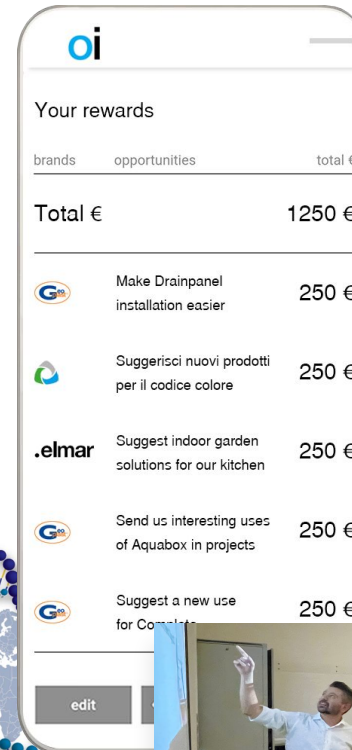


use open innovation
in export

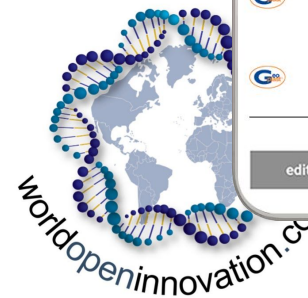
we are experts in open innovation

- [Nikola Tasic](#), co-founder
- 5 years of open innovation know-how
- 25 years of product design & marketing
- [OPEN OS](#) - our own platform software
- [openinnovation.me](#) - our own platform
- many ongoing long-term projects
- academically recognized case studies - [WOIC 2023, 2024](#)
- well presented by business press
- trusted by global brands, like Xylem

open OS



brands	opportunities	total €
Total €		1250 €
	Make Drainpanel installation easier	250 €
	Suggerisci nuovi prodotti per il codice colore	250 €
	Suggest indoor garden solutions for our kitchen	250 €
	Send us interesting uses of Aquabox in projects	250 €
	Suggest a new use for Com...	250 €



Servizio Utensili

Fiam, l'open innovation degli avvitatori

di Barbara Ganz
1 maggio 2023

Ascolta la versione audio dell'articolo

2' di lettura

Oltre settanta anni di storia, più di novanta addetti, tre generazioni e una specializzazione che la vede leader italiana e tra le prime in Europa nel suo settore. A Vicenza Fiam progetta e produce sistemi per l'avvitatura e utensili pneumatici ed elettrici industriali. Per questo valuta le esigenze del mercato e la trasforma in prodotti, anche personalizzati. Nei giorni scorsi l'azienda era in fiera ad Advanced Factories a Barcellona, e prima ancora, a marzo, alla fiera internazionale Global Industrie di Lione: «Metà del nostro fatturato viene realizzato all'estero - spiega Nicola Bacchetta, direttore commerciale e marketing - Abbiamo tre filiali commerciali in Francia, Spagna e Germania». Fiam produce utensili per grandi gruppi industriali e multinazionali: «A nostra volta ci avvaliamo di fornitori e terzisti, che spesso sono del nostro stesso territorio. Ogni azienda che prevede processi di assemblaggio usa utensili come i nostri». La logica della filiera parte dalle fondamenta: «Con i nostri clienti, fornitori, collaboratori, dipendenti instauriamo un rapporto di assoluta onestà, un valore irrinunciabile per la costruzione di una partnership - si legge nella presentazione aziendale proposta negli incontri in fiera -. Crediamo nell'affidabilità, ogni giorno lavoriamo perché le nostre soluzioni siano garanzia di crescita. Amiamo sfidare i mercati; flessibilità è il concetto che meglio sintetizza ciò che siamo e ciò che facciamo: parla delle nostre soluzioni che nascono dall'ascolto di ogni singola esigenza di ciascun cliente».

Le competenze sono una parola chiave: per questo Fiam collabora con scuole, enti di ricerca e università, anche aprendo le proprie porte per incontrare gli studenti di Ingegneria ed Economia e SIA (Sicurezza Igienico-sanitaria degli Alimenti) della sede di Vicenza.

E per continuare a migliorare il prodotto, Fiam ha varato una operazione di Open Innovation che sta già dando buoni risultati: «Per questo abbiamo chiesto a molti nostri clienti, come Electrolux, di parlare con le persone che poi materialmente utilizzano i nostri avvitatori, magari per molte ore al giorno: nessuno ne conosce meglio pregi e difetti. A chi lavora abbiamo chiesto di spiegarci quali miglioramenti avrebbe apportato, e sono uscite proposte davvero concrete: ad esempio è bastato diminuire l'intensità di un led per migliorare la qualità di uno strumento. È iniziata come una scommessa, ma ora abbiamo deciso di proseguire premiando le





NOW

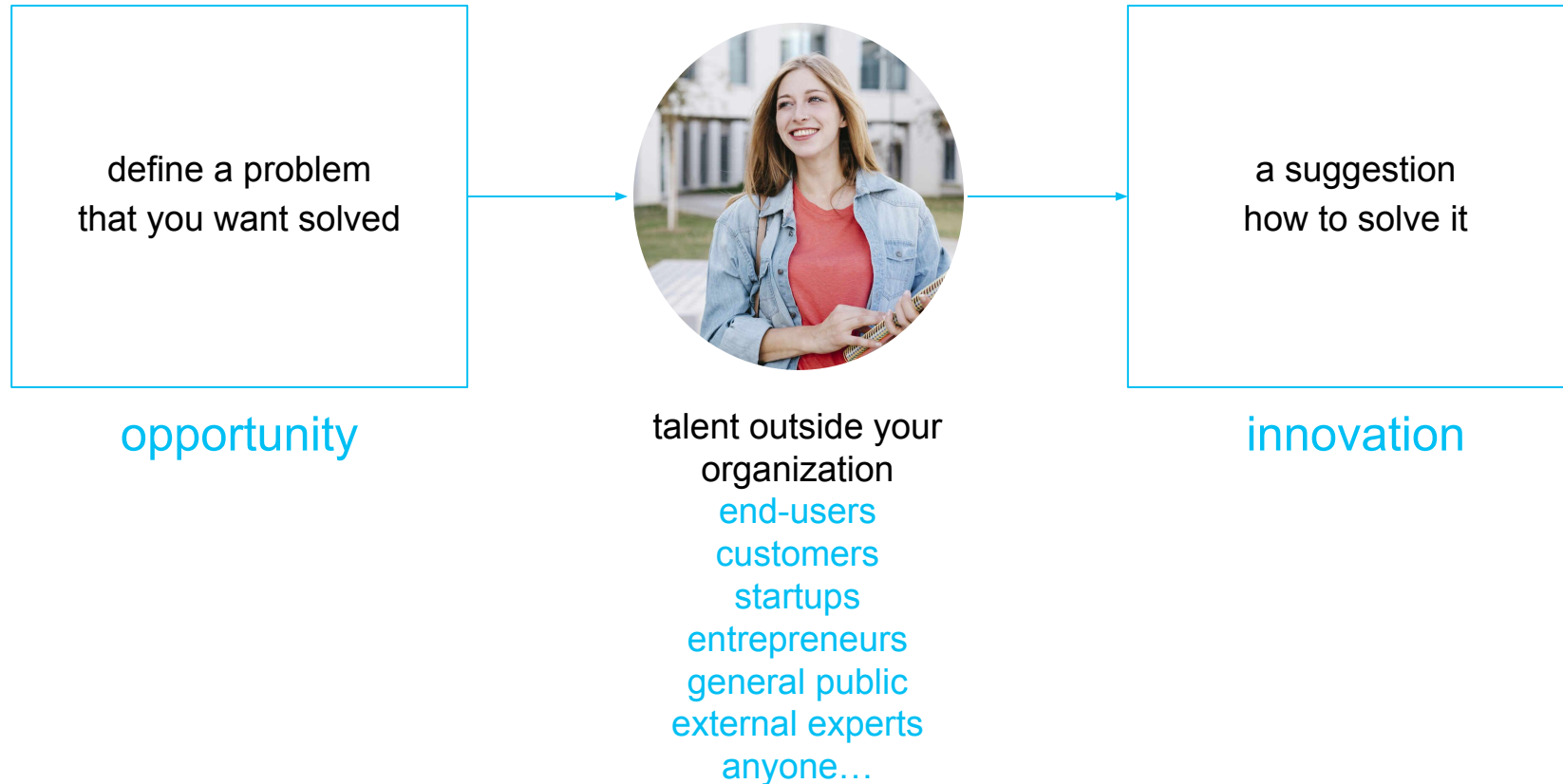
I am here to help
and to listen to your needs
Let's make
something good together



BEFORE

I am the best
You should buy my products
I will bombard you
until you do

how does open innovation work



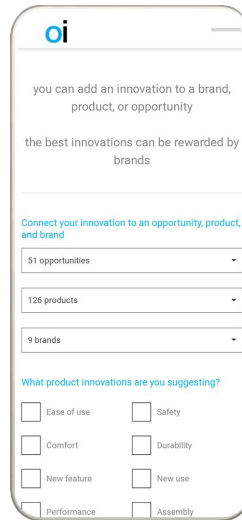
how does open innovation work - OPEN OS as an example



company publishes opportunities



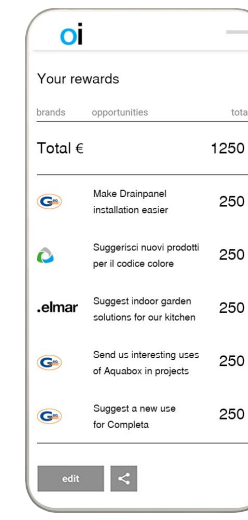
company promotes opportunities. QR codes work well



innovators add innovations



company evaluates innovations in APPS



innovators are rewarded directly by company



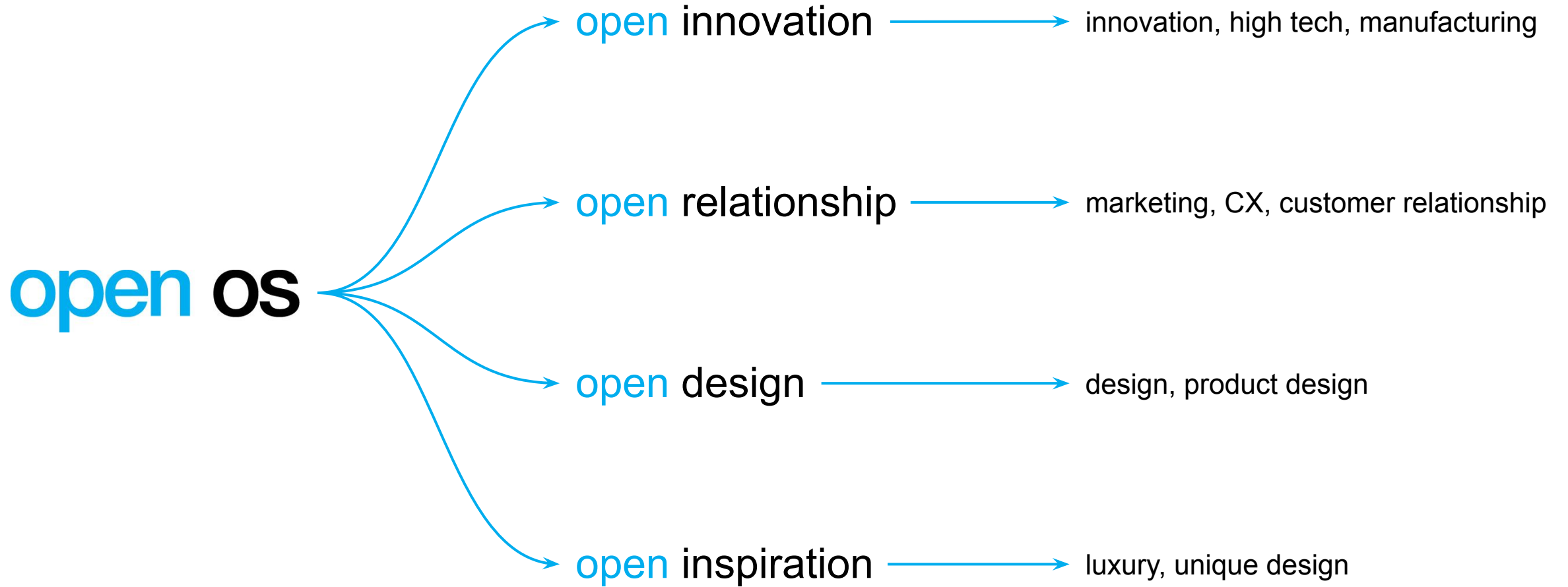
innovation is implemented

what is open innovation

- outsourcing intellectual challenges
- simply asking others for help - people like to help
- unique, custom, personalized, different
- the best interaction with customers, next to buying
- a formalization of an innovation process
- main metric are external ideas that improve products
- a digital solution, a platform

when to use open innovation?

promotion	market research	sales	customer service	customer experience	product design	business model
YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES



open innovation for export

strategies to be applied

- innovative (needs ideas)
 - local innovation
 - new business model
 - trojan horse products
 - digital services
- brute force (expensive)
 - physical presence, retail, office
 - sales force
 - advertising
 - content / inbound marketing

challenges to be solved

- multinational competitors
- local competitors
- established methods
- local standards
- expensive
- cultural cost
- agent cost
- distributor management

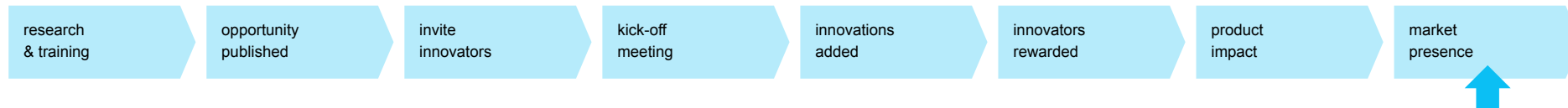
open innovation for export:
better relationships
lower costs of entry

b2b relationship



revenue	20 MM EUR
product	factory tool
innovators	factory operators
industry	B2B, manufacturing

Our client is using openinnovation.me as an essential part of their B2B service, focused on safety and ergonomics of their products, locally and internationally.

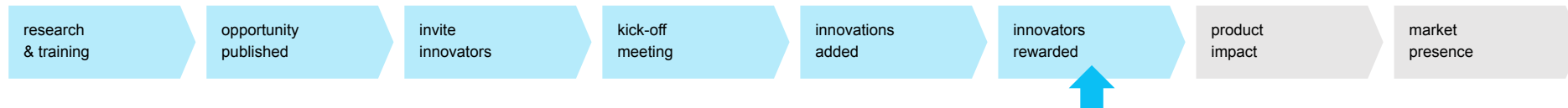


co-design new products with b2b clients



Our client is using openinnovation.me to manage a channel with their local and international clients.

revenue	10 MM EUR
product	HORECA furniture
innovators	end-users, HORECA workers, chef / owner
industry	B2B, HORECA

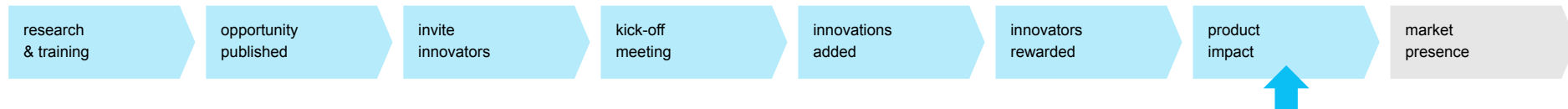


new sustainable product uses



Our client is using openinnovation.me to find new local sustainable uses of their construction products.

revenue	35 MM EUR
product	sustainable construction solutions
innovators	end-users, engineers, customers
industry	B2B, construction

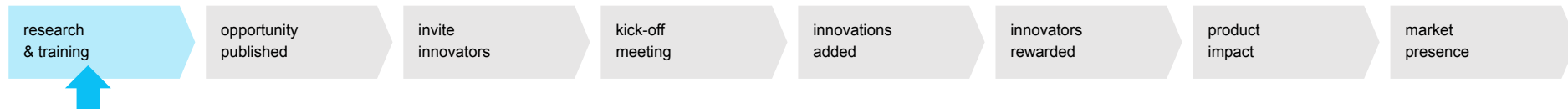


open innovation as a core business model



Our client will use openinnovation.me to create new local designs with their modular furniture product.

revenue	startup
product	furniture
innovators	end-users, customers
industry	B2C, furniture

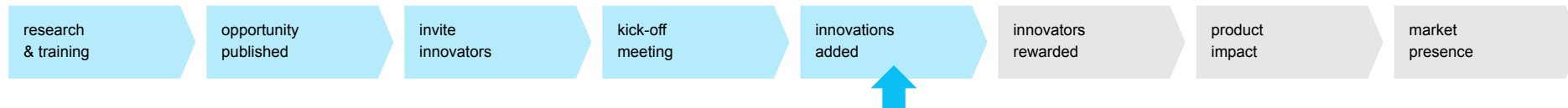


product co-design with installers



Client used openinnovation.me to get suggestions on a product concept not yet made, from international distributors.

revenue	20 MM EUR
product	energy management instruments
innovators	installers
industry	B2B, home energy management



email me or follow, connect, message me on LinkedIn



Nikola Tasic

Co-founder

nikola@openinnovation.me

[LinkedIn](#)

openinnovation.me

shared platform for product innovation

open OS

white label solution