



ALBERTO ONETTI
Chairman Mind the Bridge Foundation

Alberto Onetti è Professore di Corporate Strategy e Innovation Management alla Facoltà di Economia dell'Università degli Studi dell'Insubria di Varese e Como ove è anche Direttore del centro di ricerca CRESIT (Research Centre for Innovation and Life Science Management) e Pro-Rettore per l'Innovazione Tecnologica e gli Spin-Off. Dal 2005 lavora con la Silicon Valley ove è Visiting Professor negli Stati Uniti presso il College of Business di San Francisco State University e Chairman della fondazione californiana Mind the Bridge Foundation, la prestigiosa fondazione californiana che si propone di sostenere l'imprenditorialità e l'innovazione in Italia. Imprenditore seriale, Alberto ha avviato diverse imprese sia in Italia che negli Stati Uniti, tra cui Funambol, società californiana leader al mondo nel campo dell'open source mobile cloud sync.

Alberto Onetti ha una vasta nel campo della formazione e consulenza per imprese e banche sui temi della pianificazione strategica e della finanza. Inoltre siede nel consiglio di amministrazione e nei collegi sindacali di diverse società ed enti.

Ha pubblicato numerosi articoli e libri in tema di gestione, internazionalizzazione e innovazione d'impresa. Tra questi si ricorda il volume "Strategia d'Impresa", edito da Il Sole 24 ORE e giunto alla terza edizione, e il volume "Business Model for Biotech" che verrà pubblicato da Routledge negli Stati Uniti nel 2012.

ITALIA, STARTUPPERS CERCASI. ECCO IL PROFILO DELLA NUOVA GENERAZIONE DI IMPRENDITORI ITALIANI

In Italia c'è un crescente fermento intorno al tema delle startups. I giornali iniziano a parlarne, gli eventi a loro dedicati sono affollati, i concorsi a colpi di "pitch" si moltiplicano. Segnali senz'altro positivi, che indicano una attenzione crescente su un fenomeno che è fondamentale per lo sviluppo del nostro paese. Tuttavia, alle domande: "Ma quante sono le startups in Italia? Cosa fanno? Chi sono gli startupper italiani?" si fatica ancora a dare una risposta. Mancano dati strutturati e senza una base informativa precisa risulta anche difficile immaginare azioni di sostegno.

Questo è il motivo per cui Mind the Bridge da due anni, con il supporto scientifico del centro di ricerca CRESIT dell'Università dell'Insubria di Varese, ha iniziato ad analizzare sistematicamente la "galassia" delle startups italiane attraverso il proprio osservatorio privilegiato rappresentato dalle centinaia di imprese che partecipano ogni anno alla propria Business Plan Competition. Rimando alla ultima survey pubblicata per la completa base informativa (qui il link per il download). Di seguito mi limito a riportare alcuni dati essenziali cercando di rispondere alle domande che mi vengono spesso fatte.

Quante sono le startups italiane?

Difficile rispondere, visto che le startup sono per loro natura caratterizzate da una mortalità molto intensa, vengono spesso costituite solo una volta raggiunti alcune milestone ritenute critiche e sono frequentemente oggetto di processi di "pivoting" (quindi è frequente trovare che lo stesso gruppo di proponenti promonga poco tempo dopo un progetto di impresa differente, spesso anche denominato con un nome diverso). In ogni caso abbiamo stimato che ai venture capital funds e business angels networks che sono raggruppati intorno al VC Hub, il gruppo informale che raccoglie i principali investitori italiani, arrivino circa 800/1.000 richie-

ste di finanziamento all'anno. Tale numero riteniamo fotografi in modo accurato la dimensione del flusso annuale delle startup italiane, che, pur in assenza di dati analitici, risulta in crescita significativa negli ultimi anni.

Ma cosa si intende per startups?

Quando si parla di startups si fa riferimento a nuovi progetti di impresa con una marcata vocazione all'innovazione e forti ambizioni di crescita. Questo modello d'impresa si associa di solito ad un fabbisogno di capitali che va oltre le capacità di autofinanziamento del nucleo dei soci fondatori (il cosiddetto "bootstrapping", definito nella letteratura anglosassone anche con il celebre modello delle 3 F, "family, friends and fools") e della azienda stessa (che in genere, per un certo periodo dopo l'avvio, non è in grado di produrre flussi di cassa). Di conseguenza le startup basano, nelle fasi iniziali, il proprio sviluppo sul ricorso a finanziamenti esterni da parte di investitori specializzati sull'equity, quali seed e venture capitalists e business angels. Quindi possiamo definire **startup** (1) imprese appena costituite o spesso semplici progetti di impresa (2) operanti in ambiti innovativi (3) con ambiziosi piani di crescita (4) che necessitano di apporti di capitale nelle fasi iniziali. Il termine **spin-off** (altro termine molto in uso) è invece di solito usato per connotare quelle startup i cui fondatori provengono da altre aziende (i cosiddetti "corporate spin-off") o da università o enti di ricerca (gli spin-off accademici). Spesso vengono considerate come spin-off solo quelle aziende che mantengono una relazione formale con l'azienda o l'ateneo di gemmazione: in tali casi ciò si manifesta attraverso la partecipazione al capitale dello spin-off da parte dell'organizzazione di provenienza e/o un contratto di collaborazione tra quest'ultima e lo spin-off.

In quali ambiti operano le startup italiane?

Il campo di operatività prevalente è rappresentato dal web e dalle ICT che assorbono circa l'85%

delle startup italiane. Numericamente inferiore risulta il ruolo delle imprese operanti nelle clean technologies (10) e in ambito biotech/life sciences (5%). Questi dati si spiegano con le necessità di capitali richiesti. È noto come per far partire un progetto di impresa in ambito web o software siano richiesti investimenti minimi in fase di startup, al contrario di quanto avviene per lo sviluppo di tecnologie in campo biomedicale e biotecnologico o di dispositivi ed hardware. E questo influisce sulla numerosità relativa delle startups.

Da dove vengono le nostre startups?

La maggior parte delle startups è localizzata al Nord (39%) e al Centro Italia (35%), mentre ancora troppo limitata (10%) è la presenza di queste nel Sud e nelle Isole.

Va segnalato come una percentuale importante (9%) - ed in crescita nel tempo - abbia deciso di costituirsi all'estero, dato che può suggerire una carenza di attrattività del nostro paese per una impresa in via di costituzione. Fatto da monitorare con attenzione dal momento che una componente importante della galassia delle startup (oltre il 40%) è rappresentata da progetti di impresa ("wannabe startup") che non sono ancora state costituite come società. Quindi, se non si interviene in modo rapido ed efficace sulle condizioni di contesto alla creazione di impresa, potremmo assistere, oltre a fughe di cervelli, anche ad un massiccio "corporate drain".

Ma chi sono gli startupper italiani?

Il profilo medio che emerge è quello di trentadueni, di sesso maschile (ancora troppo limitata la imprenditoria al femminile, sia pure in crescita rispetto allo scorso anno), residente al Centro-Nord, laureato e spesso in possesso di un Master o di un Dottorato di Ricerca. I dati su età media e formazione segnalano come le startups non si improvvisino dal nulla ma richiedano conoscenze di alto livello ed esperienza (quest'ultimo aspetto è confermato dal fatto che il 20% dei founders è alla sua seconda



startup, a testimonianza del fatto che essere imprenditore è un lavoro che si impara facendolo).

Quali caratteristiche hanno gli startupper di maggior successo?

Oltre ad una formazione elevata, un fattore rilevante è rappresentato dalla propensione alla mobilità. Abbiamo verificato come il popolo degli startupper manifesti una spiccata mobilità, anche internazionale, che porta a spostarsi durante il proprio percorso di studi e di lavoro. E le startups migliori sono quelle con gruppi imprenditoriali con una propensione alla mobilità superiore rispetto alla media. I dati mostrano come i talenti siano attratti da università con reputazione e che offrano programmi di formazione di eccellenza (master, dottorati, non solo scientifici ma anche manageriali). Le startups vengono di conseguenza. Di qui la criticità di investire nella ricerca e formazione universitaria se si vuole avere un ritorno in termini di nuove imprese innovative.

Quanti capitali raccolgono? Da chi?

Dalla ricerca emerge un livello di investimenti

mediamente alto, nell'ordine di 70.000 euro a startup. Il bootstrapping è la forma più diffusa per reperire fondi (40% dei casi), i grant di ricerca aiutano soprattutto nel caso di imprese e progetti di imprese che partono nell'alveo universitario (spin-offs formali o informali).

Il 23% delle startups italiane ha trovato finanziamenti da investitori terzi, in prevalenza seed (15%) e in misura più limitata da venture capital (4%) e da business angels (4%).

Di cosa hanno bisogno le startup italiane per crescere?

Il 69% delle startup italiane afferma di essere alla ricerca di capitali da venture capital e il 50% di partners che possano aiutarle nello sviluppo della propria business idea. Quindi capitali, alleanze e un contesto normativo più "startup friendly". Lo scorso 23 febbraio a Berkeley, all'Italian Innovation Day 2012, avevo concluso il mio intervento (qui il link per le slides) dicendo che siamo pronti "to graduate to the major league". Cosa ci serve: quantità e qualità, sempre di più. I segnali sono positivi e puntano in quella direzione.