

Il caso PillCam

PROBLEM FINDING

Eitan Scapa, gastroenterologo, spinse Gavriel Iddan a scoprire una tecnica diagnostica più efficace per esplorare l'intestino tenue

PROBLEM SETTING

Gavriel Iddan, un ingegnere elettro-ottico alle dipendenze dell'Israel's Rafael Armament Development Authority, si chiese allora se fosse possibile realizzare un dispositivo miniaturizzato, a forma di missile, in grado di attraversare l'intestino e cominciò a svolgere i primi esperimenti. Iddan presentò la sua idea a Gavriel Meron, amministratore delegato di Applitec, una società che già realizzava microcamere endoscopiche. Meron ne fu colpito e decise di fondare Given Imaging, per sviluppare e commercializzare la nuova tecnologia.

Intanto anche un altro gruppo di scienziati, guidati dal dottor Swain nel Regno Unito stava lavorando da tempo a un metodo di endoscopia *wireless*.

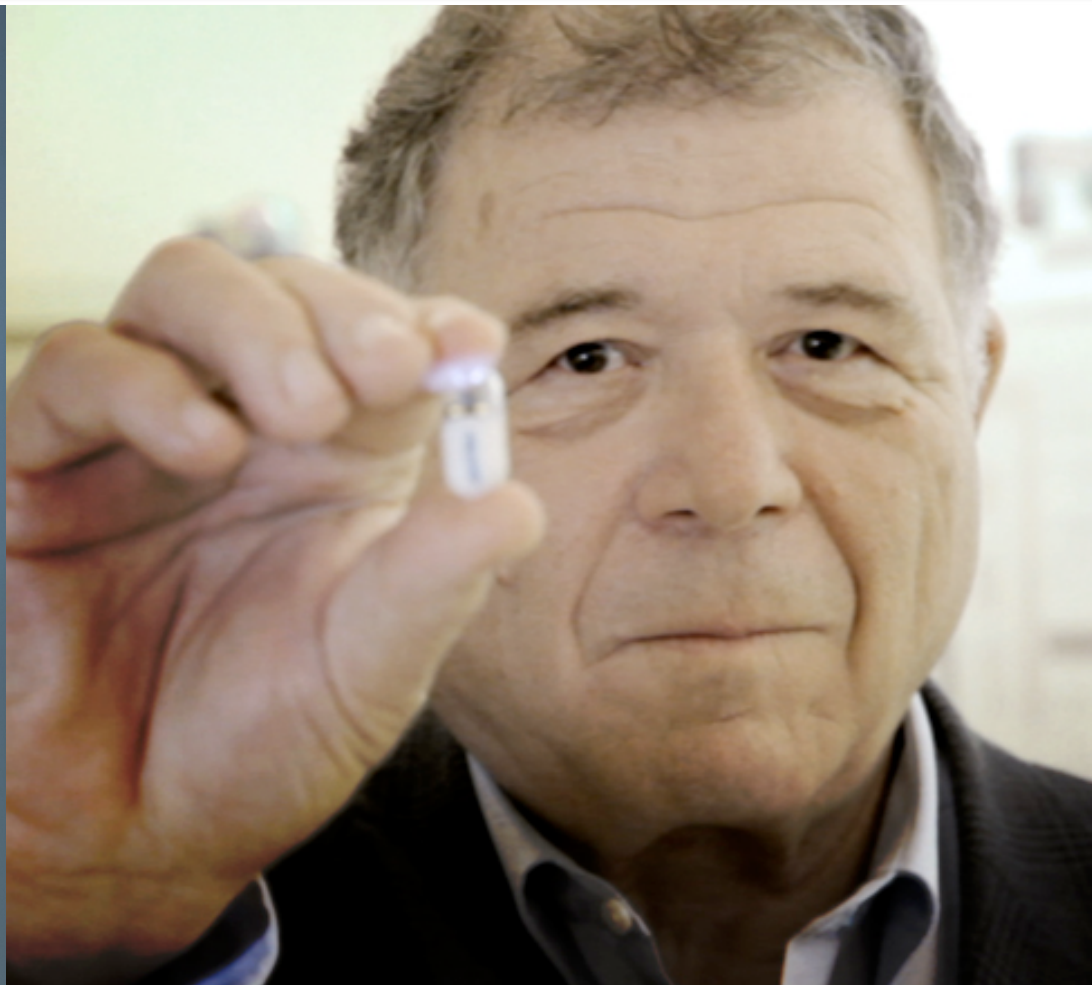
PROBLEM SOLVING

Gavriel Meron incontrò il dottor Swain e i due fecero della **complementarità** delle conoscenze e delle competenze acquisite dai due team il fattore critico di successo per la realizzazione di una capsula endoscopica.

Il caso PillCam



Il caso PillCam



Il caso PillCam | elementi di discussione

1. Quali fattori hanno permesso a Iddan, un ingegnere senza un *background* medico, di diventare un pioniere nello sviluppo dell'endoscopia *wireless*?
2. Quali sono le differenti fonti cui ha attinto Given nello sviluppo dei suoi progetti innovativi?
3. Nel caso PillCam è possibile a tuo giudizio identificare un inventore?
4. Lo sviluppo della PillCam da parte di Given fino a che punto è da considerare un'innovazione *science-push* e quanto invece di tipo *demand-pull*?
5. Quali sono stati i vantaggi e i rischi collegati alla decisione di Iddan e di Meron di collaborare con il team del dottor Swain?
6. Quali sono i benefici e quali gli svantaggi per Given di essere stata acquisita da Medtronic? Come l'acquisizione potrebbe influire sui processi innovativi futuri?

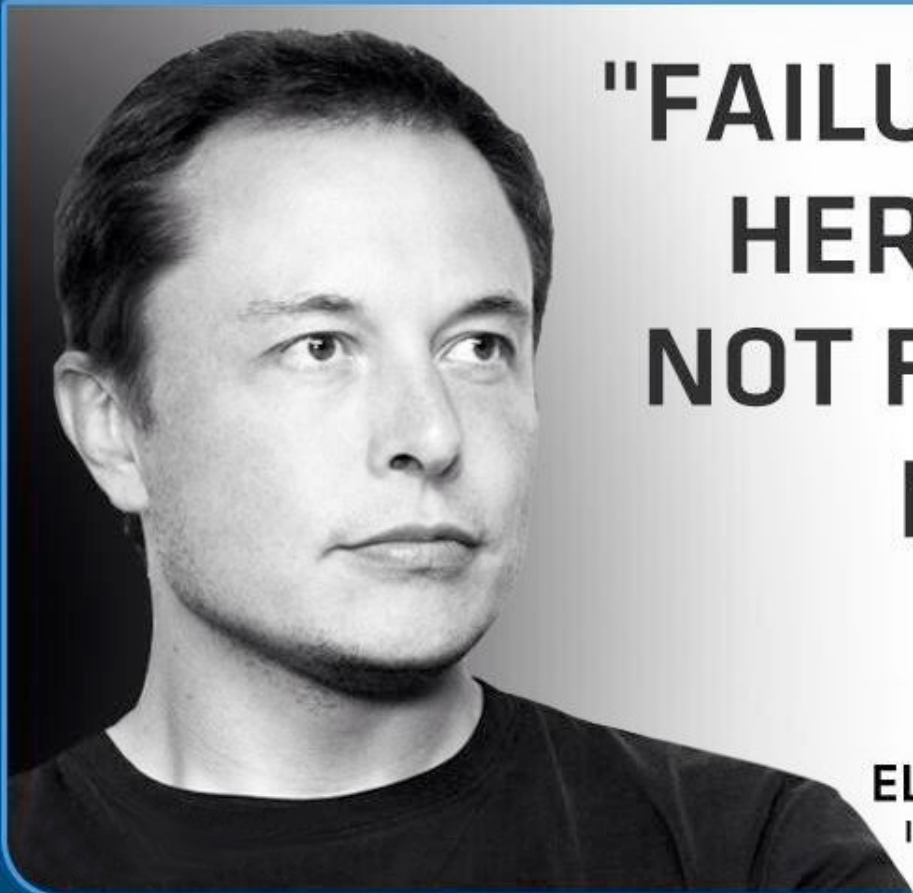
Il caso Tesla

- Tesla Motors è un'azienda fondata da un ingegnere statunitense, Martin Eberhard, nel 2003 e ora guidata da Elon Musk, un vulcanico imprenditore seriale che ha “inventato” PayPal e ora progetta voli spaziali con SpaceX e nuove tecnologie pulite con Solar City.
- Tesla, fin dal suo primo prototipo, si pone l'obiettivo di sviluppare auto ad alte prestazioni alimentate con batterie elettriche.
- Con il modello S, l'impresa ha provato ad aggredire un mercato più ampio della nicchia di clienti che la segue fin dal suo esordio.
- Nel 2015, Tesla ha avviato il processo di sviluppo di un suv a sette posti, il Model X, per intercettare un mercato ancora più esteso. Le mosse di Musk sono sempre sembrate ambiziose e audaci, ma intanto il Model S ha superato Bmw e Mercedes nel segmento di appartenenza.
- Intanto gli osservatori si chiedono se e quando l'auto elettrica diventerà il nuovo standard nel mercato e quale sarà il ruolo di Tesla nel processo di diffusione.

Il caso Tesla



Il caso Tesla



**"FAILURE IS AN OPTION
HERE. IF THINGS ARE
NOT FAILING, YOU ARE
NOT INNOVATING
ENOUGH."**

ELON MUSK

IN INTERVIEW WITH FAST COMPANY
FEBRUARY 2005

Il caso Tesla | elementi di discussione

1. Come giudichi il modello S di Tesla: è un'innovazione radicale oppure incrementale? E ancora, è *competence enhancing* oppure *competence destroying*? E infine, architetturale oppure solo di componenti?
2. Quali fattori a tuo parere possono influenzare il tasso di adozione del modello S di Tesla da parte dei consumatori?
3. Dove collocheresti la batteria elettrica lungo la curva tecnologica ad S?
4. Ritieni che Tesla Motors conseguirà presto profitti? Motiva la tua risposta.