

Davide Canavesio

# Il mondo delle startup in Italia

Una sfida vincente



Giappichelli

## Ringraziamenti

Le cose accadono non per caso ma come conseguenze di altre azioni precedenti.

I miei ringraziamenti vanno in primis all'Università degli Studi di Torino che negli ultimi anni mi ha scelto come docente di materie come Corporate Finance e Mercati Finanziari Internazionali. Nel corso di questi insegnamenti mi sono reso conto che era totalmente assente una parte sulla finanza per l'innovazione e le startup: è nata così l'idea di costruire un seminario sul Venture Capital per affrontare questo tema.

Il seminario però non bastava a raccontare l'ecosistema economico e organizzativo intorno al mondo delle startups: e quindi il secondo ringraziamento va al prof. Giuseppe Tardivo che con grande supporto ha incoraggiato il mio lavoro per scrivere un monografico su questo tema.

Ringrazio per l'onore che mi fa Corrado Passera che da ministro ha dato una scossa importante al settore portando l'Italia ad avere una legislazione tra le più avanzate a livello europeo.

Ed infine non avrei mai avuto lo stimolo per scrivere questo libro se in questi ultimi dieci anni non avessi avuto la fortuna di incontrare decine e decine di startups e di startupper, veri pionieri dell'innovazione e interpreti del nuovo mondo. Tra tutte queste startups ringrazio in particolare Massimiliano Curto con la sua Wetaxi, che ha dovuto trovare tempo per le mie interviste volte a vivisezionare il business model.

Questo libro è dedicato a tutti quelli che hanno provato a fare una startup: a quelli che ci sono riusciti, a quelli che hanno sbagliato e a chi ancora sta lottando per convincere investitori, partner, consumatori e il mondo che la loro idea di startup è vincente. È grazie a tutti loro se vivremo in un mondo intero migliore.



## Prefazione

In un paese piuttosto refrattario alle politiche industriali il tema delle startup è stato tra i pochi esempi di impegno duraturo – anche in termini di risorse pubbliche – che ha attraversato l’azione di più governi riscuotendo un consenso politico sempre molto ampio.

Il modello della startup esprime la sintesi tra un manifesto economico fondato sul concetto di innovazione dirompente ed una aspirazione etica al cambiamento sociale. Programma senza dubbio affascinante e suscettibile di sviluppi futuri.

Le startup rappresentano concettualmente il principale motore della creazione di posti di lavoro e offrono un contributo cruciale alla crescita della produttività nel medio-lungo periodo, rendendo più competitivi i mercati e creandone di nuovi. Possono anche favorire l’inclusione e la mobilità sociale.

A livello U.E., l’Italia si è classificata nel 2022 in diciottesima posizione per efficacia dell’ecosistema delle startup tecnologiche finanziate con capitale di rischio da Venture Capitalist e Business Angel.

La fotografia scattata dal centro studi di Digital360 (il “360Entrepreneurial Index”) ci dice che la prevista accelerazione del processo di innovazione c’è stata ma fino a un certo punto.

Siamo sotto la media europea. Soffriamo nei confronti dei paesi forti (Regno Unito e Germania sono al secondo e al quinto posto del ranking) e abbiamo davanti piccole nazioni capaci di creare condizioni strutturali molto positive per la nuova imprenditoria (Estonia e Lettonia su tutti) e altre che hanno puntato su un utilizzo aggressivo delle agevolazioni fiscali (come Irlanda, Lussemburgo e Cipro).

L’ideologia della startup si riassume nell’impetuosa volontà di cambiare il mondo per volgere a fin di bene gli spiriti del capitale e del libero mercato.

Il motto di Google all'inizio della sua ascesa era "Don't be evil", affiancato nel 2015 – alla nascita di Alphabet, il conglomerato di cui oggi Google fa parte – da un imperativo altrettanto impegnativo: "Do the right thing". Mentre la missione sociale di Facebook è riassunta nel motto "Connecting people, building community, and bringing the world together". Esempi eloquenti di una vena etico-sociale che ha intrecciato il destino delle nuove stelle dell'imprenditoria digitale con l'impegno a favore di una missione umanitaria in cui l'individuo con la sua intraprendenza sfrutta l'incolmabile vantaggio di cui gode rispetto alla lentezza e alla pesantezza dello Stato.

In questo contesto particolarmente importante si rivela il ruolo svolto dalle startup a impatto sociale. Come puntualizza l'Autore, le startup innovative a significativo impatto sociale possono essere definite come organizzazioni ibride, che perseguono obiettivi sia economici sia sociali o ambientali. A differenza delle startup tradizionali, che perseguono esclusivamente obiettivi economici, queste organizzazioni sono focalizzate sul creare un valore sociale e condiviso.

La natura ibrida delle startup a significativo impatto sociale può portare sia vantaggi che svantaggi a queste organizzazioni in termini di crescita economica. Mentre da un lato la crescita economica potrebbe risultare più difficoltosa, perché queste imprese devono perseguire obiettivi in parte conflittuali, dall'altro la crescente attenzione da parte delle Istituzioni, degli investitori e dei clienti per soluzioni sostenibili, non solo economicamente ma anche dal punto di vista sociale e ambientale, potrebbe rappresentare un vantaggio competitivo.

Cosa può fare il legislatore? La risposta di Davide Canavesio è netta. Un primo passo è riconoscere che i problemi delle startup non si risolvono solo con politiche mirate. L'evidenza empirica suggerisce che riforme strutturali tese a creare un ambiente più favorevole per tutte le imprese possono avere un effetto più che proporzionale per quelle più giovani.

Successivamente si potrebbe costruire una massa critica di venture capital tramite investimenti pubblici. Ad accompagnarli dovrebbe poi essere un'azione di rimozione degli ostacoli "a valle" (mercato di sbocco e acquisizione di startup), per evitare lo "spiazzamento" (crowding out) degli investitori privati.

In questo contesto l'obiettivo di Davide Canavesio è quello di analizzare le dinamiche competitive che presiedono alla valorizzazione e allo

sviluppo delle startup e di capire, sulla base anche di modelli quali-quantitativi di analisi, quali fattori sottendono al raggiungimento di un vantaggio competitivo in un contesto di internazionalizzazione del mercato con una forte componente di rischio e incertezza.

Intendimento certamente non modesto né facile da conseguire che tuttavia la monografia sviluppa con sicurezza ed esaustività. L'approfondita analisi della letteratura, l'impianto generale del lavoro e le argomentazioni svolte, insieme alla presentazione di una concreta realtà operativa: il caso "Wetax", sono sufficienti ad avvalorare le considerazioni proposte all'attenzione del lettore.

Gli attori del territorio interpretano la società ispirandosi ai principi della "gestione del valore", definendo strategie, modelli di business e piani operativi di ampio respiro in cui i trade-off finanziari di rischio/rendimento, quelli mercatistici di qualità/prezzo<sup>2</sup> e quelli strategici di attrattività/valore vengono accuratamente valutati per il rafforzamento della posizione competitiva. Il lavoro di Davide Canavesio analizza sapientemente queste componenti attraverso la definizione di un modello organico di gestione, conducendo "per mano" il lettore in modo semplice ma esaustivo nell'affascinante e complesso mondo delle startup. Ma l'analisi non si ferma qui.

Riprendendo un approccio caro alla "Scuola di Torino", sviluppato in ottica aziendalistica da Federico Maria Paces e in ottica economico-finanziaria da Giovanni Ferrero, l'Autore definisce le caratteristiche delle startup italiane (cap. 2), ne rappresenta i modelli organizzativi (cap. 3) e ne individua i driver del successo in ottica competitiva (cap. 4).

L'analisi è completata da alcuni cenni sulla normativa vigente e sulle startup nel contesto europeo. A conclusione della monografia, l'Autore propone chiavi interpretative e spunti di riflessione sulle prospettive di sviluppo delle startup italiane sottolineandone i fattori di successo e le criticità.

Essi potranno costituire, a mio avviso, un utile contributo al dibattito, sempre di grande attualità, sulla gestione e valorizzazione di questa importante tematica. Questa prefazione potrebbe chiudersi qui. Tuttavia resta ancora un importante aspetto da considerare.

La strategia di base del successo, come evidenzia Canavesio, è il prodotto di un sistema di decisioni e di azioni che definiscono il posizionamento di equilibrio strutturale e simultaneo dell'impresa a fronte dei suoi diversi interlocutori e del mercato.

In quest’ottica la strategia delle startup è definita come un modello di equilibrio nelle interazioni dell’impresa con l’ambiente. La monografia evidenzia chiaramente le principali domande che debbono porsi le startup per ottimizzare e implementare la propria posizione sul mercato.

Su queste premesse, sono due i punti di forza della trattazione: da un lato l’impostazione teorica e metodologica, dall’altro l’attenzione al comportamento delle imprese a cui è dedicato l’intero terzo capitolo. Il risultato a cui l’Autore perviene e le tesi proposte aprono la strada ad altri quesiti e spunti interpretativi.

Quale sarà, ad esempio, nell’immediato futuro il ruolo delle startup nella costruzione del vantaggio competitivo, fattore determinante del successo sui mercati internazionali? Ma questa è un’altra pagina dell’affascinante studio sulle imprese startup e sulla loro evoluzione sui mercati globali.

Chissà, forse un giorno qualche altro ricercatore, magari della “Scuola di Torino”, l’approfondirà.

Giuseppe Tardivo

Professore Onorario di Economia  
e gestione delle imprese – Università di Torino

## **Introduzione.**

### **Oggi, come dieci anni fa, non dobbiamo porci alcun limite**

di *Corrado Passera* \*

Le startup sono uno dei principali motori dell'innovazione e sono in grado di creare un enorme valore per il Paese. Oggi sono quasi 15mila le imprese innovative iscritte al registro.

Fino a dieci anni fa l'Italia non aveva una normativa friendly nei confronti di queste realtà che, non essendo aziende come tutte le altre, hanno invece bisogno di strumenti e normative ad hoc.

Da Ministro dello Sviluppo Economico, decisi di incaricare dodici pionieri dell'innovazione, coordinati da Alessandro Fusacchia, per studiare le migliori esperienze a livello globale in termini di normativa e legislazione sulle startup e identificare gli interventi più adatti alla nostra specifica situazione.

Solo conoscendo a fondo le migliori esperienze internazionali sarebbe stato possibile comprendere questo mondo e sviluppare soluzioni per agevolare e incentivare la creazione di nuove imprese in grado di portare innovazione in tutti i settori dell'economia e della società. Solo così avremmo potuto rendere l'Italia un Paese per startup.

Due furono le parole d'ordine: capire e semplificare.

Così, seguendo l'esempio dei Paesi più avanzati, riformammo la legislazione sul lavoro, il diritto civile per la costituzione di nuove aziende, gli incentivi, il diritto fallimentare – forse il campo più ostico - e la modalità di raccolta di equity e di credito attraverso il crowdfunding.

Sono ormai passati dieci anni da quando il Parlamento approvò lo

---

\* CEO Illimity Bank e già Ministro per lo Sviluppo Economico.



Startup Act, una norma che, possiamo dire, è riuscita nel suo intento di portare l'innovazione nel tessuto economico nazionale e che ancora oggi mantiene la sua impostazione originaria, pur arricchita negli anni successivi, e rimanendo in linea con benchmark internazionali.

Se la legge è durata nel tempo è perché, fin da subito, abbiamo seguito il metodo giusto. Siamo partiti da un bisogno profondo, siamo andati a vedere come nel mondo veniva affrontata la questione, abbiamo presentato e condiviso la proposta con tutti i vari membri dell'ecosistema per aprire un confronto e raccogliere suggerimenti per integrarli in un piano efficace che potesse rispondere alle specifiche esigenze del Paese.

L'operare insieme è, se non l'unico, il miglior modo per raggiungere obiettivi di cambiamento positivo e di crescita nell'interesse di tutti.

La legge sulle startup è un bell'esempio del rapporto virtuoso che si può innescare fra pubblico e privato, fra Stato e impresa, superando la dialettica fra questi mondi e le compartimentazioni che troppo spesso ancora oggi li tengono separati e li rendono impermeabili l'uno rispetto all'altro.

Molto si è fatto e ancora molto si può fare per accelerare l'impatto positivo delle startup, il loro sviluppo e per attirare le migliori nel nostro Paese.

Possono fare di più le grandi imprese integrando startup al loro interno con più coraggio. Possono fare di più le Pubbliche Amministrazioni riservando loro una parte dei bandi pubblici. Possono fare di più le città per rendere la vita più facile agli startupper sia dal punto di vista economico che logistico che burocratico. Possiamo canalizzare maggiori risorse private, previdenziali e pubbliche sul venture capital. Possiamo impegnarci tutti per diffondere la cultura dell'innovazione e del rischio, con l'inevitabile tolleranza per l'insuccesso: ai giovani, nelle scuole, dovremmo dire che provare si può, che il lavoro non va solo cercato ma anche creato, e che è normale sbagliare, è possibile fallire, ma anche dagli errori si impara. Dobbiamo essere ambasciatori della cultura del "si può", portando avanti esempi positivi, accompagnando sempre la teoria alla pratica, unendo realmente le generazioni.

Oggi, come dieci anni fa, non dobbiamo porci alcun limite, per fare dell'Italia una terra di innovazione in tutti i campi.

## Premessa

In questa monografia tratteremo il fenomeno delle startup, la sua storia, la sua economia, i personaggi che hanno dato origine a questo nuovo business model, i casi di successo e i casi di insuccesso.

Analizzeremo i modelli di business che sono stati applicati nel tempo, valuteremo gli approcci gestionali, le modalità di reperimento dei fondi, studieremo le formule più innovative di questo campo così eterogeneo che ha come comun denominatore l'innovazione.

Approfondiremo la storia di una startup italiana di successo, sviscerando dati e testimonianze che renderanno chiaro il concetto di Piccole e Medie Imprese innovative.

Troveremo le soluzioni che gli imprenditori hanno saputo adottare in questo periodo di crisi, trasformando le difficoltà in opportunità di business e di creazione di posti di lavoro.

Partiremo dagli albori delle startup, passando dai personaggi che hanno creato dal nulla veri e propri imperi (digitali e non) che oggi costituiscono l'ossatura stessa della nostra società; persone che, partendo letteralmente dai propri garage sono riusciti a costruire realtà in grado di scalzare corporazioni che nel giro di pochi anni hanno assunto la connotazione dei colossi in termini di efficacia, potere finanziario e reputazione.

Continueremo il nostro percorso analizzando i metodi di lavoro e i business model che dagli anni '90 ad oggi hanno caratterizzato la proliferazione delle startup e dei capitali di impresa, cambiando per sempre le regole del gioco.

Capiremo come il nostro Paese si stia lentamente adattando a questi nuovi modelli e con quali strumenti e risorse. Vedremo come le nostre Istituzioni stanno affrontando le sfide dell'innovazione

Analizzeremo una startup italiana di successo, Wetaxi: come è nata, quali sono i personaggi che l'hanno portata a diventare leader nella smart

mobility, quali siano stati e quali siano oggi i suoi modelli di business e quali saranno le prospettive nel medio periodo.

Siamo nel 2023, e tutto ciò che riguarda la pandemia ha segnato un punto di svolta: c'è un prima e c'è un dopo. In questi ultimi anni abbiamo avuto modo di testare la nostra capacità di resistere a un fenomeno inatteso. Il termine è abusato, ma abbiamo imparato a sviluppare resilienza. Moltissime società sono entrate in crisi, aziende che erano già strutturate e di conseguenza moltissime startup hanno visto il loro sogno e il loro progetto infrangersi contro gli scogli di un periodo storico che nessuno poteva immaginare.

Come conseguenza, le startup che hanno saputo cogliere questa sfida difficilissima, hanno avuto una maggior riprova della qualità delle idee e dei progetti da inserire sul mercato.

Così come avviene in natura, anche in questo caso, chi ha saputo rendersi più attivo, chi ha saputo reinventarsi, chi ha saputo resistere per rendere la propria azienda più fluida e più forte allo stesso tempo ha vinto.

Questa monografia è stata scritta con il preciso intento di illustrare la storia di chi ce l'ha fatta, le modalità che hanno contribuito a sviluppare un business di successo ma anche con la speranza di poter essere di aiuto a chi ha intenzione di fare impresa in un mondo sempre più difficile, complesso, carico di promesse ma anche di sfide difficili.

# Parte Prima



## 1. Il panorama delle startup in Italia

Per parlare di startup in Italia bisogna comunque far riferimento ai casi esteri, soprattutto americani, luogo in cui nacque il fenomeno.

Partendo da un quadro descrittivo e dalla letteratura di riferimento, arriveremo a presentare quali sono gli strumenti di finanziamento messi a disposizione in Italia. Inoltre, poiché è utile avere a mente gli studi e i report che analizzano lo stato di salute delle startup a livello nazionale, ci siamo dedicati anche a descrivere gli esiti dei più importanti report.

### 1.1. Definizione e profili evolutivi delle startup

**Una startup è un'organizzazione temporanea che ha lo scopo di cercare un business model scalabile e ripetibile.**

Questa è la definizione di startup che diede Steve Blank, noto imprenditore della Silicon Valley.

Forbes, il 15 agosto 1976, conia il termine Startup in un suo articolo che descrive come l'imprenditoria in tempi di crisi debba reinventarsi dalle sue stesse fondamenta.

Secondo Treccani, per Startup si intende “la fase iniziale di avvio delle attività di una nuova impresa, di un'impresa appena costituita o di un'impresa che si è appena quotata in borsa. Il termine di derivazione anglosassone significa ‘partire, mettersi in moto’” (*Enciclopedia Treccani*).

Risulta maggiormente complicato, invece, definire in modo univoco le startup innovative: per farlo si ricorre più che altro ai settori di attività, caratterizzati dall'elevato grado di innovatività (hi-tech, software, biotecnologie, ecc.), qualificando di conseguenza come innovative, le imprese

che operano in questi settori. Poiché, però, lavorare in settori innovativi non significa necessariamente utilizzare metodi innovativi, un diverso metodo di descrizione e classificazione delle startup innovative è quello di valutazione dell'effettivo approccio innovativo.

Da termine usato in campo informatico, 'startup' è passato ad essere usato anche in campo economico, riferendosi "alla fase iniziale di una nuova impresa nata nel settore internet o delle tecnologie dell'informazione." (CNOSFAP). "Solitamente le giovani imprese in fase iniziale presentano un rischio più elevato rispetto a quelle già consolidate sul mercato, ma questo rischio esalta sia le prospettive di guadagno sia la possibilità di perdite." (Villani, 2019). Un altro vantaggio che trova riscontro anche nel rientro economico, è una limitata quantità di risorse sia umane sia finanziarie nelle startup, in quanto imprese appena avviate.

Una volta raggiunto un iniziale successo, le startup possono quotarsi in Borsa (diventando IPO, Initial Public Offerings) entrando in un circuito di Borsa ufficiale, come per es. il NASDAQ, che negli USA è il più noto approdo delle startup, o l'italiano TechStar.

Non sempre questo avviene: spesso le startup "soccombono nel tentativo di sviluppare un prodotto o un servizio per i quali si crede possa esserci un'ampia richiesta di mercato. A causa delle entrate limitate o dei costi elevati impreveduti, la maggior parte di queste operazioni su piccola scala non sono sostenibili nel lungo periodo, senza ulteriori sovvenzioni da parte di soggetti finanziari quali Venture Capitalist" (*Enciclopedia Treccani*).

Non bisogna confondere le startup con gli spin-off, le nuove imprese altamente tecnologiche nate in ambito accademico. Infatti, se "molte imprese spin-off rispecchiano le caratteristiche di una startup (giovani imprese tecnologiche ad alto rischio) molte startup non derivano dalla ricerca accademica." (*Enciclopedia Treccani*).

Invece, un sottoinsieme delle startup è rappresentato dalle scale up: si tratta di soggetti che, dalla fondazione, hanno raccolto fondi per almeno un milione di dollari e che hanno realizzato almeno una operazione di funding dopo il 2010. La creazione di questa categoria di impresa è dettata dalla volontà di verificare in che misura un ecosistema di startup riesca a generare soggetti effettivamente in grado di sviluppare significativi processi di crescita. La raccolta di almeno un milione di dollari rappresenta

il riconoscimento da parte del mercato della bontà del progetto imprenditoriale.

Il fenomeno delle start-up ha raggiunto il suo apice alla fine degli anni '90, quando fiorirono le aziende definite dot-com, ovvero aziende che utilizzavano Internet per sviluppare il proprio business.

In Italia abbiamo potuto assistere alla crescita vertiginosa di aziende che hanno basato la loro fortuna su Internet: con il contributo di Venture Capitalist, alcune di queste aziende hanno raggiunto un valore mobiliare superiore a quello di aziende storiche come ad esempio la FIAT.

In questo senso il caso Tiscali è emblematico.

Dopo la liberalizzazione del mercato telefonico italiano, Renato Soru ha fondato Tiscali a Cagliari nel gennaio 1998.

Dal marzo 1999 (e in tutta Italia da giugno) Tiscali iniziò a erogare un servizio Internet gratuito chiamato Tiscali Free Net spingendo molti utenti italiani a disdire il loro abbonamento fisso annuale di circa 200.000 lire, aprendosi così al pubblico.

Sempre nel 1999 la società fu quotata alla Borsa Italiana con l'aiuto della Banca olandese Rothschild e Banca Imi Bank in qualità di coordinatori globali.

Durante la “bolla di Internet” nel 2000, il prezzo delle azioni di Tiscali aumentò notevolmente, consentendo alla società di effettuare molteplici acquisizioni “contro-carta”, ovvero emettendo azioni di società per acquistare gli asset della società acquisita.

La strategia era quella di creare un fornitore di livello europeo che potesse ambire a diventare un valido sostituto delle società di comunicazione dell'Europa continentale. Nel 2004, fu effettuato il primo riacquisto di obbligazioni in circolazione allo scopo di ridurre il debito.

Quando Renato Soru decise di entrare in politica, il prezzo delle azioni era però sceso della metà rispetto al mercato azionario nel 1999: la bolla era scoppiata.

Gran parte di questa operazione fu eseguita grazie a Elserino Piol.

Secondo Google N-Gram Viewer, un servizio nato dalla collaborazione tra Alphabet e l'Università di Harvard e che misura la frequenza di utilizzo di una parola all'interno di tutti i libri raccolti e digitalizzati da Google (scritti tra il 1800 e il 2012), l'utilizzo del termine “startup” è aumentato in modo costante negli anni '90 e ha raggiunto il picco intorno ai primi anni 2000, più nello specifico nel 2002, ovvero poco dopo



l'esplosione della “bolla dot-com” di cui abbiamo parlato poco sopra.

Il termine ‘startup’ fu usato per la prima volta in Italia nel 2008, in un lancio di Agenzia, più precisamente l’Agenzia Giornalistica Italia:

Era l’8 marzo del 2008.

## 1.2. Excursus bibliografico: la letteratura delle startup

La letteratura in ambito startup è immensa, e si arricchisce di volumi, studi e conferenze ogni giorno. Pur essendo molto vasta, tuttavia, secondo la nostra ricerca non esiste un testo che riunisca tutti gli aspetti più importanti delle nuove aziende o startup italiane.

Chi aspira a creare una startup ha un’idea da realizzare, o cerca il supporto di un libro per fondarne una propria dopo aver accumulato esperienza lavorativa in un mondo corporate.

Diversamente, altre persone che hanno già avviato una start up, necessitano di un testo che scenda più nello specifico del funzionamento tecnico di queste strutture, per esempio affrontando il tema del business model o di come preparare un pitch informativo.

Ad esempio, ad una start up che ha già identificato il product/market fit, sarà utile un elaborato che spiega come crescere nel mercato.

Un recente studio (Bouhaj, Jahidi, Lebzar, 2022) che mira ad analizzare il quadro concettuale e semantico della nozione di startup, ha potuto effettuare le proprie elaborazioni lessicali e tematiche con solo poco più di 274 articoli scientifici.

Questo, però, ha portato gli autori a proporre solamente tre criteri principali per definire la startup: l’uso di approcci Lean Startup (ALS) o metodi agili, l’utilizzo di Innovation Business Model (IBM) e infine, il carattere provvisorio dell’organizzazione.

Un interessante studio (Cavallari, Romano, Naticchioni, 2021) ha documentato come le imprese nate durante periodi di recessione, tendono ad avere una struttura più ampia sin dalle prime fasi e scalano la propria dimensione molto più facilmente e tendono a resistere più a lungo nel tempo.

Lo studio di Cecilia Manzo e Ivana Pais fa emergere che il movimento di creazione di startup è “iniziato in Italia ben prima dell’iniziativa del

legislatore in materia (2012) attraverso eventi, gruppi di discussione, concorsi e bandi.” (Manzo, Pais, 2017). Lo studio si concentra poi sull’analisi del contesto territoriale, approfondendo le caratteristiche di innovazione e dinamismo necessarie alla nascita di startup innovative. L’innovazione tecnologica è frutto dell’interazione tra una pluralità di attori, economici e non, e di istituzioni; inoltre, è importante la dimensione territoriale nel creare economie di agglomerazione<sup>1</sup>.

“La letteratura sui network organizzativi mostra come gli elementi che favoriscono l’innovazione riguardano, oltre la disponibilità di risorse dedicate a investimenti innovativi, la presenza di gruppi coesi, la frequenza di comunicazioni interne, la presenza di strutture flessibili, la ricettività dell’ambiente esterno verso le novità e una forte attenzione all’ambiente esterno. Allo stesso tempo, il contesto urbano fornisce infrastrutture (banda larga, trasporti, ecc.), così come il capitale umano e sociale, favorito dalla presenza di Università e di luoghi di supporto all’innovazione (co-working, incubatori, acceleratori, ecc).” (Manzo, Pais, 2017).

Uno dei testi più importanti ed utilizzati nel campo delle startup, sia nella ricerca accademica, che sul campo, durante la fase di “*company creation*” è il manuale scritto da Alexander Osterwalder e Yves Pigneur nel 2010, dal titolo *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*, esso può vantare la collaborazione di più di 400 professionisti provenienti da 45 paesi diversi, per questo motivo ha una forte valenza internazionale ed è usato in tutte le università come modello su cui costruire i case study necessari ad insegnare agli studenti l’arte di creare aziende.

Al di fuori del mondo accademico viene inoltre utilizzato dai professionisti per le stesse motivazioni e scopi, grazie al modo in cui è scritto; infatti, si presenta come un manuale pratico dall’estrema utilità e facilità di consultazione, con diverse immagini e schemi, è diviso in sezioni che seguono l’andamento temporale della creazione di impresa e presenta diversi strumenti di notevole utilità per definire i fondamentali di ogni impresa.

Parte fondamentale è il primo capitolo, che tratta il Business Model Canvas (BMC), vero pioniere di questo strumento, qui troviamo la sua

---

<sup>1</sup> Trigilia, 2007.

prima delineaazione per l'utilizzo pratico. Nei capitoli successivi di questo testo verrà riportato, spiegato ed ampliato il suo funzionamento, anche con una accezione al nostro territorio.

A seguito della stesura dell'idea imprenditoriale, grazie al BMC, è necessario descrivere il modello di business, valutare se ne esistano simili e pensare ad una organizzazione di base di questo. Una delle modalità più rapide è individuare comportamenti comuni a diversi modelli di business e da questi individuare dei “*Pattern*” ricorrenti, Pattern è appunto il secondo capitolo del testo di Osterwalder, dove viene spiegato quali concetti devono essere presi in esame, come l'“*unbundling*”, la “*coda lunga*”, le piattaforme multi-sided ed i modelli aperti.

Design e Strategia sono invece i successivi passaggi, dove si prova a delineare la clientela di riferimento, la prototipazione del prodotto o servizio, lo storytelling e gli scenari plausibili. È poi necessario valutare quali sono le prospettive del modello di business, dove si può fare riferimento alla famosa teoria del “*Blue Ocean*” (Kim, Mauborgne, 2004).

Oltre alla letteratura descritta, mostriamo anche quali sono i fondi e gli strumenti di finanziamento a disposizione delle startup italiane.

Di seguito presentiamo i report più importanti che analizzano annualmente il quadro delle startup italiane.

## Il Report di SIM (Social Innovation Monitor)

“Social Innovation Monitor” (SIM) è un team di ricercatori e professori di diverse università e centri di ricerca internazionali. Con base al Politecnico di Torino, sotto il Dipartimento di Ingegneria Gestionale e della Produzione, SIM studia nello specifico l'innovazione e l'imprenditorialità a significativo impatto sociale e ambientale.

### 1.2.1. Incubatori/Acceleratori

“Gli incubatori sono organizzazioni che supportano attivamente il processo di creazione e sviluppo di nuove imprese innovative attraverso una serie di servizi e risorse offerti sia direttamente sia attraverso una rete di partner” (Aernoudt, 2004; Sansone, Laspia et al., 2021).

I servizi di supporto alle startup di successo forniti dagli incubatori/ac-

celeratori sono per esempio l'accompagnamento manageriale (redazione di business plan, costituzione societaria, sviluppo modello di business, mentoring, marketing e supporto alle vendite, internazionalizzazione); la messa a disposizione di spazi fisici e di formazione imprenditoriale, ma anche di servizi giuridici, di marketing e amministrativi; il supporto alla ricerca di finanziamenti; la creazione di networking (ad esempio, con centri di ricerca, università, enti statali, aziende e altre imprese incubate); o ancora, servizi di valutazione dell'impatto sociale o ambientale delle startup incubate." (Social Innovation Monitor, 2020).

Questa lista di servizi deriva da un'analisi della letteratura sul tema degli incubatori (Sansone, Laspia et al., 2021).

“Per parlare degli acceleratori, questi sono un prezioso meccanismo di supporto all'imprenditorialità e uno strumento politico (Mian et al., 2016; Miller, Bound, 2011), cresciuti nei primi anni 2000. Il numero di acceleratori è cresciuto costantemente negli ultimi anni in Europa (Clarysse, Yusubova, 2014). La Commissione europea ha istituito l'Accelerator Assembly per promuovere preziosi collegamenti all'interno della comunità degli acceleratori nell'Unione Europea e per stimolare un dialogo politico per informare sia i politici che i professionisti. Studi recenti mostrano che il numero di acceleratori è cresciuto costantemente negli ultimi anni in Europa (Clarysse, Yusubova, 2014). L'Italia è la quarta economia più grande dell'Unione Europea, e l'innovazione gioca un ruolo sempre più importante nella sua economia (Iacobucci et al., 2017). Il numero di acceleratori in Italia è più che raddoppiato negli ultimi cinque anni, passando da 12 a 27.”<sup>2</sup>.

Da allora, i progressi della tecnologia e l'ascesa dell'economia digitale hanno cambiato sia la natura delle startup che il panorama in cui operano, in particolare riducendo rapidamente i costi e i tempi necessari per portare un prodotto o un servizio sul mercato (Clarysse et al., 2005). Un acceleratore è definito come “un programma a tempo determinato, basato sulla coorte, che include mentorship e componenti educative, che culmina in un evento pubblico di pitch o demo-day” (Cohen, Hochberg, 2014). Un acceleratore tipicamente fornisce un investimento iniziale (\$10K-\$50K)

---

<sup>2</sup> Del Sarto, Isabelle, Di Minin, 2020.

in cambio di un'equità (5-7%) (Miller, Bound, 2011). Gli acceleratori forniscono un'istruzione immersiva per un breve periodo, offrendo alle startup l'opportunità di imparare a un ritmo rapido, accelerando il processo di learning-by-doing (Hallen et al., 2016), creando un ambiente altamente competitivo che guida un rapido progresso (Miller, Bound, 2011) e accelerando la maturazione (Stayton, Mangematin, 2018). La letteratura distingue due tipi principali di acceleratori (Kanbach, Stubner, 2016; Kohler, 2016): gli acceleratori privati – ad esempio, Y Combinator –, definiti come programmi che sostengono lo sviluppo delle startup (Clarysse, Yusubova, 2014), e gli acceleratori aziendali, definiti come programmi che permettono alle grandi imprese di impegnarsi con le startup per acquisire da esse nuove conoscenze e tecnologie (Dempwolf et al., 2014; Weiblen, Chesbrough, 2015). Gli acceleratori forniscono una forma unica di apprendimento imprenditoriale e di accesso alle reti che aiutano a superare le diseconomie di compressione temporale, che si riferiscono alle sfide di condensare l'apprendimento in un periodo di tempo più breve che mina la performance (Vermeulen, Barkema, 2002), e facilitano la raccolta di capitale di rischio e l'ottenimento della trazione dei clienti (Hallen et al., 2014). Dal 2005, corrispondente all'istituzione di Y Combinator, il primo programma di accelerazione negli Stati Uniti, seguito da vicino dal lancio di TechStars nel 2006, il numero di acceleratori è cresciuto costantemente in tutto il mondo. Nonostante la diffusione di tali programmi, la letteratura è piuttosto scarsa e si concentra principalmente su due aspetti: (1) la definizione di acceleratori d'impresa e la descrizione dei programmi di accelerazione e (2) l'impatto dei programmi di accelerazione d'impresa.

Grazie agli incubatori, nascono anche imprese a significativo impatto sociale o ambientale. Queste sono organizzazioni che mirano a introdurre un'innovazione sociale cioè “a novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value created accrues primarily to society as a whole rather than private individuals” (Phills et al., 2008).

Possono essere considerate tali sia organizzazioni no-profit sia organizzazioni for profit. Ad esempio, un'organizzazione che sviluppa prodotti o servizi per categorie svantaggiate o che introduce tecnologie più pulite di quelle esistenti.

Inoltre, i risultati suggeriscono che la partecipazione a programmi di accelerazione da sola non influenza la sopravvivenza delle imprese. (Del Sarto, Isabelle, Di Minin 2020) Questi risultati sono coerenti con la letteratura sugli incubatori (Colombo, Delmastro, 2002; Mas-Verdú et al., 2015).

**Tabella 1. – The role of accelerators in firm survival: an fsQCA analysis of Italian startups**

	Accelerated startups		Non-accelerated startups		Total	
	Freq.	Percent.	Freq.	Percent.	Freq.	Percent.
<b>Firm location</b>						
Emilia Romagna	6	15.8%	6	15.8%	12	15.8%
Friuli	1	2.6%	1	2.6%	2	2.6%
Lazio	5	13.2%	5	13.2%	10	13.2%
Lombardia	5	13.2%	5	13.2%	10	13.2%
Marche	1	2.6%	1	2.6%	2	2.6%
Piemonte	1	2.6%	1	2.6%	2	2.6%
Puglia	1	2.6%	1	2.6%	2	2.6%
Sicilia	2	5.3%	2	5.3%	4	5.3%
Toscana	14	36.8%	14	36.8%	28	36.8%
Veneto	2	5.3%	2	5.3%	4	5.3%
<b>Industry affiliation</b>						
Autonomous startup	36	94.7%	36	94.7%	72	94.7%
Spinoff	2	5.3%	2	5.3%	4	5.3%
<b>Age of the firm (years)</b>						
Four	19	50.0%	19	50.0%	38	50.0%
Five	11	28.6%	11	28.6%	22	28.6%
Six	5	13.2%	5	13.2%	10	13.2%
Seven	1	2.6%	1	2.6%	2	2.6%
Eight	2	5.3%	2	5.3%	4	5.3%
<b>Firm size</b>						
<3 employees	23	61%	25	66%	48	63%
>3 employees	15	39%	13	34%	28	37%

*Segue*

<b>Sector</b>						
Service	30	79%	30	79%	60	79%
Manufacturing	8	21%	8	21%	16	21%
<b>Tech-based and non-tech-based startups</b>						
Non-tech-based	22	58%	20	52%	42	66%
Tech-based	16	42%	18	48%	34	44%
<b>Export activity</b>						
Export	15	39%	24	63%	39	51%
Do not export	23	61%	14	37%	37	49%
<b>Outcome: Survival</b>						
Survived	27	71%	27	71%	44	71%
Failed	11	29%	11	29%	22	29%

Fonte: Del Sarto, Isabelle, Di Minin, 2020.

### 1.2.2. Business Angel

I Business Angel sono investitori che mettono il proprio patrimonio (con fondi contenuti ma comunque significativi) a disposizione di piccole startup ad alto rischio imprenditoriale. Essi ricevono una partecipazione azionaria dall'imprenditore, in cambio dei loro finanziamenti e delle loro skill funzionali al business, che saranno necessari a iniziare le procedure operative della nuova impresa costituita.

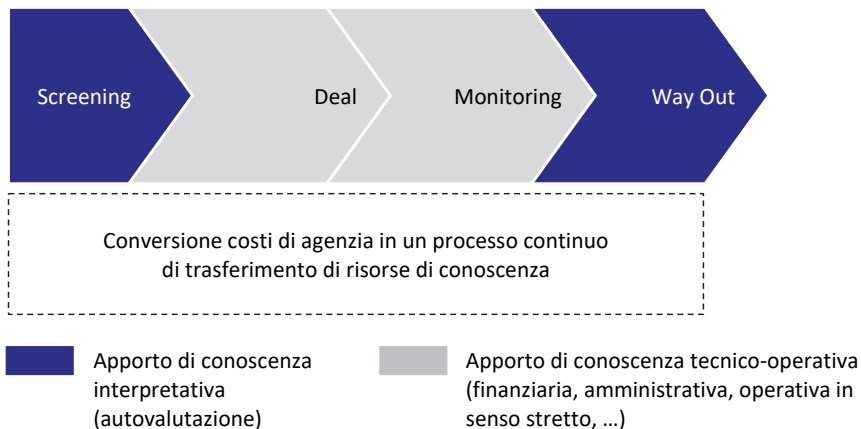
Gli investimenti del tipo early stage valgono in Europa, complessivamente, circa 11,4 miliardi di euro, di cui i Business Angel coprono 7,3 miliardi di investimenti all'anno.

I Business Angel apportano quindi all'impresa due contributi: il capitale (che a differenza di un prestito bancario non espone l'impresa a rischi di liquidità) e le competenze, che in un secondo momento di maggiore maturità della startup, possono anche assumere carattere di influenza nelle decisioni di governance<sup>3</sup>.

Le azioni dei Business Angel sono riassumibili in cinque fasi, come rappresentato in figura.

<sup>3</sup> G. Tardivo, R. Schiesari, N. Miglietta *Corporate Finance*, Isedi 2016.

**Figura 1. – Processo di investimento dei Business Angels con trasferimento di conoscenze all’impresa target**



Fonte: Tardivo, Viassone, 2015.

- Screening: è l’attività di selezione degli investimenti, in cui assume importanza lo studio e la valutazione del team imprenditoriale in quanto potenziale futuro interlocutore.
- Deal: rappresenta l’accordo di investimento tra le parti. Il Business Angel entra nella società nel punto cruciale delle primissime fasi di vita di una startup.
- Monitoring: si svolge con il monitoraggio dell’operazione di investimento, mediante analisi dei dati di bilancio, partecipazione attiva alla gestione e incontri con il management.
- Way Out: si verifica quando il Business Angel si ritira dalla compagine dell’impresa vendendo le sue quote di partecipazione all’imprenditore o ad altri fondi di investimento.

Secondo il Report on the impact of Italian Business Angels del 2021 in Italia ci sono 1209 Business Angel. Il numero è cresciuto del 19% rispetto al 2020, quando erano solo 1014.

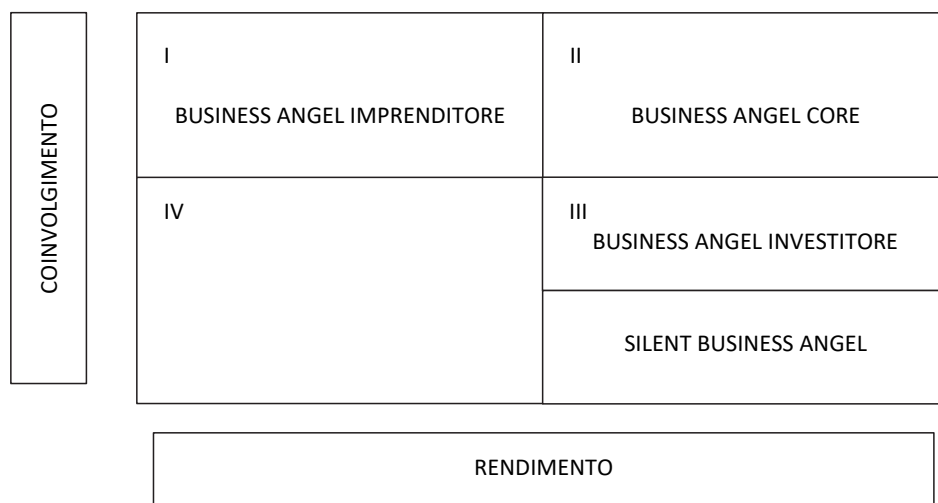
Rimane però invariato il gap di genere, le donne sono solamente il 14% del totale.

Inoltre, la maggior parte (il 72%) dei Business Angel italiani sono collocati nel Nord Italia, principalmente Lombardia e Piemonte.



I Business Angel possono fornire skill in modo piuttosto eterogeneo: esistono quindi numerose tipologie di Business Angel, individuabili in base al loro grado di coinvolgimento nei confronti dell'investimento all'attività dell'impresa beneficiaria dei fondi.

**Figura 2. – Matrice di comportamento del Business Angel**



*Fonte:* Mustilli, Sorrentino, 2003.

Nel quadrante I troviamo la figura del Business Angel Imprenditore, particolarmente coinvolto nella gestione aziendale non solo per il capitale investito, ma anche e soprattutto per le competenze apportate alla startup. Contribuisce così alla crescita e al successo dell'azienda attraverso il doppio canale economico e delle conoscenze manageriali.

Nel quadrante II si colloca il Business Angel Core, ossia l'investitore coinvolto nella gestione, ma che segue l'evolversi dell'azienda senza "dimenticare" i rendimenti del proprio investimento.

Il quadrante III è diviso in due parti: il Business Angel Investitore è colui che è scarsamente coinvolto nella gestione della startup, ma decisamente caratterizzato dall'interesse per il ritorno finanziario del suo investimento. Il Silent Business Angel, come dice il nome, è ancor meno coinvolto nella gestione dell'impresa, e per tali ragioni è più interessato a

richiedere rendimenti maggiori a remunerazione del rischio sostenuto.

Un'altra classificazione che si può fare si basa analizzando l'occupazione principale dei Business Angel: si è scoperto che la maggior parte (il 46%) svolge un'attività di manager o dipendente in un'azienda privata, mentre il 32% è un imprenditore. A margine rimangono i consulenti o liberi professionisti, i manager o i dipendenti della Pubblica Amministrazione.

Altre tipologie identificate possono essere classificate in base all'interesse di investire in organizzazioni a significativo impatto sociale.

Qui troviamo Business Angel (*Doorway Platform*):

- Profit oriented Angel: non danno priorità a investimenti in organizzazioni a significativo impatto sociale e non possiedono nel proprio portfolio nessuna organizzazione a significativo impatto sociale;
- Hybrid Angel: danno priorità a investimenti in organizzazioni a significativo impatto sociale e hanno nel proprio portfolio meno del 50% di organizzazioni a significativo impatto sociale rispetto al totale, oppure hanno dichiarato di non dare priorità a investimenti in organizzazioni a significativo impatto sociale, ma hanno nel proprio portfolio almeno un'organizzazione di tale tipologia;
- Impact oriented Angel: danno priorità a investimenti in organizzazioni a significativo impatto sociale e hanno nel proprio portfolio almeno il 50% di organizzazioni a significativo impatto sociale.

Gli Hybrid Angel e gli Impact oriented Angel sono stati ulteriormente suddivisi in Impact first investor o Financial first investor con i seguenti criteri:

- Impact First Angel hanno dichiarato di investire in settori sottocapitalizzati o di accettare ritorni economici inferiori a quelli di mercato a favore di ritorni maggiori in termini di impatto sociale;
- Financial First Angel hanno dichiarato di non investire in settori sottocapitalizzati e di non accettare ritorni economici inferiori a quelli di mercato a favore di ritorni maggiori in termini di impatto sociale.

I settori di interesse per gli investimenti sono il Digital services & Information Communication Technology, seguito dalla salute (Biotech & healthcare) e Fintech & big data tech.

### 1.2.3. Startup a significativo impatto sociale

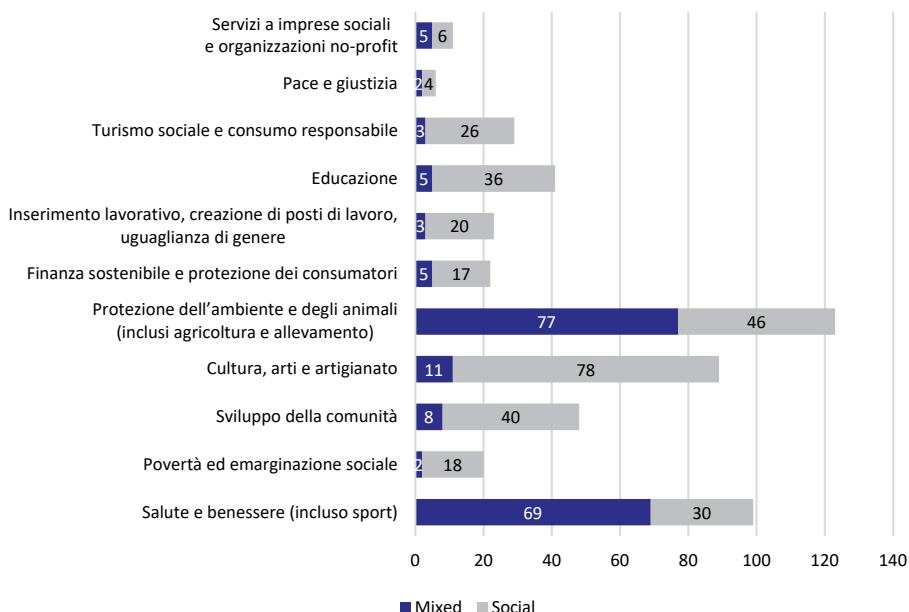
“Possono definirsi startup innovative a significativo impatto sociale le startup che introducono un’innovazione sociale, vale a dire una nuova soluzione a un problema sociale più efficace, efficiente e sostenibile di quelle precedentemente proposte. Tutti i modelli di regressione creati hanno mostrato come il solo fatto di essere o non essere una startup a significativo impatto sociale non ha un impatto statisticamente significativo sulle prestazioni della startup.” (Lapsia et al., 2021).

Dato che i Business Incubator hanno dichiarato di non supportare organizzazioni a significativo impatto sociale o ambientale, per questa analisi bisogna focalizzarsi sui Mixed e Social Incubator.

“I settori più rappresentativi per le organizzazioni incubate a significativo impatto sociale o ambientale sono quelli relativi alla protezione dell’ambiente e degli animali, della salute e benessere della cultura, arti e artigianato.” (Politecnico di Torino, 2022).

I settori meno rappresentati per le organizzazioni a significativo impatto sociale o ambientale sono invece quelli della pace e giustizia e di servizi a imprese sociali e organizzazioni no-profit. Rispetto all’anno scorso è aumentata in modo significativo la quota di organizzazioni di cultura, arti e artigianato e le organizzazioni della protezione dell’ambiente e degli animali. Sono invece diminuite significativamente le organizzazioni di servizi a imprese sociali e organizzazioni no-profit.

**Figura 3. – Mixed e Social Incubator**



Fonte: Report SIM sugli incubatori/acceleratori italiani, 2021.

### 1.2.4. I finanziamenti per le startup

Nella fase iniziale di una startup si può facilmente immaginare che siano il fondatore o i fondatori a sopportare per intero il complesso dei rischi gravanti sull'iniziativa economica, fornendo le risorse necessarie alla costituzione e all'avvio dell'impresa. Il bacino a cui attingere è quello del patrimonio personale o delle risorse immediatamente disponibili. Questo meccanismo di finanziamento determina un primo limite alla dimensione aziendale di partenza.

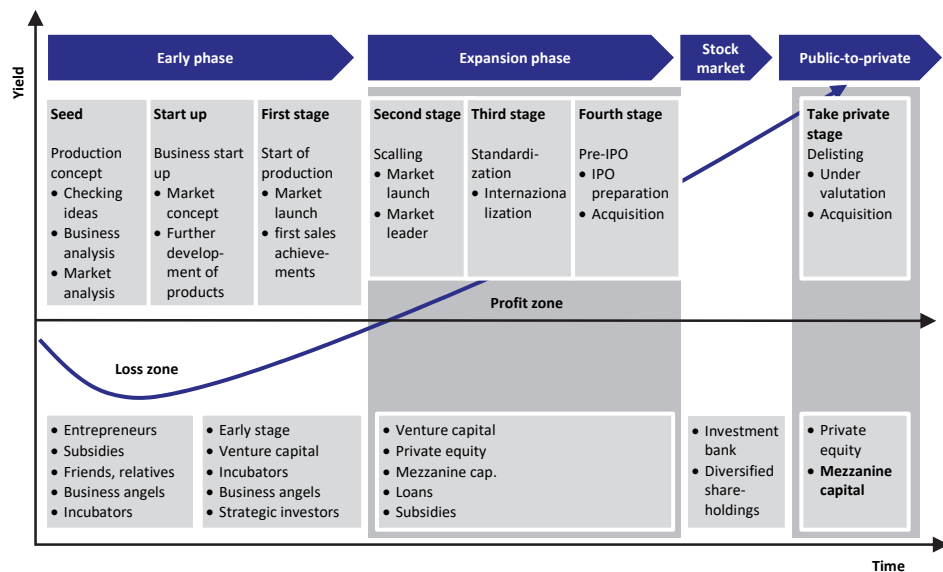
In un secondo momento, nel caso in cui la dinamica di impresa sia evoluta in positivo, entrano in gioco i finanziamenti esterni. L'avvio dei processi produttivi e la generazione di ricavi consentono di avviare le prime ricerche di capitali esterni o crediti bancari. Tuttavia questi canali sono utili all'inizio dell'attività, ma non possono supportare la crescita della stessa a lungo termine.

Le prospettive di crescita dell'impresa sono influenzate da fattori esterni (il mercato entro cui agisce l'impresa) e interni (proposta di valore dell'impresa nei confronti dei clienti attuali e potenziali). La forza della startup è data dalla sua capacità di generare ricavi e in prospettiva dall'abilità del fondatore di gestirne la crescita.

Fatte salve queste premesse, diventano realizzabili finanziamenti in capitale fisso. Quando il processo di crescita raggiunge livelli significativi, gli investitori esterni possono fornire il capitale nella forma di equity. Qualora invece queste condizioni non si realizzassero e venissero a mancare adeguati finanziamenti, la startup non avrebbe prospettive di crescita.

Uno dei canali di finanziamento è quello del Venture Capital, intermediari creati con un'esplicita vocazione all'assunzione di rischi elevati in una prospettiva di medio o lungo termine. Questi supportano la startup con capitale di rischio, mentre il capitale di debito viene finanziato da altre tipologie di operatori esterni.

**Tabella 2. – Fasi di sviluppo dell'impresa e fonti di finanziamento**



Fonte: Natusch, 2003; OECD 2013.

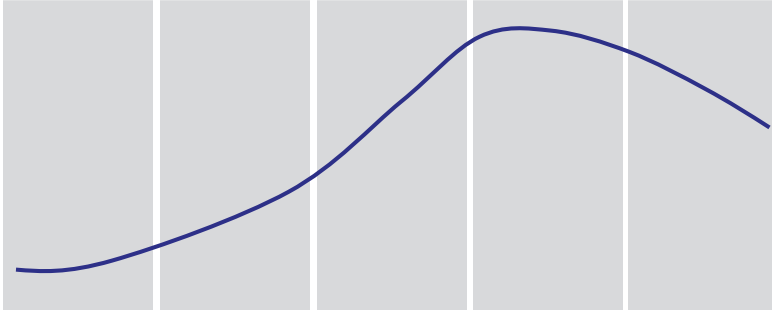
La società di consulenza KPMG redige periodicamente un rapporto sulle tendenze evolutive dell'industria del Venture Capital, da cui si evincono due trend evolutivi: una forte accelerazione nella crescita dell'industria del Venture Capital che vede triplicare gli investimenti nel periodo dal 2010 al 2017, a conferma dell'interesse degli investitori al sostegno delle startup; la seconda tendenza riguarda la crescita di tale industria nel continente asiatico (40% del totale degli investimenti mondiali, in particolare in Cina), benché gli Stati Uniti si attestino ancora intorno al 50% nel 2018 (dato in calo rispetto al 70% del 2010), mentre l'Europa rimane marginale rappresentando solo il 10% degli investimenti globali.

Il ciclo del Venture Capital è molto fluido e premiante negli Stati Uniti, dove la monetizzazione degli investimenti permette di finanziare immediatamente nuove iniziative di startup.

Nel medio termine è delineata anche l'uscita del Venture Capital, con la liquidazione dell'investimento attraverso la cessione a terzi della partecipazione, oppure la collocazione sul mercato della società partecipata. Tale smobilizzazione genera un risultato economico e un rientro di risorse.

In ogni caso la scelta della composizione tra mezzi propri dell'impresa ed indebitamento, presso enti finanziari o istituzioni bancarie, deve essere pensata mettendo in risalto soprattutto la prospettiva economica, valutando con estrema attenzione la ricaduta sulla redditività dell'impresa, come esplicito in Tabella 3.

**Tabella 3. – Trade off tra capitale proprio e di debito**

FASE	FASE 1 START UP	FASE 2 RAPIDA ESPANSIONE	FASE 3 CRESCITA ELEVATA	FASE 4 CRESCITA MATURA	FASE 5 DECLINO
<b>Vendite/ prodotti</b>					
<b>Benefici fiscali</b>	Zero, se in perdita	Bassi, in quanto gli utili sono limitati	Maggiori man mano che crescono gli utili	Elevati	Elevati, ma in calo
<b>Maggiore disciplina imposta dal debito</b>	Bassa, in quanto sono i proprietari a gestire l'impresa	Bassa. Impresa ancora posseduta dagli insider	Maggiore, man mano che la quota del management diminuisce	Elevata, in quanto c'è una separazione tra proprietà e management	In calo, in quanto l'impresa non intraprende nuovi investimenti
<b>Costi di fallimento</b>	Molto elevati, utili negativi o nulli	Molto elevati, utili bassi e volatili	Elevati, utili in crescita ma volatili	In calo, man mano che crescono gli utili	Bassi ma in aumento
<b>Costi di agenzia</b>	Molto elevati in quanto l'impresa quasi non ha attività	Elevati, investimenti difficili da monitorare	Elevati, molti investimenti, rischio instabile	In calo	Bassi, pochi nuovi investimenti
<b>Bisogno di flessibilità</b>	Molto elevato	Elevato	Elevato	Basso	Inesistente
<b>Trade off netto</b>	Costi superiori ai benefici. Debito minimo	Costi superiori ai benefici. Utilizzo di capitale proprio	Benefici netti positivi. Maggior indice di indebitamento	Benefici netti positivi. Elevato indice di indebitamento	Benefici netti positivi. Elevato indice di indebitamento

Fonte: Damodaran, 2006.

### 1.2.5. Microcredito

Il Microcredito è un “credito di piccolo ammontare finalizzato all’avvio di un’attività imprenditoriale o per far fronte a spese d’emergenza, nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale”<sup>4</sup>.

Ciò che rende un soggetto non finanziabile per una banca, la quale si pone come obiettivo un margine di profitto, è proprio la mancanza di garanzie reali sufficienti a coprire la somma del prestito concesso per l’assenza di una copertura del rischio associato al credito.

Le startup sono beneficiarie del microcredito produttivo (o imprenditoriale), che si riferisce a prodotti e servizi che favoriscono lo sviluppo imprenditoriale. L’obiettivo è quello di creare meccanismi che permettono ai microimprenditori di produrre reddito e raggiungere una propria autonomia economica. Erogare tale forma creditizia realizza un vero impatto sul territorio da parte dell’iniziativa imprenditoriale finanziata, e permette una selezione che verifica l’attendibilità professionale dei soggetti richiedenti il microcredito, oltre che la validità e coerenza tecnica, economica e finanziaria del progetto.

### 1.2.6. La Rete Nazionale Acceleratori

La migliore delle idee supportata dal migliore dei team possibili non possa progredire in un progetto che si sostiene sul mercato se non ci sono fondi.

Negli Stati Uniti, così come in molti dei Paesi in cui esiste un impulso alla creazione di startup, il tema è stato approcciato da Investitori privati, fondi, Business Angels e incubatori la cui mission è da sempre quella di dare supporto investendo nelle startup più promettenti.

L’Italia è in una posizione molto arretrata rispetto ai colossi del digitale fin qui analizzati. Il Venture Capital italiano dispone di mezzi infinitamente inferiori rispetto a quello statunitense, e le cifre stanziare di cui si legge sugli organi di informazione sono imparagonabili ad altre realtà.

---

<sup>4</sup> Dizionario di Microfinanza – Le voci del Microcredito, a cura di Giampietro Pizzo e Giulio Tagliavini, Roma, Carocci 2013.



Ciò nonostante, alcune novità sono state ultimamente introdotte dal Governo per far sì che l'ecosistema delle startup possa ricevere forme di supporto.

È interessante notare come lo Stato Italiano si sia approcciato a questo tema (CDP Venture Capital SGR).

Di fatto, lo Stato ha impostato 6 acceleratori di impresa per Startup così strutturati:

1. Fin+Tech: “programma triennale, che prevede di accelerare 16 startup all’anno (8 in ambito fintech e 8 insurtech) per un totale di 48 startup selezionate su criteri legati al potenziale di crescita ma anche alla capacità di indirizzare le principali sfide di innovazione delle aziende nei settori finanziario e assicurativo. Le startup in fase preseed e seed che parteciperanno al programma Fin+Tech riceveranno un finanziamento iniziale ed un costante supporto dai partner dell’acceleratore, in un percorso che le guiderà verso la validazione del proprio modello di business. Infine, migliori team avranno accesso ad ulteriori finanziamenti già stanziati dai promotori dell’iniziativa.”;
2. Future ED: è il primo acceleratore dedicato all’innovazione nel mondo dell’educazione, parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital, riunisce aziende ed istituzioni nell’obiettivo comune di rendere l’educazione più accessibile;
3. Cyberxcelerator: acceleratore dedicato a progetti di Cybersecurity e Ai, parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital, insieme a Startup Wise Guys, Leonardo, Italgas, NTT Data, Università della Calabria;
4. Motor Valley Accelerator: è l’Acceleratore di startup in ambito mobility, che nasce a Modena. Il programma triennale ha l’obiettivo di supportare complessivamente 30 startup identificate in fase preseed e seed, che riceveranno supporto nella validazione del proprio modello di business. Durante il percorso di accelerazione, le startup avranno l’occasione di presentare i loro progetti a primarie aziende del settore automotive e ai fornitori globali di mobilità per alimentare chance di collaborazione e ricevere preziosi feedback per la loro attività;
5. Zero CleanTech: è l’acceleratore verticale su progetti di tecnologie ad elevata sostenibilità ed impatto zero, per velocizzare il processo di trasformazione alla neutralità climatica. È parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital;

6. We Sport Up, l'Acceleratore di startup focalizzato su sport e wellness, dedicato agli imprenditori attivi in soluzioni innovative ad alto impatto tecnologico in ambiti di benessere, nutrizione, performance atletica.

Per fare tutto questo, CDP Venture Capital SGR ha strutturato 9 strumenti di finanziamento:

- Fondo Corporate Partners I: Investe in startup e PMI innovative che operano in settori strategici per il nostro Paese per promuovere la cultura del Corporate Venture Capital collaborando con le aziende italiane;
- FOF Venture Italy: “investe in fondi di Venture Capital attivi in tutta la filiera, con l'obiettivo di generare ritorni per gli investitori e sviluppare al contempo il mercato del Venture Capital in Italia.”<sup>5</sup>;
- Fondo Evoluzione: effettua **investimenti diretti in Round A-B** su startup e PMI innovative;
- Fondo Rilancio Startup: Il Fondo Rilancio ha come obiettivo quello di supportare il tessuto innovativo italiano: grazie ai fondi stanziati dal Ministero dello Sviluppo Economico, il Fondo investe in start up e PMI innovative operanti in Italia;
- Fondo Italia Venture I: alloca fondi selezionando PMI e startup innovative, con la collaborazione di società private italiane e internazionali;
- Fondo Italia Venture II: Progettato per aumentare nel Sud lo sviluppo, l'innovazione e la competitività di startup e PMI innovative. Alloca fondi seguendo il ciclo di vita di un'impresa fin dalla sua fondazione;
- Fondo Acceleratori: “Sviluppa una rete di acceleratori verticali di nuova generazione in collaborazione con operatori italiani ed internazionali, PMI e corporate, per finanziare le migliori startup nel percorso di accelerazione e nei round successivi.”;
- Fondo Boost Innovation: “Supporta le corporate italiane nell'avvio e nel finanziamento di startup con un forte impatto innovativo per il business delle corporate stesse e per lo sviluppo dei mercati nei quali operano.”;
- Fondo Technology Transfer: “Valorizza i risultati della ricerca scientifica e tecnologica sul mercato con un mix di investimenti diretti e indiretti, creando Poli di trasferimento tecnologico in collaborazione con Università e Centri di Ricerca per favorire la nascita di startup deep

---

<sup>5</sup> Ministero Italiano dello Sviluppo Economico.

tech e investendo come FoF in fondi di Venture Capital specializzati in TT.”.

Prendiamo in esame uno di questi fondi, per capirne gli ordini di grandezza e lo stato dell’arte: il FOF Venture Italy – Fondo di fondi di Venture Capital.

- La Mission: investire “in fondi di Venture Capital in tutta la loro filiera: dal seed al late stage Venture Capital. Con focus specifico sull’Italia, l’obiettivo è generare ritorni per gli investitori e al contempo supportare lo sviluppo del mercato del Venture Capital nazionale.”<sup>6</sup>.
- I settori di investimento: tutti i settori tecnologici.
- I criteri di investimento: Il Fondo dei Fondi VenturItaly è dedicato agli investimenti in fondi di Venture Capital con una investment strategy focalizzata su aziende high-tech in fase seed, start-up e late stage. L’investimento avviene in tre categorie di fondi di Venture Capital: first time team/first time fund, in grado di promuovere progetti in un’ottica di lungo periodo; nuovi team all’interno di gestori già attivi sul mercato; nuovi fondi di Venture Capital di team di investimento con un provato track record.
- Dotazione: 315 milioni di euro.
- Portafoglio: 8 fondi.

### 1.2.7. L’internazionalizzazione delle imprese

Qui di seguito mettiamo in evidenza il rapporto ICE 2020/2021 allo scopo di rendere chiaro quale sia lo stato dell’arte degli investimenti verso e dall’estero.

L’internazionalizzazione delle nostre imprese è fattore vitale per la nostra economia che, nonostante abbia fatto del Made in Italy un vero e proprio marchio di fabbrica riconosciuto in tutto il mondo, ha ancora parecchio margine di crescita. Molto spesso il capitalismo a base familiare, prevalente nel nostro Paese, ha preferito mantenere una territorialità che non ha dato modo alle imprese stesse di crescere in ambito transnazionale.

---

<sup>6</sup> Ministero Italiano dello Sviluppo Economico.