



Risultati dell'indagine diretta


Marco Remondino, PhD

Università degli Studi di Genova

Dipartimento di Economia (DIEC)



Campione

- Indirizzi e-mail reperiti dal sito ufficiale della Camera di Commercio
 - 108 soggetti apparentemente raggiunti dall'invito a partecipare
 - 55 risposte ricevute
 - 53 questionari validi
- 



Alcuni dati paragonati a quelli nazionali

	Campione Genova	Italia
Numero medio soci	4,2	4,7
Presenza straniera	13,2%	13,9%
Presenza femminile	49%	42,6%
Soci "under"	20%	41,9%



Esperienze pregresse soci

- ▶ Altissima incidenza dei soci con precedente esperienze lavorative
 - ▶ Prevalentemente ex dipendenti di imprese o liberi professionisti (nel quasi 90% delle imprese)
 - ▶ Pochi ex dipendenti pubblici
- ▶ Nel 40% dei casi almeno un socio con esperienza in centri pubblici di ricerca
- ▶ Solo nel 10% delle start-up almeno un socio NON ha avuto esperienze lavorative pregresse



Titolo di studio dei soci

- Pochi studenti universitari come soci
- Titolo più frequente è Laurea
- Meno del 30% delle start-up ha almeno un socio dottore di ricerca o con dottorato

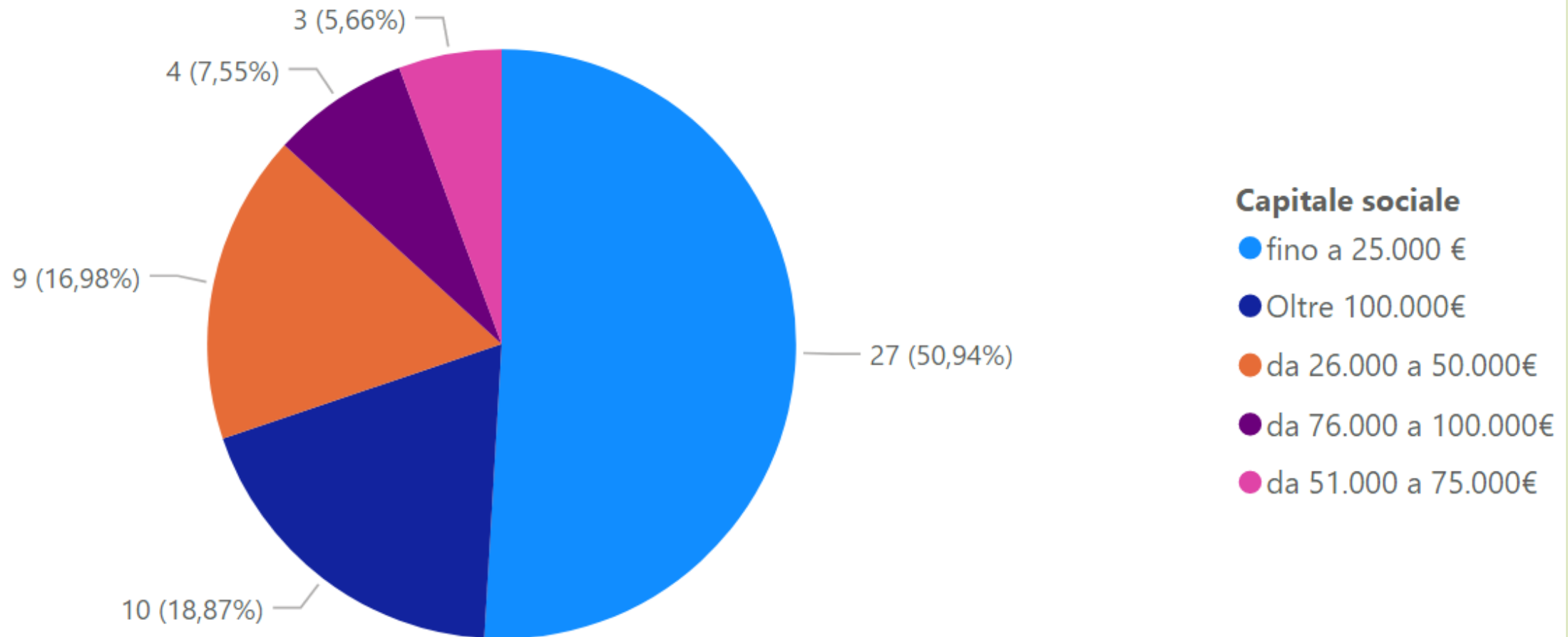
Analizzando i titoli di studio posseduti dai soci, si rileva come poche imprese abbiano nella loro compagine societaria studenti universitari, mentre il titolo di studio più frequente è la laurea (nell'oltre 63% delle imprese). Meno del 30%, invece, conta almeno un dottore di ricerca o un dottorando. Titoli di studio che, in generale, paiono in linea con la normativa.



Tempo medio dedicato dai soci

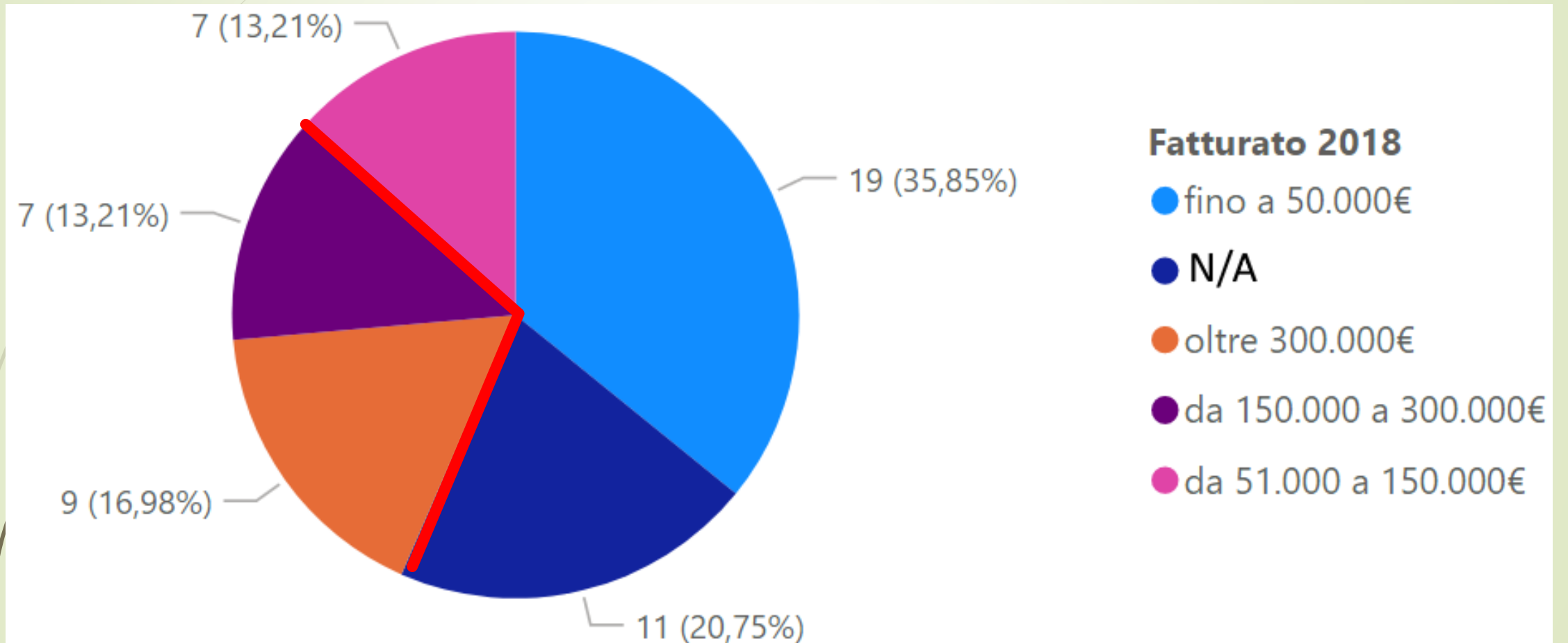
- ▶ Mediamente piuttosto basso (52% del tempo lavorativo totale)
- ▶ Correlazione tra tempo dedicato e valore della produzione (2018)
- ▶ Più elevato nelle imprese più recenti (2017-2019)

Capitale sottoscritto



Nel nostro campione, la maggioranza (circa 51%) ha un capitale sottoscritto inferiore ai 25.000€, seguito dal 17% compreso tra i 26.000 ed i 50.000€. Vi è poi un 13% circa compreso tra i 51.000 ed i 100.000€ e infine il rimanente 19% con capitale sottoscritto che supera i 101.000€. A fronte dunque di una certa polarizzazione tra le due classi estreme, vi è una maggioranza di imprese concentrate verso il basso (e ciò pare confermare implicitamente il dato nazionale di 57.159€), ma vi è anche una significativa quota di imprese con capitale sottoscritto elevato.

Valore della produzione



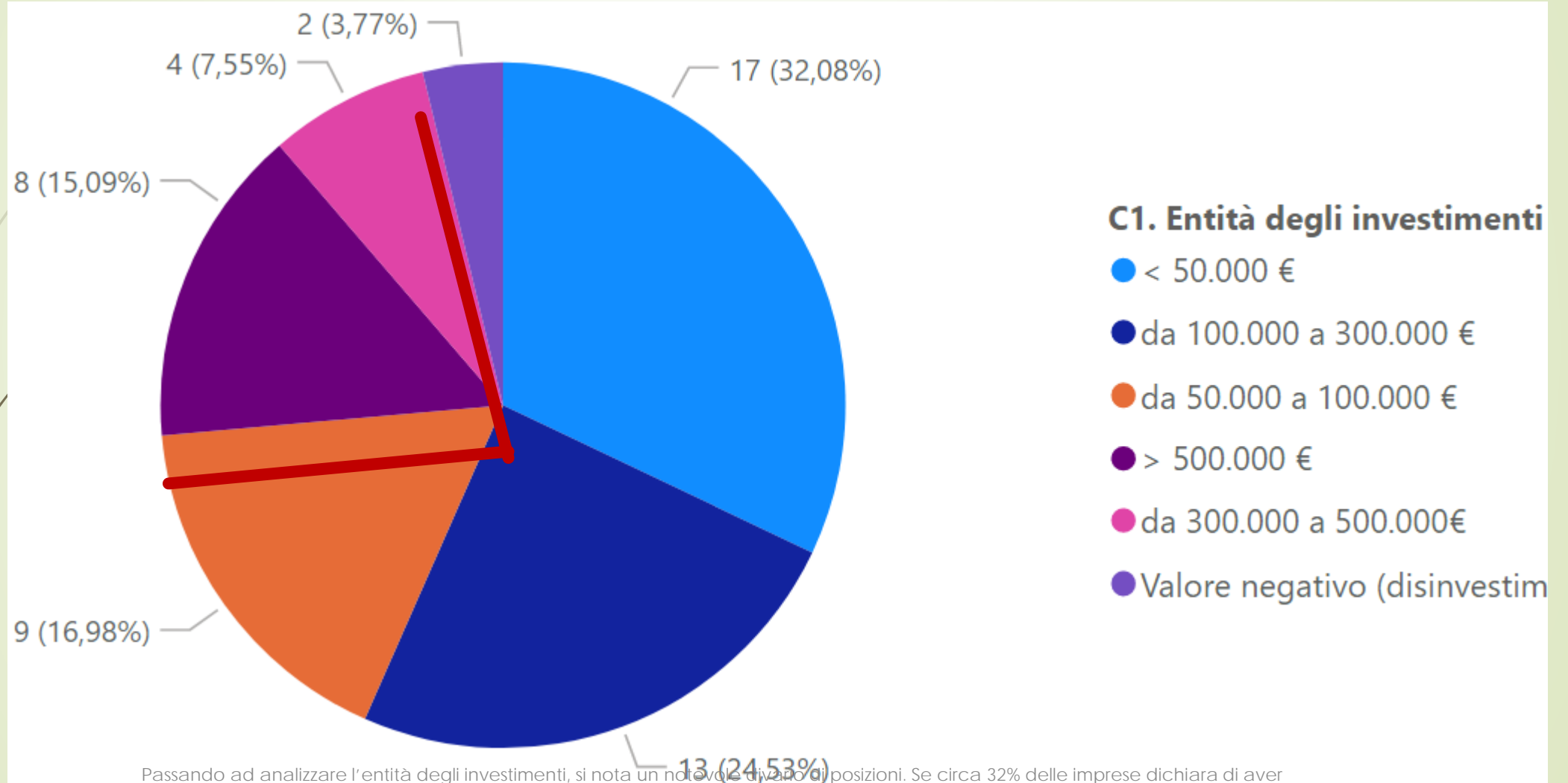
Un discorso analogo può essere fatto per il valore della produzione, dove il dato medio nazionale è di circa 200.000€. Nel nostro caso, escludendo le imprese successive al 2019, non chiamate a rispondere, risulta un valore medio di circa 175.000€. La classe con frequenza maggiore è quella sino a 50.000€, ma c'è anche un numero significativo di casi virtuosi (il 21%) che si posizionano oltre i 300.000€. Questo pare indicare, nuovamente, una certa polarizzazione, anche se meno estrema rispetto a quella osservata per il capitale sociale.



Val. produzione 2018 vs 2017

- ▶ Quasi il 90% delle start-up registrava una qualche crescita. **Il 41,2% crescita superiore al 50%**
- ▶ Tra quelle in calo, la maggior parte ha registrato una diminuzione significativa

Investimenti




C1. Entità degli investimenti

- < 50.000 €
- da 100.000 a 300.000 €
- da 50.000 a 100.000 €
- > 500.000 €
- da 300.000 a 500.000€
- Valore negativo (disinvestim)

Passando ad analizzare l'entità degli investimenti, si nota un notevole divario di posizioni. Se circa 32% delle imprese dichiara di aver investito un capitale inferiore a 50.000€, vi sono valori fortemente positivi per quasi un quarto delle imprese, con valori superiori a 300.000€ e spesso anche oltre i 500.000€, con infine una classe intermedia di maggioranza (oltre 40% tra 50.000 e 300.000€).



Finanziamenti

- 30% del campione ha fatto ricorso **esclusivamente** ad autofinanziamento
 - Ha fatto ricorso in **larga prevalenza all'autofinanziamento** circa il 60% del campione
 - Meno del 4% ha fatto ricorso a crowdfunding
 - 18% ha fatto ricorso in **modo significativo** a venture capital
 - 22,6% ha fatto ricorso in **modo significativo** a fidi bancari
- 



Distribuzione per settori

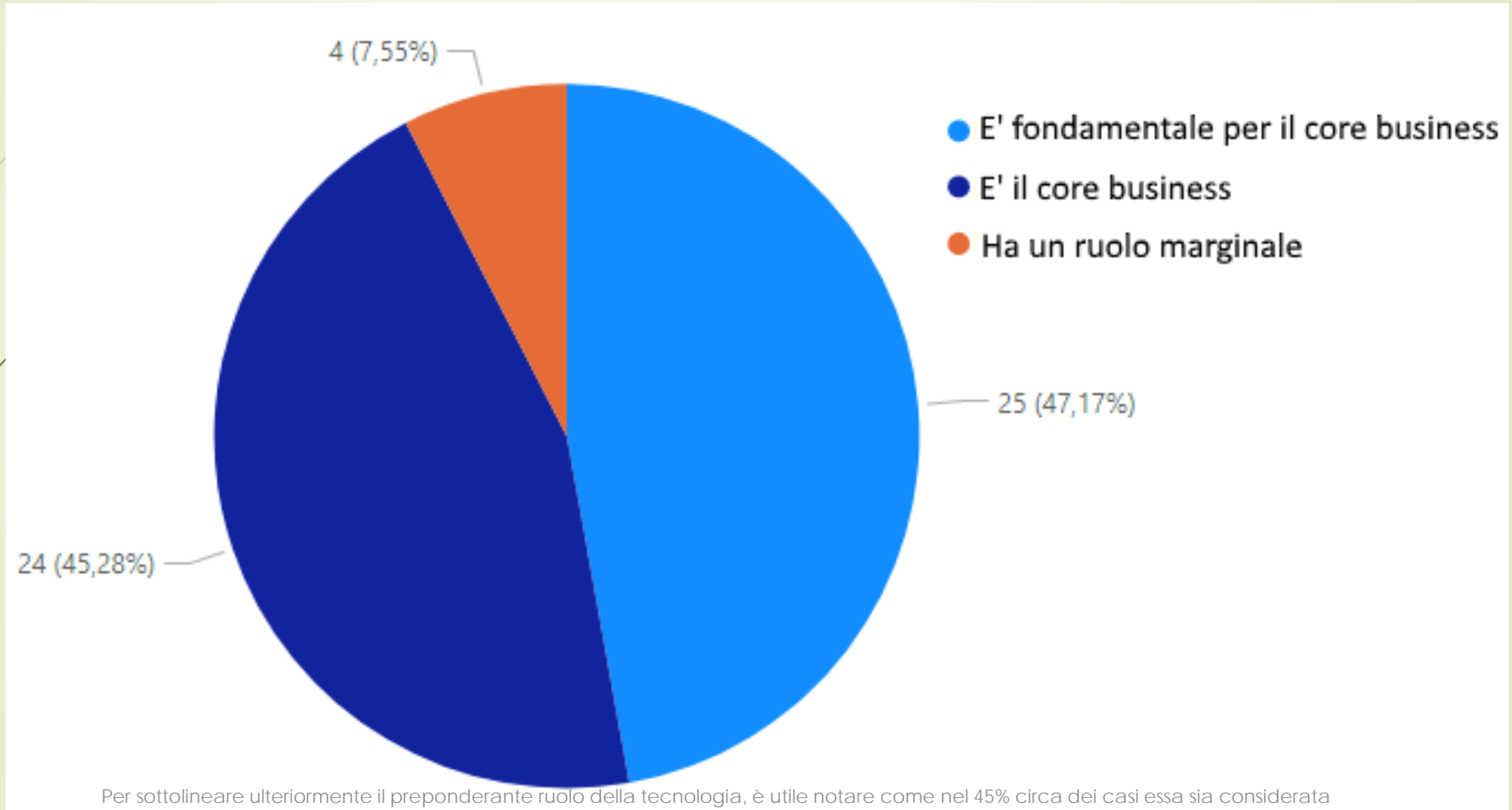
- ▶ In Italia 73,6% delle start-up forniscono servizi alle imprese con prevalenza di
 - ▶ produzione di software e consulenza informatica, 35,9%
 - ▶ attività di R&S, 13,7%
 - ▶ attività dei servizi d'informazione, 9,1%
- ▶ nel campione della presente analisi tale valore pare attestarsi a circa 58%
 - ▶ maggiore presenza di imprese di produzione (30% circa)
 - ▶ Imprese operanti nel settore turistico (11%)

Competenze interne ed in outsourcing

Software Engineering	60,38%
Programmazione informatica	60,38%
Coding	60,38%
Comunicazione	50,94%
Web design	32,08%
IoT	32,08%
Ingegneria Meccanica	26,42%
Computer Networks	24,53%
Distribuzione commerciale	24,53%
Progettazione grafica	22,64%
Finanza Aziendale	18,87%
Ingegneria sist. Complessi	16,98%
Blockchain technology	16,98%
Reti neurali	15,09%
Accounting	15,09%
Robotica	13,21%
Business Intelligenge/Data Mining	13,21%
Cybersecurity	11,32%
Strumenti medicali	9,43%
Realtà aumentata	9,43%
Bio-ingegneria	9,43%
Altro a carattere tecnologico	54,72%
Altro a carattere manageriale	5,66%

Software Engineering	45,28%
Programmazione informatica	45,28%
Coding	45,28%
Web design	32,08%
Accounting	30,19%
Progettazione grafica	28,30%
Comunicazione	20,75%
Computer Networks	16,98%
Distribuzione commerciale	16,98%
Ingegneria Meccanica	15,09%
Finanza Aziendale	11,32%
Cybersecurity	11,32%
IoT	7,55%
Ingegneria sist. Complessi	7,55%
Altro a carattere tecnologico	33,96%
Altro a carattere manageriale	1,89%

Tecnologie e core business



Per sottolineare ulteriormente il preponderante ruolo della tecnologia, è utile notare come nel 45% circa dei casi essa sia considerata il vero e proprio core business dell'impresa e nel 47% dei soggetti essa sia comunque considerata come strumentale e fondamentale per il core business stesso, lasciando solo un mero 7.5% che dichiara come essa rivesta un ruolo marginale per l'impresa. A livello di tecnologia "strumentale" al business è anche interessante anche notare come quasi la metà delle imprese dichiarino di aver necessità di strumenti complessi e di alto valore.



Brevetti



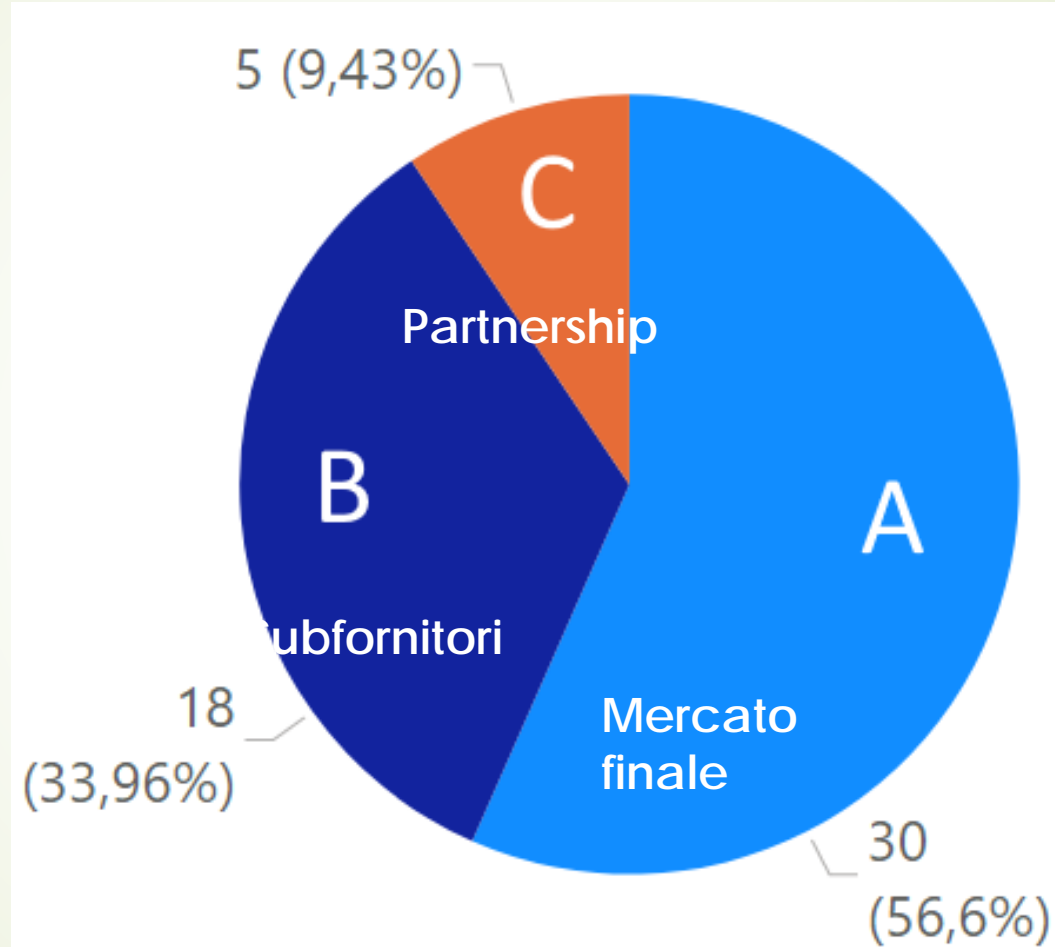
- Il 53% circa ha brevetti propri (depositati o in corso di deposito)
- Tra queste il 65% circa li ha operativamente trasformati in prodotti/servizi redditizi
- Scarso utilizzo di brevetti in concessione (poco oltre 20% del campione)

Spin-off della ricerca (vs non spin-off)

	Spin-off	Non spin-off
Investimenti > 500k €	~ 30%	~ 11%
Disinvestimenti	0%	~ 5%
Valore della produzione > 150k €	~ 20%	~ 32%
Capitale sociale > 100k €	~ 40%	~ 14%
Esperienze soci in CdR	~ 90%	~ 34%

Nel nostro campione, anche se in proporzione limitata sul totale, vi sono 10 SU che sono anche spin-off di centri di ricerca.

Tre strategie per i mercati di sbocco



Abbiamo esaminato poi le differenze che si riscontrano in base alla strategia nei confronti del mercato di sbocco.

- A. obiettivo: operare direttamente, con i loro sistemi-prodotti-servizi innovativi, sui mercati finali di utilizzazione di questi ultimi;
- B. obiettivo: vendere i loro sistemi-prodotti-servizi innovativi, consistenti, nella maggioranza dei casi in configurazioni specifiche di software applicativi, ad imprese o enti loro clienti, che poi operano sul mercato avvalendosi di tali configurazioni;
- C. obiettivo: intrattenere, con specifiche grandi o medio/grandi imprese, strette relazioni di partnership, divenendo sostanzialmente una componente fondamentale dei processi di "open innovation" di queste ultime.





Imprese di tipo A, mediamente...

- ▶ Più brevetti e nel 60% dei casi trasformati in prodotti/servizi generatori di valore
- ▶ Maggior capitale sociale
- ▶ Numero più elevato di soci
- ▶ Parecchi "under 30" nella compagine




Imprese di tipo B, mediamente...

- ▶ Età dei soci più elevata
 - ▶ Tempo lavorativo individualmente dedicato da parte dei soci più elevato
- 



Imprese tipo C, mediamente...

- ▶ Hanno meno brevetti
 - ▶ Hanno capitale sociale generalmente basso
 - ▶ Il 40% delle imprese ha almeno 1 socio "under 30"
 - ▶ 80% ha almeno un socio con esperienze pregresse in centri di ricerca
 - ▶ Nel 40% dei casi sono anche imprese spin-off di centri di ricerca
- 



Supporti all'avviamento e scale-up

- ▶ 44% dei soggetti dichiara di non aver avuto supporti specifici per avviare l'attività
- ▶ 27% è inserita in un incubatore/acceleratore
- ▶ 11% ha ricevuto un qualche tipo di supporto da Regione Liguria
- ▶ 7% ha ricevuto un qualche tipo di supporto da centri di ricerca

- ▶ I supporti sono prevalentemente di tipo finanziario
- ▶ Seguiti da formazione specifica, spazi, attrezzatura, supporto nell'individuazione del proprio modello di business

- ▶ 31% premiate e selezionate ad eventi locali
- ▶ 27% premiate ad eventi nazionali



L'effetto del COVID-19


- Imprese di tipo B paiono essere state quelle maggiormente colpite (83% con problemi e 53% con problemi definiti come "gravi")
- Imprese di tipo C paiono essere quelle meno colpite (80% dichiara di non avere avuto significativi problemi)
- Imprese di tipo A più simili alle B, ma con minor intensità (83% ; 47%)

- **64% dei rispondenti intravede una potenziale opportunità nello scenario pandemico**



Il territorio locale: valutazioni

- 85% del campione giudica il territorio locale poco stimolante per le imprese start-up innovative
- Motivazioni (equamente distribuite):
 - Forte carenza di potenziali clienti
 - Motivi connessi con le politiche di incentivazione e sviluppo
- Opinioni condivise tra diversi tipi di imprese, **ma le imprese di tipo C sono tutte concordi con una valutazione negativa, soprattutto per la seconda motivazione!**




Sintesi pro-dibattito

CARATTERISTICHE DELLE START-UP

- ▶ Alta qualificazione dei soci, attrazione da altre regioni, ma pochi giovani e carenza competenze manageriali
- ▶ Focalizzazione sulla tecnologia (specie informatica) e sviluppo brevetti
- ▶ Polarizzazione dimensionale

RAPPORTI CON ECONOMIA LOCALE

- ▶ Positiva presenza di spin-off ad alta qualificazione
- ▶ Rari rapporti di networking e l'inserimento in processi di open-innovation
- ▶ Giudizio negativo sull'attrattività del contesto socio-economico genovese



Sintesi pro-dibattito

SUPPORTI ALLO SVILUPPO DELLE START-UP

- ▶ Finanziamento "problematico"
- ▶ % elevata di imprese che non ha fruito di supporti per l'avvio dell'attività
- ▶ Valutazione dicotomiche su efficacia servizi ricevuti

PROSPETTIVE

- ▶ Indicatori positivi: investimenti effettuati, brevetti posseduti, crescita del valore della produzione nel periodo pre-COVID
- ▶ Alta % di imprese che vede potenziali opportunità nello scenario post-COVID



Grazie per l'attenzione

➤ Marco Remondino

➤ marco.remondino@economia.unige.it