

# Febbre da start up: è boom raddoppiano in tre mesi e possono salvare il Paese

SUONA STRANO CHE L'INTERA ECONOMIA ITALIANA DIPENDA DALLE MICRO IMPESE INNOVATIVE MA E' PROPRIO COSÌ PERCHÉ SONO STRATEGICHE PER L'INNOVAZIONE DEI GRANDI GRUPPI. IL DECRETO PASSERA INIZIA A FUNZIONARE: SONO 453 DA GENNAIO

**Stefano Carli**

*Roma*

Ogni anno in Italia nascono un migliaio di start up ma questo di adesso è un boom: nei primi tre mesi dell'anno ne erano nate 307. Un altro mese e ai primi di aprile sono arrivate a quota 453. Certo, le nuove aziende innovative sono piccole, spesso per partire basta loro una stanza e dei pc. Occupano in media 5 persone. Molte muoiono presto, ma sono anche rapidamente sostituite. Poca cosa? Forse. Ma alla fine, tirate le somme, si vede che la "cosa" coinvolge 5 mila persone l'anno. E' come se ogni anno nascesse una nuova Fiat di Pomigliano D'Arco, tre nuove Termini Imerese, 10 nuove Alcoa di Portovesme. Eppure è un fenomeno che stenta a farsi conoscere. E il nome straniero non aiuta: start up. Sono le aziende che nascono da zero, ma nascono attorno a un'idea innovativa. E' la formula del successo della Silicon Valley Usa ma non solo. L'Italia da questo punto di vista è - al solito - ancora molto indietro. Ma ora qualcosa si muove. E se il settore decolla, come sta promettendo di fare, molte cose potrebbero cambiare. A parlare di start up fuori dagli ambienti dei politecnici, delle facoltà scientifiche e del mondo dei tecno-fan di Internet, degli emuli italiani della

Silicon Valley (che pure non sono pochi, anche se perlopiù poco ascoltati) era stato Corrado Passerà un anno fa, agli inizi del suo mandato da ministro dello Sviluppo del governo Monti. Passerà ci ha poi messo un altro anno per inserire agevolazioni alle start up nel decreto Cresci Italia del dicembre scorso. E in tre mesi arrivano i primi dati a conforto: sono nate con quelle agevolazioni, esenzioni e semplificazioni centinaia di imprese e il ritmo accelera, come dimostrano i dati di Infocamere. E con le imprese, sotto le imprese, crescono e consolidano il loro ruolo incubatori e acceleratori. Sono termini da imparare in fretta. «Sono luoghi in cui chi vuole fondare una start up trova una stanza per il suo primo ufficio, connessione Internet, computer: la logistica primaria a poca spesa perché condivisa con altri», spiega Mario Mariani, tra i fondatori di Tiscali a fianco di Renato Soru, poi ad del gruppo e fondatore dell'incubatore The Net Value, a Cagliari, che ha già al suo attivo un piccolo successo planetario come Paperlit, società che ha creato una piattaforma per portare sugli iPhone i giornali e oggi diffusa ovunque, dall'Italia agli Usa all'Asia. «Ma soprattutto - spiega Maria-

ni - negli incubatori si trovano imprenditori che hanno esperienza nel settore e la mettono a disposizione. E poi trovano altre start up con cui iniziano a scambiarsi informazioni, a collaborare, a sviluppare quella attitudine a condividere la conoscenza che è il fattore cruciale di tutta la nuova generazione di imprenditori».

Prima ancora di The Net Value di

Mariani il caso scuola in Italia è stato la H-Farm di Riccardo Donadon a Venezia, partita nel 2005: «Da allora abbiamo investito 14,5 milioni e fatto partire 37 iniziative - spiega Donadon - Anzi, tra pochi giorni saranno 44. E da 7 siamo già usciti». Exit è una parola chiave: si esce quando la start up ha funzionato, cammina con le sue gambe, ha avuto risposte dal mercato. Per l'incubatore è ora di vendere, recuperare l'investito e soprattutto anche quello che si è investito nelle start up che non hanno funzionato (di solito 7 su 10) e andare avanti. «Non siamo nella Silicon Valley - spiega Donadon - là ci sono exit da 30-40 milioni che cambiano la partita. Da noi siamo ancora sot-

**Incubatori e acceleratori: sono società che offrono alle start up l'uso di uffici, telefoni, pc, connessioni web in modo da abbattere le risorse necessarie a farle decollare. E lavorando fianco a fianco imparano a fare sinergia**



to i 10 milioni». Ma intanto si va. H-Farm ha venduto nel 2009 forse la sua prima start up, H-Art, per 5 milioni: quasi tutta plusvalenza. Poi ha venduto H-Umus a Team System per 4 milioni, H-Care alla ComData per 2 milioni. Si parte così.

Ora gli incubatori si stanno moltiplicando. A parte quelli legati a tutti i maggiori Politecnici, a partire da Milano e Torino, passando poi per la Sant'Anna di Pisa e giù a seguire, si stanno moltiplicando le iniziative di privati. M31 a Trieste, uno dei pochi specializzati nell'hardware più che nel software, anzi, nel "lightware" come viene definito il composito e brulicante universo degli sviluppatori di Apps. E poi Nanabian-

ca a Firenze, EnLab a Roma, a Milano opera da anni la Digital Magics di Enrico Gasperini, dal 2010 Noosalab.

Ma forse la vera novità è il salto di qualità della prima generazione di imprenditori-Internet italiani che ora si mettono in gioco per creare nuove imprese e far crescere una nuova leva di imprenditori. Donadon ha messo in H-Farm i soldi guadagnati vendendo E-Tree, una delle prime web company tricolori; Nanabianca è di Paolo Barberi, fondatore di Dada, poi venduta a Rcs; di Mariani e Tiscali si è detto, ma Mariani è anche in società con Massimiliano Magrini, ex ad di Google Italia in United Venture, una società di

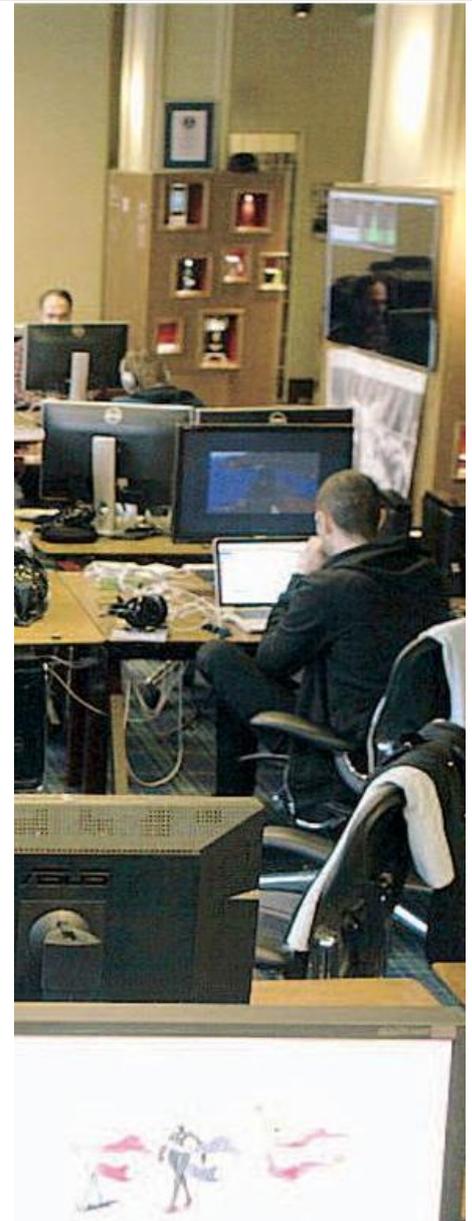
investimento di Venture Capital in cui sono entrate anche fondazioni bancarie, investitori privati e anche il Fii, il Fondo Italiano di Investimento legato alla Cdp. Un altro web manager italiano, Gianluca Dettori, uno dei pionieri di Internet e fondatore di Vitaminic, poi confluita in Buongiorno, ha lanciato un'iniziativa di promozione itinerante di nuove start up, girando per l'Italia a incontrare giovani imprese e giovani interessati ad aprirne e usando il camper già utilizzato da Matteo Renzi per le primarie del Pd. La stessa Buongiorno di Mauro Del Rio e Andrea Casalini, uno dei casi di web company italiana di maggior successo, specializzata in applicazioni

per la telefonia mobile, ora rilevata dalla giapponese Ntt-Docomo, ha iniziative in corso. Sta per prendere una quota nel prossimo aumento di capitale di H-Farm e sta per lanciare un suo incubatore a Parma. «Vogliamo dare alle nuove generazioni dei punti di riferimento - spiega Donadon - Noi ne avevamo: si chiamavano Benetton, Colombari di Permasteelisa, Renzo Rosso di Diesel. Gente che è partita da zero».

Questi stessi nomi li ritroviamo ora in una iniziativa come Italia Start Up, di cui proprio Donadon è il presidente: una Confindustria delle start up, se non fosse che il paragone a loro non piace troppo: «Non vogliamo essere un organismo buro-

cratico ma vogliamo raccogliere e dare voce unitaria a quello che ora va considerato come un vero "setto-re", condividendo esperienze e esigenze». E forse non è estraneo a questo nuovo clima che la Consob abbia messo in consultazione la bozza di regolamento per il "crowd raising", racconta Andrea Casalini ad di Buongiorno: «Il crowd raising è lo strumento ideale per raccogliere capitali in piccole quote, dirette esclusivamente alle start up. Deve avere più flessibilità e meno oneri rispetto al fund raising tradizionale, di stampo più finanziario. Se passa, saremo i primi in Europa».

Il clima sta cambiando. Es sarebbe importante che, assieme alla politica, alle istituzioni e alle banche se ne accorgessero le stesse grandi e medie imprese. Perché le start up non sono i loro concorrenti di domani, ma la loro innovazione di oggi. «Oggi le grandi e medie imprese hanno bisogno di fornitori intelligenti di parti, componenti e accessori - spiega Riccardo Varaldo vice Presidente della Fondazione Ricerca & Imprenditorialità, presieduta da Enrico Cucchiani, ceo di Intesa Sanpaolo - Per questo, le Pmi devono mettersi in grado di concorrere alla competitività dell'industria italiana. E le start up tecnologiche devono essere sostenute per diventare partner strategici nelle supply chain. Con una visione lungimirante Ansaldo Energia del gruppo Finmeccanica ha dato vita ad un programma di sostegno alle imprese fornitrici per renderle più competitive anche tramite il ricorso al decentramento nei Paesi emergenti



per fornire più standardizzate, recuperando dal lato dei costi. Per l'Italia è una partita cruciale non disperdere il potenziale innovativo delle start-up tecnologiche. Se non riusciamo ad inserirle in modo organico nel tessuto produttivo perderemo due opportunità: dare loro gambe per crescere, e nel contempo consentire alle nostre grandi e medie imprese di fare un salto in avanti sul fronte dell'innovazione tecnologica, recuperando uno storico gap di competitività».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



1



2

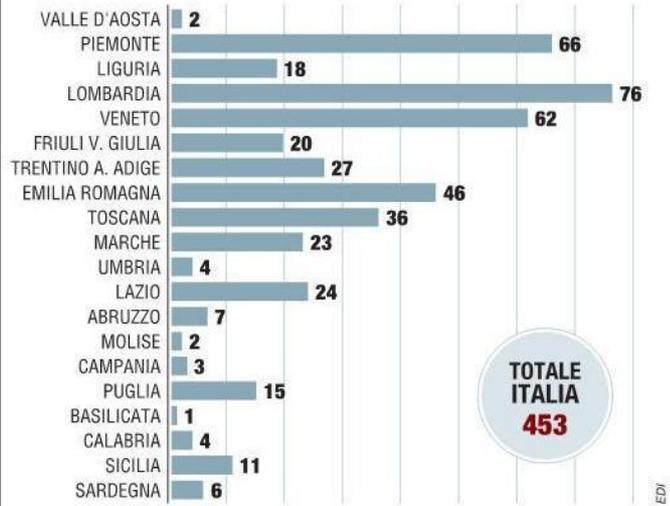


3

Qui sopra, **Riccardo Donadon** (1) ad di **H-Farm** e presidente di **Italia Start Up**; il ministro per lo Sviluppo economico **Corrado Passera** (2); **Giuseppe Zampini**, ad di **Ansaldo Energia**: ha adottato una strategia per l'innovazione che punta a far crescere tutto il suo indotto

### IL BOOM DELLE START UP

Ripartizione regionale da inizio 2013



Nel grafico a lato, gli investimenti delle società di Venture Capital in Italia nelle start up innovative

### IL VENTURE CAPITAL E LE START UP

Investimenti in milioni di euro

