



Creare un ambiente favorevole all'innovazione del sistema regionale attraverso la partecipazione a piattaforme e a reti di specializzazione

START-UP E PMI INNOVATIVE

OBIETTIVI DELL'INDAGINE

Il lavoro si pone l'obiettivo di rappresentare svolgere un'analisi mirata e puntuale di un campione di Start-up e PMI innovative umbre per conoscerle e capire quali sono le problematiche affrontate nella fase di avvio e soprattutto comprendere quali sono gli obiettivi e le strategie adottate dalle imprese nella fase iniziale di sviluppo, tecnicamente, la più critica dal punto di vista organizzativo e funzionale.

L'analisi/ricerca si innesta nella pluriennale attività di Sviluppumbria nel settore dell'innovazione e del trasferimento tecnologico che, in stretto rapporto con la Regione Umbria, mira a costruire un ponte tra la ricerca e le imprese. Un lavoro che vuole creare le condizioni per implementare la creazione un processo fluido di collegamento tra l'innovazione tecnologica e la produzione ma anche e soprattutto per costruire una modalità di relazione funzionale e di interscambio tra le imprese e tra queste e i percorsi dell'innovazione. Questi si sviluppano lungo reti complesse che coinvolgono non solo le Università ed i centri di ricerca ma anche una molteplicità di percorsi informali e ramificati lungo la Rete in cui si inseriscono e contribuiscono altri soggetti ed altre realtà. L'attuale civiltà della comunicazione infatti moltiplica all'infinito le modalità di sviluppo di singole soluzioni mediante i software open source che viaggiano attraverso gli infiniti nodi del web. L'innovazione è diventata sempre di più un processo diffuso e condiviso che si rafforza e potenzia quanto più percorre i sentieri della rete.

Uno degli scopi del Programma Innetwork, nell'ambito del quale si è svolta la ricerca è infatti quello di sviluppare relazioni tra imprese innovative allo scopo di creare sinergie funzionali allo sviluppo, all'innovazione e alla penetrazione dei mercati. Naturalmente in tutto questo si cerca di valorizzare al massimo l'apporto del pubblico a sostegno dei processi di sviluppo imprenditoriale accogliendo i desiderata delle imprese ed i suggerimenti delle stesse relativamente alle problematiche di funzionamento delle misure di agevolazione. In questo duplice senso è stato strutturato il questionario somministrato alle start up rivelatosi un agile e preciso strumento a supporto dell'indagine.

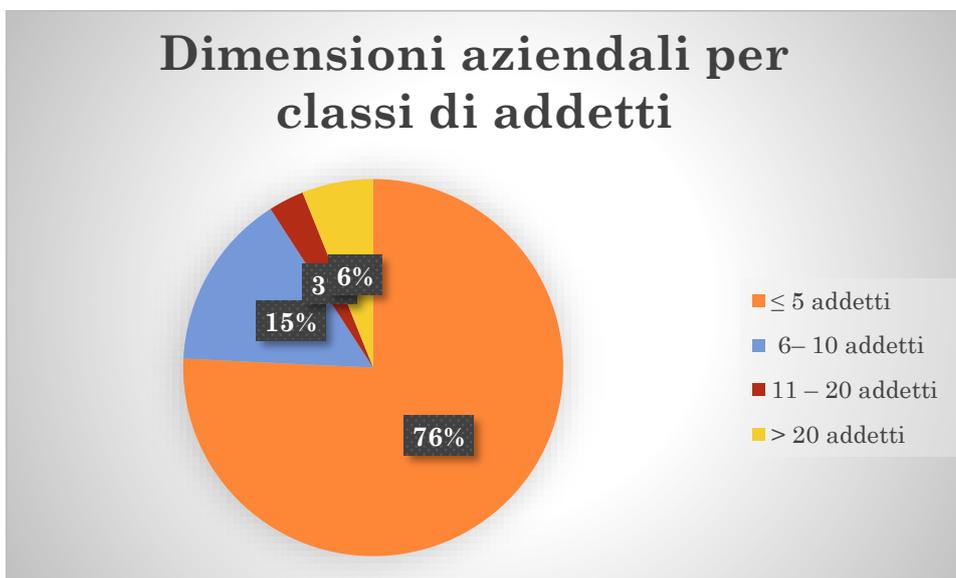
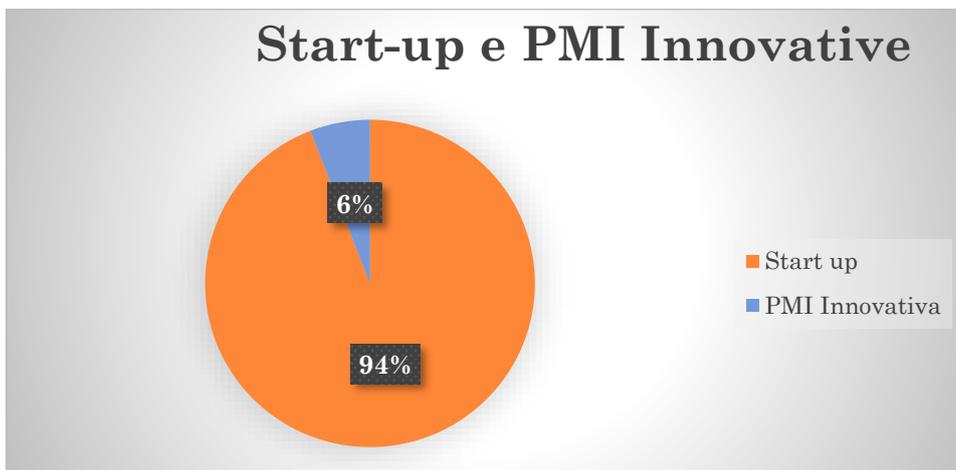
Al fine dell'indagine sono state intervistate ed analizzate 34 imprese (tra Start-up e PMI innovative) attraverso la somministrazione di un questionario che oltre ad analizzare i diversi aspetti delle realtà aziendali ha posto una specifica attenzione ai fattori che favoriscono od ostacolano il percorso di crescita delle imprese innovatrici. Particolare interesse è stato rivolto alle forme di agevolazione esistenti e a quelle che potrebbero essere utili per la crescita delle

Start-up e delle PMI Innovative, agli ostacoli e difficoltà incontrate nell'accesso alle medesime ed agli eventuali suggerimenti per superarle. La capacità di innovazione delle Start-up e PMI Innovative è un elemento chiave sul quale investire per supportare la ricerca, l'innovazione e lo sviluppo di tutte le imprese del territorio. Pertanto è importante porre particolare attenzione a queste realtà già dalla prima fase di sviluppo per poi supportarne la crescita ed il consolidamento. Per poter accedere velocemente al mercato ed essere competitive le imprese innovative devono essere dotate di tutti gli elementi che ne possono garantire la crescita ed il successo. Occorre metterle a sistema ed integrarle attraverso una combinazione vincente di fattori:

- il supporto all'innovazione ed al trasferimento tecnologico con un ruolo strategico dell'Università, Centri di ricerca pubblici e privati, agenzie di sviluppo regionale;
- la creazione e la crescita di un network territoriale e nazionale che aggrega le imprese innovative e che faciliti la collaborazione tra le imprese, l'individuazione di partner, la creazione di filiere innovative per sostenere lo sviluppo dei sistemi produttivi locali;
- la costruzione di un nuovo modello di assistenza e accompagnamento delle imprese che possa far emergere un ecosistema regionale a supporto dell'innovazione. (istituzioni, associazioni, incubatori, acceleratori e professionisti); l'open innovation e lo sviluppo di tecnologie con applicazioni multisetoriali per lo sviluppo di progetti di ricerca collaborativa e multidisciplinare, parte fondamentale del processo di innovazione sia delle imprese che operano in settori tradizionali (come quello manifatturiero), sia di quelle dell'hi-tech per entrare in contatto con soggetti potenzialmente interessanti ai quali proporre e/o implementare nuove tecnologie;
- collaborazione, adesione, partecipazione a cluster tecnologici nazionali come strumenti per veicolare e favorire l'innovazione; facilitare l'accesso ai finanziamenti pubblici e privati, agli strumenti di finanza agevolata proponendo misure di incentivazione snelle e coerenti con i fabbisogni delle imprese innovative.

NOTIZIE GENERALI-ANALISI DEI DATI

Il campione esaminato si compone di n. 34 aziende (Start-up 94% e PMI Innovative 6%) per lo più di micro dimensioni (fino a 5 addetti 76%), localizzate nelle province di Perugia (74%) e Terni (26%) e costituite nella forma di società di capitali.



Localizzazione

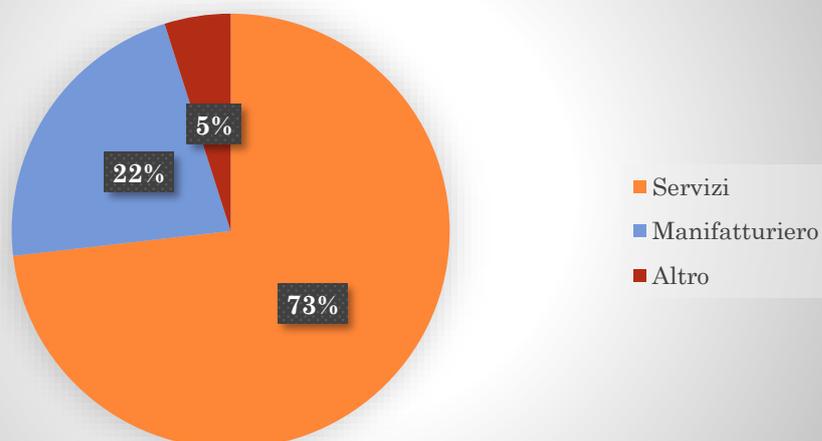


Forma giuridica

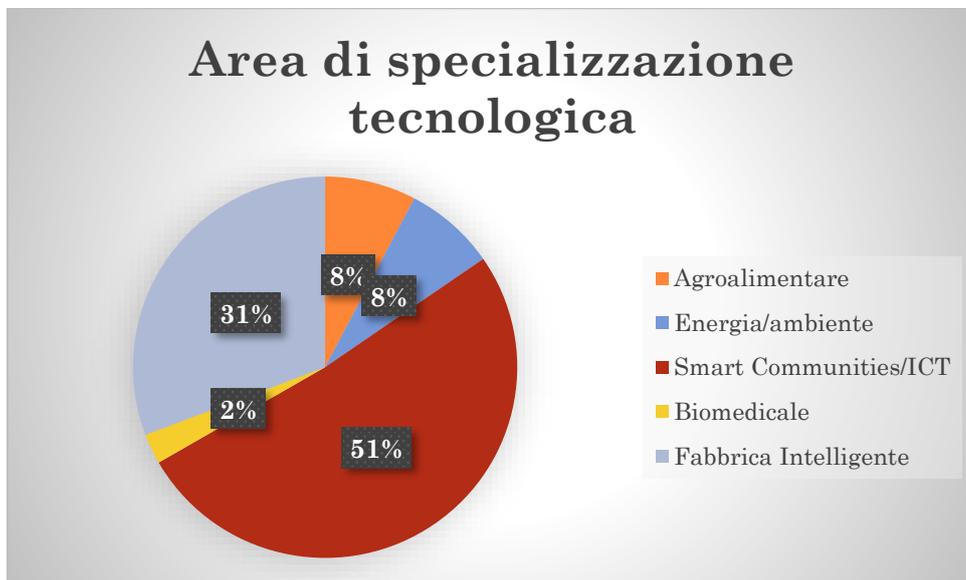


La maggior parte delle imprese intervistate opera nel settore dei servizi (73%) o in quello manifatturiero (22%). Solo un 5% ha risposto altro (es: avvio impianto di produzione idroponica)

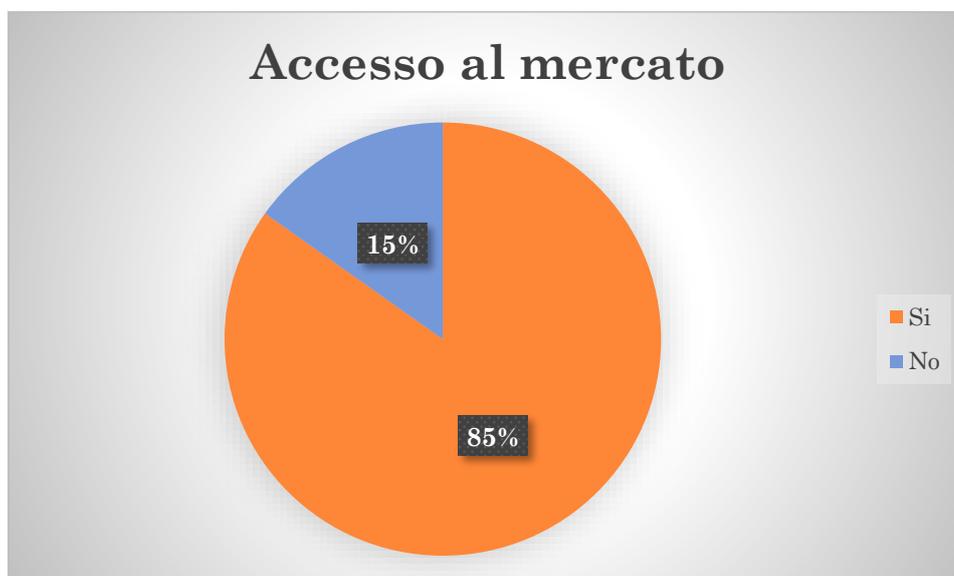
Area di attività



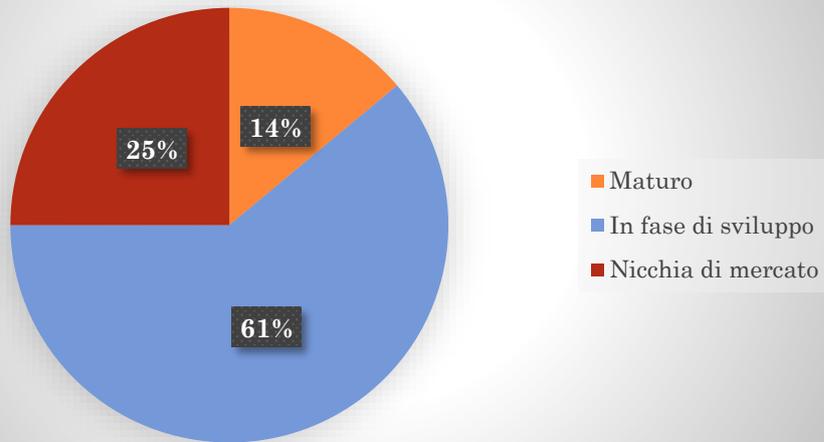
Per quanto riguarda l'area di specializzazione tecnologica più della metà delle imprese intervistate ha dichiarato di appartenere al settore ICT confermando in questo modo un trend generale che vede il mondo delle start-up molto legato alle tecnologie digitali.



Allo stato attuale oltre i quattro quinti delle imprese (85%) hanno avviato l'attività di vendita dei propri prodotti/servizi e hanno dichiarato di operare in un settore prevalentemente in fase di sviluppo (61%). Interessante notare che comunque una quota non trascurabile dichiara di operare in una nicchia di mercato (25%).

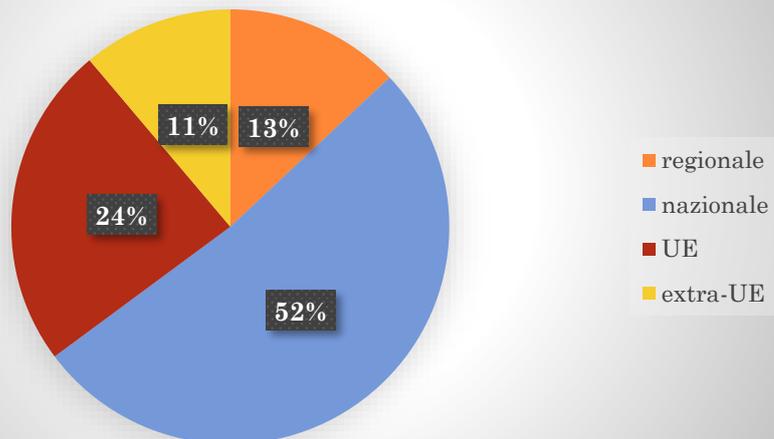


Stato del mercato

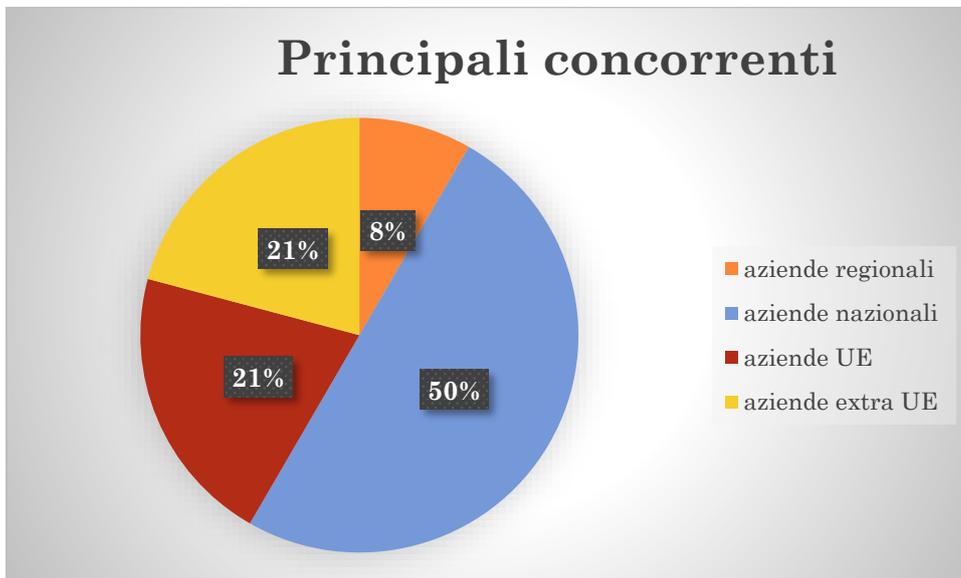


Con riferimento ai mercati di sbocco della produzione, la maggioranza delle Start-up e PMI Innovative intervistate (52%) vende i propri prodotti/servizi prevalentemente sul mercato interno (il 13% su quello regionale), mentre il 24% li colloca sui mercati dell'Unione Europea e soltanto un 11% su mercati extraeuropei.

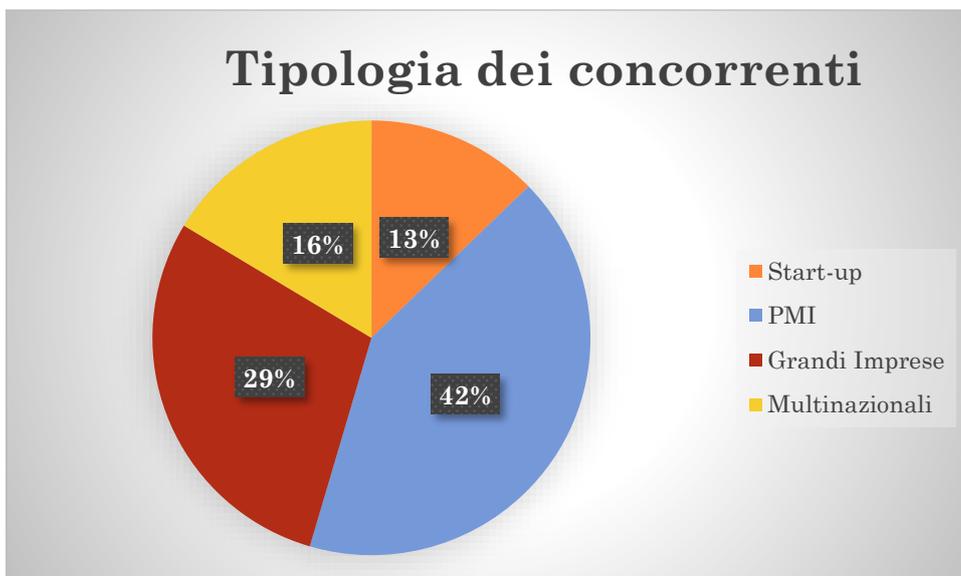
Principali mercati di sbocco



La metà delle imprese intervistate (50%) individua i propri principali concorrenti in altre imprese italiane. I concorrenti europei pesano per il 21%, così come quelli extra europei per il 21%; solo un 8% vede come competitor aziende regionali.



Relativamente alla tipologia dei concorrenti possiamo notare come nella maggior parte dei casi questi vengono identificati con le PMI (42%) e le Grandi Imprese (29%)



La maggioranza delle Start-up e PMI Innovative (74%), ha adottato una o più strategia/forma di tutela della Proprietà Intellettuale. In particolare:

- registrazione di domini web (29%);
- accordi di segretezza o riservatezza (22%);
- deposito di domande di brevetto (20%);
- registrazione di marchi (11%)
- licenze acquisite e/o in uso (9%);
- copyright (2%).
- Altro (7%) – (es. modello di utilizzo; modello di design; privativa industriale)

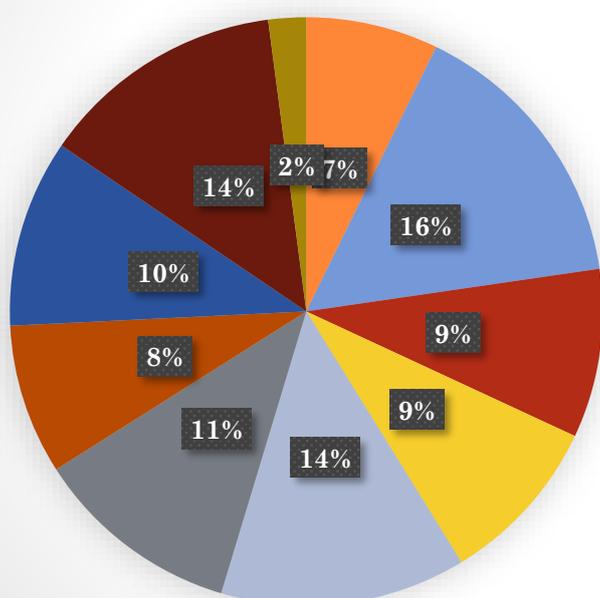


Tra i servizi ritenuti maggiormente utili per la crescita delle Start-up e PMI Innovative segnaliamo:

- servizi di formazione specialistica (16%)
- servizi per l'individuazione di partner (14%)
- servizi tecnologici di sperimentazione (14%)
- trend tecnologici e servizi di informazione sull'innovazione (11%)
- servizi di supporto all'innovazione guidata dal design (strategie basate sull'analisi delle tendenze del mercato) (10%)



Servizi utili per la crescita dell'impresa in %

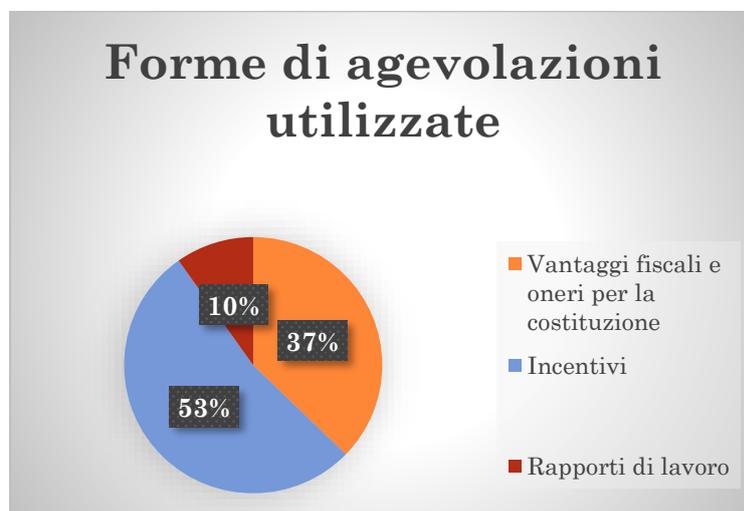


- servizi di laboratorio e certificazione di prodotto
- servizi di formazione specialistica
- servizi per la valorizzazione dei risultati della ricerca/servizi di tutela della proprietà intellettuale
- servizi per l'internazionalizzazione
- servizi per l'individuazione di partner
- trend tecnologici e servizi di informazione sull'innovazione
- servizi di supporto all'innovazione di prodotto/servizio
- servizi di supporto all'innovazione guidata dal design (strategie basate sulla analisi delle tendenze del mercato)
- servizi tecnologici di sperimentazione (supporto alla dimostrazione/ingegnerizzazione di nuovi prodotti/servizi)
- altro

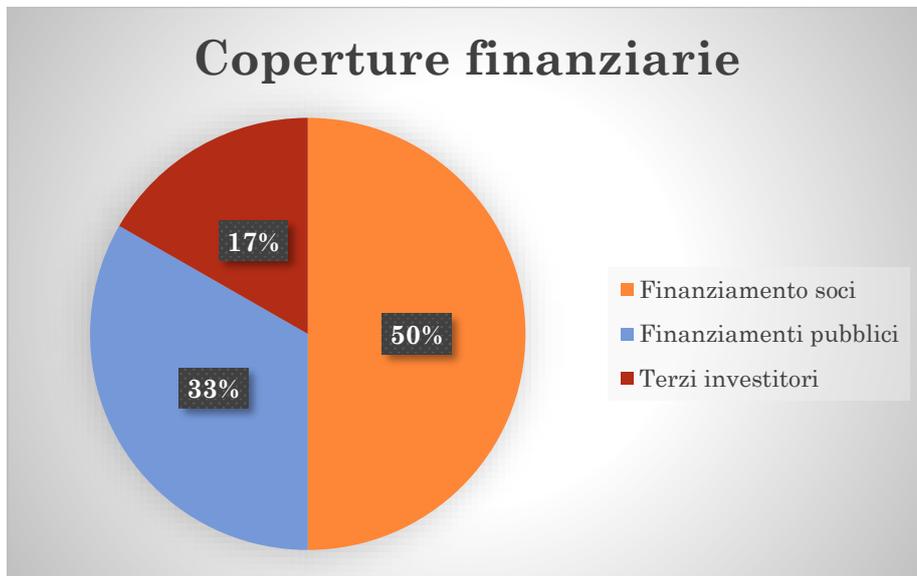
Quasi la totalità delle imprese intervistate ha dichiarato sia di non avere avuto difficoltà nel reperire le informazioni sulle agevolazioni (85%) sia di avere ricevuto agevolazioni (88%).

In particolare le agevolazioni hanno riguardato:

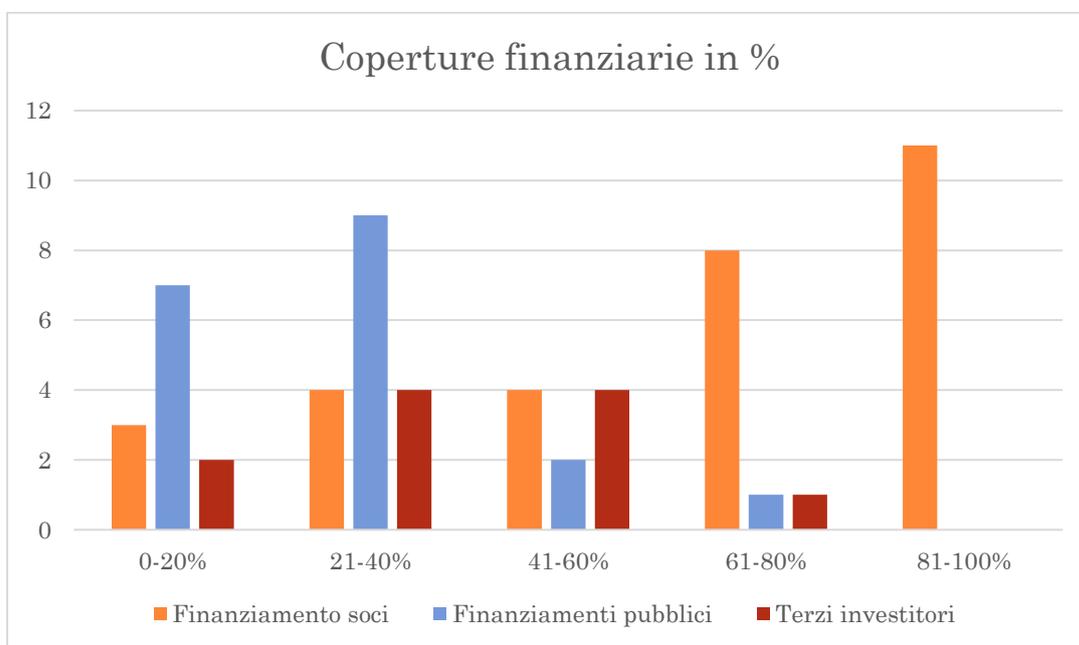
- Incentivi (53%)
- vantaggi fiscali e oneri per la costituzione (37)
- rapporti di lavoro (10%)



Con riferimento alle coperture finanziarie ed in particolare alle risorse investite nell'iniziativa imprenditoriale possiamo notare che gli investimenti dei soci (50%) sono decisamente maggiori rispetto ai finanziamenti pubblici (33%) e a quelli di terzi investitori (17%).

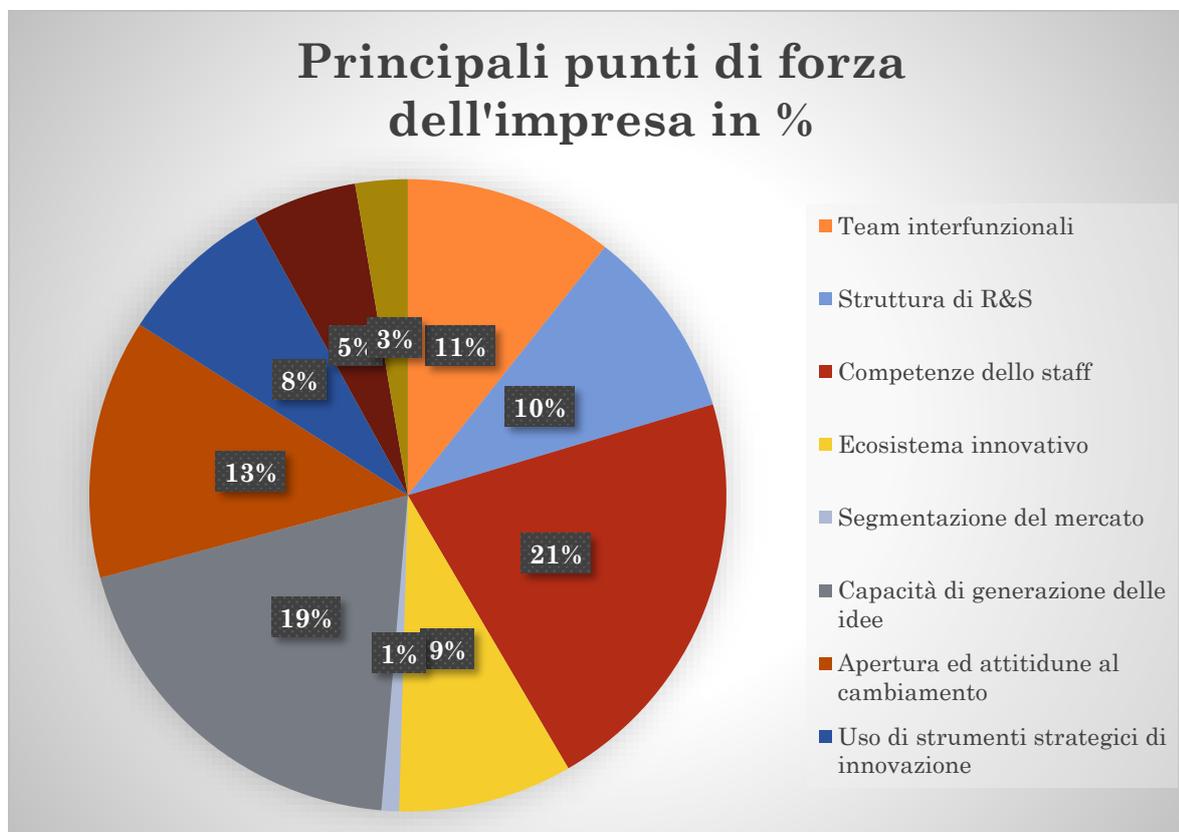


Di seguito la ripartizione percentuale delle coperture finanziarie:



Tra i principali punti di forza che contraddistinguono le Start-up e PMI Innovative intervistate possiamo notare come quelli ritenuti di maggior successo siano:

- competenze dello staff (21%)
- capacità di generazione delle idee (19%)
- apertura ed attitudine al cambiamento (13%)



OSSERVAZIONI E ANALISI DEI DATI

L'indagine ha fatto emergere un universo di imprese estremamente interessanti con alcune punte di eccellenza sia dal punto di vista della struttura del business che della capacità di penetrazione dei mercati.

Ovviamente siamo di fronte a numeri abbastanza esigui per poter trarne indicazioni di ordine generale, tenuto anche conto che l'universo esaminato viene fuori da un'attenta e puntuale operazione di scrematura rispetto al dato di partenza, costituito sia dal registro imprese <https://startup.registroimprese.it/isin/home> sia dall'elenco dalle Start-up e PMI innovative che avevano presentato domanda sul bando "start up innovative" a partire dal 2016-2017.

I criteri che hanno guidato la scelta sono stati in parte di tipo analitico e in parte di tipo empirico dato che si avevano a disposizione le domande di agevolazione, che contenevano il progetto imprenditoriale ed i contatti dell'azienda (siti internet, telefono etc).

La prima osservazione da fare è che, nella gran parte dei casi, all'ambiziosità della proposta progettuale corrispondeva un sito internet molto scarno e poco funzionale a fungere da vetrina informativa dell'impresa. Infatti mettendosi dalla parte del potenziale cliente o partner era molto difficile trovare informazioni sulle caratteristiche e l'attività dell'azienda che andassero oltre generici riferimenti al settore di attività e scarse indicazioni su persone da contattare e il ricorrente riferimento ad un email per chiedere informazioni o porre domande, senza nemmeno un numero di telefono. Questo malcelato senso di riservatezza e di mistero, a nostro avviso, non può essere considerato in modo positivo in un mondo che vive di comunicazioni e di informazione e soprattutto, è estremamente negativo per imprese che devono farsi conoscere sul mercato e instaurare partnership e relazioni.

Non è escluso quindi che possano essere state escluse dalla scelta delle realtà che, seppur valide, non sono state in grado di fornire quel grado minimo di informazione di base tale da essere contattate ed inserite nel gruppo di soggetti cui somministrare il questionario.

Quindi il criterio di scelta si è basato giocoforza sulla chiarezza di obiettivi e finalità e sulla disponibilità e possibilità di contattare i referenti aziendali. Cosa che è stata puntualmente fatta e, nonostante le difficoltà legate alla pandemia ed al conseguente lockdown, sono stati fissati gli appuntamenti per le interviste da remoto. Chiaramente lo schema del questionario misto quali-quantitativo è servito, oltre che per raccogliere informazioni, per fungere da base per una conversazione che, in generale, è andata molto oltre i confini delle domande tabellari.

Lo scopo della ricerca, come già sottolineato, andava oltre i confini delle domande per arrivare a conoscere un po' più a fondo le imprese, le loro caratteristiche, le loro peculiarità e, soprattutto, i loro problemi e le loro aspettative di fronte all'azione di supporto del settore pubblico.

In questo senso sia i criteri di selezione che le modalità operative di svolgimento dell'indagine hanno consentito innanzi tutto di entrare in rapporto con le singole realtà imprenditoriali dal punto di vista personale. Questo ha consentito di impostare sulla base del canovaccio rappresentato dal questionario, il colloquio in modo schietto e franco rompendo quei filtri che possono inficiare la chiarezza espositiva e limitare la franchezza dell'interlocutore. Nella totalità dei casi si è trattato di un colloquio basato sulla fiducia e sulla trasparenza schiettezza che ha consentito agli imprenditori di aprirsi con fiducia e di esprimere le loro opinioni con fluidità, senza schermi protettivi. C'è stata quindi la possibilità di registrare molto "detto fuori dai denti" che, in molti casi, è molto più interessante del freddo dato quantitativo.

I principali elementi emersi dalla viva voce degli imprenditori riguardano innanzi tutto il plauso unanime all'iniziativa della struttura pubblica di supporto alle imprese e della Regione per aver dato alle imprese la possibilità di poter dare voce alle proprie esigenze e aspettative.

Le imprese intervistate hanno fatto mostra di apprezzare la possibilità di poter contare sul supporto e l'assistenza del settore pubblico non solo sotto l'aspetto meramente finanziario ma anche sotto il profilo del sostegno nell'affrontare le principali criticità legate alle problematiche organizzative e funzionali. Ciò è tanto più vero in quanto in molti casi, come si è visto dai profili strutturali delle imprese intervistate, siamo di fronte a micro e piccole imprese, spesso costituite da giovani tecnici superspecializzati ma sottocapitalizzate e con strutture gestionali molto semplici e poco articolate in termini di competenze gestionali, commerciali e di marketing. Non a caso infatti le problematiche sollevate hanno a che fare, in maniera pressoché preponderante, con la possibilità di accesso al credito e con la mancanza di professionalità in grado di supportare e gestire l'approccio al mercato, la comunicazione e le strategie commerciali di marketing.

In sostanza, e questo emerge anche dall'analisi dei dati, le imprese sono molto confidenti nella loro capacità tecnica, nella ricchezza di professionalità legata al prodotto o servizio ma denunciano spesso le carenze legate all'approccio al mercato ed alla gestione commerciale.

Sono molto brave a produrre ma meno a vendere, intuiscono le potenzialità di prodotti e soluzioni ma, spesso, trovano difficoltà a farle valere dal punto di vista commerciale, limitando

di fatto le possibilità di sviluppo. Spesso le risposte sono state univoche nel senso di avere la necessità di disporre di professionalità e servizi in grado di coprire questi gap che limitano le possibilità di sviluppo. Quanto sia dovuto ad oggettivi problemi di scalabilità del business questo non è stato possibile determinarlo anche perché poche sono le possibilità per molte imprese, di mettersi in vetrina verso potenziali investitori, siano essi venture capitalist o grandi imprese magari interessate ad acquisire il prodotto o i brevetti. Ciò è tanto più vero in quanto tutta una serie di eventi di matchmaking tra Start-up e investitori e tra Start-up e medie e grandi imprese, previsti da Sviluppumbria nell'ambito del Programma Innetwork nel corso del 2020, non si sono potuti tenere a causa della pandemia da Covid 19.

Permane la difficoltà di accesso al credito anche se le ultime misure, legate alla ripartenza post Covid, come la garanzia pari all'80% prevista dagli istituti di credito grazie alla controgaranzia del Mediocredito Centrale, stanno ovviando al problema. Certo è che nella fase di partenza delle imprese interessate, che va dal 2016 al 2019, i problemi di reperimento delle risorse finanziarie sono stati concreti ed evidenti, superati grazie ai contributi pubblici e nella gran parte dei casi, dell'apporto personale di capitale. Modesto l'apporto degli istituti di credito e quasi del tutto assente, come già sottolineato, la presenza del capitale di rischio.

In generale le imprese tendono a richiedere una pluralità di servizi di supporto, dai servizi di formazione specialistica a quelli per l'individuazione di partner, dai servizi tecnologici di sperimentazione a quelli di supporto all'innovazione guidata dal design non esiste una esigenza prevalente quanto piuttosto una generale necessità di assistenza a 360 gradi, dall'accesso al credito ai servizi più specialistici. Ciò non significa naturalmente che le Start-up dipendano dal supporto esterno quanto piuttosto dalla necessità di poter usufruire di un'ampia gamma di servizi in grado di potenziare le proprie possibilità produttive, di innovazione e di accesso al mercato.

Queste considerazioni portano al vero nocciolo del problema che è rappresentato dall'assenza di un ecosistema strutturato a supporto delle Start-up e PMI innovative e, se ci è consentito, anche delle imprese in generale.

Questo tema di dibattito è presente nella discussione a livello regionale da molto tempo. La possibilità di mettere in effettiva sinergia tutti i soggetti che, a vario titolo, agiscono a supporto delle imprese (enti pubblici, agenzie, centri di ricerca, università, banche, associazioni datoriali, istruzione e formazione) è stata più volte evocata, spesso auspicata ma mai realizzata.

Il supporto di informazione e di assistenza dei soggetti pubblici (Regione Umbria, Sviluppumbria) viene apprezzato, tanto che rappresenta una parte consistente delle coperture

finanziarie degli investimenti ma non è sufficiente a coprire tutte le necessità delle imprese. Paradossalmente proprio la combinazione della crisi della pandemia, delle misure straordinarie stanziare insieme alla necessità di accelerare la transizione alla green economy e ai nuovi paradigmi produttivi di Industry 4.0 potrebbero essere la spinta decisiva verso il raggiungimento dell'obiettivo di armonizzare finalmente un sistema articolato e virtuoso di supporto alle imprese.

Un sistema in grado di intervenire in ogni momento sull'impresa per supportarla nell'intero ciclo di vita attraverso molteplici strumenti, sia finanziari che consulenziali, e sviluppando modalità, come l'accelerazione attraverso i servizi avanzati ed il mentoring, che hanno livelli di efficacia elevatissimi. Così come risulta strategico sia il trasferimento tecnologico che la creazione di network tra imprese per potenziare la loro capacità di innovazione e di competizione sui mercati internazionali attraverso l'integrazione funzionale ed operativa nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi.

È comunque risultato evidente dall'indagine che esistono nella nostra Regione delle eccellenze nelle Start-up e PMI innovative di livello mondiale che operano sulla frontiera dell'innovazione, dalla robotica alla manifattura additiva, dall'agricoltura di precisione all'automazione, dalla produzione e sviluppo software alla chimica farmaceutica, dai big data all'automazione industriale. Realtà giovani e dinamiche che vantano collaborazioni ai più alti livelli accademici ed universitari. Spesso nate da spin off universitari ma anche aziendali a testimonianza che nella nostra regione esiste un tessuto di realtà imprenditoriali/aziende di grande qualità ed una tradizione di formazione universitaria di assoluto livello. Si tratta solo di lavorare alacremente per irrobustire e sviluppare questo tessuto fecondo potenziando la sinergia e la collaborazione tra tutti i soggetti attivi del sistema regionale.