse nei dettagli durante l'Innovation Day.

3.4.10 PRESENTAZIONE DELLE SOLUZIONI

L'evento finale, che si è svolto nella giornata del 12 aprile, è stato il momento di restituzione dei vari progetti alle imprese e agli esperti coinvolti nel progetto oltre che ai referenti istituzionali. A questa presentazione è seguito un incontro privato tra imprese e innovation player per la definizione di eventuali accordi e la proposta economica da parte di questi ultimi per l'eventuale proseguimento della collaborazione.

Al termine della sessione l'azienda ha avuto periodo di valutazione utile a ponderare meglio se portare avanti la collaborazione con la startup.

In definitiva ciascuna sfida ha creato un matching tra azienda e startup che a sua volta ha generato una nuova collaborazione definita da una nuova soluzione tradotta poi in un POC:

- **Sfida 1 - Economia Circolare: Pack Sostenibili**
  - *Soluzione: Mama Science ha elaborato un nuovo materiale utilizzando sottoprodotti agricoli, prevalentemente di ulivo per la realizzazione di artefatti come cassette o artefatti per l'edilizia*

- **Sfida 2 - Certificazione e Qualità dei Prodotti**
  - *Soluzione: Neurality sta realizzando una sistema di tecnologie avanzate che integra image recognition e analisi di altri parametri per mappare la qualità della frutta a guscio superando l'attuale sistema basato sulla rottura del guscio ed analisi soggettiva visiva da parte dell'operatore.*

- **Sfida 3 - Agricoltura 4.0: Predittività di Produzione**
  - *Soluzione: Agrobit ha elaborato un sistema che riesce a prevedere la resa in campo utilizzando un algoritmo basato su un mix di tecnologie satellitari e di image recognition.*

- **Sfida 4 - Smart Agriculture**
  - *Soluzione: Elaisan ha sviluppato un servizio di agricoltura di precisione che permette agli agricoltori di controllare il terreno, il clima, la concimazione e prevenire le malattie dell'olivo e della vite, massimizzando quantità e qualità della produzione. In questo hanno applicato un sistema Monitoraggio costante durante tutto il giorno della pressione degli insetti che lavora sul riconoscimento automatico delle catture, velocizzando il lavoro.*

- **Sfida 5 - Nuove Opportunitá D'impresa**
  - *Soluzione: Oleago propone l'utilizzo di ecopelle a partire dagli scarti dell'oliva per produrre label e packaging premium per prodotti selezionati dell'azienda Le Ferre.*

4 Conclusioni

Ripensare il modo di fare agricoltura, attivando dei processi innovativi di collaborazione tra diversi attori del territorio, rappresenta ormai una necessità non solo per rispondere al grande impatto che la Xylella fastidiosa ha avuto sul tessuto imprenditoriale salentino, ma anche per dare a quest'ultimo degli strumenti per sviluppare resilienza e dare nuovo slancio al sistema produttivo, favorendo occasioni di lavoro e dunque di ricchezza per il territorio.

Una corretta comunicazione e promozione delle attività svolte e un successivo coinvolgimento della Community creata nel corso del progetto può sicuramente rappresentare una grande opportunità per la diffusione di una cultura dell'innovazione in grado di portare benefici a tutto il territorio jonico salentino.

I risultati raggiunti attraverso i diversi DL dimostrano una profonda pulsione verso l'innovazione e il cambiamento in un territorio propenso alla produzione e dalla forte cultura agricola e di trasformazione dei prodotti.

Si evince un forte bisogno di cambiamento e una ricerca di idee e di processi in grado di supporto e concretizzare la spinta innovativa degli imprenditori ma, dall'altro lato, emerge una forte richiesta da parte dei produttori di risposte concrete sul futuro del territorio e il ruolo che intendono rivestire gli enti di ricerca e quelli pubblici nel ridisegnare un ecosistema fortemente sconvolto dai cambiamenti climatici.