

Riassunto analitico della tesi “Il cambiamento strategico nell’Open Innovation: il caso InnoCentive” di Baldassare Di Girolamo

Il presente lavoro, partendo dal paradigma della *Closed Innovation* e da ciò che ne ha minato le basi, illustra il paradigma dell’*Open Innovation* descrivendo i modelli ideali di entrambi i contesti. Vengono presentate le modifiche apportate dal nuovo regime ai *business model* delle imprese, mostrando le peculiarità ed i ruoli dei nuovi *player* che stanno sorgendo nei contesti dell’*Open Innovation*, gli *innovation intermediaries*. Dopo aver introdotto la teoria di riferimento, si analizza l’evoluzione della strategia di InnoCentive (azienda rientrante nella categoria degli *innovation intermediaries*) e, in particolare, le innovazioni strategiche realizzate dall’impresa per sostenere una posizione di vantaggio competitivo. Il lavoro si chiude indicando il passaggio di InnoCentive dall’applicazione dei modelli sequenziali alla valorizzazione del *network*, immaginando così le probabili evoluzioni future dell’azienda.

Analytic summary of the thesis “The strategic change in Open Innovation: the InnoCentive case” by Baldassare Di Girolamo

The present work, starting from the Closed Innovation paradigm and from what has undermined its bases, introduces the Open Innovation paradigm describing the ideal models in both contexts. We show the changes in firms’ business models determined by the new regime, introducing features and functions of the new players born in the Open Innovation contexts, the so-called “innovation intermediaries”. After an introduction of the relevant theory, we analyze the evolution of InnoCentive strategy (enterprise that belongs to the category of innovation intermediaries) and, particularly, the strategic innovations carried out by the firm to sustain a competitive advantage position. The work concludes illustrating of InnoCentive’s transition from the application of sequential models to the exploitation of networks and, hence, figuring the probable future evolution of the firm.