

INNOV'AZIONE™

IDEE + RETI + BUSINESS

PUBBLICAZIONE A CURA DEL
POLO TECNOLOGICO
DI NAVACCHIO

n.017

INCUBATORI E ACCELERATORI

Amsterdam, Beirut, Firenze, Milano, Navacchio, Potenza

I NUMERI DEL VENTURE CAPITAL

Dati e analisi della ricerca Startup numbers

Strategie per il cambiamento

Dall'Australia alla Sardegna

Matematica divertente

Il progetto del Cnr finanziato da Google

IL NETWORK DEI PARCHI SCIENTIFICI E TECNOLOGICI ITALIANI

14

INCUBATORI SUPPORTANO
LA NASCITA E LO SVILUPPO
DI NUOVE IMPRESE

31

PARCHI ASSOCIATI IN TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE

150

CENTRI DI RICERCA
PUBBLICO/PRIVATI

510

AZIENDE HI-TECH INSEDIATE
DI CUI 140 INCUBATE

2.500

AZIENDE USUFRUISCONO
DEI SERVIZI DEI PST

13.000

OCCUPATI AD ELEVATA
SPECIALIZZAZIONE
TECNOLOGICA

**Un contributo
concreto
per la filiera
dell'innovazione**



WWW.APSTI.IT

APSTI - Associazione dei Parchi Scientifici e Tecnologici italiani, il network nazionale al quale aderiscono la quasi totalità dei PST italiani, per sostenere lo sviluppo economico attraverso l'innovazione.

APSTI opera per valorizzare il notevole patrimonio di competenze scientifiche, tecnologiche ed organizzative presenti nei Parchi, perché possa divenire il contenuto condiviso ed utilizzato dalla rete. La rete si consolida e si qualifica attraverso il lavoro di commissioni, composte da esperti dei Parchi, che lavorano su tematiche settoriali e generali per promuovere in modo sistematico gli strumenti le politiche di sostegno e qualificazione delle attività per lo sviluppo dei sistemi di impresa hi-tech e per stimolare e sostenere l'evoluzione innovativa dei settori produttivi di valenza strategica che, insieme, possano garantire una nuova competitività del sistema economico nazionale.



INNOV'AZIONE

Periodico Bimestrale
www.lobbyinnovazione.it

Direttore Responsabile:

Emil Abirascid
e.abirascid@lobbyinnovazione.it

Segreteria di redazione:

Gaia Orlandi
Maria Concetta Ranieri
redazione@lobbyinnovazione.it
info@lobbyinnovazione.it

Hanno collaborato

a questo numero:

Manuela Arata, Aleksandra
Dimitrieska, Antonella Di Noia,
Luca Escoffier, Monica Forconi,
Ruud Hendriks, Selene Montanaro,
Gaia Orlandi, Matteo Panfilo,
William Peasland, Nicola Pirina,
Pilar Sinusia, Alice Valente

Editore:

Polo Tecnologico di Navacchio
Via Giuntini, 13 - Navacchio (PI)
Tel. 050 754120 - Fax 050 754140
www.polotecnologico.it
Iscrizione: Trib. di Pistoia n.8/2008

Pubblicità:

Tel. 050 754130
info@lobbyinnovazione.it

Pubblicità portale web:

Edoardo Ganetti
Tel. 050 7519200
eganetti@lobbyinnovazione.it

EDITORIALE

02 Duemiladodici, la svolta

ANALISI

- 04 Innovating innovation, si passa all'azione
- 08 L'Australia corre verso il futuro
- 10 Il valore dell'impatto sociale
- 12 Sardegna, economia e società guardano al cambiamento

FINANZA

16 Il venture capital in Italia, numeri e prospettive

PARCHI

18 Il Polo scientifico e tecnologico di Navacchio, sfida che si rinnova

INCUBATORI

- 22 Seedlab, quando l'investitore 'accelera'
- 24 Il 'cubo' lucano, nuova casa per le startup del sud
- 26 Lib, l'incubatore socio-eco compatibile
- 30 Acceleratori, la rampa di lancio per le startup
- 32 Seeqnce, acceleratore di imprese del mondo arabo
- 36 L'incubatore, con metodo

STORIE

- 38 MateFitness, quando la matematica diventa esperienza
- 40 La moneta fatta di bit

CAZZA LA RANDA

44 Febbre mediterranea

Quest'opera è stata rilasciata sotto la licenza Creative Commons Attribuzione-Non commerciale-Condividi allo stesso modo 2.5 Italia. Per leggere una copia della licenza visita il sito web <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/it/> o spedisci una lettera a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. n. 196/2003, informiamo che i dati personali dei destinatari di questa rivista sono conservati nel data base informatico del titolare del trattamento, Polo Navacchio S.p.A., e saranno utilizzati unicamente per l'invio del periodico INNOV'AZIONE. Il trattamento avverrà a cura del personale assegnato all'Ufficio Stampa della Polo Navacchio S.p.A., con l'utilizzo di procedure anche informatizzate, nei modi necessari per perseguire la predetta finalità. I dati non saranno né comunicati né diffusi. Ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. cit. gli interessati hanno diritto di accedere ai loro dati personali, di chiederne la rettifica, l'aggiornamento e la cancellazione, se incompleti, erranei o raccolti in violazione della legge, nonché di opporsi al loro trattamento per motivi legittimi, rivolgendo le relative richieste alla Polo Navacchio S.p.A., Via Giuntini 13, 56023 Navacchio (PI). L'elenco aggiornato di tutti i responsabili del trattamento potrà essere richiesto all'Ufficio Stampa.

2012 la svolta

“Il duemiladodici sarà l'anno della svolta". L'anno in cui finalmente le startup innovative e tutto il mondo che le supporta assumeranno carattere di protagonismo nel contesto economico, faranno finalmente vedere tutto il loro valore,

diventeranno il punto di attrazione per istituzioni, associazioni di categoria, economisti, distretti industriali, mondo bancario che finalmente comprenderanno come quella della creazione d'impresa innovativa è l'unica strada possibile per rinnovare il tessuto industriale ed economico del Paese al fine di mantenere elevata la competitività e per risolvere altri problemi come il lavoro dei giovani, la fuga dei cervelli. "Il duemiladodici sarà l'anno della svolta", è affermazione che si sente pronunciare sempre più spesso, anche da chi in questo mondo delle startup innovative ci lavora, ci investe tempo e denaro, ci si impegna e lo ha scelto come carriera professionale. Si tratta di un eccesso di ottimismo? Forse, ma difficilmente gli attori dell'ecosistema, benché ottimisti lo siano per natura altrimenti farebbero altro, si lasciano andare a facili entusiasmi. Ci sono quindi segnali, anche di rilievo, che fanno intuire come l'anno in corso può riservare qualche significativa soddisfazione. Si può quindi argomentare questa affermazione previsionale partendo da alcuni elementi significativi.



Foto: Lorenzo Cova Vella

Emil Abirascid
direttore responsabile
di Innov'azione

Per cominciare ci sono i dati. Innov'azione in questo numero pubblica i risultati della ricerca Statup Numbers condotta da Matteo Panfilo con il supporto di Startupbusiness (di cui un'anticipazione è stata data nelle scorse settimane da Il Sole 24 Ore), dati che fotografano per la prima volta il lavoro dei fondi

di venture capital che operano in Italia, sia dal punto di vista quantitativo sia qualitativo. Tra i tanti dati che emergono dall'indagine c'è quello dalla potenziale disponibilità di fondi ancora da spendere che potrebbero servire per sostenere circa 160 nuove startup e c'è la presa di coscienza che se i giovani aspiranti imprenditori italiani hanno buone idee e buonissime competenze di tipo tecnico, molto ancora devono lavorare per colmare le lacune di carattere manageriale. Per questo motivo, ed ecco un altro segnale, è in crescita l'attività degli incubatori che sempre più spesso stringono accordi con i fondi di investimento, per

questo i fondi hanno iniziato ad avviare programmi di formazione specifici (si veda per esempio l'articolo dedicato al progetto Seedlab in questo numero nel contesto dell'ampia sezione speciale dedicata agli incubatori), per questo motivo gli investitori sempre più spesso tendono ad affiancare alle classiche attività di scouting come la raccolta di business plan tramite i canali più consueti come le application form sui siti web o la partecipazione a business plan competition, anche attività più profonde che li vedono compiere

incursioni in università e centri di ricerca al fine di individuare non solo buone idee e altrettanto buoni progetti ma anche talenti, e lavorare così per costruire da zero il team di persone attorno a una buona idea, per pescare i deal più promettenti ancora prima che questi diventino business plan e si presentino alle pitching session.



INNOV'AZIONE È ONLINE

www.lobbyinnovazione.it



**Sul sito sono disponibili
numeroso risorse:**

**notizie provenienti dall'ecosistema
dell'innovazione italiana che possono
essere commentate e arricchite dai lettori;
la rivista in formato pdf liberamente
consultabile e scaricabile,
la possibilità di dialogare con la
redazione per condividere i vostri
commenti, suggerimenti, osservazioni**

Un altro segnale che fa riferimento sempre agli investitori coincide con la fase di raccolta fondi che vede impegnati alcuni dei principali operatori italiani come 360 Capital Partners, Innogest, Finlombarda Next e anche EarlyBird, il venture capital tedesco che sta avviando il fondo in Italia. Questo passaggio è importante perché questi venture capital hanno prodotto la prima ondata di investimenti con i fondi precedenti e ora si trovano nella necessità di rinnovare presso gli investitori la fiducia nei loro strumenti ed è chiaro che se le nuove raccolte avranno successo, come sta effettivamente avvenendo, ciò si tradurrà in un importantissimo stimolo allo slancio e al rafforzamento della fiducia per tutto l'ecosistema.

Sulla sponda delle startup è invece il moltiplicarsi dei settori dove è potenzialmente possibile esprimere l'innovazione a dare segnale di sviluppo. Stanno emergendo settori che fanno da collante tra le tecnologie più avanzate, comprese quelle digitali, e le tipicità del tessuto industriale del Paese che ancora ruota attorno alle piccole e medie imprese manifatturiere. Progetti innovativi legati alla robotica a basso costo per i più diversi contesti applicativi (dal gioco alla domotica), alla prototipazione rapida, alla stampa tridimensionale, ai dispositivi medicali di nuova generazione, alle soluzioni per la mobilità e le smart city, costituiscono una sorta di evoluzione dell'innovazione digitale più 'tradizionale' verso un contesto manifatturiero, progetti che, benché forse maggiormente capital intensive rispetto al digitale più tradizionale, sono più vicini alle effettive richieste del mercato industriale, aspetto che si traduce in maggiore potenzialità di exit per gli investitori.

Altri segnali di accelerazione arrivano dal contesto normativo. È delle scorse settimane l'approvazione del decreto legge che include nuove normative a sostegno delle attività di venture capital e la possibilità della creazione semplificata di imprese a responsabilità limitate per chi ha meno di 35 anni, le cosiddette Srl che abbate costi e tempi e snellisce le procedure per la creazione di una nuova società. C'è poi la decisione di dedicare 50 milioni di euro del Fondo italiano di investimento agli investimenti in venture capital, decisione importante perché frutto del lavoro dell'Associazione italiana del venture capital e del private equity che giunge in un momento chiave che coincide, come detto, la fase di fund raising di alcuni tra i principali operatori. Se a tutto ciò si aggiunge la crescente attenzione per il fenomeno delle startup innovative anche da parte dei media più generalisti, compresi quelli che trattano il tema con piglio più folkloristico che economico, non è da escludere che il duemiladodici se non proprio quello della svolta possa rivelarsi un anno importante per la crescita dell'intero ecosistema a sostegno della nuova cultura dell'imprenditoria innovativa. ■

INNOVATING INNOVATION,

di Luca Escoffier, Ceo
Usque Ad Sidera LLC

si passa all'azione

Una piccola premessa. "Prendiamo l'esempio del Giappone, un Paese in cui l'intellectual property si studia alle elementari. In questo Paese esiste un portale, chiamato J-Store, che contiene le schede di moltissimi trovati concepiti da Università e centri di ricerca giapponesi. A oggi, ne ho contati circa 12mila. Non male se si pensa che i brevetti italiani delle più attive Università e centri di ricerca italiani si aggirano intorno ai 2500. "Ma il sistema funziona in Giappone?". Certo, basta vedere le statistiche. "Ma è replicabile in Italia?". Certo. Basta avere sei mesi di tempo, un team di almeno cinque persone e un buon programmatore web".

Anche in Italia nasce il
progetto per dare maggiore
valore ai brevetti

Così terminava il primo articolo (apparso su Innovazione numero 14, ndr) dedicato al mondo del trasferimento tecnologico e della conoscenza e alle necessarie modifiche che dovrebbero essere apportate affinché questa pratica diventi sempre più diffusa. Sono passati circa sei mesi da quel momento e qualcosa è cambiato. Il maggior problema incontrato da università, centri di ricerca e IP brokers è vecchio come la scoperta dell'acqua calda: la difficoltà pratica di raggiungere la giusta audience, le aziende potenzialmente interessate a licenziare o comprare la proprietà intellettuale generata dai ricercatori. La soluzione è tanto semplice da pensare quanto difficile da attuare: creare un canale efficace fra ricerca e industria. Bene, questi due mondi (ricerca e industria) hanno finalmente modo di comunicare in maniera efficace e reale. Tutto cominciò nel settembre del 2010 con un incontro presso la sede di Federmanager a Milano. Mi sembra comunque doveroso riportare un dato che ho acquisito direttamente dai responsabili dell'"IP acquisition" di alcune aziende nipponiche. Anche grandi realtà industriali sono a corto di liquidità per ampliare il loro portfolio brevettuale o non ne hanno bisogno poiché già in possesso di IP (in eccesso), che spesso non viene utilizzata, neanche a scopo difensivo.



Cos'è il networking tecnologico, cos'è il progetto innovazione e cosa fa per promuovere l'innovazione?

Al giorno d'oggi sembra essere indispensabile essere in grado di praticare quello che si chiama networking tecnologico. Cosa si vuole indicare con questo termine? Probabilmente dovremmo poter definire networking tecnologico la capacità di ottenere risultati attraverso la collaborazione con università e centri di ricerca. La ricerca industriale, infatti, non ha lo scopo di creare scienza e tecnologia! I suoi addetti devono essere capaci di trovarla e acquisirla ovunque essa sia più sviluppata e disponibile alle migliori condizioni negoziali per applicarla ai prodotti e processi della propria impresa. Si capisce come questa capacità di fare networking tecnologico, quindi, richieda risorse umane e talenti particolari. Il networking tecnologico, per essere praticato efficacemente, richiede la disponibilità di informazioni in tempi strettissimi. Ciò è consentito, per nostra fortuna, dall'esistenza di database contenenti le tecnologie disponibili che vengono aggiornati in tempo (quasi) reale e disponibili on line. Non è utile dilungarsi su di essi in questa sede per motivi di spazio e perché

essi sono trattati diffusamente nel precedente articolo sullo stesso tema. Serve invece rimarcare che è necessaria una capacità di consultazione, di analisi, di selezione e di instaurazione susseguente di contatti diretti con i centri proprietari della tecnologia di interesse, da parte di persone esperte, che raramente sono presenti, specie nelle piccole e media imprese. Le imprese che hanno capito e anticipato questi cambiamenti si sono organizzate allo scopo procurandosi le risorse umane preparate a svolgere questi compiti, oppure hanno selezionato le risorse necessarie, all'esterno della loro organizzazione. Queste imprese continuano ad avere successo sui mercati e a crescere. Fra di esse vi sono, oltre alle poche grandi imprese, anche eccellenti Pmi italiane. Purtroppo, però, esse sono ancora troppo poche perché abbiano un impatto positivo sull'economia industriale del nostro paese. Per concludere, è opportuno chiarire che gli aspetti legati alla globalizzazione e quelli, conseguenti, correlati alla necessità di saper utilizzare lo strumento del networking tecnologico modificano radicalmente l'organizzazione aziendale e proiettano in una luce molto più "propositiva" nei confronti dell'imprenditore i ruoli e le funzioni del management di formazione tecnica e dei loro collaboratori. Sarebbe troppo lungo entrare nel merito di queste implicazioni organizzative ora. Leggendo queste osservazioni è

possibile notare come le risorse finanziarie insite nel cambiamento strategico legato alla globalizzazione e al networking tecnologico non siano menzionate. È chiaro che queste risorse finanziarie siano necessarie, come altrettanto necessarie sono le priorità da dare in termini politici e territoriali. In ambito Aldai (Associazione lombarda dirigenti aziende industriali), già dal 2004 è stato costituito un gruppo di lavoro denominato Progetto innovazione, che ha come obiettivo quello di favorire la generazione di processi innovativi all'interno delle imprese. Questo gruppo è al suo ottavo anno di attività e i risultati più rilevanti conseguiti sono consultabili online all'indirizzo <http://www.federmanager.it/innovazione>. Il Progetto innovazione negli ultimi cinque anni ha offerto corsi di formazione manageriale a dirigenti e imprenditori di circa cento imprese del territorio, con un numero crescente di partecipanti che ha raggiunto la cifra totale di oltre trecento. Questi corsi (sia in aula, sia in azienda), proseguiranno nei prossimi anni aumentando l'offerta formativa.

Infine, è utile menzionare la pubblicazione del libro dal titolo 'Dirigere l'innovazione', edito da Egea, alla cui stesura hanno collaborato sei dirigenti facenti parte del gruppo di lavoro. Oltre agli aspetti organizzativi e gestionali, questo libro riporta "Casi eccellenti di imprese di successo" mostrando i motivi che le hanno condotte a tale risultato.

Il ruolo dei creatori di idee e dei fruitori secondo il progetto Innovazione

A seguito della riunione di Milano, in cui ho avuto modo di incontrare gli artefici del Progetto innovazione, uno dei quali, **Marcello Puccini**, ha contribuito alla redazione di questo articolo, ha avuto luogo un fittissimo scambio di opinioni e idee per poter dar luce a un progetto nel progetto: la creazione di un canale diretto fra coloro che generano le idee e coloro che ne potrebbero beneficiare nei loro processi produttivi e servizi. Così, dopo molte conversazioni, incontri e scambi di e-mail, da gennaio 2012 il Progetto innovazione, in seno ad Aldai, promuoverà un'iniziativa voluta da Usque Ad sidera Llc (IP broker di Seattle), l'Università degli Studi di Trieste e lo stesso Progetto innovazione. La pagina web di Aldai promuoverà le tecnologie rese disponibili dagli altri due enti e fungerà da canale per raggiungere l'audience industriale che è la prima destinataria delle tecnologie che saranno rese disponibili. Ogni trovato verrà descritto

sinteticamente ma in maniera esaustiva all'interno di una nota tecnica, che sarà scaricabile in formato Pdf dal sito. In una seconda fase, della quale ci faremo promotori, altre università e centri di ricerca potranno aggiungere le loro offerte di tecnologie e le aziende diverranno a loro volta soggetti attivi del servizio avendo la possibilità di caricare le note tecniche con delle richieste di tecnologie in modo che i destinatari (università ed enti di ricerca in questo caso) possano rispondere a tali richieste direttamente – indirizzando i richiedenti a trovati già concepiti – o indirettamente, contattando le aziende per poter eventualmente stabilire un progetto per uno sviluppo congiunto di un trovato reputato d'interesse per l'azienda richiedente. Quindi, le basi per costruire il dialogo cui tanto si anela ci sono, ora è compito nostro poterle sfruttare e sviluppare.

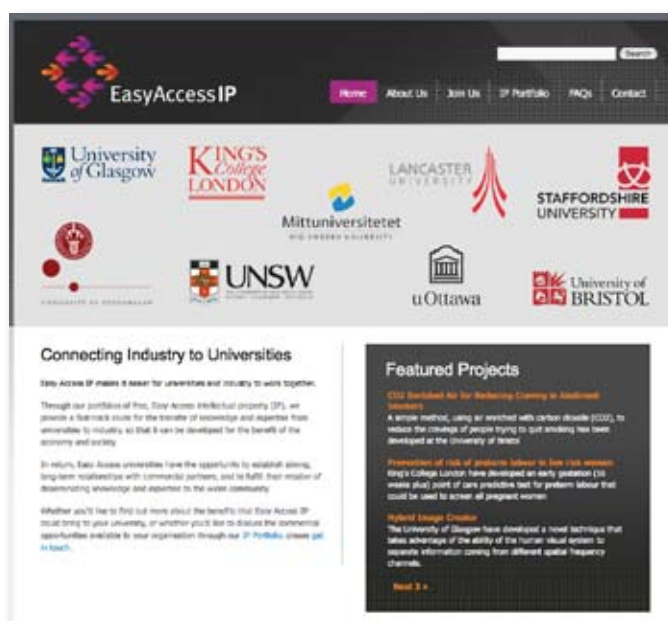
Il futuro del knowledge transfer nel mondo: dal crowd-sourcing allo università sourcing?

Parlando di futuro della commercializzazione della proprietà intellettuale generate dalle università è a questo punto doveroso riportare quello che sta accadendo a livello internazionale. Alcune università (The University of Glasgow, University of Bristol, King's College London, University of Copenhagen, Ottawa University e The University of New South Wales) sono accomunate da un progetto pionieristico nel campo del trasferimento della conoscenza, se non altro per l'internazionalità che contraddistingue questa iniziativa. Queste università hanno formato un gruppo che ha dato luogo alla creazione di un progetto chiamato **Easy access IP**, che consiste nella possibilità di dare in licenza (esclusiva o non esclusiva) gratuita a coloro che presentino un piano industriale (credibile) per le invenzioni che sono immesse in questo portfolio. La licenza è scaricabile in Pdf in una sola pagina, ed è pronta in un batter d'occhio. Clausole veramente importanti? Tre. La prima: il licenziatario deve riconoscere il contributo dell'università. La seconda: se il piano industriale (e di sviluppo del trovato) approvato non viene rispettato dopo tre anni, l'università ha il diritto di risolvere il contratto. La terza: l'università non si fa carico delle spese relative alle estensioni



brevettuali e al mantenimento. L'idea alla base di questo progetto non è di svendere l'IP o di non volersene curare, quanto il desiderio di poterla gestire con più razionalità. Quindi, quali sono le tecnologie che troveremo in questo pool? Quelle che sono in uno stato piuttosto embrionale e che difficilmente potrebbero essere tradotte in prodotti se non ci fosse una lunga ingegnerizzazione del prodotto, che richiede tempo e soldi, come tutti noi sappiamo. Unico neo è la terza clausola che ho menzionato. Nel contratto, non c'è alcun onere a carico del licenziatario di accollarsi le spese di estensione e mantenimento: "The Licensee may (enfasi aggiunta, ndr) at its discretion and cost prosecute and maintain such patent applications or patents". Ecco, questa potrebbe essere una clausola che compromette tutto l'impianto sapientemente creato a tavolino. Mi spiego, un'azienda, alla luce di quanto previsto nell'accordo, potrebbe portare avanti il progetto diligentemente per tre anni e poi, una volta superato questo scoglio (o anche prima), decidere - anche per questioni non controllabili come una non prevista ristrettezza economica dovuta a un calo nelle vendite - di non rinnovare e/o estendere i brevetti. Se i brevetti non venissero rinnovati l'IP cadrebbe nel public domain e quindi non ci sarebbe alcun interesse o senso a essere licenziatario e l'università licenziante vedrebbe vanificata la propria ricerca che ha quel punto potrebbe essere utilizzata indistintamente da chiunque senza alcun onere di riconoscimento. Quindi, per concludere, la struttura delle licenze di Easy access IP è molto chiara, c'è un periodo di tre anni entro il quale l'università può risolvere il contratto e l'onere di pagare i rinnovi ed estensioni è solamente nelle mani del licenziatario, che quindi dovrà gestire questa IP come se fosse propria. Se converrà pagare, probabilmente lo farà, se non converrà, probabilmente tale IP diverrà di dominio pubblico. Forse, quindi,

dovrebbe essere inserita un'ulteriore clausola in tali accordi che preveda che l'università debba ricevere in anticipo notizie in merito ai rinnovi ed estensioni e possa sempre avocare a sé il diritto di trovare un altro licenziatario se quello attuale non ha intenzione di rinnovare e/o estendere o pagare essa stessa i rinnovi e/o estensioni se desidera voler mantenere quel trovato coperto da una privativa, ma forse a questo ci stanno già pensando mentre stiamo scrivendo questo articolo. ■



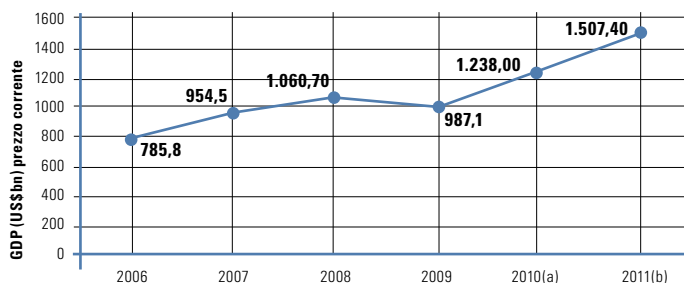
L'importanza dell'Australia nel panorama economico mondiale è un fatto. Infrastrutture, energia, metalli preziosi e risorse naturali sono tutti settori che hanno permesso all'Australia di scalare le classifiche di performance economica e potenza industriale. Grandi volumi, grandi industrie, grandi progetti, grandi società. Nel 2011 l'Australia è l'economia avanzata con il più alto tasso di crescita e un Pil in trend attivo da più di venti anni.

Ma il boom economico che l'Australia sta vivendo non è solo questo. Quello che non si sente spesso raccontare sono i risultati e la qualità della ricerca e dell'innovazione australiana. Fanno notizia le 2409 Complete patent application registrate in Australia nel 2010. Un risultato davvero impressionante se paragonato alle 1788 registrate in Giappone, 1467 in Germania, 1221 in Svizzera e 1133 nel Regno Unito. In generale l'Australia rappresenta il 3% della produzione scientifica mondiale, potendo contare solo sul 0.5% della popolazione complessiva del pianeta.

Le università australiane sono vere e proprie 'fabbriche' di brevetti, gli spin-off sono sempre più numerosi e i programmi federali al supporto delle giovani imprese non mancano. L'obiettivo è come sempre far sbarcare nuove tecnologie sul mercato nel modo più veloce possibile garantendo un'importante ricaduta su tutto il sistema economico.

L'Innovation investment fund (Iif) è forse l'esempio migliore fra quelli messi in campo. Il programma ha come scopo supportare società a crescere, ma anche di formare fund manager capaci di offrire tale supporto. I 'capital constraint' e i 'management constraint'

INDICATORI ECONOMICI dal 2006 al 2011



Fonte: <http://www.dfat.gov.au/geo/fs/aust.pdf>
Australian department of foreign affair and trade

vengono quindi affrontati contemporaneamente. Dal 1998 a oggi più di 100 società hanno potuto godere di tale supporto e sono stati creati 16 fund manager. L'idea è semplice: Il Governo stanziava fondi, il settore privato ne stanziava altrettanti e gestisce l'intera somma, garantendone una gestione efficiente ed efficace. Nel frattempo si sviluppa una categoria specializzata nella valorizzazione dell'alta tecnologia e nello sviluppo di startup.

Un altro esempio degno di nota è l'innovativo Early stage venture capital limited partnership. Lo scopo di questo programma è di incrementare la quantità di investimenti stranieri nel venture capital australiano. Come dice il nome si concentra sull'early stage garantendo generose concessioni fiscali per quei fondi che investono in giovani società australiane. In particolare, ai fondi ammessi al programma, è concesso un flow-through taxation treatment, il che significa che il fondo non paga tasse sulla sua attività di investimento. Inoltre vuol dire che ogni capital gain, fra cui profitti ricavati dell'uscita da una società, non sono tassati in Australia. Questo permette al fondo di incrementare sensibilmente il proprio Internal rate of return (Irr) e al Governo di attrarre un numero sempre maggiore di fondi di investimento. Katherine Woodthorpe, chief executive di Avcal – Australian private equity & venture capital asso-

NUMERO BREVETTI NELL'ANNO 2010

USA	10635
AUSTRALIA	2409
GIAPPONE	1788
GERMANIA	1467
SVIZZERA	1221
REGNO UNITO	1133
FRANCIA	752
PAESI BASSI	616
SVEZIA	469
altro	3893

Totale BREVETTI 2010 24880

Fonte: <http://www.ipaustralia.gov.au/46106/ip-stats-2011> - IP Australia



L'AUSTRALIA corre verso il futuro

di William Peasland, investment manager Australian consulate general, Australian trade commission (Austrade), Milano

ciation Ltd – in una recente dichiarazione sottolinea lo squilibrio fra gli eccellenti risultati della ricerca, frutto degli investimenti in ricerca e sviluppo, e le attuali dimensioni del settore venture capital in Australia, evidenziandone l'enorme market gap.

Commercialisation Australia è un'altra iniziativa a sostegno dello sviluppo dell'innovazione. È un programma di ampio respiro mirato ad accelerare la crescita commerciale di società, imprenditori, ricercatori e inventori. Offre a società e privati accuratamente selezionati servizi diversi fra cui networking, business coaching e un Volunteer business mentor network. Ci sono poi fondi specifici come lo Skill and knowledge grant, ideale per creare le capacità, la conoscenza e il network per commercializzare il proprio prodotto; e il Experienced executive grant che permette a piccole società di avvalersi di un navigato senior manager con le giuste abilità per crescere sul mercato. C'è poi il Proof of concept grant che permette di sviluppare un prototipo da lanciare sul mercato. Per garantire il giusto stimolo all'imprenditore, il fondo è stanziato solo se il beneficiario ci mette una percentuale che va dal 20% and 50% in base al tipo di programma e fondo. Il tutto ovviamente è accuratamente controllato e da realizzarsi in un massimo di due anni.

Ma il supporto non è semplicemente monetario. Tutti i partecipanti lavorano con un Case manager esperto nel commercializzare proprietà intellettuale partecipando attivamente allo sviluppo di un ecosistema di innovazione e commercializzazione dell'innovazione essenziale alla crescita delle imprese e del Paese.

Il supporto alla ricerca e sviluppo (R&S) non si ferma di certo alla fase di startup. Le manovre di supporto alla R&S recentemente varate – R&D tax Incentive – hanno un valore complessivo di 1,8 miliardi di dollari australiani (1,4 miliardi di euro circa). Società con turnover annuo inferiore a 20 milioni di dollari australiani (16 milioni di euro circa) portano in detrazione il 150% delle spese sostenute in R&S. Tutte le altre società o enti che svolgono ricerca portano in detrazione il 133%. Queste forme di supporto sono aperte a tutte le società australiane, multinazionali con sede legale

Il governo di Canberra ha avviato programmi a sostegno delle startup innovative e degli investimenti in capitale di rischio in ottica di sviluppo internazionale

in Australia e società straniere che svolgono attività di R&S in Australia. Da menzionare il fatto che proprietà intellettuale generata da ricerca svolta in Australia può essere registrata nel Paese di preferenza della società. Questo ha portato a ingenti investimenti da parte di multinazionali da tutto il mondo. Alcatel-Lucent Bell Labs in collaborazione con l'Università di Melbourne ha lanciato nell'aprile 2011 il Centre for energy efficient telecommunication (Ceet) impegnato nel ricercare tecnologie per ridurre gli impatti ambientali dell'industria delle telecomunicazioni. Boeing e Csiro – l'ente nazionale australiano della ricerca – hanno lanciato nel gennaio 2012 il Sustainable feedstock for aviation fuel program con lo scopo di sviluppare innovativi biocarburanti per l'aviazione.

Sono inoltre a disposizione Enterprise connect network che collegano tutti i centri di ricerca in Australia mettendoli al supporto delle piccole e medie imprese. Attraverso questo programma società hanno a disposizione supporto tecnico e pratico di primissimo livello. L'International science linkage program invece permette al Governo di supportare con 95 milioni di dollari australiani (77 milioni di euro) in nove anni programmi di collaborazione scientifica internazionali.

In definitiva lo scopo del Governo è far crescere l'economia australiana e portarla oltre il binomio risorse naturali-industria di base, far crescere un'economia altamente tecnologica e sviluppare il settore manifatturiero/industriale trasformandolo in produzione ad alto valore aggiunto puntando su sostenibilità sociale ed ambientale. Austrade (www.austrade.gov.au) – l'ente commerciale del Governo australiano – serve proprio ad attirare in Australia società in grado di contribuire a questo modello di sviluppo. ■

Che cosa si intende per **innovazione sociale**? Quali sono i suoi obiettivi? Può effettivamente contribuire al cambiamento della nostra società generando benefici a vantaggio di tutti e portando nuove e sempre più efficaci risposte alle grandi sfide dei nostri tempi? In che modo?

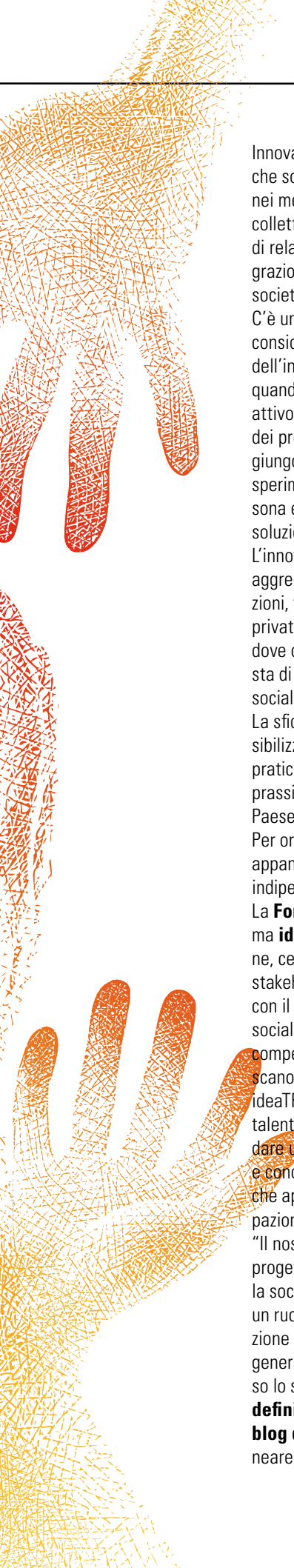
L'innovazione sociale è un concetto al momento poco esplorato in Italia e non ancora oggetto di una definizione ben precisa e univoca. Il "**Libro bianco sulla innovazione sociale**", scritto da **Robin Murray, Julie Caulier Grice e Geoff Mulgan** ed edito da **Societing.org**, è attualmente l'unica pubblicazione in circolazione che approfondisce questo tema ed è stata tradotta in italiano da Alex Giordano e Adam Arvidsson. Si può scaricare online al seguente link in cambio di un tweet: <http://www.societing.org/2011/06/il-libro-bianco-dellinnovazione-sociale-feel-the-innovation/>. Il testo propone un approccio pragmatico ai problemi sociali attraverso l'ausilio di tecniche manageriali e impiegando nuove tecnologie e nuove forme organizzative. Un nuovo atteggiamento, insomma, di gestione e organizzazione dell'attività umana dove vita lavorativa, privata e politica si riuniscono in un ambito comune, quello dell'economia sociale. Riprendendo l'articolo di Phillis, Deiglmeiere e Miller per la Stanford Social Innovation Review, un'innovazione, di prodotto, di processo, tecnologica, organizzativa, ma anche semplicemente un principio, un atteggiamento o una legislazione, può definirsi sociale nel momento in cui è in grado di offrire una soluzione a un bisogno della comunità generando valore concreto per essa.

Modelli,
opportunità,
nuovi business
costruiti attorno
all'idea che anche
le ricadute sociali
e ambientali sono
voci da considerare
importanti
quanto il profitto
finanziario

di Alice Valente,
responsabile comunicazione,
Fondazione Italiana Accenture

Il valore dell'IMPATTO SOCIALE





Innovazione sociale non significa però solo innovazioni che sono sociali nei fini, ma lo devono essere anche nei mezzi: devono quindi andare incontro a bisogni collettivi e allo stesso tempo permettere la creazione di relazioni e interazioni, di nuove modalità di interazione, accrescendo le possibilità di azione della società stessa.

C'è un'ulteriore accezione del termine sociale da considerare ed è quella che fa riferimento all'origine dell'innovazione: si ha, infatti, innovazione sociale quando persone e organizzazioni svolgono un ruolo attivo e collaborativo nella realizzazione concreta dei processi innovativi, quando, cioè, le iniziative giungono dal 'basso', da idee di chi quotidianamente sperimenta le necessità non soddisfatte in prima persona e intende svolgere un ruolo attivo per proporre soluzioni.

L'innovazione sociale nasce, quindi, dalla capacità di aggregare la collettività insieme a imprese e associazioni, fondazioni e università, istituzioni pubbliche e private, investitori e startup, creando un network dove ognuno nel proprio ruolo, può essere protagonista di questo indispensabile mutamento di paradigma sociale.

La sfida maggiore, oggi, consiste nel cercare di sensibilizzare tutti questi attori e coinvolgerli in iniziative pratiche, condividendo quanto più possibile buone prassi ed esempi virtuosi già condotti nel nostro Paese nei diversi settori, dal pubblico al privato. Per ora esistono in Italia poche iniziative, spesso appannaggio di piccole realtà che lavorano in maniera indipendente.

La **Fondazione Italiana Accenture** con la piattaforma **ideaTRE60.it** si sta muovendo in questa direzione, cercando di favorire l'aggregazione tra i diversi stakeholder per generare interazione e collaborazione con il fine di identificare nuove idee di innovazione sociale da realizzare su larga scala, sviluppando competenze e servizi a favore del sociale che favoriscano soprattutto i giovani talenti del nostro Paese. ideaTRE60 intende dare voce a innovatori, giovani talenti, creativi e a tutti coloro che si sentono di poter dare un proprio contributo in termini di competenze e conoscenze per proporre e realizzare idee concrete che apportino benefici alla collettività e nuova occupazione alle generazioni future.

"Il nostro obiettivo consiste nel realizzare i migliori progetti in grado di generare vantaggi concreti verso la società, e per fare questo è fondamentale svolgere un ruolo di aggregatore attorno al tema dell'innovazione sociale - dichiara **Bruno Ambrosini**, segretario generale di Fondazione Italiana Accenture - Attraverso lo speciale **"Innovazione Sociale: verso una definizione condivisa"** pubblicato a puntate sul **blog di ideaTRE60**, abbiamo quindi cercato di delinearne come l'innovazione sociale può essere definita

chiedendo ad alcuni blogger, personaggi della rete e imprenditori del web la loro personale opinione. Per realizzare qualcosa di concreto ed efficace, è importante innanzitutto quindi capire e conoscere".

Ecco alcuni dei contributi raccolti dall'indagine di ideaTRE60: "C'è un legame molto forte tra imprenditoria sociale e innovazione sociale, perché al cuore di entrambi i concetti ci sono persone reali (l'imprenditore e l'innovatore sociale) che hanno caratteristiche molto simili: una passione per i temi trattati, una visione sul lungo termine, una tendenza a fuoriuscire dagli schemi prescritti e a non pensarla come gli altri, un atteggiamento criticamente propositivo, propenso al rischio e alla sperimentazione. È per queste doti personali tipiche degli innovatori sociali e per il sistema valoriale che li caratterizza che noi di The Hub riteniamo che saranno loro a salvare il mondo nei prossimi 50 anni!", dice **Alberto Masetti-Zannini**, presidente di The Hub Milano. **Alberto D'Ottavi** co-fondatore di Blomming afferma invece: "La social innovation è il tentativo di riportare nel 'mondo fisico' pratiche e metodologie che si sono dimostrate virtuose in rete, con un movimento quindi opposto a quello solito. L'esempio classico è Wikipedia: in tanti collaborano ad assicurare una enciclopedia completa e accurata. Se riuscissimo a essere altrettanto 'virtuosi' nella gestione di una città, nei progetti di lavoro, nell'educazione, e così via. Sarebbe una bella innovazione della società". Questa invece la definizione di **Nicola Mattina**, social media and corporate communication expert: "Sarebbe bello se non fosse necessario aggiungere l'aggettivo sociale alla parola innovazione. Significherebbe che ciò che viene inventato serve a migliorare la vita delle persone e contribuirà alla loro felicità". "Si ha innovazione sociale quando il profitto è di tutti. O almeno così dovrebbe essere", aggiunge **Luca Tremolada**, giornalista de **IlSole24Ore**, mentre **Alex Giordano**, strategic planner di Ninja marketing dice: "L'innovazione sociale non ha confini fissi: essa può agire in ogni settore, il pubblico, il non-profit e il privato. Inoltre le soluzioni più interessanti sono quelle che si muovono al confine tra un settore e un altro, e in settori completamente diversi tra loro, come il commercio equo, l'apprendimento a distanza, gli ospizi, l'agricoltura urbana, lo smaltimento dei rifiuti e la giustizia retributiva. Mi piace pensare che è questa etica che esce dalla rete e inizia a colonizzare nuove forme di organizzazione del lavoro. È interessante perché risponde a regole non aritmetiche. Non siamo più nella dimensione dove 1+1 fa 2 ma 1+1 può fare 3: prendendo 'pezzi' magari disagiati di società e mettendoli insieme si possono creare delle opportunità di business ma non solo, anche e soprattutto creare un nuovo welfare". Da qui dunque la creazione di un modello di social innovation "non più come qualcosa di utile ma forse come qualcosa di necessario". ■

L'Ue ha individuato nell'innovazione e nella coesione le rotte per accrescere la competitività dei nostri territori e favorire lo sviluppo economico. In questa stessa direzione si sono quindi messi in marcia gli stati membri, che hanno attivato politiche e finanziamenti allo scopo di favorire un ruolo attivo di imprese, persone e territori. Questo considerevole dispiegamento di forze in campo ha però realmente determinato una tutela o un sostegno effettivo per l'innovazione, per la ricerca e sviluppo di nuove idee e aziende e per lo stimolo al rinnovo delle imprese esistenti? Dalla posizione della Regione Sardegna all'interno della classifica elaborata dall'Unione europea attraverso il cosiddetto Innovation scoreboard la risposta, quasi scontata, sembrerebbe no. L'isola, infatti, in una performance generalmente negativa per tutte le regioni italiane, risulta essere la terzultima del Bel Paese e 184esima su 203 se si considera tutta l'Europa.

Vediamo però qual è stata e qual è la strada percorsa della Regione Sardegna verso l'innovazione. A partire dalla metà degli anni '80 la giunta regionale sarda decise di intraprendere questo percorso sviluppando, in primis, una serie di strutture e agenzie pubbliche di promozione della ricerca e dell'innovazione, aventi inoltre l'obiettivo di attrarre dall'esterno i Centri di ricerca e le imprese innovatrici. Si assistette quindi alla nascita di soggetti quali Consorzio21 (attualmente **Sardegna Ricerche**), **Crs4** e il **Parco scientifico e tecnologico multipolare**. A questi, nel corso degli anni, vennero progressivamente sommati altrettanti soggetti istituzionalizzati, dalle differenti paternità: si pensi, in ordine non cronologico, al Bic e controllate o derivate, si ragioni su Sardegna Promozione, si rifletta su tutti i soggetti che sono proliferati negli anni, tra centri di servizi delle Camere di Commercio (molto attivo quello di Cagliari), azioni di Confindustria, centri di servizi per le zone industriali e ancora tutta la rete rurale dei Gal, il Memes, le comunità montane e tutti quegli altri soggetti che a vario titolo sono stati creati per promuovere lo sviluppo sostenibile delle economie

di Nicola Pirina, Ceo, www.ischida.it

SARDEGNA, economia e società guardano al cambiamento

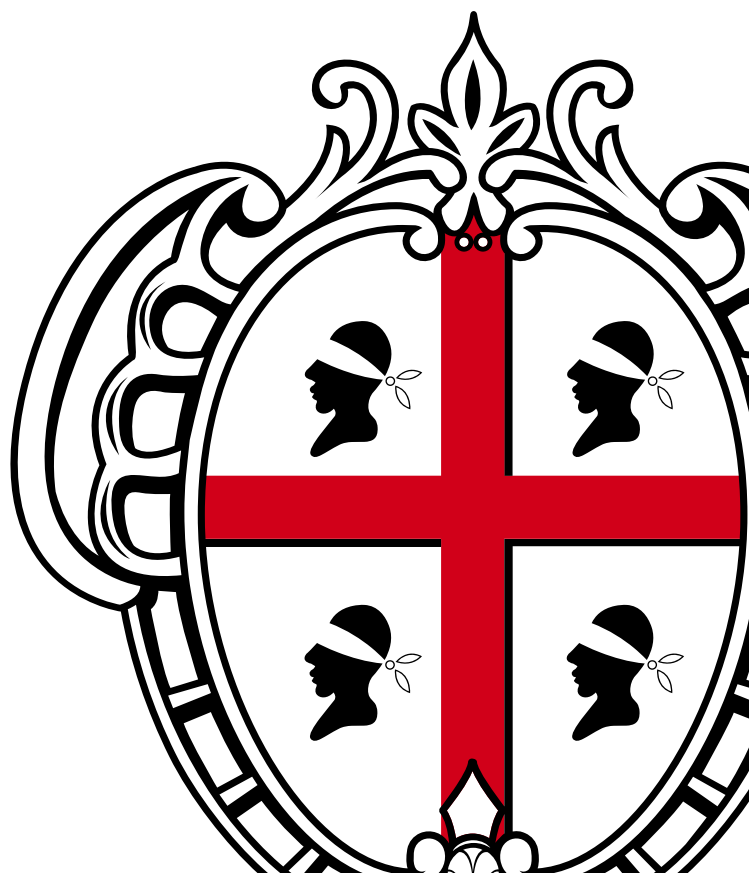
I programmi e progetti a sostegno dello sviluppo e della ricerca scientifica devono essere maggiormente concreti e lungimiranti facendo leva anche sui numerosi casi di successo

dei territori, stimolando e generando, su tutte, l'innovazione del sistema. Senza trascurare le infrastrutture pubbliche che dal ministero Istruzione Università e ricerca sono state destinate ai sistemi universitari dell'isola. Qui ragiono sugli Ilo, Liaison office, sistemi per le spin-off e le varie direzioni innovazione che sono deputati ad assicurare continuità e dialogo tra i dipartimenti, laboratori, le aule e il mercato, coniugando efficienza ed efficacia delle azioni. Per non parlare dei centri di competenza, su tutti notevole il CentraLabs dedicato ai trasporti. L'ambiziosa strategia, negli anni, venne drasticamente rimodellata, passando da investimenti che potrebbero essere definiti strutturali ad allocazione di risorse per servizi alle imprese e finanziamenti in conto capitale. Tuttavia gli stessi soggetti che avrebbero dovuto guidare il territorio verso l'innovazione, ossia i sopracitati soggetti creati con fondi regionali ma non solo, non hanno di fatto mai operato in maniera reciprocamente coordinata, né in funzione di un'analisi dell'evoluzione della domanda di innovazione delle imprese sarde e, a loro volta, hanno subito ritardi nel trasferimento delle risorse finanziarie.

Anche sul fronte della capacità di attrarre imprese dall'esterno, cosicché il contesto economico sardo potesse crescere più rapidamente grazie all'apporto di aziende maggiormente organizzate e inserite nelle dinamiche del mercato, rimane ancora molto su cui lavorare. Infatti nell'arco dell'ultima programmazione conclusa, le strategie messe in atto dalla Regione Sardegna sono state in grado di attirare appena 34 imprese sulle 1600 esterne operanti nell'isola. La preferenza insediativa ha visto trascurare totalmente i territori in ritardo di sviluppo economico a favore di quelli con maggiore infrastrutturazione, quali il cagliaritano e, in alcuni casi, il sassarese.

All'interno di un discorso più ampio sulla capacità di programmazione e gestione delle risorse non è possibile non evidenziare come, assai spesso, l'urgenza di evitare il disimpegno dei fondi abbia portato a un'estensione della tipologia di azioni finanziabili, sciogliendo quindi il legame che queste avrebbero dovuto mantenere con le strategie programmate. In un contesto competitivo in cui il tempismo dei processi innovativi determina il successo dell'iniziativa imprenditoriale, paradossalmente proprio le aziende naturalmente più propense al rinnovamento non hanno quindi potuto fare affidamento su tali politiche.

Ciò che si è rilevato inefficace non è stato quindi l'ammontare delle risorse messe a disposizione (il quinquennio 2000/2005 vede la Sardegna fra le prime regioni italiane per spesa pubblica in ricerca e sviluppo), quanto un utilizzo poco tempestivo, non strategico e incapace di generare meccanismi di induzione all'interno di un mondo imprenditoriale, di per sé poco orientato verso gli investimenti per il cambiamento (gli ultimi dati disponibili sono quelli del 2006 dove il contributo privato alla ricerca e sviluppo è appena lo 0,067% del Pil regionale e gli occupati in ricerca e sviluppo sono meno della metà della media italiana).



Attualmente il ritardo della Sardegna e la scarsa predisposizione alla produzione di nuove idee si rende manifesto anche per il bassissimo numero di brevetti prodotti in Regione. Nello specifico, per quanto riguarda le domande presentate al Pct (Patent cooperation treaty), la Sardegna raggiunge il massimo, facendo riferimento alla serie storica 1995-2007, nel 2005 con 16,31 richieste su milione di abitanti, ben al di sotto del dato nazionale che, in quello stesso anno e non al massimo della serie, raggiunge le 50,58 domande.

Cosa stia invece avvenendo con la programmazione presente, quella 2007/2013, ancora non è dato saperlo con precisione numerica, visto che i dati restituiti dalle azioni di monitoraggio non viaggiano a una velocità tale da renderli attuali e fertili per scelte proiettate verso un futuro sempre più presente. Sappiamo però che all'interno del Por Fesr Sardegna 2007-2013 la totalità dell'Asse VI-Competitività, primo come dotazione finanziaria, ha come finalità "Promuovere la competitività del sistema produttivo regionale sostenendo la ricerca, il trasferimento tecnologico e la collaborazione tra i centri di ricerca, le Università e le imprese e diffondere l'innovazione tra le imprese e agire attraverso progetti territoriali di filiera o distretto".

Risulta quindi quasi esplicito l'invito a sostenere il settore agroalimentare sardo che, a partire dal ristretto numero di aziende innovative attualmente operanti e dal replicarsi di esperienze positive quali quelle dell'unico distretto produttivo dedicato al Pecorino, dovrà divenire un elemento strategico per l'incremento del reddito delle famiglie rurali.

Un esempio di successo è, per esempio, l'azienda dei fratelli **Mauro e Sandro Lampis** che, produttori del formaggio biologico Funtanazza dalla pecora nera di Arbus (specie autoctona dell'isola) sono la materializzazione della trasformazione del semplice allevatore in imprenditore-venditore all'interno di un processo che grazie all'innovazione (è stato acquistato il primo impianto computerizzato di mungitura per ovini di tutta Italia) e all'esternalizzazione (utilizzo di internet per ricevere e far partire gli ordini) riesce a ricomporre la filiera ottenendo prezzi più giusti di vendita per chi produce.

Attualmente, a valere sul già citato Asse VI del POR Sardegna 2007/2013, risulta attivo il fondo di **venture capital Ingenium Sardegna**, mirante a sostenere l'avvio, lo sviluppo e l'espansione di imprese innovative. Risulta infatti indispensabile proseguire con maggiore determinazione in questa direzione, in quanto una parallela innovazione della finanza è condizione imprescindibile per il progresso delle giovani e promettenti aziende isolate, eventualmente accompagnate da società, come la cagliaritana The net value (<http://www.thenetvalue.com/>), che fungano da incubatore per le aziende in fase di startup. Anche il sostegno attraverso finanziamenti informali, quali quelli erogati dai network di business angel, sono iniziative che in Sardegna sono state avviate e andrebbero perseguite con maggiore determinazione.

L'innovazione richiede, infatti, di essere supportata con maggiore energia e tempismo rispetto a quanto recentemente avvenuto con la linea attuativa Por che (sotto finanziata visti gli scopi, si chiama Innova.Re), vede vita e solo parzialmente nel 2011 e ha, allo stato attuale, ancora i bandi in corso. Discorso analogo potrebbe essere intrapreso sulle linee dedicate al micro-credito nella worldwide competition.

Tuttavia, fortunatamente, in questi anni non sono mancate esperienze fortunate e di successo, si pensi per esempio alla startup **www.sardex.net** (si veda articolo in questo numero di Innov'azione, ndr) o al lavoro di **www.tzente.com**, segno di un fertile e giovane mondo accademico e imprenditoriale. Le università sarde, oltre a ospitare due centri di eccellenza (il Centro di neurobiologia della dipendenza dell'Università di Cagliari e il Centro interdisciplinare per lo sviluppo della ricerca biotecnologica e per lo studio della biodiversità della Sardegna e dell'area del Mediterraneo presso l'Uni-



versità di Sassari), vede nel 2011 un numero delle società spin off attive superiore alla media italiana. Un esempio fra tutte, la società **Karalit**, spin off del Crs4 (anche il gigante Tiscali nacque da una collaborazione con il Crs4) e attiva in maniera rivoluzionaria nel settore software per la computazione fluidodinamica, ha recentemente aperto una sede operativa negli Usa, uno dei mercati più importanti per il settore. Altre esperienze di successo da citare sono il **radiotelescopio di San Basilio**, l'equipe di ricerca sui genomi del compianto Giuseppe Pilia, il progetto integrato **Vivere la campagna** (sostenibilità e rilancio economico del primario) voluto dal presidente della provincia del Medio campidano Fulvio Tocco. E ancora aziende innovative che sono state fatte strada sbocciando come startup innovative come le sassaresi **Bioecopest** e **Prossima Isola**.

I margini d'azione, tuttavia, sono ancora ampi ed è ormai evidente come sia urgente e indispensabile dar vita a delle strutture di riferimento che concretamente medino e colleghino la vision del territorio, sia in casi di prospettive top-down sia bottom-up, con il mondo delle imprese e, più in generale, con il contesto socio economico, per far decollare la realtà sarda verso uno sviluppo che possa finalmente essere defi-

nito come sostenibile. L'impegno dovrà essere orientato verso la costruzione di un centro permanente di foresight (scenari, visioni, previsioni e think tank sul futuro), che al contempo si costituisca anche come centro d'innovazione, innovation management ed entrepreneurship, in modo tale da stimolare e animare il mercato, anche sviscerando nuove idee e tendenze che plasmeranno il futuro. Le indicazioni per i nostri policy maker devono essere orientate al futuro, con interpretazione dei grandi temi che l'isola dovrà affrontare e considerazioni per sanità, pensioni, primario, robotica e via discorrendo, ben consapevoli di come sia il contesto ad attrarre i creativi e solo parzialmente i creativi creano il contesto. Le proposte, con orizzonte i prossimi 50 anni, dovranno assegnare un ruolo chiave agli atenei sardi in materia di innovazione e sviluppo, con una produzione scientifica maggiormente orientata verso il mercato e l'internazionalizzazione, con un occhio di riguardo al mondo delle scuole superiori, per un Mediterraneo melting pot del futuro ormai presente. Si è abituati a pensare al futuro in modo astratto, come a qualcosa di distante che non dipende da noi. Invece dobbiamo scatenare quelle riflessioni e quei processi che aiutino le comunità a proiettarsi in un futuro concreto. La crisi globale richiede un cambiamento di mentalità e mai come in questo momento abbiamo bisogno di visionarietà, certo coi piedi per terra, ma che non rinunci a veder distante.

I ginepri di Sardegna hanno forza, capacità e visione per costruire un nuovo pensiero sardo che offra una mano alla propria terra, in maniera etica, consapevole, che dia spazio ai giovani, unico vero 'titolo di stato' su cui valga la pena investire. ■

Da oggi potete sfogliare la rivista su iPad e iPhone scaricando L'APP GRATUITA LIBRARY



INNOV'AZIONE™
IDEE + SVILUPPO + BUSINESS

www.lobbyinnovazione.it

IL VENTURE CAPITAL IN ITALIA, numeri e prospettive

di Matteo Panfilò,
curatore Startup Numbers

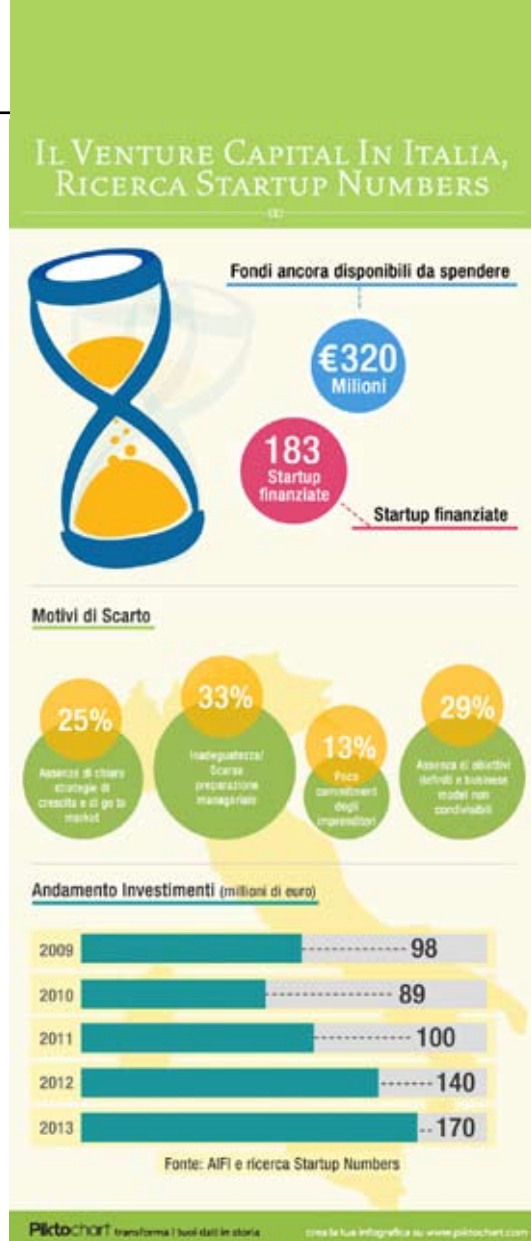
I dati Aifi e delle agenzie governative ci mettono agli ultimi posti in Europa per investimenti in venture capital e in ricerca e sviluppo; tuttavia nel settore del capitale di ventura, nonostante i facili sensazionalismi di alcuni, si riscontra un deciso fermento che potrebbe dare uno slancio alla precaria economia italiana. A conferma di ciò, è notizia di pochi giorni fa che il Fondo italiano d'investimento è in attesa dell'approvazione di Banca d'Italia per l'allocatione di 50 milioni di euro come fondo di fondi destinati al venture capital.

Per tentare di raccogliere numeri certi della situazione italiana, sei mesi fa è partita la ricerca Startup Numbers (www.startupnumbers.com) in collaborazione con Startupbusiness. L'indagine ha permesso di raccogliere numeri che fotografano la situazione del mercato (alcuni dei quali sono stati riportati nell'articolo 'Fondi in cerca d'idee innovative' uscito su Nòva – Sole-24Ore il 29/01/2012). Per dare slancio all'economia italiana il primo ingrediente necessario è il capitale, e gli operatori che hanno partecipato all'indagine, nove italiani più uno pan-europeo rappresentanti di circa l'85% del mercato, dopo aver investito in 183 società hanno ancora disponibili 320 milioni di euro da spendere nei prossimi due anni e mezzo circa (alcuni dei quali vincolati esclusivamente alle regioni del sud). A questi capitali vanno inoltre sommati quelli di due fondi che non hanno partecipato all'indagine e quelli pubblici disponibili anche per coinvestimenti, contabilizzati da Aifi all'inizio del 2011 in 508 milioni di euro.

Con questi capitali il 2012 potrebbe diventare quindi l'anno della svolta con un incremento degli investimenti dai circa 100 milioni di euro degli ultimi tre anni (Fonte: Aifi) a circa 150-170 milioni annui. L'investimento medio a oggi è stato di circa 2 milioni di euro per quasi tutti gli operatori con un range da 1 a 5 milioni. Mantenendo gli stessi ritmi e gli stessi investimenti medi, si potranno quindi finanziare altre 160 startup, numero rilevante per l'odierno sistema economico italiano. A questo va inoltre aggiunto che

tre grandi operatori sono attualmente in fase di fund raising e pertanto, se la raccolta andrà a buon fine, porteranno nuova linfa al settore. I problemi tuttavia ci sono e non sono pochi. Primo tra tutti il fatto che il target d'investimento è lo stesso per tutti gli operatori, concentrando di fatto in un solo segmento tutti i capitali. Non esistono, a oggi, operatori italiani in grado di fare operazioni più grandi, e questo è un limite importante soprattutto per investimenti in cleantech, medical device e biotech. Per quanto riguarda gli operatori più piccoli, sono ancora pochi quelli professionali che si concentrano su operazioni di seed capital, dove invece stanno crescendo molto positivamente i club di business angel. È necessario tuttavia sottolineare che la fase di seed è molto importante soprattutto per supporto, formazione e mentorship che solo alcuni degli operatori italiani possono e sanno offrire.

Se quindi da un lato i capitali in questo segmento di investimenti sembrano non essere un problema, i passi da fare per arrivare a un ecosistema florido sono ancora molti. Oltre all'auspicata semplificazione della normativa societaria (in tal senso va il modello della Srl, la società semplificata a responsabilità limitate), le università dovranno impegnarsi maggiormente. I neoimprenditori italiani sono infatti per lo più ex-universitari e trovano spesso difficoltà nell'approcciare gli investitori a causa di una diffusa carenza formativa sui temi dell'imprenditorialità e del capitale di rischio. Questo tema è ancor più sentito nei settori più tecnico-scientifici dove la insufficiente capacità manageriale è ancor più evidente e scarsamente presa in considerazione. I principali motivi indicati come causa di scarto delle application, circa l'85-90% nella prima fase, sono, oltre alla scarsa preparazione manageriale (33%): l'assenza di obiettivi economici definiti e business model condivisibili (29%),



l'assenza di chiare strategie di crescita e di go-to-market (25%), il poco commitment da parte degli imprenditori (13%). La scarsa preparazione manageriale è anche indicata come la più frequente causa di fallimento, mentre la presenza di un advisory board nella startup è positivamente presa in considerazione. Per quanto riguarda la velocità dell'investimento, il tempo medio tra proposta e versamento del capitale è di sei mesi circa, con gli operatori privati tendenzialmente più veloci (3-4 mesi). Questo dato è sicuramente indicativo di un'eccessiva durata, tuttavia va contestualizzato meglio. In primo luogo con questo dato si intende tutto il processo, dalla proposta all'effettivo versamento del capitale. In secondo luogo, il processo è particolarmente lungo non tanto per volontà dei gestori del fondo, quanto per le adempienze burocratiche che ci devono obbligatoriamente essere nelle società che gestiscono fondi d'investimento chiuso, le cosiddette società di gestione del risparmio (Sgr). Questo aspetto è spesso ignorato dagli imprenditori, ma è ritenuto la causa principale di allungamento dei tempi dell'investimento.

Tornando alla ricerca, colpisce anche la giovane vita degli investitori, il 70% dei quali ha iniziato l'attività d'investimento negli ultimi sei anni. Quasi tutti investono in internet, cleantech, biotech e medical device, mentre solo tre operatori sono specializzati e solo il 60% ha tra i propri fondatori degli ex imprenditori. Proprio per la limitata dimensione media dei fondi, il numero dei dipendenti delle società di gestione è mediamente di sette persone. I dati sui rendimenti non sono invece ancora analizzabili a causa della giovane età media degli investimenti e della diffusa quanto controproducente avversione nel comunicarli.

La media delle azioni delle imprese oggetto dei deal detenute dagli investitori è stabilmente intorno al 30%, in linea con la prassi internazionale per questo genere di operazioni.

Per quanto riguarda il term sheet, il 60% dei partecipanti ha dichiarato di utilizzare generalmente la clausola anti-diluizione (di questi quasi tutti nella versione full-ratchet e solo un operatore la weighted average ratchet) e il 90% degli operatori di utilizzare la liquidation preference tra l'1x e il 2x. Inoltre il 90% utilizza le clausole di drag-along, tag-along e lock-up e richiede di nominare in media 1/3 del consiglio d'amministrazione.

I co-investimenti sono molto frequenti e apprezzati. Questa tendenza suggerisce dei buoni sviluppi futuri in termini di aumento delle capacità di erogazione di capitale. Il 70% dei partecipanti ritiene inoltre utilizzabile il debito convertibile anche in Italia anche se in pochi lo hanno già utilizzato.

Se i capitali sembrano quindi essere un problema secondario, dall'altro lato gli investitori hanno molta strada davanti. La comunicazione e i rapporti con gli imprenditori sono ancora molto carenti, e la lentezza dei processi d'investimento e la rigidità e scarsa comunicazione istituzionale non aiutano né imprenditori né ecosistema. Infine si affaccia un altro problema non secondario: le exit di successo. I circa 200 milioni investiti dovrebbero iniziare a portare qualche exit importante e fare da volano per l'intero settore, su cui sembra che l'attuale governo abbia deciso di puntare. Su questo aspetto i prossimi mesi saranno decisivi, in quanto l'età media di molti fondi farebbe presupporre l'inizio di periodo di disinvestimenti. Questo punto, tuttavia, risulta particolarmente critico nel nostro Paese a causa della scarsa presenza, e scarsa abitudine culturale, di gruppi industriali che possano alimentare il mercato con acquisizioni.

Il 2012 potrà quindi essere l'anno di svolta, ma solo se tutti i soggetti coinvolti, dagli investitori agli imprenditori passando per le università e il governo, lavoreranno per colmare i gap che li separano dalle economie europee più forti, tra i quali, come dimostrato, non c'è la mancanza di capitali. ■

La ricerca Startup Numbers evidenzia la disponibilità dei capitali e mette in luce le criticità che ancora limitano le operazioni di investimento in startup innovative da parte dei venture capital



Alessandro Giari - presidente Apsti e presidente Polo Tecnologico di Navacchio

IL POLO scientifico e tecnologico di NAVACCHIO, sfida che si rinnova

Intervista ad Alessandro Giari
presidente e A.D. del Polo
Tecnologico di Navacchio

di Selene Montanaro

Presidente sono passati 12 anni dall'avvio del Polo Tecnologico, ci sono state evoluzioni e cambiamenti ma anche un forte elemento di continuità, ci sembra che un carattere distintivo sia la voglia di fare, di crescere e di favorire lo sviluppo economico dando supporto alla crescita innovativa del territorio. Ci può raccontare perché il Polo Tecnologico è un modello che funziona?

Abbiamo pensato, fin dall'inizio che fosse necessario fornire una condizione organizzativa e funzionale che stimolasse la collaborazione e la cooperazione tra le imprese.

Da queste occasioni di collaborazione, nascono ogni anno nuovi prodotti, nuovi servizi, forme più evolute di cooperazione con il mondo universitario e della ricerca. Questo è il vero elemento distintivo del Polo Tecnologico di Navacchio, la sua forza ed anche il suo successo.

Ma quanto questo successo dipende dal lavoro che avete svolto e quanto invece è frutto delle opportunità della condizione in cui operate?

Certamente Pisa e la Toscana sono un luogo favorevole per questo tipo di lavoro perché la concentrazione di competenze, di know-how scientifico e

tecnologico, la presenza di un numero rilevante di giovani menti che escono dalle università e dai centri di eccellenza è un grande valore aggiunto.

Ma non è sufficiente. La dimostrazione è data da molte iniziative sviluppatesi negli anni precedenti, finalizzate a produrre trasferimento tecnologico e crescita di competitività nelle piccole imprese, che non hanno avuto affatto successo.

Poi, e non è affatto secondario, c'è il ruolo e la funzione svolta dagli Enti Locali: Comune di Cascina e Provincia di Pisa che detengono la maggioranza assoluta delle azioni di Polo Navacchio S.p.A., e a cui si affiancano i soci: Banca di Credito Cooperativo di Fornacette e Fiditoscana.

La lungimiranza degli enti locali è stata quella di garantire una governance della società del tutto autonoma ed indipendente, pur definendo e controllando gli indirizzi strategici, e di avere determinato la costituzione sulla base non di criteri di rappresentanza, ma invece di specifica competenza.

Questo fatto, che non è per niente scontato nella fattispecie delle società pubbliche, ha aiutato enormemente il corretto sviluppo imprenditoriale del Polo. Infine, probabilmente, c'è stata anche una nostra capacità di attuare e gestire al meglio metodologie e strumenti, con un metodo flessibile, che ad ogni errore



di percorso ha visto un'immediata inversione di rotta. Questo metodo ci ha aiutato anche a creare quello che, oggi, è il livello di competenze delle persone che operano nel Polo e che si caratterizzano per una professionalità di particolare originalità.

Il Polo Tecnologico è sempre più considerato un importante punto di riferimento per lo sviluppo tecnologico e per la qualificazione innovativa della piccola e media impresa, nonché per le attività di incubazione e supporto all'imprenditoria.

Come si è evoluto questo processo dal 2000 a oggi?

Le do alcuni dati. Siamo passati da 17 imprese insediate nei primi dieci mesi di vita del Polo alle attuali 63 tra imprese ad alta tecnologia e laboratori di ricerca attive nei settori Ict, microelettronica, biomedicale, robotica, energia e ambiente che impiegano circa 600 persone con età media pari a 32 anni, con profili formativi di elevata specializzazione tecnica e scientifica (76% laureati) e un forte tasso di dinamismo. Gli spazi del Polo sono tutti occupati da oltre tre anni. Ma non solo, durante il turnover delle aziende in questi anni, abbiamo registrato che ben 36 imprese sono uscite dal Polo di queste 19 operano attivamente

te nella Provincia di Pisa, 10 in territorio regionale e solo di poche si sono perse le tracce. E anche questo mi pare un dato significativo.

Qual è stato il risultato più importante raggiunto dal Polo fino a oggi?

È aver creato il Polo Tecnologico, che progressivamente si è caratterizzato con rilevanza nazionale come struttura dove le imprese innovative nascono e crescono. Questo è il dato più rilevante. Solo 10 anni fa questa grande area era un aggregato di capannoni fatiscenti, oggi è una moderna cittadella tecnologica animata dalle centinaia di giovani e brillanti menti delle persone che ogni giorno vi lavorano. Voglio ricordare una dichiarazione fatta da Carlo Cacciari, che purtroppo non è più tra noi e che è stato sindaco di Cascina dal 1996 al 2000, al quale sono stato particolarmente legato, anche perché fu fautore della nascita del Polo. Lui che in quell'area aveva vissuto da piccolo quando era ancora in vita la vecchia distilleria toscana. "Visitando oggi il Polo mi sembra di sentire ancora i profumi inebrianti delle vinacce in fermentazione, i carri trainati da immensi cavalli da tiro, gli operai indaffarati nelle varie fasi della lavorazione, gli schiamazzi di noi ragazzi che avevamo eletto la fabbrica a sede dei nostri giochi, fingendo che



le montagne di vinaccioli fossero il Far West e che i carrelli sospesi che trasportavano i materiali fossero chissà quali mostri. Si trattava allora di un posto vivo, pulsante di attività e sono particolarmente orgoglioso di aver contribuito, insieme ad altri, a restituire questo luogo alla finalità per cui era nato: il lavoro". Se Carlo avesse potuto vedere oggi cosa è diventato il Polo ne sarebbe sicuramente orgoglioso, in 12 anni di crescita, oltre 60mila metri cubi di edifici ristrutturati e ricostruiti, investimenti per oltre 20 milioni di euro per realizzare uno dei primi Parchi scientifici e tecnologici italiani, ogni anno il fatturato delle aziende cresce di decine di milioni di euro e le persone occupate aumentano. La creazione di crescente produzione di ricchezza, espansione di servizi, realizzazione e collocazione sul mercato di nuovi prodotti è un dato che sta segnando in controtendenza in una fase particolarmente critica della nostra economia, e ciò avviene senza che venga utilizzato un euro pubblico per la sua gestione, credo sia oggettivamente un bel risultato.

Quali sono state le ricadute sul territorio?

A oltre 10 anni di distanza dall'inizio di questa avventura possiamo dire, con ragionevole certezza, che il modello sta funzionando e sta garantendo al territorio un apprezzabile ritorno degli investimenti prodotti e, spero sia possibile utilizzare esperienze come queste

La struttura è strumento al servizio dello sviluppo e della crescita innovativa del territorio

per realizzarne ancora e contribuire a migliorare la qualità della vita delle persone, in questo come in tanti altri territori, favorendo così la cultura dell'Innovazione. Vorrei sottolineare che solo nell'ultimo anno c'è stata un'attrazione di investimento sulle aziende del Polo per oltre 134 milioni di euro tra ingresso nei capitali sociali e acquisizioni da parte di grandi imprese internazionali, e questo è un elemento di ulteriore successo. Il continuo sviluppo del Polo Tecnologico ha contribuito a incrementare il patrimonio produttivo e la ricchezza del territorio; nell'area infatti, negli ultimi due anni si è passati da due a sette sportelli bancari, si è determinato un incremento di popolazione con un conseguente sviluppo dell'insediamento abitativo e un'importante ricaduta sul versante degli investimenti sulle attività commerciali. È stato realizzato un asilo nido aperto anche agli utenti esterni, un parco pubblico attrezzato. Tutto ciò ha comportato un aumento e una migliore vivibilità territoriale. Non sarà tutto merito del Polo, ma certo ha notevolmente aiutato.

Uno dei fiori all'occhiello è l'Incubatore d'impresa: come funziona?

Per favorire la costituzione di nuove imprese e supportare quelle di nuova costituzione, il Polo dedica dal 2003 il servizio di incubazione. Fornisce un supporto a queste imprese a partire dal momento del concepimento dell'idea imprenditoriale fino ai primi due/tre anni di vita dell'azienda. Partendo dall'analisi dei bisogni delle piccole imprese e di quelle nascenti, dopo aver osservato gli esempi di altri incubatori, è stato realizzato un progetto che venisse incontro a queste esigenze. Per dare due dati nel 2010 il fatturato aggregato delle imprese insediate nell'incubatore è stato di oltre sei milioni di euro con circa 100 occupati. Quest'anno ha anche ricevuto il premio 'Best science-based incubator award 2011', un riconoscimento di alto prestigio, che ha coinvolto 23 Paesi a livello mondiale ed è il frutto di una selezione che ha visto competere nella fase finale oltre 30 strutture di incubazione.

E per il futuro? Che prospettive, che idee bollono in pentola?

Sulla base di questi risultati è ormai condivisa l'opinione, anche dai parte dei nostri partner e dei soggetti economici e della ricerca, che con noi operano, che sia maturo il momento per spingere i contenuti di questa esperienza su un orizzonte più ampio e una dimensione almeno regionale. La convergenza con le politiche regionali di Innovazione e la cooperazione di altri importanti soggetti, in una nuova e coesa strategia, speriamo possa divenire lo scenario per aiutare l'economia dell'innovazione e quella della tradizione a svilupparsi e qualificarsi insieme perché la Toscana 'tenga' e si rinnovi nella difficile situazione di crisi. Per il 2012, quindi il Polo si impegnerà a consolidare le

azioni che si sono dimostrate utili per dare supporto alle imprese, e a metterle in campo nuove e più qualificate per aiutare le aziende a nascere e a crescere. Penso per esempio al fatto che Il Polo Tecnologico di Navacchio svolge oggi la funzione di soggetto gestore del Polo di Innovazione Toscano Ict-robotica, uno dei più importanti tra gli 11 Poli di Innovazione individuati dalla Regione Toscana secondo le specifiche vocazioni territoriali e che supporti come organismo tecnico-operativo la nascita e lo sviluppo del Distretto Tecnologico Toscano Ict-Robotica. Il nostro obiettivo e la nostra funzione è anche qui quella di accelerare e rendere più feconda la collaborazione tra piccole e medie imprese e tra queste e i centri di competenza perché l'innovazione diventi davvero il motore dello sviluppo di una nuova e più forte economia del territorio e della Regione. ■

I VANTAGGI

Aumento degli SPORTELLI BANCARI DA 2 A 7

AUMENTO DELLA POPOLAZIONE LOCALE attiva/giovane/qualificata

Realizzazione di UN ASILO NIDO

Realizzazione di un PARCO PUBBLICO ATTREZZATO

Maggiore e diversa VISIBILITÀ TERRITORIALE

AUMENTO ESERCIZI PUBBLICI nei pressi del Polo

INCREMENTO DEI CONSUMI presso esercizi commerciali e di attività professionali (convenzioni Polo)

MA COSA NE PENSANO IMPRENDITORI, ESPONENTI DEL MONDO DELLA RICERCA, DEGLI ENTI LOCALI E DEL SISTEMA CREDITIZIO



Andrea Pieroni

Presidente della Provincia di Pisa

Il Polo Tecnologico è un acceleratore di imprenditorialità ad alto valore aggiunto e la scelta di investire su questa realtà ormai affermata è stata ripagata dalle ricadute economiche, dirette e indirette, delle imprese insediate che, per la loro propensione all'innovazione, rappresentano un ulteriore fattore di crescita dell'intero tessuto economico della nostra provincia



Nicola Tanzini

Presidente InTarget Group

Il Polo funziona perché la vicinanza con altre imprese hi-tech facilita il confronto e permette la nascita di nuove idee di business, inoltre questa integrazione permette anche alle piccole imprese di poter rispondere alle esigenze dei clienti, senza appesantire la propria struttura interna, ma offrendo competenze e risorse al pari di una grande azienda.



Pierangelo Terreni

Presidente della Facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa

Il Polo Tecnologico di Navacchio funziona perché ha trovato il giusto equilibrio tra l'assistenza alle piccole imprese e a chi vuole avviare nuova impresa e le possibilità offerte dal Polo stesso sia come logistica che come servizi. Questo fa parte del successo del Polo, inoltre la vicinanza con l'ambiente universitario fa sì che siano favorite le iniziative di neolaureati, tanto è vero che sono molte le spin-off dell'Università di Pisa che operano all'interno del Polo



Mauro Benigni

Direttore generale BCC Fornacette

Il Polo Tecnologico di Navacchio è un modello di successo perché è partito dai bisogni di crescita innovativa espressi dalle imprese mettendo loro a disposizione servizi e strutture che hanno favorito la realizzazione di una "rete" tra le imprese hi-tech. Di particolare rilievo la capacità del management del Polo, in particolare di Alessandro Giari, che ha, in questi anni, reso produttivo e lineare questo percorso.

Leggi le altre opinioni sul sito www.lobbyinnovazione.it e di la tua!

SEEDLAB, quando l'investitore 'accelera'



Un'idea rivoluzionaria, grandi ambizioni, la volontà di fare qualcosa di nuovo, il mito dei garage americani dove l'idea si trasforma in impresa globale. Il percorso che fa di uno startupper alle prime armi un business man affermato è spesso minato da una serie di difficoltà. A chi sottoporre il progetto? Come mettere in piedi un team affiatato e consolidarlo nel tempo? Come trovare finanziatori disposti a investire soldi per far crescere un'idea? Come trasformare l'idea in un prodotto appetibile per il mercato? In Italia, secondo una ricerca di fine gennaio elaborata da Il Sole 24 Ore su dati Startup Numbers (si veda articolo in questo numero, ndr), Aifi (Associazione italiana del private equity e del venture capital) e con la collaborazione di Startupbusiness, la principale causa di mancato investimento in una startup è la scarsa preparazione manageriale degli aspiranti imprenditori (33% sul totale di riferimento), ma anche l'assenza di chiare strategie di crescita e di go to market (25%).

Questi fattori negativi, sommati ad altri elementi di criticità, sono stati spunti di studio e di attenzione da parte dei fondi di venture capital italiani che nell'ottica di aumentare i propri investimenti hanno deciso di lanciarsi in iniziative formative per colmare le lacune degli startupper e offrire reali occasioni di crescita portandoli dalla fase embrionale all'investimento di capitale di rischio.

Il modello di riferimento, è quello degli acceleratori di impresa made in Usa. Casi di noti agli addetti del settore e agli startupper più informati sono YCombinator e TechStars. Il primo nasce nel 2005 in Silicon Valley da un'idea di Paul Graham, un anno dopo David Cohen lancia TechStars e a ruota, nel 2007, Reshma Sohoni e Sal Klein danno vita a SeedCamp. Il successo è immediato e già nel 2011 le startup finanziate da YCombinator valgono 4.7 miliardi di dollari (con una media per singola startup finanziata di 22.4 milioni di dollari). Nonostante qualche differenza tra i modelli (YCombinator vanta una certa esclusività per la presenza di guru, mentre TechStars offre un modello di tutoraggio più aperto) molti sono gli aspet-

ti che questi acceleratori condividono: un piccolo investimento tra i 35 ed i 50 mila dollari destinato a sostenere gli startupper nel percorso intensivo della durata di 3-6 mesi in cambio del 6-10% di quote.

Le tre maggiori realtà internazionali offrono ai propri corsisti tutoraggio e supporto di professionisti qualificati e di comprovata esperienza oltre alla possibilità di lavorare in condivisione e demo-day con accesso diretto al mondo dei business angel, venture capital e private equity. Sulla falsa riga dei modelli americani sono stati avviati acceleratori anche in Europa. Tra i più noti ci sono SeedCamp (che ha come punto di riferimento YCombinator) e Startup BootCamp (che riprende TechStars).

Per quanto riguarda l'Italia, bisogna sicuramente tenere conto dello scenario diverso e del fatto che mediamente i ragazzi americani hanno conoscenze di business più ampie e complete rispetto ai colleghi italiani. Questi ultimi, pur avendo altissime competenze tecnologiche, finiscono con l'improvvisarsi manager senza avere chiaro cosa questo voglia dire e senza avere la necessaria preparazione. Nonostante queste lacune c'è grande fermento nel panorama italiano dell'innovazione e aspettare che le iniziative crescano in autonomia prima di investirci significa perdere ottime opportunità e lasciare che in tante muoiano per la mancanza di risorse o che fuggano all'estero. Per questo, i fondi venture capital italiani hanno messo a punto percorsi a tappe forzate su modello degli acceleratori esteri, per intercettare le proposte più rivoluzionarie (tra i corridoi delle università o nei gruppi più geek) e farle crescere rapidamente formando allo stesso tempo gli aspiranti imprenditori.

Il progetto di TTadvisor, che fa capo a Fondamenta Sgr, fornisce formazione mirata agli aspiranti imprenditori dell'innovazione. Ha sede a Firenze



Nei percorsi proposti sono coinvolti mentor industriali, business angel e professionisti di successo che aiutano i partecipanti a creare e cementificare una base solida: dalla creazione del team di lavoro all'apprendimento del business management, dalla realizzazione di un business model convincente al networking settoriale e con investitori.

Prendendo spunto dai migliori esempi esteri, dopo un'analisi accurata dello scenario innovativo italiano sempre più vivacizzato dalla presenza di startup emergenti, nasce il programma SeedLab che ha come obiettivo quello di identificare le idee a base tecnologica più innovativa e aiutarle a trasformarsi rapidamente in aziende con tutte le carte in regola per crescere e affermarsi.

Il percorso dura sei mesi (tre in part-time e tre in full-time a Firenze) e offre un programma intensivo in collaborazione con mentor di grande esperienza.

I giovani talenti imparano a formare un team, a gestire un'azienda e hanno la possibilità concreta di incontrare investitori e partner commerciali posizionandosi al meglio sul mercato. Durante il percorso gli innovatori affrontano temi basilari: lo studio delle basi economiche dell'impresa e delle tecniche di marketing, lo sviluppo di una visione strategica, la conoscenza del mercato di riferimento e della concorrenza. Indispensabile è anche l'apprendimento di nozioni di contabilità, strategia, marketing e project management, elementi di finanza ordinaria e straordinaria, aspetti legali, proprietà intellettuale e sviluppo di nuovi prodotti.

L'ambizione di SeedLab è quella di diventare nel panorama italiano ed europeo la piattaforma di lancio di innovazione, assicurando alle startup selezionate un finanziamento da venture capital, angel investor o dal mondo delle imprese.

Alla base del programma di accelerazione di impresa SeedLab, c'è la convinzione che la maggior parte delle nuove iniziative tecnologiche ha bisogno di lavorare sia sul prodotto e sul go-to-market sia sul business model e sulla strategia. Per questo sono state strette partnership con i maggiori gruppi di business angel italiani (Iban e lag), con istituti di istruzione innovativi (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, Mib School of Management di Trieste, Università degli Studi di Firenze e Syracuse University in Florence), fondi di venture capital e incubatori, in modo da fornire agli startupper una vasta rete di esperienze e conoscenze a supporto dei loro obiettivi.

Con TTVenture (fondo di seed e venture capital di Fondamenta Sgr, unico in Italia specializzato nel trasferimento tecnologico) e Vertis Venture (fondo venture di Vertis Sgr, focalizzato nelle tecnologie digitali nel sud Italia), sono stati messi a disposizione 25 micro-investimenti a copertura delle spese di partecipazione al programma e delle spese vive per un valore totale di 30mila euro in cambio di una quota della nuova iniziativa.

SeedLab è anche alla ricerca di partner industriali con interesse nell'acquisizione di nuove tecnologie e competenze per rinnovare i propri prodotti e modelli di business.

Le idee tecnologiche prese in considerazione dal programma rientrano nei settori web, biotech, nuovi materiali, ma anche cleantech, mobile e agro-food, ovvero tutti quei progetti che hanno alla base lo sviluppo commerciale di una tecnologia. Le iscrizioni a SeedLab sono aperte fino al 15 marzo sul sito www.seedlab.com. Il programma inizia ad aprile 2012 per terminare con un pitch-day a settembre, in cui le startup partecipanti incontreranno i potenziali investitori proponendo un business model credibile e pronto per essere finanziato. Inoltre, le migliori avranno modo di volare a Santa Clara in Silicon Valley per continuare il percorso di crescita. ■

Bi: è sia il prefisso che rimanda al concetto di 'sdoppiamento', sia l'acronimo di Basilicata Innovazione, la struttura con sede a Potenza che offre servizi a supporto della competitività di imprese e ricercatori lucani. Cube: letteralmente "cubo", è il lemma che richiama e rappresenta in modo sempre più diffuso l'incubatore per startup. Si forma così Bi Cube, il nome dell'incubatore di Basilicata Innovazione, con la sua sede di Potenza operativa da maggio 2011. Si tratta di uno dei servizi di Basilicata Innovazione o, per riprendere l'etimologia del suo nome, di un servizio in cui si 'sdoppia' l'identità di Basilicata Innovazione per perseguire la sua mission: innescare un processo di sviluppo economico sul territorio, incrementando la quantità e la qualità delle competenze trasferite alle Pmi e promuovendo lo sviluppo e la nascita di imprese ad alto tasso di innovazione.

Può rivolgersi a Bi Cube chiunque abbia un progetto d'impresa innovativo, che verrà poi valutato dal Comitato tecnico scientifico dell'incubatore: i ricercatori che vogliono valorizzare risultati di rilievo delle proprie ricerche attraverso la costituzione di uno spin off; gli imprenditori che decidono di diversificare la propria attività creando una nuova impresa; i giovani con un'idea imprenditoriale, forse ad alto potenziale. Bi Cube si distingue dagli incubatori tradizionali perché utilizza un modello di pre-incubazione, fondato su una metodologia sviluppata da Innovation Factory e sperimentata e consolidata con successo da Area Science Park di Trieste. Se gli incubatori, nell'accezione più comune, accolgono aziende neo-costituite o in via di costituzione nella fase di avviamento della loro attività, offrendo assistenza in termini di spazi, attrezzature e servizi; Bi Cube dà il suo supporto a persone ovvero Gruppi di Sviluppo, prima dell'incubazione, nella fase in cui è necessario svolgere una serie di verifiche tecniche e di natura economico-legale, funzionali alla costituzione della nuova impresa. Il percorso che i futuri imprenditori percorrono con Bi Cube prevede 3 fasi: 1) valutazione dell'idea imprenditoriale: molti sono i potenziali imprenditori che si rivolgono a Bi

IL 'CUBO' LUCANO

nuova casa per le startup del sud

di Antonella Di Noia,
responsabile comunicazione Basilicata Innovazione

Cube per richiederne i servizi e l'assistenza. La selezione però è severa, per cui sono pochi quelli con i quali si avvia una fase di lavoro congiunto durante la quale vengono concordate e messe a punto le attività che porteranno alla creazione dell'impresa. Il piano delle attività viene valutato dal Comitato tecnico scientifico di Bi Cube considerando due elementi principali: il potenziale innovativo dell'idea e la propensione imprenditoriale dei proponenti. 2) Avvio del gruppo di sviluppo e pre-incubazione: una volta accolta la proposta, e sottoscritta la convenzione per la costituzione del gruppo di sviluppo, si passa alla fase di esecuzione del piano di lavoro concordato, che prevede tutte le verifiche tecnico-economiche sul prodotto/servizio da immettere sul mercato. Bi Cube fornisce spazi attrezzati, servizi e risorse per avviare le diverse attività progettate e supporta i futuri imprenditori mettendo a loro disposizione i coach che ne condividono le scelte assistendoli fino alla (auspicata) costituzione della start-up. Il percorso di pre-incubazione può variare dai 6 ai 18 mesi. 3) Costituzione dell'impresa: se sussistono le condizioni di sostenibilità economica e autonomia operativa, i proponenti e Bi Cube concordano la creazione della nuova impresa. Bi Cube partecipa alla sua costituzione con una quota di minoranza – calcolata in base agli apporti effettuati –, definendo con i proponenti i meccanismi di way-out più opportuni. A febbraio 2012, i Gruppi presenti in Bi Cube sono cinque: SolEthEn, KeepInMap, FinanceProfessionals.it, Cfdinnova e Additive technology for manufacturing, di cui è in fase di definizione il naming. Eccoli nel dettaglio.

SolEthEn è l'acronimo di "Solutions for Ethical Engineering": ha cioè un approccio etico all'ingegneria, sviluppando delle attività ispirate allo sviluppo sostenibile e al rigore scientifico. Offre servizi innovativi basati su metodologie d'indagine virtuale, tipici di settori tecnologicamente avanzati, quali: Formula1, industria petrolifera e aerospaziale. Tali metodologie possono garantire: per le imprese, soluzioni a problematiche applicative; supporto



nella progettazione e nell'ottimizzazione, in termini di affidabilità delle performance, dei processi industriali; prototipazione e design di prodotti. Per le amministrazioni pubbliche, risposte utili alla realizzazione di scelte strategiche attraverso simulazioni e analisi statistiche in ambito urbanistico, sismico/geofisico, clinico/biomedicale, economico.

KeepInMap è un Gruppo di Sviluppo impegnato nella realizzazione di sistemi software geospaziali web based e open source. Le applicazioni si basano sul framework Geo-platform: nato nell'ambito delle attività di ricerca dell'Istituto di Metodologie per l'Analisi Ambientale del Consiglio nazionale delle ricerche (Cnr - Imaa), è stato interamente sviluppato dal team KeepInMap. Caratterizzano Geo-platform la semplicità di utilizzo, la modularità, l'estendibilità mediante widget e la scalabilità, elementi che garantiscono performance di qualità e la personalizzazione del sistema in base alle esigenze del cliente. Attualmente il framework è in uso in numerosi progetti internazionali e applicato per la gestione delle basi di dati spaziali del dipartimento della Protezione civile nazionale italiana. L'offerta KeepInMap è fruibile da imprese, professionisti ed enti pubblici operanti nei settori della gestione ambientale e territoriale, salute e sicurezza, logistica, monitoraggio e tracciamento di flotte, gestione di sistemi infrastrutturali complessi. FinanceProfessionals.it si è insediato in Bi Cube con l'obiettivo di sviluppare e realizzare un software innovativo web based, in grado di migliorare la gestione della funzione finanziaria delle piccole e medie imprese. Un prodotto che possa assicurare migliori condizioni di liquidità e di equilibrio finanziario a supporto delle strategie d'impresa, aumentando il valore economico e il vantaggio competitivo. Il software sarà costituito da sei moduli base: gestione banche, gestione conti correnti, gestione finanziamenti di breve periodo, gestione finanziamenti di medio lungo periodo, report finanziari e calcolo dei rating, pianificazione finanziaria. A questi potranno essere integrati moduli aggiuntivi quali: gestione dei cambi, analisi dei rischi finanziari, valutazione del capitale economico d'Impresa, analisi delle decisioni di lungo periodo, analisi delle decisioni di breve periodo.



Al prodotto saranno affiancati servizi di: assistenza all'implementazione del software, consulenza in finanza d'impresa, tesoreria on demand. Cfdinova prende, a oggi, il suo nome dalla tecnologia Computational fluid dynamics, alla base delle sue attività. Il team svilupperà un'offerta di soluzioni e prototipi virtuali per la progettazione, simulazione e controllo di impianti e processi dell'industria agro-alimentare, finalizzati ad ottimizzare la qualità del prodotto finale. In particolare, la proposta imprenditoriale propone soluzioni e tecnologie innovative per la gestione di processi e impianti industriali di essiccazione (drying). I metodi tradizionalmente utilizzati sfruttano l'energia termica, ma possono indurre effetti indesiderati sull'alimento, in termini di cambiamenti di colore, aroma, perdita di vitamine o di amminoacidi essenziali. Di qui, l'interesse per l'applicazione di tecnologie multi-fisiche di scambio termico e di massa che consentono di preservare le caratteristiche organolettiche e nutrizionali degli alimenti. L'innovatività delle soluzioni offerte da Cfdinova sta nell'applicazione dei risultati della ricerca scientifica compiuta presso l'Università della Basilicata, per simulare il funzionamento della triade prodotto-processo-impianto, garantendo soluzioni altamente personalizzate sulla base delle esigenze del cliente. Dall'esperienza di due imprenditori, specializzati nella produzione di componenti meccanici di precisione con processi convenzionali, nasce l'idea di ricorrere all'Additive technology for manufacturing: una tecnologia fortemente innovativa, in grado di capovolgere l'attuale sistema produttivo, passando dall'asportazione di truciolo ad un procedimento contrario, consistente nell'aggiunta di materiale mediante la fusione di strati di polveri. Il Gruppo di Sviluppo Additive Technologies for Manufacturing introdurrà quindi sul mercato una tecnologia emergente per la realizzazione di oggetti ad alta precisione nei settori aerospaziale, energetico, automotive e biomedicale. Producendo il componente finito senza passare attraverso semilavorati, l'Additive technology for manufacturing consentirà di personalizzare i prodotti e di produrre anche piccoli lotti, con rilevante vantaggio economico rispetto ai processi tradizionali. ■

Bi Cube è l'incubatore di Basilicata Innovazione,
a Potenza applica il modello collaudato da
Innovation Factory di Trieste per sostenere il
processo di creazione d'impresa

Lib, l'incubatore SOCIO-ECO COMPATIBILE

di Pilar Sinusia,
comunicazione Milano Metropoli
Agenzia di sviluppo

Incubatore-Hotel d'impresa Lib

A Sesto San Giovanni spazi
e servizi avanzati per
startup e piccole imprese
tecnologiche e una rete
interaziendale che facilita
la conciliazione
casa-lavoro e la
sostenibilità energetica e
ambientale



Il Laboratorio innovazione Breda, più conosciuto come **incubatore-hotel d'impresa Lib** (www.incubatorelib.it), è la struttura di riferimento nell'area metropolitana milanese per chi vuole creare o implementare un'attività imprenditoriale innovativa. Attualmente ospita 27 piccole aziende che operano prevalentemente nel settore Ict (il 66% di loro), attraverso lo sviluppo di prodotti, applicazioni e servizi tecnologici innovativi.

Questo Incubatore - creato nel 2003 da Milano Metropoli Agenzia di sviluppo a partire dalla ristrutturazione di una ex mensa aziendale - oltre a essere stato uno degli elementi propulsori del rilancio produttivo e urbanistico dell'area dismessa ex-Breda di Sesto San Giovanni, dalla sua nascita ha cercato di mantenere viva la sua vocazione di laboratorio attraverso la sperimentazione di modelli di sostegno alle startup e pmi del territorio che spesso si traducono in un nuovo approccio alla propria offerta di servizi.

Punto di forza della struttura è il fatto di ospitare aziende molto diverse fra loro ma che lavorano in settori con interessanti interazioni: dalle startup alle aziende già avviate che grazie al servizio di 'hotel d'impresa' trovano al Lib l'ambiente ideale per consolidare il loro business e affrontare il mercato in modo più competitivo, alle spin off e filiali estere di multinazionali che hanno scelto il Lib per iniziare a operare nel mercato italiano.

La strategia dell'Incubatore Lib è sempre stata quella di rinnovare l'offerta di servizi partendo dai bisogni ma anche dalle difficoltà reali che le aziende e i nuovi imprenditori si trovano a superare, tra cui il poter operare in un contesto logistico efficiente e di relazioni molto dinamico ma a costi accessibili. Insieme ai servizi di incubazione e di sostegno allo sviluppo di impresa più o meno tradizionali, Milano Metropoli Agenzia di sviluppo sta sperimentando al Lib un insieme di attività per avvicinare le aziende insediate e i neoimprenditori alla cultura del risparmio energetico, della sostenibilità ambientale e sociale.

Lavoro, socialità, ambiente

L'incubatore-hotel d'Impresa Lib è diventato infatti il primo sito produttivo pilota della Lombardia dove si sta sperimentando il modello di gestione delle aree produttive ecologicamente attrezzate (Apea) e il primo in Italia che riguarda esclusivamente attività del terziario.

La sperimentazione è stata avviata grazie al progetto europeo **Life EtaBeta** (www.progettoetabeta.eu), che promuove l'aggregazione di piccole e medie imprese per favorire processi di innovazione tecnologica focalizzati al miglioramento ambientale, sociale, economico e produttivo delle aziende e del territorio in cui operano.

L'obiettivo è quello di arrivare alla creazione e alla applicazione di un Piano di miglioramento ambientale dell'incubatore che oltre a incrementare l'efficienza energetica dello stabile – che dovrebbe tradursi in vantaggi gestionali ed economici – avvicini le aziende insediate a un approccio sostenibile per renderle socialmente più responsabili e, soprattutto, più competitive.

Baby sitter e bici elettriche

Le aziende incubate saranno coinvolte dai primi mesi del 2012 nell'utilizzo della mobilità sostenibile e in specifiche azioni di welfare aziendale.

I primi servizi di welfare destinati a tutti i dipendenti e collaboratori delle aziende che operano presso la sede dell'Incubatore Lib (più di trecento persone considerando anche il personale di Agenzia e Bic La Fucina) saranno attivati ed erogati gratuitamente per



i prossimi due anni da Milano Metropoli grazie a un progetto cofinanziato dalla Regione Lombardia e riguardano la conciliazione dei tempi di vita e lavoro: un servizio condiviso di baby-sitter /family care per supportare i dipendenti con figli nei giorni lavorativi in cui i minori sono a casa da scuola (circa 90 giorni all'anno); un 'maggiordomo aziendale' per eseguire per conto dei lavoratori la gestione di pratiche personali quotidiane (pagamento bollette, multe, ritiro biglietti ...); un servizio di consegna/ritiro lavanderia attivo settimanalmente presso l'Incubatore; la creazione e gestione di un gruppo di acquisto solidale; la creazione e gestione di un parco bici elettriche per incentivare la mobilità sostenibile.

Da un punto di vista pratico, questi servizi diventano un'altra opportunità di sostegno verso queste realtà che per dimensione e natura (startup, spin off, microimprese) non sarebbero in grado, né da un punto di vista economico né organizzativo, di realizzare e implementare azioni di questo tipo per i propri lavoratori.

Nel contesto dell'Incubatore Lib o di altre strutture simili il valore aggiunto di questo intervento è ancora più strategico in quanto dovrebbe servire ad accrescere la cultura delle aziende e dei neoimprenditori rispetto ai temi della responsabilità sociale e del work life balance e a rafforzare ulteriormente la rete di relazioni e di legami interaziendali che nascono e si sviluppano all'interno del Lib.

Il modello di welfare che Milano Metropoli sta sviluppando all'interno dell'incubatore potrebbe, di fatto, essere adottato da reti di imprese che operano fuori dalla struttura, sul territorio.



Spazi e servizi

Il Lib, con i suoi 4.500 metri quadrati, è la struttura d'incubazione più grande dell'area metropolitana milanese e si caratterizza per la flessibilità delle soluzioni proposte a chi vuole fare impresa.

Alle startup e alle aziende vengono forniti moduli a uso di ufficio (da 35 a 80 metri quadrati) cablati in fibra ottica e climatizzati che le società possono arredare a loro piacimento. Le imprese hanno sempre garantiti spazi comuni completamente attrezzati (sale riunioni, sala conferenze) e servizi logistici centralizzati (sicurezza, reception, pulizie, centralino a smistamento automatico, fotocopiatrici), nonché l'accesso allo stabile 7 giorni su 7, 24 ore su 24.

L'ultima proposta dell'Incubatore sono le postazioni di co-working pensate per consulenti e professionisti che cercano un contesto di lavoro dinamico e una sede di rappresentanza di prestigio a costi accessibili. Queste postazioni di lavoro si trovano all'interno di uno spazio condiviso, accessibile 7 giorni su 7 e compreso di connettività. Prevedono, come per le aziende, l'utilizzo di servizi logistici centralizzati e di spazi comuni attrezzati.

L'Incubatore garantisce inoltre ai neo imprenditori un insieme di servizi di consulenza specializzati, erogati da Milano Metropoli Agenzia di sviluppo in collaborazione con Bic La Fucina, per supportarli nello sviluppo della propria attività e spaziano dalla creazione e lo sviluppo d'impresa, all'internazionalizzazione, il trasferimento tecnologico, la finanza, il controllo di gestione, la responsabilità sociale, la comunicazione, il marketing strategico. Alle imprese vengono anche fornite informazioni su progetti, bandi, finanziamenti e altre opportunità per il loro business.

Numeri e tendenze

L'Incubatore e le aziende risentono della crisi ma, nonostante un contesto generalizzato di recessione, negli ultimi due anni la maggior parte delle imprese sono riuscite a mantenere stabili i loro fatturati e i propri organici.

Le 27 aziende attualmente insediate impiegano oltre 250 addetti tra soci, dipendenti e collaboratori specializzati, che lavorano prevalentemente nello sviluppo di nuove tecnologie (60% delle aziende) e nel settore commerciale. Il loro fatturato oscilla dai 20mila euro di alcune imprese appena costituite ai circa due milioni di euro delle società più consolidate.

Da sottolineare la vocazione internazionale dell'Incubatore grazie alla presenza di cinque filiali di multinazionali (tre di loro operanti nella commercializzazione di prodotti e servizi per l'industria chimica e farmaceutica e due nel settore delle nuove tecnologie) e alla crescente attività all'estero di altre imprese insediate, con partnership e progetti in Germania, Danimarca, Francia, Spagna, Emirati Arabi Uniti e Cina.

Dal 2000 a dicembre 2011 i servizi d'incubazione e di hotel d'impresa di Milano Metropoli hanno supportato lo sviluppo di 94 aziende con oltre 600 addetti. Diverse inoltre le iniziative sostenute in questi anni dall'Agenzia per promuovere la creazione di nuove imprese innovative tra i più giovani, mettendo a disposizione spazi e servizi di pre-incubazione in partnership con altre enti pubblici e privati come è accaduto con il bando 'Diamo casa a 10 idee creative' e con la recente iniziativa alla recente iniziativa 'Dall'idea all'impresa'. ■

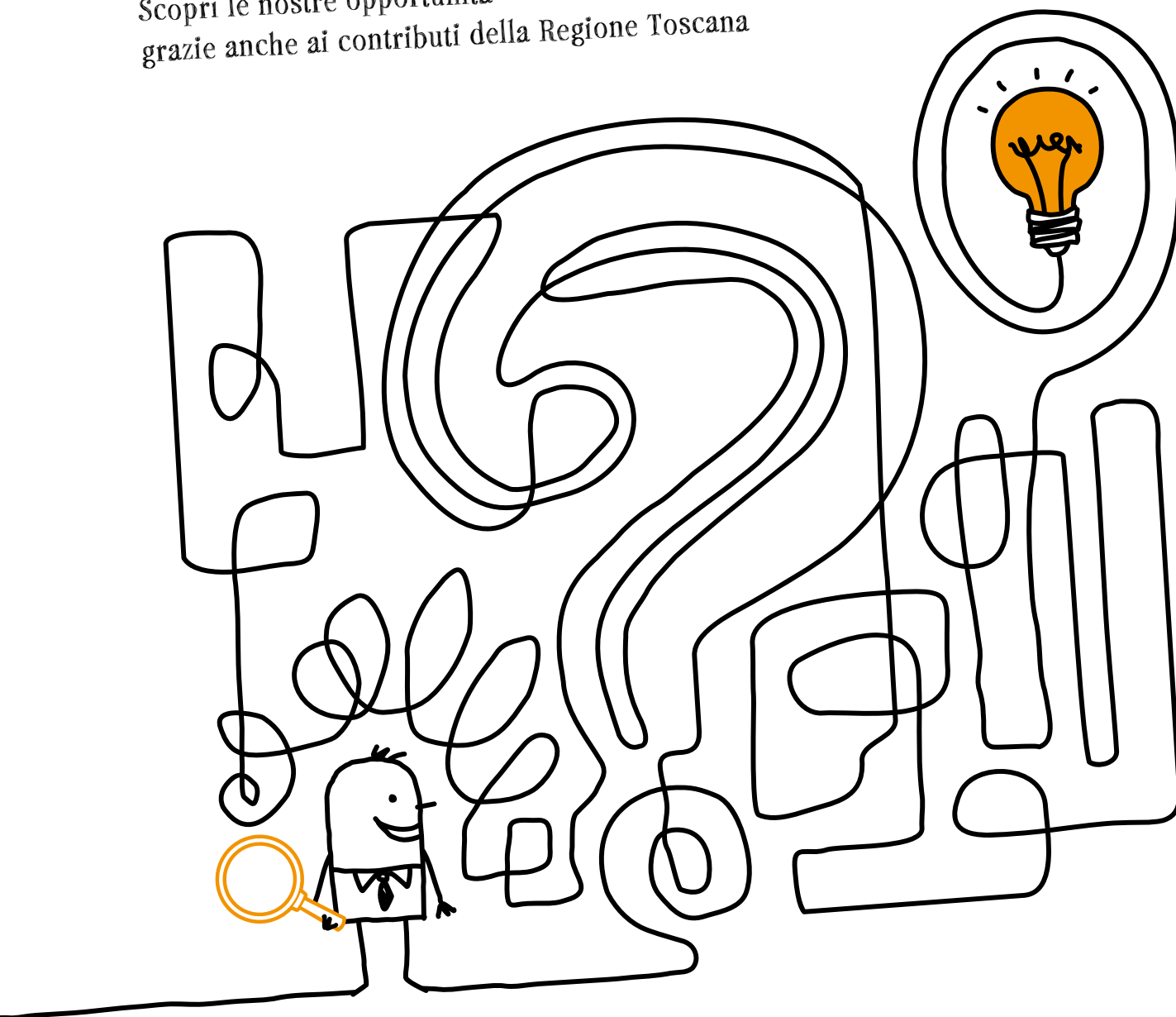
Siamo in cerca di nuove idee

L'incubatore d'Impresa del Polo Tecnologico di Navacchio (Pi)
dalla Toscana allarga i suoi confini all'Italia e all'estero.


StudioCurious
DESIGN & STRATEGY

Hai un'idea d'impresa?

Scopri le nostre opportunità
grazie anche ai contributi della Regione Toscana



per info: Monica Forconi ■ tel. 050.754702 ■ forconi@polotecnologico.it
www.incubatoreimpresa.it

 **INCUBATORE**
POLO TECNOLOGICO DI NAVACCHIO

ACCELERATORI, la rampa di lancio per le startup

di Ruud Hendriks, co-fondatore di StartupBootcamp Amsterdam

I programmi come
StartupBootcamp
accrescono le
potenzialità di sviluppo
di aziende innovative ad
alto potenziale
di crescita

Dal boom delle 'dot-com' quasi dieci anni fa, l'ambiente nel quale avviare una startup tecnologica è cambiato radicalmente. Le circostanze sono perfette per startup versatili specializzate in tecnologia mobile e internet dotate di team talentuosi con grandi ambizioni, e anche la richiesta da parte di investitori e acquirenti non è mai stata così alta. Gli acceleratori d'impresa indirizzano una crescente opportunità nel mercato per quel che riguarda le innovazioni, garantiscono rapidità perché le idee vincenti devono essere lanciate sul mercato il più presto possibile.



In sintesi un acceleratore permette a una startup di trovare un investitore ed entrare nel mercato sotto la supervisione di mentori in un breve lasso di tempo. La potenza di un programma di questo tipo è data essenzialmente dalla rete a cui si accede. Le conoscenze nella comunità di investitori europei e la visibilità presso noti media e blogger offre agli imprenditori l'opportunità di attrarre il giusto pubblico e la giusta attenzione. Entrare in contatto con Ceo di grandi aziende aiuta le startup a 'entrare in affari' in modo molto rapido.

Un programma di accelerazione, per come lo intendiamo noi, deve avere una serie di caratteristiche distintive che lo differenzino dagli incubatori più tradizionali e da altri programmi a supporto delle startup.

Non meno importante, il processo di registrazione al programma da parte delle startup deve essere veramente user friendly, preferibilmente basato sul web, globale, aperto e nonostante ciò altamente competitivo. Il processo di selezione deve essere breve, il lasso

di tempo tra il termine ultimo per l'iscrizione e il primo giorno del programma non dovrebbe superare i due mesi per garantire chiarezza agli iscritti. Inoltre, deve essere idealmente rivolto a piccoli team piuttosto che a singoli individui, dato che una sola persona non sarebbe probabilmente in grado di compiere in tre mesi i progressi che ci si attende. Un team ideale deve essere composto da due o tre persone con competenze complementari (per esempio un 'nerd' per la parte tecnica e un 'venditore nato' per quella commerciale).

Un programma di accelerazione d'impresa offre supporto per un determinato periodo di tempo, questo lasso è in parte legato alla riduzione delle tempistiche necessarie per il lancio di una web startup, oltre a essere pensato per creare la giusta pressione in grado di favorire rapidi progressi. Le startup intenzionate a partecipare a un programma di accelerazione devono essere consapevoli del fatto che stanno per salire sulle montagne russe. I frequenti contatti diretti con imprenditori, investitori e altri professionisti di successo rappresentano un altro aspetto centrale del programma. Lo scopo di questa supervisione è duplice: in primo luogo mettere alla prova i team e dare loro feedback diretti sui progressi; in secondo luogo offrire loro la possibilità di creare rapporti di lungo periodo con mentori che, nel tempo, potrebbero assumere un ruolo nell'advisory board della startup. Infine, le startup devono supportarsi l'una con l'altra. Un vantaggio fondamentale del lavoro di gruppo è il supporto tra i vari team. Incoraggiando questo atteggiamento tra startup si agevola il compito del team di gestione dell'acceleratore che può concentrarsi nel portare competenze, risorse e opportunità dall'esterno.

L'effetto delle sopra menzionate caratteristiche è in definitiva quello di mettere nuovi talenti nelle condizioni di esprimere il massimo della qualità e delle potenzialità. Ciò offrirà a consulenti e investitori un punto focale per concentrare tempo e risorse.

A differenza di molti incubatori di startup, un programma di accelerazione garantisce supporto hand-on ai propri team per un periodo di tre mesi, offrendo a questi imprenditori il tempo, l'energia e le risorse di cui necessitano per affinare le competenze e trasformare le proprie idee in realtà finanziabili, divenendo così il più attraente possibile per fondi di investimento e altre tipologie di investitori.

La vision di Startupbootcamp è quella di essere il principale programma di accelerazione di startup a livello europeo e la più importante fonte di opportunità di investimento per chi investe in tecnologia agli stadi iniziali. L'Europa è un mercato frammentato senza un hub centrale per attività imprenditoriali tecnologiche (come la Silicon Valley negli Usa), tuttavia il programma di accelerazione mira a connettere forti ecosistemi di imprenditoriali locali.

In Europa, Startupbootcamp (www.startupbootcamp.org)

ha già avviato i suoi programmi di accelerazione d'impresa a Copenhagen (2010 e 2011), Madrid (2011), Dublino (2012), Amsterdam e sta attualmente lavorando al lancio del programma a Berlino e Londra nel 2012. Startupbootcamp offre a 10 team altamente selezionati un micro ambiente, uno spazio incubatore gratuito e una supervisione completa da parte della propria rete di imprenditori internazionali, e si conclude con un Investor day al quale parteciperanno circa un centinaio dei più importanti fondi di investimento europei. ■



**In sintesi un
acceleratore
permette a una
startup di trovare un
investitore ed entrare
nel mercato sotto
la supervisione di
mentori in un breve
lasso di tempo**

SEEQNCE, acceleratore di imprese del mondo arabo

di Aleksandra Dimitrieska,
editor in chief Seeqnce



Lo scenario arabo delle startup è animato da grandi movimenti in forte e rapida evoluzione. C'è una nuova ondata di imprenditori, investitori, advisor, consulenti e studenti che stanno impegnandosi al fine di fare della regione un hub per chi si occupa di tecnologia e di imprenditoria. Il talento c'è: molti studenti e professionisti vantano una solida formazione, coraggio ed entusiasmo necessari per lanciarsi nella sfida di creare startup. Le risorse ci sono: i fondi di venture capital, le reti di business angel e gli investitori in generale sono pronti a investire in startup ad alto potenziale di crescita. Anche le iniziative a supporto allo sviluppo ci sono: acceleratori e programmi per le startup che lavorano per stimolare l'ecosistema. Talento, soldi, supporto, gli ingredienti per la formula del successo ci sono tutti. Seeqnce è uno degli acceleratori di startup della regione impegnato nel supportare lo sviluppo di progetti tecnologici di alto livello.

Il progetto che Samer Karam ha sviluppato a Beirut contribuisce a dare un forte impulso all'ecosistema delle startup innovative in tutta la regione



Sopra: Eli Andrews, Co-Founder and Managing Director, TransterraMedia.com

COS'È SEEQNC

Seeqnc è un catalizzatore di startup che lavora per gestire e migliorare l'ecosistema fatto da imprenditori, mentor, investitori, advisor, consulenti e partner applicando le formule tipiche applicate da coloro che sostengono le fasi di early stage come le realtà della Silicon Valley YCombinator, Founder Institute e Plug&Play adattandoli alle specificità culturali del territorio al fine di dare una consistente spinta alle startup tecnologiche del mondo arabo dalle fasi iniziali fino alla ricerca dei fondi e alla crescita, passando per l'esecuzione, lo sviluppo, il lancio.

Il concetto di acceleratore di imprese era completamente nuovo per la regione Mena (Middle east north Africa). Seeqnc ha compreso il valore, per il settore del web e del mobile, della creazione di un ambiente capace di enfatizzare aspetti come la prototipazione rapida e il processo dinamico per il rilascio di prodotti e soluzioni. Tutto ciò massimizza le possibilità per un progetto di avere successo. Definendo un programma per la creazione di startup che ha tempi brevi e soprattutto chiari obiettivi per le exit (aspetto fondamentale per il concetto stesso di accelerazione d'impresa), le startup in fase di seed e early stage hanno la possibilità di trasformarsi rapidamente in imprese vere e proprie o comprendere da subito se i progetti che hanno in mente non sono sufficientemente interessanti per il mercato.

La differenza sostanziale con gli acceleratori statunitensi, da cui deriva il modello di Seeqnc, riguarda soprattutto il fatto che nel mondo arabo al momento non ci sono ancora tante persone che danno vita a nuove aziende, non è quindi sufficiente aprire uno spazio e realizzare un programma completo di advisor e investitori. Ciò che Seeqnc ha mostrato con successo nell'iniziativa The Execution, la prima startup competition in Libano organizzata da Seeqnc e Cedrus Ventures, è che ogni attività di questo tipo nella regione deve andare anche a monte e quindi

adoperarsi per reclutare attivamente gli imprenditori per il programma. Investendo in modo esplicito in campagne di reclutamento e informazione come passo propedeutico all'accelerazione è il modo in cui Seeqnc è in grado di generare un sufficiente flusso di talenti, formarli e scegliere i migliori tra loro sostenendo i loro progetti fino a farli diventare startup.

L'idea

L'idea attorno alla quale si sviluppa il progetto Seeqnc è creare un ecosistema all'interno di uno specifico spazio fisico. Al fine di fare in modo che questo ecosistema lavori bene bisogna considerare diversi elementi, per esempio gli imprenditori che risiedono nell'acceleratore forniscono in cambio dello spazio che hanno le loro competenze, in questo modo tutte le startup dell'acceleratore diventano 'socie' di tutte le altre startup e più imprenditori lavorano su più progetti, questo schema riduce sensibilmente il rischio e i costi dei fallimenti.

La storia

Seeqnc è stato fondato dall'imprenditore seriale Samer Karam. Tutto è iniziato all'inizio del 2010 quando Karam contribuì a organizzare la prima edizione di ArabNet vero e proprio evento centrale per i professionisti e gli imprenditori del digitale in tutta l'area araba (si veda articolo con questo numero a proposito dell'edizione 2012). Attraverso una serie di workshop, programmi di pubbliche relazioni, e campagne marketing virali sui social media, Karam ha costruito una comunità internazionale con imprenditori egiziani, sauditi, degli Emirati arabi, del Kuwait, della Palestina, del Libano, della Giordania, della Siria, del Qatar e del Bahrain. L'idea principale era quella di stimolare l'ecosistema delle startup attraverso l'incoraggiamento alla partecipazione, l'invio di



idee e di progetti di business e la presenza ad Arab-Net. Come conseguenza del successo di ArabNet si manifestò ben chiara la necessità di creare in catalizzatore permanente con visione su tutta la regione per la creazione e l'accelerazione di startup tecnologiche ed è così che Seeqnce è nato.

Dopo un viaggio negli Stati Uniti nel corso del mese di aprile del 2010 per conoscere più da vicino la realtà statunitense degli imprenditori, dei venture capital, dei professori di imprenditoria del Massachusetts institute of technology (Mit) di Boston, Karam è rientrato a Beirut e ha sistemato uno spazio per trasformarlo nella sede del nuovo progetto 'seeqnziando' così le prime startup. Nel breve periodo di tre settimane i locali dell'acceleratore sono stati inaugurati e le prime tre startup si sono insediate, già nella quarta settimana la domanda era superiore alla effettiva disponibilità, era l'agosto del 2010 e l'ultimo spazio disponibile fu assegnato a una quarta startup.

Il ruolo di seeqnce nell'ecosistema libanese delle startup

Seeqnce si è ritagliato un ruolo centrale nel processo di accelerazione dello scenario delle startup in Libano e nell'area Mena, ciò soprattutto per tre ragioni:

1) Seeqnce intende gestire un ecosistema fatto di imprenditori, mentor, investitori, advisor, consulenti e partner attraverso l'organizzazione di eventi dove tutti questi soggetti possono incontrarsi. Un esempio di questa attività è stato il party di chiusura della Global entrepreneurship week (Gew) che Seeqnce ha già ospitato due volte durante il quale i soggetti attivi nella community imprenditoriale si sono mescolati e scambiati informazioni su ciò che fanno. Nel novembre del 2010 Seeqnce mise insieme circa 200 persone del panorama libanese che fa riferimento alle attività creative, gente di ogni sorta: freelance, amministratori delegati, direttori creativi, studenti universitari, guru del design, programmatori, imprenditori, manager di organizzazioni no-profit si sono trovati per la prima volta a un evento informale. Nel novembre dell'anno successivo durante il party di chiusura della Gew 2011 sono stati anche annunciati i vincitori della competition The Execution.

2) Seeqnce è impegnato nell'organizzazione di attività e workshop che hanno lo scopo di stimolare e accelerare le startup della regione. Fino a oggi Seeqnce ha organizzato o supportato attività come: Startup invention, attività creativa che fa avvicinare la comunità degli imprenditori con le startup per affrontare sfide nell'ambito web e mobile, in tal modo le startup ricevono commenti, osservazioni, riscontri, conoscenza, esperienza e le migliori pratiche dagli imprenditori i quali a loro volta hanno un ruolo attivo nel definire i servizi e i prodotti che useranno nell'immediato futuro. Altre attività riguardano il diffuso uso di twitter in tempo reale; la presentazione di casi di successo in modalità interattiva; focus group; ci sono poi la Naked startup serie, evento nel quale gli imprenditori condividono e discutono le storie delle loro startup mettendo in luce i successi e i fallimenti, e The Execution, la competition organizzata insieme a Cedrus Ventures che nell'edizione del novembre 2011 ha visto 11 team partecipanti che hanno lavorato per 48 ore al loro progetto dopo avere frequentato una sessione di formazione. Il progetto migliore ha vinto la possibilità di insediarsi a Seeqnce e accedere a tutti i servizi a supporto del processo di accelerazione. Seeqnce ha inoltre il suo blog ufficiale dove vengono pubblicate, storie, interviste e consigli per gli startupper.

3) un'altra ragione per cui Seeqnce riveste ruolo chiave nell'ecosistema della regione è il numero di startup che si sviluppano all'interno dell'acceleratore o con il supporto dello stesso. Le startup di Seeqnce si dividono in tre gruppi: resident startup, advised startup, alumni startup. Le prime sono quelle che hanno sede nell'acceleratore, i loro team possono contare su uno spazio funzionale oltre che sui servizi di accelerazione e advisory. Le resident startup sono al momento Transterra Media e Cinemoz. Transterra è un network online per chi si occupa di media in modo indipendente, è un mercato dove giornalisti indipendenti, organizzazioni non governative e altri attori del settore mettono a disposizione dei grandi acquirenti di contenuti di tutto il mondo i loro lavori legati a notizie, documentari, approfondimenti. Cinemoz è la prima piattaforma video on demand destinata al mondo arabo sia in termini di audience sia di contenuti dove gli utenti possono guardare, condividere, scoprire e discutere film, serie tv, documentari nel momento che desiderano e gratuitamente. Le advised startup sono quelle che ricevono i servizi di advisory di Seeqnce come Monaqasat, Sarab, Strawberry Blu, ThiknGteen e Cuevox. Infine le Alumni startup sono quelle che hanno goduto dei servizi di Seeqnce per svilupparsi e che oggi operano sul mercato, tra loro Rifflex, Iltaqi, ClashWith, Kazdoor, iSpicePhotos.

Gli altri acceleratori di startup nella regione mena

Ci sono altre realtà attive nell'area che giocano ruoli importanti nell'ambito dell'ecosistema delle startup, di recente si sta verificando una crescente volontà di portare i modelli applicati nella Silicon Valley nella regione, queste le principali: Berytech ha sede a Beirut in Libano e ha programmi che offrono esperienze imprenditoriali, innovazione tecnologica, mentoring, business matching e servizi a supporto della ricerca e dello sviluppo. Bader è anch'esso a Beirut e fornisce strumenti per il lancio e lo sviluppo di progetti imprenditoriali ad alto impatto in Libano. Obiettivo principale di Bader è promuovere lo sviluppo dell'economia nazionale unitamente alla creazione di posti di lavoro e ad arginare la fuga dei cervelli, offre servizi nell'ambito dell'educazione, della finanza e del networking. Oasis 500 si trova ad Amman in Giordania e si concentra sull'accelerazione di startup in ambito Information communication technology, mobile e digital media che hanno sede nella regione. Anche Meydan è ad Amman, offre programmi che comprendono cento giorni di training gratuiti e investe in startup aiutandole a portare l'idea di business dallo stadio iniziale fino a quello adatto per essere sottoposto a investitori. Plug&Play si trova al Cairo in Egitto, offre formazione, mentor, finanziamenti e accelerazione d'impresa, le startup che qui si insediano hanno la possibilità di visitare il quartiere generale di Plug&Play in Silicon Valley ogni tre mesi, il programma prepara le startup per una rapida espansione globale e per l'incontro con venture capital statunitensi.

Gli sviluppi futuri di Seeqnce

A seguito del successo di The Execution, Seeqnce sta ora lanciando il programma 2012 che mira a individuare, formare e supportare le più promettenti startup in area web e mobile del mondo arabo. Si tratta di un programma della durata di un anno che selezionerà 300 imprenditori i quali saranno sottoposti a un rigoroso programma di valutazione e saranno invitati a mettere alla prova le loro capacità e competenze in termini di design, sviluppo e gestione aziendale. I migliori saranno identificati e costituiranno otto team per lo sviluppo di altrettante startup ognuna delle quali impegnata nello sviluppo di un prodotto mobile o web. Le startup migliori si sposteranno negli spazi di Seeqnce a Beirut e potranno accedere a tutti i servizi della metodologia di accelerazione d'impresa. Il team di Seeqnce seguirà e consiglierà le otto startup per portarle al primo round di finanziamento entro i sei mesi successivi. ■

SEEQNCE ONLINE

Il Sito dell'acceleratore: <http://seeqnce.com>

Il blog di Seeqnce: <http://blog.seeqnce.com>

Cedris ventures: <http://cedrusventures.com>

Arabnet: www.arabnet.me

Berytech: www.berytch.org

Bader: www.baderlebanon.com

Oasis500: www.oasis500.com

Meydan: www.meydanjo.com

Plug&Play: www.pluginandplayegypt.com

Transterra Media: www.transterramedia.com

Cinemoz: www.cinemoz.com

Monaqasat: www.monaqasat.com

Sarab: www.sarab.com

Strawberry Blu: www.strawberryblu.com

ThinkGreen: www.thinkgreen.cc

Cuevox: www.cuevox.com

Rifflex: www.rifflex.com

Iltaqi: www.iltaqi.com

ClashWith: www.cashwith.com

Kazdoor: <http://cashbury.com>

iSpicePhotos: www.ispicephotos.com



Incubare un'impresa significa applicare una vera e propria procedura, una metodologia: la startup viene affiancata fin dai suoi primi passi, attraverso un processo organizzato di verifica dell'idea, la pre-incubazione, che mette gli imprenditori nella condizione di predisporre un business plan in modo da definire opportunità e limiti dei propri progetti imprenditoriali, con il supporto di un esperto tutor interno. Questa è la **metodologia di selezione** che in quasi 10 anni l'incubatore **del Polo Tecnologico di Navacchio** utilizza.

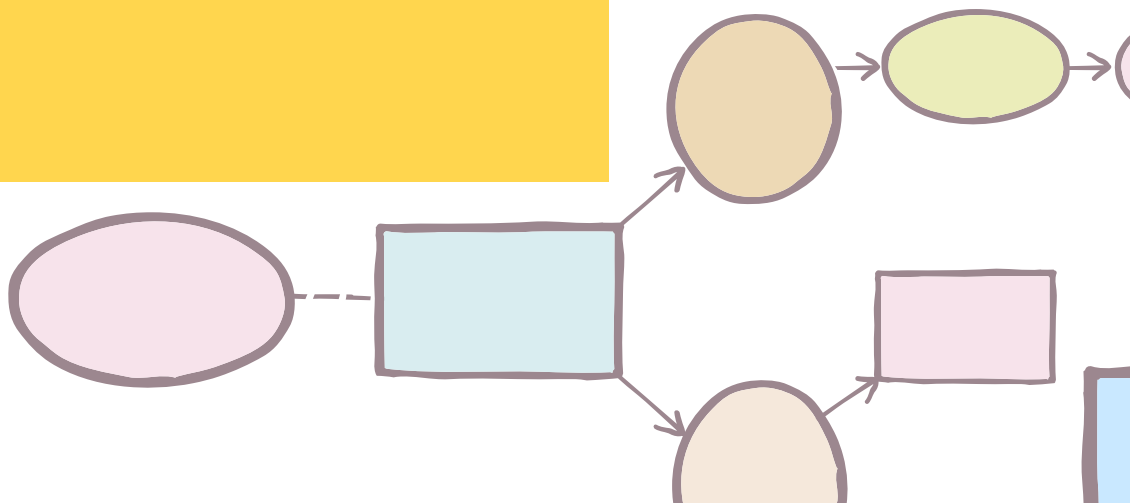
L'esperienza condotta dal 2003 a oggi mostra come in media un imprenditore necessita di circa tre mesi per chiarirsi gli obiettivi e le azioni da compiere e tradurre queste conclusioni in un piano di business. È un lasso di tempo durante il quale il supporto fornito a favore dell'imprenditore è a 360 gradi: dalla messa a disposizione di una banca dati per una accurata ricerca di mercato e dei concorrenti, a un affiancamento nella determinazione del prezzo di vendita e delle proiezioni economico finanziarie, alla completa definizione del business model.

Il servizio di pre-incubazione si conclude con la valutazione dei business plan presentati dagli imprenditori da parte di una commissione esterna, della commissione fanno parte rappresentanti del Polo di Navacchio, istituti bancari, investitori, professionisti. Dal 2003 al 2011 circa il **51% dei piani di business ha superato positivamente la selezione** concretizzandosi nell'avvio di 41 startup, una media di 4,5 nuove imprese hi-tech per anno.

Ne emerge che entrare nell'Incubatore non è un processo automatico ma al contrario le richieste di ingresso sono soggette a una attenta selezione. Per consentire alla startup di superare la fase critica dell'avvio, l'Incubatore offre un servizio su più fronti. Innanzitutto gli spazi arredati e attrezzati ad uso ufficio, idonei al consolidamento dell'immagine di neo-azienda che più difficilmente si acquisisce rimanendo in un ambito isolato. Il monitoraggio trimestrale, dedicato alla singola startup ha lo scopo di verificare lo sviluppo del business e valutare le azioni da intraprendere per superare eventuali difficoltà.

L'INCUBATORE, CON METODO

di Monica Forconi,
coordinatore Incubatore Polo
Tecnologico di Navacchio



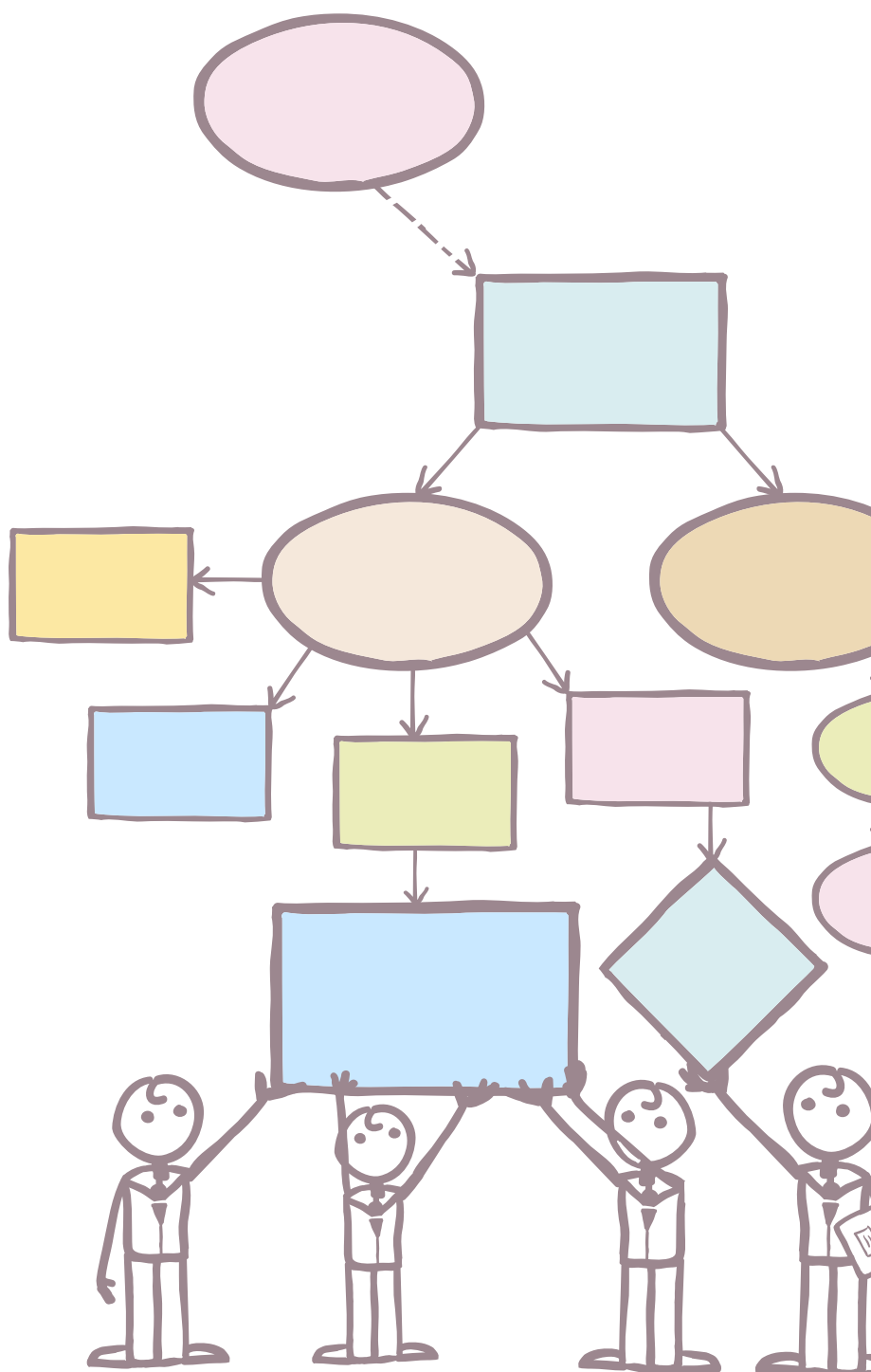
Dal 2003 il **94% delle "graduate" continua l'attività** e circa il 50% è rimasto all'interno del Polo Tecnologico di Navacchio. La principale motivazione sta nel riconoscimento da parte delle imprese del valore di aggregazione all'interno del Polo e rappresenta anche una testimonianza sull'efficacia del lavoro di aggregazione sviluppato.

È grazie al servizio di networking che vengono strutturati incontri, per facilitare la nascita di rapporti di business, tra le aziende ospiti dell'incubatore e quelle aderenti al Polo Tecnologico o a esso associate. Ulteriore motivo dell'elevata sopravvivenza delle startup va ricercato nella maturazione della cultura imprenditoriale: dal 2003 al 2011 ammontano a **265 le ore di formazione** su differenti tematiche di cui hanno usufruito e beneficiato.

La formazione imprenditoriale è un servizio molto apprezzato, soprattutto nel corso dei primi due anni di vita della startup. I professionisti che si occupano di accompagnare i giovani imprenditori sono gli stessi che, con cadenza settimanale, sono presenti presso la struttura di incubazione offrendo una consulenza di primo livello. Nel corso dell'ultimo anno è stata introdotta anche la consulenza per facilitare la relazione e il rapporto tra le neoimprese e gli investitori. Il risultato è stato sorprendente: **nel 2011 4 milioni sono stati investiti in nostre start-up.**

Anche il supporto per la comunicazione, che permette alle aziende giovanissime e conseguentemente scarsamente visibili di avere una maggiore attenzione da parte dei media e del mercato, costituisce insieme a supporto legale, amministrativo, di marketing, brevettuale, il percorso che accompagna il successo di queste esperienze di Incubazione nel Polo Tecnologico di Navacchio. ■

Selezionare e trasformare idee aiutando gli aspiranti imprenditori a manipolarle per trasformare il valore



di Manuela Arata,
dirigente Ufficio Psc
(Promozione e sviluppo di
collaborazioni) del Cnr

MateFitness, quando la matematica diventa esperienza

Chi non ricorda l'angoscia provata, da studente, al pensiero di un'interrogazione o un compito in classe di matematica? Chi poi, da adulto, non ha sentito almeno una volta amici o colleghi affermare, non senza un certo compiacimento, che "in matematica non ci ha mai capito niente"?

Piaccia o no, la cultura scolastica italiana ha storicamente sancito questo ambiguo equilibrio: privilegiare le materie umanistiche e artistiche, destinando alle materie scientifiche un posto di second'ordine. Strana cosa, per un Paese che ha dato i natali ad alcuni tra i più grandi scienziati di tutti i tempi, da Galileo Galilei ad Alessandro Volta a Guglielmo Marconi, solo per citarne alcuni. Addirittura preoccupante, poi, se pensiamo che nella società ipertecnologica di oggi la matematica è alla base di ogni capacità progettuale, una disciplina portatrice di un bagaglio di cultura e know-how indispensabile per permettere al nostro Paese di mantenere un livello competitivo a livello globale.

È a partire da questi presupposti che dal 2006 il Cnr ha avviato - con la collaborazione dell'Università degli Studi di Genova e il supporto dell'Associazione Festival della Scienza - il progetto 'MateFitness', la prima palestra della matematica (www.matefitness.it), un luogo fisico aperto al pubblico di tutte età - studenti in primis - dove 'allenare la mente' e scoprire mediante attività ludiche, exhibit, laboratori e percorsi matematici ad hoc il lato più affascinante, originale e utile di questa disciplina, spaziando dalla geometria alla statistica, dal calcolo combinatorio al lateral thinking e molto altro ancora.

L'obiettivo: sdrammatizzare la 'paura della matematica' - materia senza la quale l'accesso agli studi scientifici è precluso - e quindi favorire, attraverso l'utilizzo di modalità didattiche innovative e un approccio ludico-scientifico, una visione divertente, interessante e 'applicativa' del mondo dei numeri. L'esito dell'ultima indagine Ocse-Oecd 'P.i.s.a.' (Programme for international student assessment) parla chiaro: gli studenti italiani sono indietro nel livello di apprendimento della matematica, inevitabilmente surclassati da Paesi come la Finlandia, la Cina, Singapore, Hong Kong - ai primi posti della classifica - ma anche da realtà culturalmente e geograficamente più vicine a noi come Svizzera, Francia, Germania, Inghilterra, Danimarca. I risultati non hanno tardato: non solo MateFitness,



dopo un primo periodo di apertura in forma sperimentale, è stata confermata in sede permanente al Palazzo Ducale di Genova, diventando così un punto di riferimento stabile per scuole di ogni ordine e grado così come per l'organizzazione di workshop ed eventi divulgativi durante tutto l'arco dell'anno (decine le iniziative nel 2011, cui si aggiungono migliaia di presenze da parte delle scuole e partecipazioni a festival ed eventi sia in Italia sia all'estero). La sua valenza formativa è inoltre oggi riconosciuta a livello internazionale: è notizia dello scorso dicembre, infatti, che Google ha selezionato il progetto tra i destinatari dei 'charitable givings' 2011, i contributi di responsabilità sociale per scopi filantropici ed educativi. Unico progetto selezionato per l'Italia, MateFitness è stato definito "in grado di cambiare il mondo" e ha ricevuto una donazione di 100mila dollari: un grant importante, destinato a sostenere e potenziare le attività su base nazionale.

Il riconoscimento è stato un vero motivo di orgoglio per la squadra di giovani che lavora alla realizzazione dell'offerta formativa di MateFitness: un gruppo di oltre trenta ragazzi tra progettisti e animatori scientifici che, con grande entusiasmo e creatività, ha fatto della divulgazione una vera e propria missione, di fatto acquisendo una professionalità innovativa e allo stesso tempo



dando vita a un nuovo linguaggio della comunicazione della scienza, attraverso il quale affrontare in maniera divertente anche concetti difficili, o scientificamente rilevanti.

Soprattutto, è stato importante aver scoperto di condividere con il colosso californiano lo stesso impegno verso la cultura scientifico-matematica, tassello fondamentale per arrivare a quella 'knowledge-based society' dove il sapere diventa patrimonio comune e base per sostenere un'economia basata su innovazione e sviluppo tecnologico. Non a caso la stessa Google ha elargito, solo nel 2011, oltre 100 milioni di dollari a decine di organizzazioni di tutto il mondo operanti nelle aree dell'educazione alla matematica e alle scienze, delle tecnologie per la qualità della vita, così come a progetti educativi specificamente orientati ai Paesi in via di sviluppo.

Il grant assegnato a MateFitness servirà ad attuare una serie di iniziative di prossima realizzazione: in prima battuta sarà intensificato il rapporto con le scuole estendendo il raggio di azione alle regioni limitrofe alla Liguria o collocate in aree disagiate, per le quali saranno organizzate 150 sessioni laboratoriali interattive e gratuite. Un altro filone è quello delle attività estive, e in particolare il progetto 'BeachMat - la 'matematica in spiaggia', che dal 2008 porta attività ludico-matematiche in località balneari prevalentemente liguri, e ora anche toscane e romagnole. Infine, sarà possibile realizzare il sogno che abbiamo nel cassetto da anni, quello di aprire altre palestre della matematica sul

territorio nazionale, provvedendo per ognuno di essi il necessario background formativo e di know-how. Potranno queste attività 'cambiare il mondo'? A me piace pensare di sì: i veri artefici del successo di MateFitness sono i 'nostri' giovani, a loro il compito di orientare le generazioni di studenti verso un futuro in cui la scienza diventa motore di sviluppo sociale, economico e culturale. ■

Il progetto del Cnr con Università di Genova e Festival della scienza ha ricevuto anche un finanziamento da parte di Google quale progetto educativo di alto livello

LA MONETA fatta di bit

Questa storia ha inizio in una fredda sera di inverno a Cagliari. All'epoca Sardex non era che un progetto, una bozza, un'idea o forse meglio la convinzione che fosse possibile inaugurare una nuova stagione per l'economia dell'isola. La crisi allora, nell'immaginario collettivo, non era che una serie di notizie che si avvicendavano in maniera frammentaria e sconnessa da oltreoceano. Notizie di cui in tanti stentavano a comprendere la portata. Non per tutti era così, già dal 2006 in tanti avevano lanciato l'allarme sul web e qualcuno nel ragionare sulle cause e sulle possibili ripercussioni cominciava a prepararsi al peggio e a immaginare le possibili soluzioni. Tra questi, quattro ragazzi, allora poco più che venticinquenni, originari di un piccolo paese del campidano situato a poche decine di chilometri da Cagliari. Quattro studenti, **Gabriele Littera**, studente di marketing e comunicazione all'università di Teramo, **Giuseppe Littera e Piero Sanna**, studenti di lingue a Leeds e **Carlo Mancosu**, studente di lettere all'Università di Cagliari, cominciarono a studiare per comprendere meglio il problema, nessuno di loro aveva mai studiato economia ma la cosa non li spaventava. Cominciarono a interessarsi alla questione monetaria e a interrogarsi sul credito e le sue funzioni. Sapevano che la crisi finanziaria sarebbe stata solo la scintilla che avrebbe dato il via a una serie di reazioni a catena destinate a travolgere in breve tempo anche l'economia reale.

Al contrario di tanti altri non si concentrarono tanto nella ricerca dei colpevoli. Preferirono ragionare su quella che poteva essere una soluzione di lunga durata ai problemi della propria economia, non solo quelli esogeni e contingenti, ma anche a quelli consolidati e ormai cronici dell'economia nell'isola. Il fatto che la crisi partisse proprio dal sistema bancario e finanziario rese chiaro fin da subito che, se non si fosse trovato il modo di mantenere abbastanza liquidità in circolazione nell'economia reale a sostenere gli investimenti e gli scambi, la crisi ben presto da finanziaria si sarebbe trasformata in crisi produttiva, occupazionale e infine sociale.

Oltre a questi problemi, l'economia sarda soffriva anche di altri mali radicati da decenni che la rendevano ancora più fragile. Un tessuto imprenditoriale di nano e microimprese scarsamente strutturato, un tessuto produttivo eccessivamente frammentato e non sufficientemente interconnesso, difficoltà di accesso al credito e scarsa informatizzazione.

Ci si scontrava inoltre con i luoghi comuni e gli epiteti storici che hanno condizionato negativamente la capacità dei sardi di prendere reale coscienza della propria forza e della ricchezza storica, economica e culturale della propria terra. Luoghi comuni che vorrebbero dipingere i sardi come un popolo

incapace di collaborare, di unirsi, di fare fronte comune. Luoghi comuni che i ragazzi avevano intenzione di smentire nella pratica. Fu per questo che cominciarono a pensare a cosa potesse unire tutte queste esigenze in un unico progetto, capace non solo di riconnettere il tessuto imprenditoriale locale e di incentivare la collaborazione e la reciprocità, ma anche di offrire uno strumento concreto per far fronte alla mancanza di liquidità e all'imminente credit crunch.

Non era una impresa facile. Cominciarono a scandagliare nella storia recente e meno recente alla ricerca di idee, conoscenze, progetti che in passato avevano fornito soluzioni a problemi simili adattabili alla propria realtà.

Una sera, all'improvviso, l'illuminazione. La soluzione sarebbe potuta essere la creazione di una rete di imprese disposte a utilizzare negli scambi una moneta complementare fondata sulla fiducia. Cominciarono così ad approfondire gli studi sulle così dette complementary currency e i circuiti di credito reciproco. Un caso su tutti colpì la loro attenzione. Era quello del Wörgeld, ideato nel 1934 in Svizzera da **Paul Enz** e **Werner Zimmerman**, entrambi affascinati dalle

sardex propone
un modello del
tutto nuovo
per rilanciare
l'economia.
Partendo dalla
Sardegna



teorie monetarie di un economista tedesco vissuto a cavallo tra '800 e '900 e oggi sconosciuto ai più:

Silvio Gesell. Di Gesell si sarebbe occupato anche J.M. Keynes nella sua teoria generale, in cui l'economista inglese ha dedicato alcune pagine alle teorie monetarie eterodosse del tedesco e alla sua dottrina sul denaro libero.

Zimmerman ed Enz nel '31 partirono dalla Svizzera e durante i loro viaggi ebbero modo di osservare da vicino i sistemi di moneta complementare diffusi in quegli anni di crisi, tra cui il 'nordish clearing' da cui prenderanno ispirazione per creare qualche anno più tardi il Wirgeld.

Tornarono in patria nel '34 e insieme ad altri 14 imprenditori di Zurigo misero in piedi un circuito di credito reciproco e senza interessi dotato di una propria unità di conto, il Wir per l'appunto. Erano passati pochi anni dalla crisi del '29 e l'economia svizzera come buona parte delle economie europee stentava a risollevarsi. Le banche annunciarono l'ennesima stretta creditizia e molti di loro sapevano che senza quell'apporto di quei capitali non sarebbero riusciti a far fronte ai propri impegni verso i fornitori e che quindi avrebbero presto dovuto chiudere le proprie attività.

Per superare la scarsità di liquidità i fondatori di Wir congegnarono un sistema semplice quanto geniale. Chi di loro acquistava beni dagli altri iscriveva sul proprio bilancio un debito verso tutto il gruppo, mentre chi vendeva vi iscriveva un credito spendibile presso gli altri associati. Le transazioni però non venivano denominate in franchi ma in una moneta riconosciuta solo dagli associati e convertibile soltanto in beni e servizi, il Wir (che in tedesco significa non a caso 'Noi').

All'epoca erano attivi svariati sistemi di credito reciproco e valute complementari, sia al di qua sia al di là dell'oceano. Poche di queste esperienze sopravvissero al boom economico degli anni '50.

Wir invece, seppur con qualche modifica formale, sopravvisse, mantenendo intatto lo spirito di collaborazione, mutuo sostegno e reciprocità che ne avevano accompagnato la nascita e lo sviluppo in quegli anni difficili. Oggi a distanza di 75 anni il circolo economico Wir, da una decina d'anni Wirbank, conta tra i suoi associati oltre 75mila pmi svizzere (1 su 4) e transazioni, denominate in Wir, per un valore di oltre tre miliardi di franchi svizzeri. Come confermato da numerosi e approfonditi studi universitari Wir contribuisce da più di mezzo secolo a sostenere le imprese svizzere del ceto medio.

L'ispirazione era trovata. I ragazzi rimasero incredibilmente colpiti dalla lucidità di quella visione, dall'attualità del loro pensiero. Il messaggio di apertura del primo Wir Info (il mensile dedicato agli iscritti a Wir) recitava testualmente:

"(...)Cosa vogliamo? Un lavoro soddisfacente, guadagni equi e prospettive di prosperità. Questo è ciò per cui tutti gli imprenditori e lavoratori si impegnano nella vita economica ed è quello che potrebbero e dovrebbero avere (...)" Ed era proprio questo che anche i quattro ragazzi immaginavano per se e la propria terra: un futuro di unione, armonia e prosperità.

Furono mesi di studio e sviluppo. Si doveva adattare l'idea ai tempi e al contesto dell'isola, bisognava sviluppare i sistemi informatici, organizzare la comunicazione, valutare i problemi connessi a normativa e fiscalità.

Dopo poco meno di due anni tutto era pronto, bisognava solo trovare la forza e le risorse per partire.

Ma torniamo ora a quella sera di inverno. Fu un incontro a sciogliere ogni dubbio e a rompere ogni indugio. Quella sera i ragazzi incontrarono a casa di amici comuni, due persone, una considerata da tanti l'inventore della finanza etica in Italia, **Giovanni Acquati**, e l'altra, **Franco Contu**, straordinario uomo di marketing e da subito coinvolto in prima persona nella promozione del progetto.

Esposero loro il progetto e le sue criticità, le sue implicazioni economiche e sociali. Le loro ragioni profonde, la loro visione e le loro paure. "Giovanni e Franco ci dissero - raccontano i ragazzi - ...non dovete perdere tempo a preoccuparvi. Dovete solo fare e partire". I ragazzi gli presero in parola. Misero insieme le loro risicate risorse, registrarono la società e partirono a Basilea per studiare da vicino e toccare con mano l'esperienza di Wir. Era l'estate del 2009, e il progetto Sardex.net era finalmente pronto a partire.

Come ogni debutto fu prematuro ma necessario.

Non fu facile coinvolgere la prima azienda, convincerla a credere nel progetto, portarla ad entrare in circuito di imprese in cui non c'era ancora neppure un'impresa.

I ragazzi non si diedero per vinti e sostenuti dal lavoro di tutta la squadra, che allora contava appena altre tre persone, andarono avanti. Come per tutte le cose, la cosa difficile è fare la prima. Così, dopo tanto lavoro e grazie alla fiducia di pochi imprenditori visionari e lungimiranti, a gennaio del 2010 arrivarono le prime iscrizioni. Nell'aprile seguente arrivò anche la prima transazione. A gennaio del 2011 le aziende erano già 200 e il volume delle transazioni cresceva in maniera sostenuta e costante.

A partire dagli ultimi mesi del 2011 arrivano anche i primi riconoscimenti, la visita della banca centrale dell'Ecuador interessata ad approfondire il modello, ampio spazio nella stampa locale e nazionale, l'interesse di numerosi ricercatori e dell'Università di Cagliari, decine di migliaia di visitatori unici da tutto il mondo sul portale e migliaia di attestati di stima da tutta Italia.

Nel gennaio 2012 arriva un altro segnale a indicare che forse la strada intrapresa è quella giusta: lo IED (Istituto europeo di design) consegna ai ragazzi il prestigioso premio per l'innovazione IED 2012.



Oggi Sardex.net coinvolge oltre 450 aziende e un volume transato di gran lunga superiore al milione di euro in valore con un ritmo di crescita annuo del 370%.

Ogni mese decine di nuove imprese scelgono di aderire al progetto e la rete continua a rafforzarsi di giorno in giorno. È un piccolo miracolo. Semplice come ogni grande rivoluzione.

Sardex.net è un modo nuovo di ripensare l'economia locale: interconnessa, collaborativa sostenuta dalla forza del gruppo e dalla fiducia reciproca. "Small, local and connected" come amano ripetere i ragazzi.

Attraverso Sardex.net le aziende si finanziano reciprocamente e a tasso zero, la ricchezza rimane nell'isola all'interno del circuito e vengono preferite le produzioni locali. Si limita il turismo delle merci e si incentivano modelli di sviluppo sostenibili. Ogni commessa tra imprese all'interno del circuito finisce per generare un circolo virtuoso. Sardex.net è un mercato che si autoalimenta, un sistema in cui ogni acquisto prelude a una vendita, una rete in cui sviluppare nuove opportunità d'affari. Nel circuito gli acquisti e le vendite tra iscritti non avvengono in moneta corrente, ma in crediti commerciali Sardex (un Credito Sardex vale un euro). Il Sardex non è una vera e propria moneta; è intangibile, è un bit, è un'informazione e, in quanto tale, nessuno può possederla fisicamente.

Il Sardex è solo una semplice unità di conto, utile a misurare debiti e crediti all'interno del circuito.

Una 'moneta' che nasce dalle imprese per le imprese.

Una 'moneta' il cui valore non è imposto per legge o garantito da titoli o metalli pregiati, ma è garantito dalla fiducia delle imprese che scelgono di accettarlo e dalla loro capacità produttiva.

Il funzionamento è semplice. Ogni azienda dichiara all'atto dell'iscrizione la disponibilità di beni e servizi che è disposta a mettere in gioco nell'arco di un anno all'interno del circuito e parallelamente le viene assegnato un massimale di spesa commisurato alla sua dimensione e alla disponibilità e richiesta dei beni offerti.

Attraverso il massimale le aziende hanno la possibilità di acquistare ancor prima di vendere. Dopodiché avrà 365 giorni per ripagare quanto acquistato vendendo i propri beni agli iscritti al circuito. Un modo per far fronte alla mancanza di liquidità, risparmiare euro e al contempo aumentare il proprio fatturato e la propria rete di relazioni. Il fatturato sviluppato attraverso il circuito infatti non va mai a sottrarsi a quello in moneta corrente ma va piuttosto a sommarsi aumentando l'efficienza e la solidità dell'impresa. Ogni iscritto ha tutti gli strumenti per gestire il proprio mercato complementare: una o più carte Sardex per effettuare i suoi acquisti personali o di impresa direttamente presso i punti vendita, un conto online consultabile 24 ore su 24 e una vetrina virtuale dove conoscere le offerte e i profili degli altri iscritti e naturalmente una guida per la gestione della fiscalità (tutte le vendite effettuate all'interno del circuito devono essere accompagnate da regolare fattura e su ognuna di esse vanno pagate le imposte di legge).

Ma il successo dell'iniziativa a detta dei fondatori non sono i sistemi informatici, che di certo aiutano, ma il sistema di relazioni che il circuito va a generare.

A detta dei fondatori infatti, sono le relazioni e la collaborazione con gli iscritti e tra gli iscritti il vero motore dell'iniziativa.

Sardex.net non è un algoritmo, ma il lavoro quotidiano dello staff e delle aziende. Uno staff che le assiste in ogni fase, consigliando e supportandole nella scelta dei fornitori, nel reperimento dei preventivi, nella promozione, nel facilitare la reciproca conoscenza e relazioni fiduciarie tra imprese iscritte. Sardex.net, parallelamente ad altri circuiti di moneta complementare sparsi per il globo, sembra portare in sé il germe del cambiamento, una chiara spinta in questa direzione. Il senso di un'inversione copernicana nel nostro rapporto con il denaro. Una rivoluzione capace di riportare il 'dio denaro' alla sua reale dimensione terrena. Un sistema in cui la moneta, da strumento di privilegio e potere, possa tornare alla sua funzione primaria: quella di semplice medium per gli scambi. Non più un fine ma semplicemente un mezzo di prosperità di sviluppo condiviso. In questo orizzonte anche la parola "credito" tende a riacquistare il suo significato etimologico e primario, quello di fiducia nel proprio prossimo e nella sua capacità di ripagare quanto ricevuto attraverso il lavoro. Solo in questo modo, sostengono i ragazzi di Sardex, "la competizione fraticida e la crescita divoratrice lasceranno spazio alla collaborazione, alla sostenibilità e all'equilibrio".

Forse, come sosteneva il Nobel per l'Economia John Nash, Adam Smith è superato, e il risultato migliore non si ottiene quando ogni componente fa solo ciò che è meglio per sé, bensì quando ogni componente del gruppo fa ciò che è meglio per sé e per il gruppo.

Questo pensiero semplice ma rivoluzionario è racchiuso in modo più che mai esplicito nelle parole del giovane presidente di Sardex, Gabriele Littera: "Con noi non ci sono vincitori: nessuno se ne va col bottino. E nessuno perde.

Se si vince, si vince tutti insieme". ■

TESTA E CUORE



IN PROVINCIA DI PISA

è sempre **SERENO COSTANTE** con BCC Fornacette, perché lavoriamo con la testa e con il cuore per stare sempre vicino a te, alla tua famiglia e alla tua impresa; vivendo ed interagendo con il territorio e individuando le soluzioni di volta in volta più adatte affinché nella nostra provincia possa splendere sempre il sereno. Affidati anche tu a BCC Fornacette, **la banca con la testa e il cuore.**



**BANCA
DI CREDITO COOPERATIVO
DI FORNACETTE**

www.bccfornacette.it

FEBBRE mediterranea

Dal 27 al 31 marzo Beirut ospita l'edizione 2012 di Arabnet, evento simbolo del fermento imprenditoriale e innovativo di tutto il mondo arabo legato alle tecnologie digitali.

Arabnet 2012 avrà una giornata dedicata agli sviluppatori software, una a conferenze sull'evoluzione dello scenario delle startup innovative nella regione, due alla relazione tra mondo industriale, con particolare attenzione ai settori dei media, della sanità, della finanza, del turismo, e soluzioni basate su strumenti digitali e su internet e una, l'ultima, dedicata al networking, una sorta di grande festa con imprenditori, investitori, innovatori.

Arabnet è una ottima occasione per toccare da vicino come la febbre della imprenditoria innovativa che pervade il mondo ha contagiato anche il mondo arabo e in particolare i Paesi delle sponde sud ed est del Mediterraneo. Una febbre che sta contagiando rapidamente l'intera regione che diventa opportunità per l'Europa, quella del sud in particolare. Opportunità che non deve andare perduta perché è qui che si gioca il futuro economico e sociale dell'area, perché l'Europa non sarà nulla senza una più forte integrazione con i Paesi del Mediterraneo (l'errore di non avere ammesso la Turchia nell'Unione europea si manifesterà presto in tutta la sua grandezza) e i Paesi del Mediterraneo guarderanno con sempre maggiore attenzione all'Europa quale fonte di opportunità. Uno scenario nuovo si delinea con i Paesi delle sponde sud ed est che hanno popolazioni fatte per la gran maggioranza di giovani, al contrario dell'Europa, con una spiccata propensione all'imprenditorialità che, secondo una recente indagine di Young global leader presentata al World economic forum di Davos, è



quattro volte rispetto a quella dei giovani italiani, francesi o tedeschi e il doppio rispetto ai giovani nordamericani (si veda anche l'articolo sull'incubatore Seeqnce di Beirut in questo numero di Innovazione). Opportunità da cogliere senza indugiare oltre, bisogna fare leva su tutti gli strumenti come per esempio il Macc Bam (measures to accelerate the Mediterranean business angel market), programma supportato dall'Unione europea che vede impegnate realtà di Italia, Francia e Grecia nel dare supporto alla nuova imprenditoria innovativa. Il programma ha recentemente fatto tappa a Milano dove, con il supporto di Finlombarda (la finanziaria della Regione Lombardia) e del Politecnico di Milano, è stata organizzata una due giorni con oltre 20 startup dei tre Paesi che hanno presentato i loro progetti e un incontro che ha visto coinvolti i business angel di Italia, Francia, Grecia e Regno Unito che si sono confrontati su politiche e strategie. All'incontro erano presenti anche rappresentanti della Regione Lombardia, di Assolombarda giovani imprenditori, della Commissione europea e della Camera di commercio la quale ha in mano un altro importante strumento: il Centro euro mediterraneo per le micro piccole e medie imprese che dovrà nascere entro il mese di giugno 2012 e avrà sede proprio a Milano che così si candida a essere una delle tre città europee protagoniste nelle relazioni economiche con i Paesi delle sponde sud ed est insieme a Marsiglia dove ha sede Anima, organizzazione che gestisce i programmi InvesInMed e i fondi Faro, e a Barcellona dove ha sede l'Unione per il Mediterraneo. ■

Il Polo Tecnologico di Navacchio cresce ancora

Progetto V° Lotto

Forma e contenuto si fondono nella prospettiva dell'innovazione tecnologica e della competitività

- Nel cuore della Toscana
- Moduli base aggregabili senza limite
- Ingresso e servizi autonomi
- Diretta relazione tra gli edifici per stimolare la collaborazione e l'interazione tra le aziende
- Risparmio energetico
- Utilizzo dei materiali eco-compatibili

Ufficio vendite: Polo Navacchio SpA
tel: 050 754130 - info@polotecnologico.it
www.polotecnologico.it



POLO TECNOLOGICO

mario cucinella architects

MC A



best of biotech

get your business started!

// THE INTERNATIONAL BIOTECH & MEDTECH BUSINESS PLAN COMPETITION

www.bestofbiotech.at

Start: 15.02.2012

Phase 1: 15.02.2012 - 10.05.2012

Business Idea

Prizes: 3 x 1,500 €

Phase 2: 11.05.2012 - 18.10.2012

Business Plan

Prizes: 1st 15,000 €

2nd 10,000 €

3rd 5,000 €

LISAvienna Medtech Award: 10,000 €

BOB è una business plan competition che premia l'innovazione e la capacità imprenditoriale.
Arriva nel nostro paese per la prima volta grazie al Cbm, da quest'anno partner italiano del concorso
Raccogli l'opportunità per trasformare le tue idee innovative in nuova impresa!



Per maggiori informazioni: www.cbm.fvg.it oppure www.bestofbiotech.at