

Start up italiane In 10 anni fatturato per 1 miliardo

Luca Tremolada — a pag. 20

Le start up all'italiana compiono dieci anni: 15mila aziende, 1 miliardo di fatturato

Innovazione. Il sistema è in fase di consolidamento: i numeri sono lontani da Francia e Germania ma c'è sempre un rischio di nanismo del mercato anche se sono cresciuti gli investimenti e ora abbiamo anche i nostri unicorni

**Sono decuplicate
in dieci anni, hanno oltre
50mila dipendenti e sono
diventate un elemento
strutturale dell'economia**
Luca Tremolada

Millequattrocentonovantatré è la data che contende al 1492 quella della scoperta dell'America. Ma è anche il primo numero vero che avevamo a un anno dall'introduzione nell'ordinamento italiano della figura giuridica della start up: nel 2013 erano 1.493 le imprese innovative iscritte al registro. Dieci anni dopo questo numero è dieci volte più grande raggiungendo quota 14.749. Partiamo da questo dato quantitativo per provare a tirare le somme dopo dieci anni di start up, precisamente dal decreto legge n.179 del 4 ottobre 2012 voluto dall'allora ministro dello Sviluppo economico Corrado Passera. Da quella data a oggi si è continuato a discutere, anche animatamente, di ecosistemi, innovazione e libera impresa. La domanda a cui non abbiamo ancora dato una risposta chiara è come misurare l'impatto delle start up sul nostro sistema economico e imprenditoriale. Questa riflessione non è solo italiana, c'è da sempre in tutto il mondo. Per dirla con una battuta se chiedete oggi a un americano, un francese e un italiano come si valutano le start up avrete tre risposte

diverse. Il sottotesto è noto: le imprese innovative sono uguali alle altre imprese? Sono più fragili e quindi vanno aiutate.

Richiedono leggi speciali? L'innovazione non è binaria, si potrebbe rispondere, ma su un punto siamo tutti d'accordo: l'ecosistema delle start up è una delle grandi scommesse per la modernizzazione dell'economia. Imparare a misurarle nel modo corretto vuole dire sapere come intervenire non solo in termini di sostegno pubblico ma anche nella progettazione di infrastrutture culturali. Come dire, sotto questo aspetto non ci sono grandi differenze rispetto a una pizzeria, una società di commercialisti o una piccola fabbrica brianzola. Se invece si guarda al business plan, una start up degna di questo nome dovrebbe ambire a diventare la migliore versione del personaggio di Pulp Fiction Mr. Wolf, quello che risolve problemi. Nel nostro caso vuol dire abilitare nuove economie e generare nuovi mercati. Ecco perché i "fondamentali" che di solito si usano per classificare le imprese non aiutano a misurare il valore "intangibile" del nostro Mr. Wolf. Proviamo tuttavia a leggere alcuni di questi numeri. Dal 2012, data dell'introduzione nel nostro ordinamento giuridico della figura della start up innovativa, le nostre aziende sono state costantemente monitorate.

Sappiamo che sono quasi quin-

dicimila, occupano tra fondatori e dipendenti più di 50mila persone e hanno un giro d'affari in calo di poco più di un miliardo di euro e un valore della produzione medio di 163mila euro, anch'esso in calo. Costantemente dal 2012, quasi una su due di queste società appartiene al settore Ict. Più di due su tre hanno fino a 4 addetti, 8 su 10 hanno un capitale proprio inferiore a 50.000 euro e una su due ha valore della produzione inferiore a 100mila euro. Ciò è anche dovuto al ricambio costante cui è soggetta questa popolazione: per definizione, le imprese "best-performer", più consolidate per età e fatturato, tendono progressivamente a perdere lo status di start up innovativa.

E qui veniamo al dato finanziario. Una su due è in perdita ma, come spiega anche il ministero dello sviluppo economico che monitora ogni tre mesi questo mercato, il dato è fisiologico. Vuole dire che le aziende progettate per cambiare il mondo non sono come le altre che nel mondo lottano e combattono.

Esiste una diversità "intangibile" che va compresa. Il fatturato non aiuta, non è una variabile che identifica le chance di successo. Anche perché nei primi anni di vita più che generare ricavi devono sopportare spese, ad esempio per pagare i dipendenti, per gli investimenti in ricerca e così via. In Silicon Valley questi discorsi faticano a capirli. In California non esistono leggi speciali, le aziende nascono muoiono con tassi di sopravvivenza bassissimi. Ma quelle che ce la fanno, ce la fanno davvero. Anche perché a sostenerle c'è un mercato di venture capital con dimensioni che poco o nulla hanno a che vedere con noi o con l'Europa.

Il dato più curioso è che in dieci anni le ex-start up ancora attive sono poco più del 60%, mentre il 9% ha una procedura concorsuale in corso. All'estero, negli Stati Uniti, ne nascono di più, ma soprattutto ne muoiono di più, nove su dieci. Qualcuno sostiene che la nostra percentuale sia troppo bassa, che da noi le start up non muoiano mai. O peggio, che nella stragrande maggioranza dei casi siano destinate a rimanere piccole. Tanto che si è parlato di una sorta di contagio dello storico nanismo del tessuto imprenditoriale italiano (95% sono Pmi). Qualcuno ha addirittura paventato un rischio di start up "zombie", aziende moribonde che sopravvivono magari oltre i tre anni e

poi diventano Pmi piccole piccole. Si accontentano del loro business e non crescono più. Per una azienda innovativa, questo nanismo potrebbe costare a tutto l'ecosistema moltissimo. Ed è un pericolo.

Ma se smettiamo di guardarle dall'alto e misurarle in modo tradizionale dobbiamo riconoscere che qualcosa di nuovo negli ultimi cinque è accaduto. Per esempio, sono sopravvissute al Covid, ai cambi di governo, al cambiamento climatico e ora alla crisi energetica. In cinque anni start up e scaleup di *founder* italiani con sede in Italia o all'estero hanno raccolto 5,1 miliardi di euro, dei quali circa 2,9 miliardi da aziende italiane con sede in Italia e 2,2 miliardi da italiane con sede all'estero. Chi per ann, all'inizio, ha lamentato la mancanza di unicorni, di operazioni di disinvestimento consistenti (*exit*) sui livelli di quelle che avvenivano negli altri Paesi europei oggi non può che gioire di esempi come Satsipay, Scalapay, Genenta, Soldo, Cortilia solo per fare i numeri più importanti.

«Le start up innovative - osserva Paolo Ghezzi, direttore generale di [InfoCamere](#) - sono ormai un elemento strutturale del nostro sistema imprenditoriale. Occorre continuare a dare ascolto e attenzione a questo ecosistema nel solco dei provvedimenti già adottati. Oggi - sottolinea - le progettualità del Pnrr legate alla trasformazione digitale e all'avvicinamento del mondo del-

la ricerca e dell'impresa, possono essere un'occasione ulteriore per coinvolgerle ancora di più nel rilancio del Paese».

Nei giorni scorsi a Cdp Venture Capital Sgr il ministero dello Sviluppo economico ha assegnato due miliardi di euro per il sostegno delle start up e Pmi innovative (si veda anche l'articolo nella pagina a fianco, *ndr*). Si tratta quindi complessivamente di oltre 2,5 miliardi. Non sono i dieci miliardi del fondo pubblico lanciato nel 2017 da Emmanuel Macron in Francia. E neanche i 30 miliardi presentati quest'estate dalla Germania. Forse non arriveremo mai a quei livelli, ma dopo dieci anni qualcosa in Italia di nuovo è accaduto. Le start up sono una realtà. E non era così scontato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CHI SONO GLI UNICORNI?

Oltre il miliardo

Nella sua accezione più economica, il termine unicorno è stato reso popolare dalla venture capitalist Aileen Lee, fondatrice di Cowboy Ventures, che lo utilizzò nel 2013 per descrivere le start up di proprietà privata con una valutazione superiore al miliardo di dollari. Secondo Cb Insight nel 2021 ci sono più di 800 startup unicorno a livello globale.

+139%

INVESTIMENTI IN ITALIA

Il mercato del private equity e venture capital ha registrato nel primo semestre 2022 investimenti record pari a 10,9 miliardi, con un aumento del 139%, secondo i dati Aifi: il numero di operazioni è cresciuto del 34% a quota 338.

Dobbiamo riportare indietro i talenti italiani e portare nel nostro ecosistema i talenti stranieri, facendo leva su scuole internazionali e aziende che credono in un modello di innovazione aperta

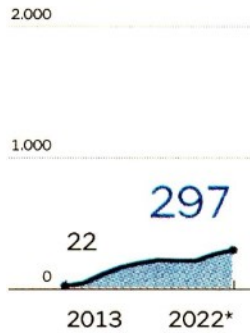
PAOLO BERGAMO Ceo di OverIT Field Service Management

L'identikit dell'innovazione in Italia

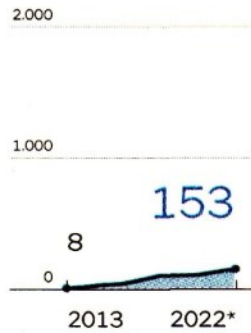
LA CRESCITA REGIONE PER REGIONE

Distribuzione regionale delle Startup innovative fine dicembre di ogni anno

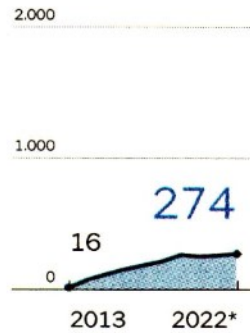
Abruzzo



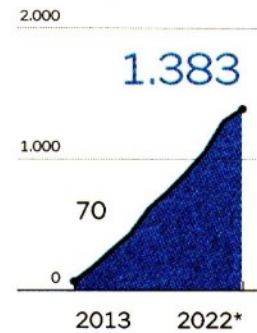
Basilicata



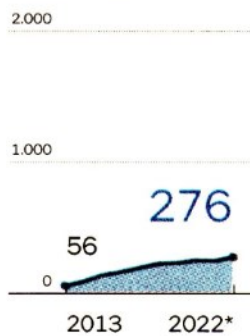
Calabria



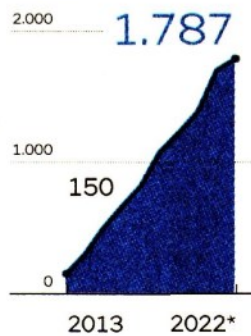
Campania



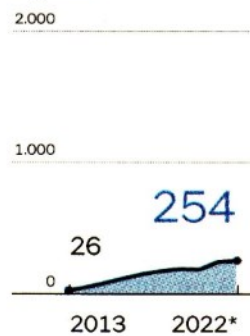
Friuli V. G.



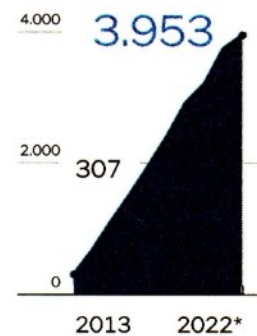
Lazio



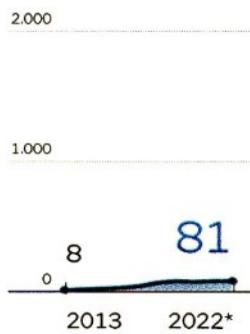
Liguria



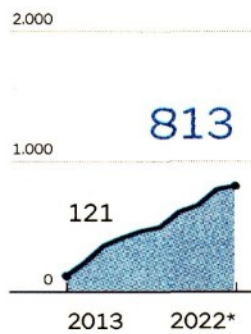
Lombardia



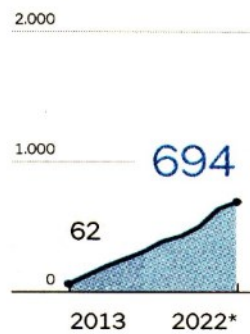
Molise



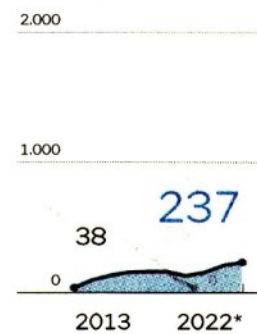
Piemonte



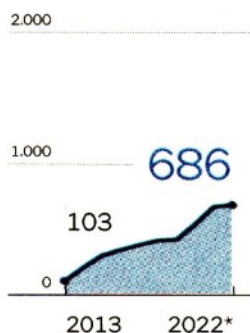
Puglia



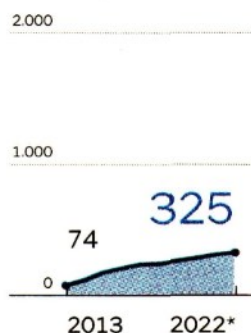
Sardegna



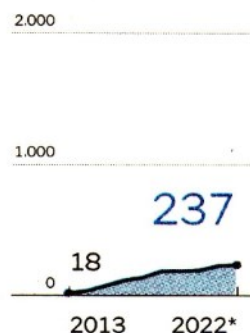
Toscana



Trentino A. A.



Umbria



Valle d'Aosta

