

ESADECREAPOLIS

THE INNOVATION ECOSYSTEM

Corporate Acceleration Program
- Innovació Corporativa a través de Startups -

INNOVATION
CLUB

CORPORATE ACCELERATION PROGRAM (Innovació Corporativa a través de Startups) ÉS UN PROGRAMA ORGANIZAT PER ESADECREAPOLIS AMB EL RECOLZAMENT D'ACCIÓ

BASES DEL PROGRAMA

- Programa **obert a totes les empreses** amb interès en innovar a través de col·laborar amb startups
- Amb l'objectiu de **sensibilitzar les empreses** sobre els elements crítics de la col·laboració amb startups
- Participar en aquest programa ajudarà a fer una primera **reflexió estratègica** sobre la conveniència d'emprendre programes de col·laboració amb startups

CONTINGUTS

1. **Raons estratègiques per la col·laboració** amb startups, encaix amb l'estratègia d'innovació
2. **Models de col·laboració** amb startups i les seves implicacions
3. **Estructures internes per començar la col·laboració i aspectes jurídics** a tenir en compte, inversió, IP, etc.
4. **Accés a l'ecosistema emprendedor:** caracterització de l'ecosistema i vies per identificar startups

METODOLOGIA

Quatre sessions d'un matí (divendres)

- Enfoc orientat a combinar la **divulgació** dels conceptes de Corporate Venturing dins la Innovació Corporativa amb la seva **implantació** efectiva
- **Sessions teòriques** amb un ponent especialitzat en la temàtica a tractar
- **Taller** amb un cas pràctic que il·lustrarà els continguts teòrics

CORPORATE ACCELERATION PROGRAM

Participants de les edicions anteriors



ESQUEMA DEL PROGRAMA

SESSIÓ
TEÒRICA



DIA 1

Innovació Corporativa i
Corporate Venturing

- **Jan Hohberger** - Professor d'ESADE Business School

Networking

DIA 2

Models de col·laboració
amb Startups

- **Marc Milian** – HYPE Corporate Partners

Networking

DIA 3

Aspectes jurídics i
regulatoris

- **TBC** - Cuatrecasas

Networking

DIA 4

L'ecosistema
emprenedor ampliat

- **Oriol Alcoba** – ESADECREAPOLIS
- **Matt Philippe** – F6S

Networking

TALLER
PRÀCTIC



Cas d'empresa:
definició dels objectius
estratègics de la
col·laboració i
proposta de valor

- **Per confirmar**

Cas d'empresa: Procés
de cerca de startups,
diferents models de
col·laboració

- **Innocells**

Cas d'empresa: posada
en marxa dels sistemes
de col·laboració:
oficina tècnica.

- **Per confirmar**

Cas d'empresa: Accés a
l'ecosistema
emprenedor i
vigilància tecnològica

- **Per confirmar**

CONTINGUTS DE LES SESSIONS TEÒRIQUES

	DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4
SESSIÓ TEÒRICA 	Innovació Corporativa i Corporate Venturing • Jan Hohberger - Professor d'ESADE Business School	Models de col·laboració amb Startups • Marc Milian – HYPE Corporate PARTners	Aspectes jurídics i regulatoris • TBC - Cuatrecasas	L'ecosistema emprenedor ampliat: local, internacional, R+D, patents, etc. • Oriol Alcoba – ESADECREAPOLIS • Matt Philippe – F6S
CONTINGUTS 	• Aportació de les startups a la Innovació Corporativa, raons i riscos • Marc estratègic de referència pel desenvolupament d'un model propi	• Revisió dels principals models de col·laboració amb startups • Característiques de cada un d'ells i casos de major idoneïtat d'aplicació	• Aspectes jurídics a tenir en compte en els diferents models de col·laboració, clàusules i aspectes a negociar • Principals característiques i eines d'inversió	• Característiques de l'ecosistema emprenedor • Ecosistema local i internacional • Altres fonts: patents, sistema de recerca, projectes europeus, etc.

CONTINGUTS DE TALLERS PRÀCTICS

DIA 1

DIA 2

DIA 3

DIA 4

TALLER
PRÀCTIC



Cas d'empresa:
definició dels objectius
estratègics de la
col·laboració

• Per confirmar

Cas d'empresa: Procés
de cerca de startups,
diferents models de
col·laboració

• Innocells

Cas d'empresa: posada
en marxa dels sistemes
de col·laboració:
oficina tècnica.

• Per confirmar

Cas d'empresa: Accés a
l'ecosistema
emprenedor

• Per confirmar

CONTINGUTS



- Com establir els objectius de la col·laboració com a *driver* per triar els millors mecanismes de col·laboració
- Concretar àrees i temàtiques d'interès i què es vol obtenir de les Startups

- Per quins models de col·laboració s'ha optat?
- Per quines raons?
- Com ha estat el desenvolupament d'aquestes eines i quins learnings s'han extret?

- Com s'ha engegat la col·laboració? Quins processos s'han canviat?
- Qui ha estat responsable? Quines funcions ha tingut?
- De quina manera s'ha regulat la col·laboració? Compromisos per ambdues parts, mètriques, etc.

- Com s'ha fet l'accés a l'ecosistema? Quines eines s'han utilitzat per identificar les startups?
- A quins ecosistemes s'ha participat?
- S'ha combinat amb altres eines? Com?

CONTINGUTS DE TALLERS PRÀCTICS

En funció de les disponibilitats d'agenda de les empreses, els casos pràctics poden ser de qualsevol de les següents empreses*:



*llistat no exhaustiu

CALENDARI DEL PROGRAMA

Juny						
Dill	Dima	Dime	Dij	Div	Dis	Dg
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Juliol						
Dill	Dima	Dime	Dij	Div	Dis	Dg
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

03/06 - 31/07
INSCRIPCIÓ

Les empreses que compleixin els criteris hauran d'apuntar-se mitjançant el formulari web

Setembre						
Dill	Dima	Dime	Dij	Div	Dis	Dg
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Octubre						
Dill	Dima	Dime	Dij	Div	Dis	Dg
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Novembre						
Dill	Dima	Dime	Dij	Div	Dis	Dg
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

1) 27 DE SETEMBRE

Estratègia d'Innovació a través de Startups

3) 8 DE NOVEMBRE

Aspectes Jurídics i Regulatoris

2) 18 D'OCTUBRE

Models de col·laboració

4) 29 DE NOVEMBRE

Ecosistema emprendedor

FORMULARI DE REGISTRE

<http://esade.me/callcorporate2019>

Víctor Sabater

Victor.sabater@esadecreapolis.com

93 554 3000



Avinguda de la Torre Blanca, 57
E-08172 Sant Cugat del Vallès
(Barcelona) Spain



www.esadecreapolis.com



innovation@esadecreapolis.com



[@esadecreapolis](https://twitter.com/esadecreapolis)