

CONVEGNO CLASS EDITORI

Start-up, cresce sano solo il 6% delle aziende

Secchi a pag. 19

La prima analisi delle imprese innovative del Paese in un convegno di Class Editori

Startup, una su cento ce la fa Cresce sano il 6% delle aziende. Ma i tentativi premiano

DI ANDREA SECCHI

In Italia ci sono 5.161 startup innovative, imprese ai primi passi della propria avventura che producono e vendono prodotti o servizi ad alto valore tecnologico. Quattromila di queste, però, «sono in stato di sonno»: generano meno di 100 mila euro di ricavi su un totale di 482,5 milioni del settore, mentre appena 100 imprese generano 430 milioni. Già da questo si comprende come le startup italiane siano alquanto piccole nel loro insieme, con ricavi pari allo 0,017% del pil, e per giunta con un cammino per niente facile: tempi medi di incasso superiori ai 4/5 mesi, scarso accesso al credito, margine operativo lordo pari al -30% in media negli ultimi tre anni.

Perciò fare startup non è facile, anzi «è una maratona prima di vedere i risultati», come ha spiegato **Alessandro Fischetti**, fondatore e amministratore di Leanus, la società che ha presentato per Class Editori (che partecipa al capitale di questo giornale) l'Osservatorio sulle startup innovative da cui provengono i dati presentati ieri a Milano durante il convegno «Startup molto rumore per nulla?» organizzato da **MF-Milano Finanza**. L'osservatorio ha individuato anche le Star, le imprese che crescono sane: il 6% del totale.

Anche per le startup innovative, è la lezione, «valgono le leggi normali dell'economia» ha spiegato **Vincenzo Perrone**, ordinario di Organizzazione Aziendale all'università Bocconi e anche lui fondatore di Leanus. Con le parole di Jack Welch (ex ceo di Ge), «se non hai vantaggio competitivo non competere». Queste imprese sono fondamentali per ridurre il gap digitale dell'Italia, ma «per ogni unicorno (aziende valutate 1 miliardo o più, ndr) c'è

una strage di cornuti e mazzia-

ti», ha scherzato Perrone. Alle startup servono «un Paese che funzioni e offra un ecosistema favorevole allo sviluppo, clienti che comprano e che pagano entro un arco di tempo ragionevole. Poi università e centri di ricerca che funzionano, un sistema legale efficiente e una buona protezione della proprietà intellettuale, oltre che infrastrutture adeguate e servizi, anche finanziari, avanzati».

Ma se alla «lotteria delle startup», solo una su cento ce la fa, e per questo creare una startup non è un'alternativa a trovarsi un lavoro, la selezione è però efficace per il sistema perché avviene su una moltitudine di tentativi, secondo Perrone. Semmai la selezione non dovrebbe essere troppo costosa per gli altri che non riescono, anche perché c'è chi riesce al terzo o quarto tentativo «serve valorizzare l'esperienza d'apprendimento, perché stanno imparando cose che possono usare anche in altri ambiti», il fallimento non dovrebbe avere un impatto negativo, mentre bisognerebbe favorire l'integrazione tra progetti simili.

Tassello fondamentale sono gli investitori, che devono essere «competenti sul business, attenti, esigenti e pazienti», ha concluso Perrone e per questo all'incontro erano presenti fondi, venture capitalist, incubatori e altri soggetti impegnati in maniera diversa con le startup innovative.

L'incubatore Digital Magics, per esempio, ha finora valutato oltre 7 mila proposte e 60 startup sono entrate nei programmi di incubazione. Sei le imprese uscite (rilevate all'estero) che hanno fruttato 5 milioni di euro reinvestiti. **Alberto Fioravanti**, fondatore e presidente esecutivo di Digital Magics ha spiegato che l'incubatore ormai punta sulla cosiddetta open innovation, l'innovazione proposta alle aziende di una certa dimensione che attraverso le startup possono dotarsi di stru-

menti altrimenti difficilmente sviluppabili al proprio interno: «Puntiamo inoltre sulle eccellenze italiane: fashion, food, design, il valore aggiunto su cui veramente possiamo competere all'estero». La società sta inoltre dando il via a Gioin (Gasperini italian open inno-

vation network) un network dedicato all'innovazione ideato da Enrico Gasperini, fondatore di Digital Magics scomparso a fine dello scorso anno. Un percorso di formazione di cui fanno parte imprenditori, professionisti, manager di aziende italiane e a cui anche **MF-Milano Finanza**, ha spiegato il direttore ed editore associato **Gabriele Capolino**, ha dato la propria adesione.

«**Abbiamo 15 partecipate** e due terzi di queste perdono soldi», ha raccontato **Massimiliano Magrini**, co-fondatore e managing partner di United Ventures con un passato come country manager di Google Italia dal 2002 al 2009. «Ma altrimenti non avrebbero bisogno di noi. L'importante è che ci sia capitale di rischio e che si possa fallire in bonis. Magrini ha sottolineato come quello italiano sia un mercato di scarsa domanda di innovazione e così quello europeo, per questo serve puntare al mercato globale. Dopotutto sono il 2/3% le imprese che fanno i profitti per tutti i venture capitalist mondiali.

«**Noi abbiamo scelto 3 settori**», ha detto **Gabriele**



Cappellini, amministratore delegato del Fondo Italiano d'Investimento, «l'it media, il medical device and biotech e la robotica e mecatronica. Quello che manca in Italia sono gli investitori istituzionali, dai fondi pensione in avanti, che permetterebbero di avere investitori di lungo periodo. In ogni caso il settore in cui in Italia c'è più da fare è quello culturale e così quello dell'agrifood».

«Oggi le aziende sono consapevoli che la loro sopravvivenza è legata all'innovazione e si chiedono come fare», ha commentato **Livio Scalvini**, director corporate innovation di Intesa Sanpaolo. «Noi sentiamo la responsabilità di accompagnare questa transizione e la nascita di nuovi campioni nazionali, sia attraverso un investimento diretto, sia come punto di contatto con altri investitori». L'istituto ha sviluppato diversi strumenti per le startup innovative, dalla piattaforma di accelerazione internazionale a un tech marketplace per i clienti che così entrano in contatto con le offerte innovative.

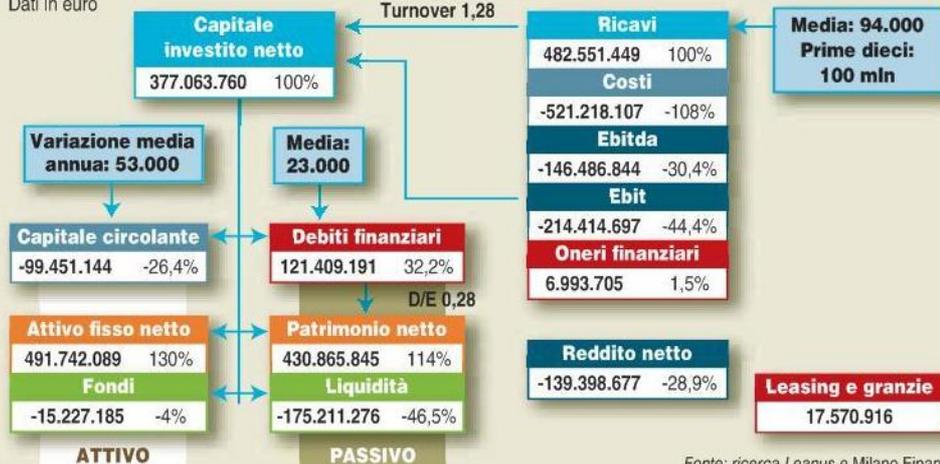
C'è poi un altro modo di finanziare le startup che sta emergendo e che si può affiancare agli altri: il crowdsourcing, ovvero i fondi raccolti grazie agli investitori privati, un ambito in cui sta muovendo i propri passi la banca di investimenti Intermonte.

L'investment banking che opera anche nel campo del brokeraggio, ha spiegato **Fabrizio Barini**, a capo dello sviluppo dei nuovi business, raggiunge 1 milione di investitori privati attraverso le proprie analisi e ricerche presenti sulle piattaforme di trading online. Questi investitori hanno così accesso all'investimento sulle startup ottenendo in cambio partecipazioni delle aziende.

© Riproduzione riservata

IL BILANCIO DEL SETTORE DELLE STARTUP INNOVATIVE

Dati in euro



Fonte: ricerca Leanus e Milano Finanza