



Itai Green

FUTURIST

Store organisationer ved, at de er nødt til at innovere hurtigere, end deres egne forsknings- og udviklingscykluser tillader. De har budgetter, scouting-teams og pilotprojekter, men alligevel går de fleste samarbejder med startups i stå, inden teknologien når at generere indtægter. Det svære spørgsmål er ikke, hvor man finder innovation, men hvordan man opbygger den interne struktur, der gør det muligt for virksomheden rent faktisk at integrere den.

Itai Green er grundlægger af Innovate Israel og hjælper globale virksomheder med at omdanne samarbejdet med startups til kommercielle resultater i stedet for at ende i en situation med pilotprojekt-træthed.

Itai Green's 2026 biografi

Hvorfor virksomheder samarbejder med Itai Green

- Han står bag operatørens strategi for åben innovation, der bygger på programmer leveret til kendte multinationale virksomheder, herunder Toyota, Teva Pharmaceuticals, Maccabi Healthcare og Electra.
- Han har adgang til to af Israels største vertikale startup-fællesskaber, ITTS (ca. 350 grundlæggere af rejseteknologivirksomheder) og IITS for forsikringsteknologi, hvilket giver virksomhedspublikummet en direkte adgang til aktuelle forretningsmuligheder.
- Hans kommende bog hos Business Expert Press, "Innovation or Elimination", kodificerer en to årtier lang ramme for samarbejde mellem virksomheder og startups, så keynote-foredraget bygger på en offentliggjort afhandling snarere end et præsentationsmateriale.
- Han har briefet seniorkommercielle publikummer ved gentagne Economist-topmøder, UNWTO og Amcham Brazils CEO Forum, hvilket betyder, at han tilpasser sig beslutningstagere på bestyrelsesniveau, ikke teknologientusiaster.
- Han var en del af innovationsafdelingen hos Amadeus IT Group, før han opbyggede konsulentvirksomheden, så han taler om den interne politik i innovationsprogrammer fra samme side af bordet som køberen.

Højdepunkter i biografien

- Grundlægger og CEO, Innovate Israel (2017 til i dag).
- Tidligere leder af forretningsudvikling og innovation, Amadeus IT Group Israel.
- Tidligere CEO, Maxtech Technologies; tidligere VP for forretningsudvikling, Techtium; tidligere stillinger hos Elbit.
- Medstifter af JerusalemOnline.

TILGÆNGELIG FOR

- Bestyrelsesrådgivning
- Konsulentbistand
- Lederuddannelse
- Paneldeltagelse
- Tal
- Uddannelse og workshops

ITAI'S TALENDE TEMAER

- Digital transformation
- Forandringsledelse
- Forretningsstrategi og vækst
- Innovation og disruption
- Iværksætter
- Kunstig intelligens og generativ AI

SPROG: Engelsk

- Forfatter til "Innovation or Elimination: Winning in a World of Constant Change" (Innovation eller eliminering: At vinde i en verden i konstant forandring), Business Expert Press.
- Grundlægger af startup-fællesskaberne ITTS og IITS, der dækker rejseteknologi og forsikringsteknologi i Israel.
- Hovedtaler ved Economist-topmøder (2018 til 2022), UNWTO Tourism Startup Competition og Amcham Brazil CEO Forum.

Biografi

De fleste innovationsprogrammer i virksomheder mislykkes i stilhed. De producerer pilotprojekter, demo-dage og scouting-rapporter, men meget lidt, der når ud til resultatopfølgelsen. Kløften ligger ikke i talent eller budget; den ligger i forbindelsen mellem virksomheden og det eksterne økosystem, som den hævder at samarbejde med.

Itai Green har tilbragt to årtier inden for denne forbindelse. Som chef for forretningsudvikling og innovation hos Amadeus IT Group i Israel, og før det som CEO og operatør hos Maxtech, Techtium og Elbit, opbyggede han den interne styrke, som de fleste store organisationer stadig forsøger at opbygge. I 2017 grundlagde han Innovate Israel for at anvende denne strategi for globale virksomheder og forbinde dem med israelske startups inden for IT, medicinalindustrien, finans, rejser, detailhandel, bank, forsikring, energi og byggeteknologi. Blandt hans kunder er Toyota, Teva Pharmaceuticals, Maccabi Healthcare og Electra.

Sideløbende med sin konsulentvirksomhed har han opbygget to af de største branchefællesskaber i Israels økosystem. ITTS (Israel Travel Tech Startups) omfatter nu omkring 350 grundlæggere. IITS gør det samme for forsikringsteknologi. For en virksomhedskøber er disse fællesskaber den levende strøm af forretningsmuligheder bag hovedtalen.

Hans bog "Innovation or Elimination: Winning in a World of Constant Change", udgivet af Business Expert Press, beskriver den ramme, han har brugt med sine kunder: hvordan ledelsesteams strukturerer åben innovation, hvordan de absorberer eksternt teknologi uden at ødelægge deres kerneforretning, og hvordan de undgår at forveksle pilotprojekter med resultater.

Vigtigste foredragstemaer

- Åben innovation og samarbejde mellem virksomheder og startups
- Generativ AI i virksomhedsstrategi
- Det israelske innovationsøkosystem og engagement i økosystemet
- Traveltech og insurtech
- Corporate venturing og scouting-modeller
- Innovationsledelse og organisatorisk parathed
- Innovation af forretningsmodeller under geopolitisk pres og toldpres

Ideel for

- Innovationschefer, ledere af corporate venturing og strategichefer, der opbygger eller omstrukturerer en funktion for åben innovation.
- Ledelsesudvalg inden for rejsebranchen, forsikring, medicinalindustrien, detailhandlen, energisektoren og banksektoren, der vurderer et samarbejde med Israels startup-økosystem.
- Ledere inden for forretningsudvikling og F&U, der aktivt søger nye muligheder, men mangler en pålidelig vej fra pilotprojekt til implementering.

- Bestyrelser og CEO-fora, der søger en operatørs syn på, hvordan man omdanner innovationsudgifter til kommerciel vækst.

Resultater for målgruppen

- En praktisk definition af, hvad der adskiller et velfungerende program for åben innovation fra en scouting-forestilling.
- Et klart overblik over, hvordan man kan engagere sig i Israels startup-økosystem uden at miste intern troværdighed på pilotprojekter, der ender i en blindgyde.
- Et perspektiv på, hvor generativ AI ændrer dynamikken mellem virksomheder og startups, baseret på konkret kundearbejde frem for prognoser.
- Konkrete interne strukturer og incitament, som ledere kan bruge til at flytte et pilotprojekt fra proof of concept til en forretningsgren.
- En ærlig analyse af, hvor åben innovation ofte fejler i store virksomheder, fra en person, der har siddet på begge sider.

Itai Green's 2026 talks & topics

En advarsel om takster: Vil du innovere og tilpasse dig, eller vil du sakke bagud?

Et hovedindlæg om, hvordan ledelsesteam bør reagere på toldchok og geopolitiske forstyrrelser ved at omlægge deres innovationsmodel i stedet for at skære ned.

Hovedpunkter:

- Hvordan eksponering over for toldændringer omformer virksomheders innovationsprioriteter på tværs af forsyningskæden, indkøb og teknologi.
- Hvorfor defensive omkostningsbesparelser ofte fremskynder eliminering i stedet for at forhindre den.
- Praktiske tiltag, som ledere kan iværksætte for at omdanne geopolitisk pres til en innovationsdagsorden.

Forny dig nu, eller gå under senere

Et ærligt indblik i, hvorfor de fleste innovationsprogrammer i virksomheder går i stå, og hvordan en driftsmodel for ægte åben innovation ser ud.

Hovedpunkter:

- De almindelige fejlmønstre, der forvandler innovationsprogrammer til pilotteater.
 - Hvordan virksomheder bør strukturere samarbejdet med eksterne startup-økosystemer.
 - Hvilke interne sponsorer, styring og incitament et seriøst program kræver.
-

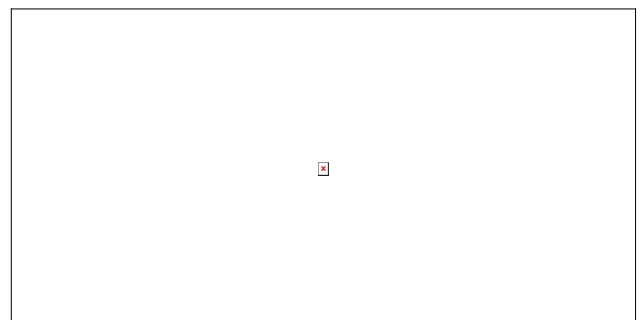
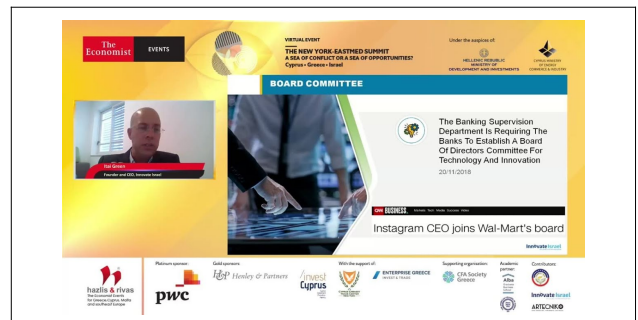
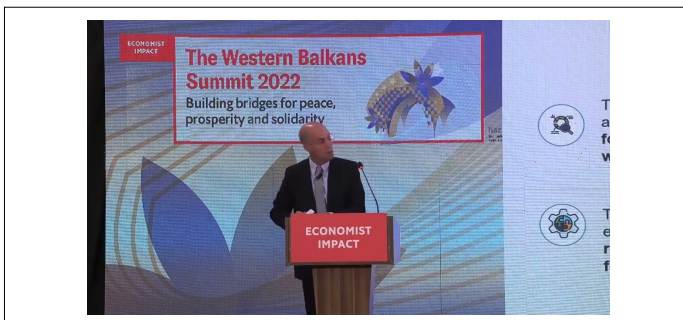
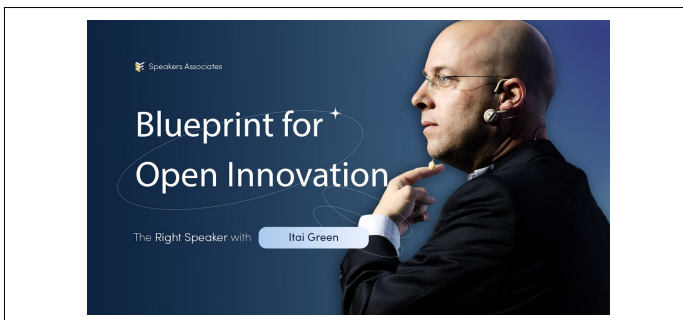
Generativ AI til virksomhedsledere

Et arbejdsmøde om, hvordan generativ AI ændrer forholdet mellem virksomheder og startups, og hvor det skaber reel kommerciel værdi.

Hovedpunkter:

- Hvor generativ AI bevæger sig fra hype til indvirkning på resultatopgørelsen på tværs af funktioner.
- Hvordan virksomheder bør indgå partnerskaber med AI-startups uden at miste den strategiske kontrol.
- Et syn på governance, risiko og leverandørvalg i et marked for AI i rivende udvikling.

Itai Green's Videos





Hvad Itai Green klienter siger

Det var en helt fantastisk oplevelse at have Itai Green som foredragsholder for vores team hos Inbeta! Han gav os værdifulde indsigter i innovation, holdninger, innovative økosystemer, mulighederne ved at samarbejde med startups og åben innovation. Vores team var meget begejstrede! I et stadig mere dynamisk og konkurrencepræget verdensmarked var dette et virkelig fantastisk møde! Tak, Itai – det var dejligt at have dig her!

Marcio Atz

Generaldirektør, Inbeta-Atlas

Itai, vi, NEST – Tourism Innovation Center Portugal, Portugals nationale turistmyndighed med ansvar for innovation, vil gerne takke dig for din hjælp og vejledning.

Vi har samarbejdet med dig i omkring fem år nu, og du har været en stor gevinst for os i denne periode.

I hele den periode, hvor du har rådgivet os, har du vejledt os i vores innovationsbestrebelse og hjulpet os med at opbygge et lokalt TravelTech-økosystem.

Du har også været hovedtaler ved flere af vores konferencer, topmøder og arrangementer, herunder arrangementer, hvor højtstående embedsmænd har deltaget.

Du har altid været og er fortsat en fantastisk konsulent, en fremragende taler og en fantastisk samarbejdspartner.

Vi ser frem til mange flere års samarbejde, innovation og forbedring af vores økosystem.

Roberto Tavares Antunes

Administrerende direktør, NEST

Hr. Green, Alexander Innovation Zone S.A. vil gerne hermed takke Dem for Deres oplæg ved vores nylige arrangement med titlen »Open Innovation: Fordelene ved samarbejde mellem virksomheder og startups«. De holdt for nylig et oplæg ved vores arrangement, som var et samarbejde mellem vores organisation, Elevate Greece, og den græske eksportørforening. Din tale fokuserede på vigtigheden af innovation og hvordan man gør det rigtigt, og de beslutningstagere, der deltog i arrangementet, fandt den indsigtsfuld, berigende og nyttig. Vi håber at se dig i Grækenland snart og anbefaler på det varmeste andre at samarbejde med dig og udnytte din erfaring og ekspertise til at innovere, transformere og vokse. Mange tak. Jeg ønsker dig fortsat succes i alle dine fremtidige bestræbelser.

Prof. Panayiotis H. Ketikidis

Præsident, Alexander Innovationszone

Hr. Green, det var en stor fornøjelse at byde Dem velkommen via videokonference til det nyligt afholdte 19. årlige Cypers-topmøde med titlen »Cyperns nye køreplan og strategi for bæredygtig balance«, som fandt sted den 7. og 8. november 2023 på Hilton Nicosia. Fremtrædende talere fra Europa og Grækenland deltog endnu en gang i en yderst informativ, meningsfuld og indsigtsfuld debat om alle de centrale emner, som dette års arrangement tog fat på. Tak, fordi De deltog i denne samling af talere i topklasse. Deres indlæg blev modtaget med stor interesse af vores fornemme publikum og bidrog væsentligt til den stimulerende diskussion. Ud over de 540 deltagere, der var til stede fysisk, fulgte mere end 16.000 seere fra 30 lande med via livestreaming. Vedhæftet finder De seerstatistikken for arrangementet. Vi håber inderligt at få den ære og fornøjelse at have Dem med os igen ved et af vores fremtidige Economist-arrangementer.

Nectaria Passarivakis

Administrerende direktør, Economist Impact-arrangementer i Grækenland, Cypern, Malta og Sydøsteuropa

Itai, på vegne af hele AmCham-teamet vil jeg gerne udtrykke min taknemmelighed for din deltagelse og dit enestående bidrag som hovedtaler ved vores nylige arrangement. Det var en stor fornøjelse at have dig som hovedtaler ved vores årlige CEO-forum, som i år blev besøgt af over 1.000 administrerende direktører fra Brasiliens største virksomheder inden for forskellige brancher. Din ekspertise og dine indsigtsfulde synspunkter om åben innovation var præcis det, vores publikum havde brug for at høre. På bare 50 minutter formåede du på mesterlig vis at navigere gennem dette emnes kompleksitet, samtidig med at du tog fat på både udfordringerne og mulighederne i dagens stadigt skiftende forretningslandskab og vores hurtigt forandrende verden. Jeg var imponeret over, hvordan du fangede opmærksomheden hos denne store og mangfoldige gruppe af mennesker, og det var ikke overraskende, at publikum var meget lydhørt over for din præsentation – de lo højt, deltog i spørgsmål og svar på trods af den store sal og sad ikke og trippede eller kiggede på deres telefoner.

Marcelo Borges Rodrigues

Administrerende direktør, Amcham Brasilien

Det glæder mig at kunne meddele, at den feedback, vi modtog fra deltagerne i dagene efter arrangementet, var overvældende positiv. Publikum var virkelig betaget af den veltalenhed, energi og klarhed, hvormed du formidlede dine idéer. Jeg er overbevist om, at Deres præsentation vil blive lige så godt modtaget af ethvert publikum i forskellige lande og sektorer. Hvad angår emnet åben innovation, var jeg imponeret over, hvor relevant det er, og jeg mener især nu, at åben innovation er vigtigere end nogensinde, da COVID-19-pandemien og fremkomsten af kunstig intelligens har gjort det mere afgørende end nogensinde for virksomheder at være åbne over for nye ideer og partnerskaber. Din erfaring og dit talent som taler, kombineret med din viden om dette emne, vil gøre dig til et aktiv for enhver virksomheds event eller konference. Jeg kan varmt anbefale dig til alle, der søger en engagerende og informativ taler om dette vigtige emne. Endnu en gang tak for at dele dine indsigter og hjælpe os med at gøre dette CEO-forum til en fremragende succes.

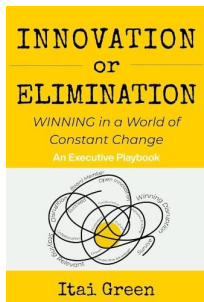
Marcelo Borges Rodrigues

Administrerende direktør, Amcham Brasilien

Tak, Itai, fordi du var hos os for et par uger siden. Jeg har fået god feedback fra teamet om foredragets kvalitet, deltagernes engagement, deres motivation og de refleksioner, der kom frem. Det vil helt sikkert være med til at sætte gang i nogle samtaler, der kan hjælpe os med at omdefinere vores retning.

Inbeta-Atlas

ITAI'S SENESTE BØGER



Innovation or Elimination:
Winning in a World of Constant
Change

Itai Green's 2026 speaking fees

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	EUR	GBP	USD
--	------------	------------	------------

Hjemland	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Asien og Stillehavsområdet	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Europa	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Mellemøsten og Afrika	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Sydamerika	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Storbritannien	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
USA's østkyst	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
USA's vestkyst	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Virtuel	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000