

# Scaling-up in Italia: cosa chiedono le startup?

## Risultati della consultazione delle startup innovative italiane

### Novembre 2022

A cura di: Team Sistema Invitalia Startup

Politecnico di Torino



Politecnico  
di Torino



Analizzare i percorsi di sviluppo delle startup innovative italiane e raccogliere le opinioni su fattori critici e di successo per l'avvio di percorsi di crescita

Focus sulle imprese che hanno intrapreso percorsi verso lo scale-up



Analisi dell'impatto di differenti dimensioni:

- Capitale umano
- Risorse finanziarie
- Accesso al mercato
- Internazionalizzazione
- Crisi pandemica ed energetica
- Il ruolo degli ecosistemi e delle policy



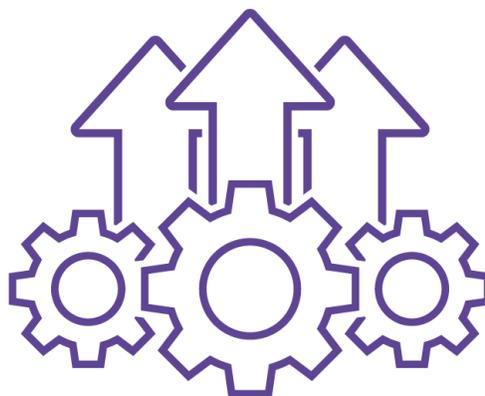
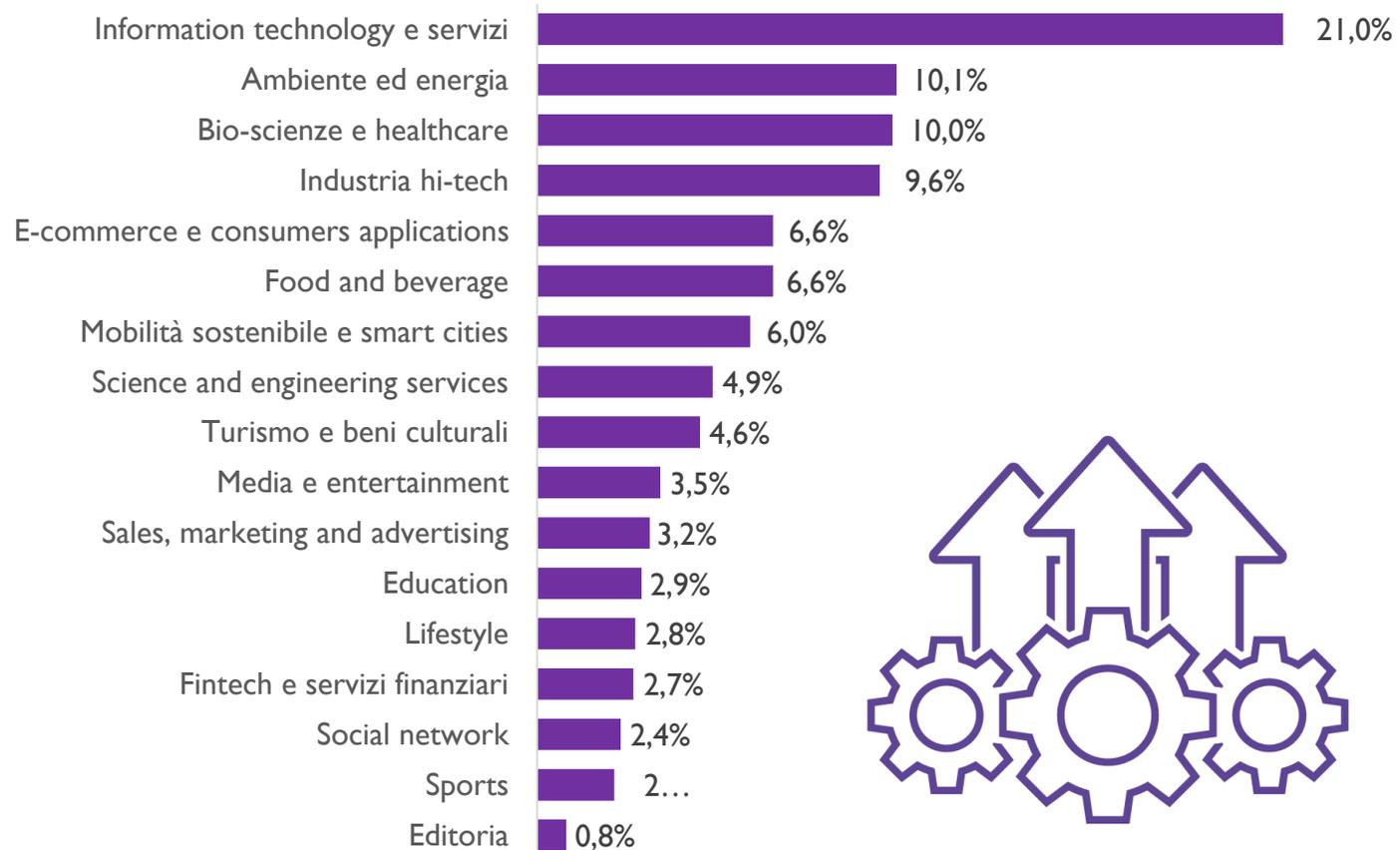
Hanno partecipato allo studio **1.214 startup** innovative, fondate a partire dal 2013

Il **66%** delle imprese è già operativo sul mercato

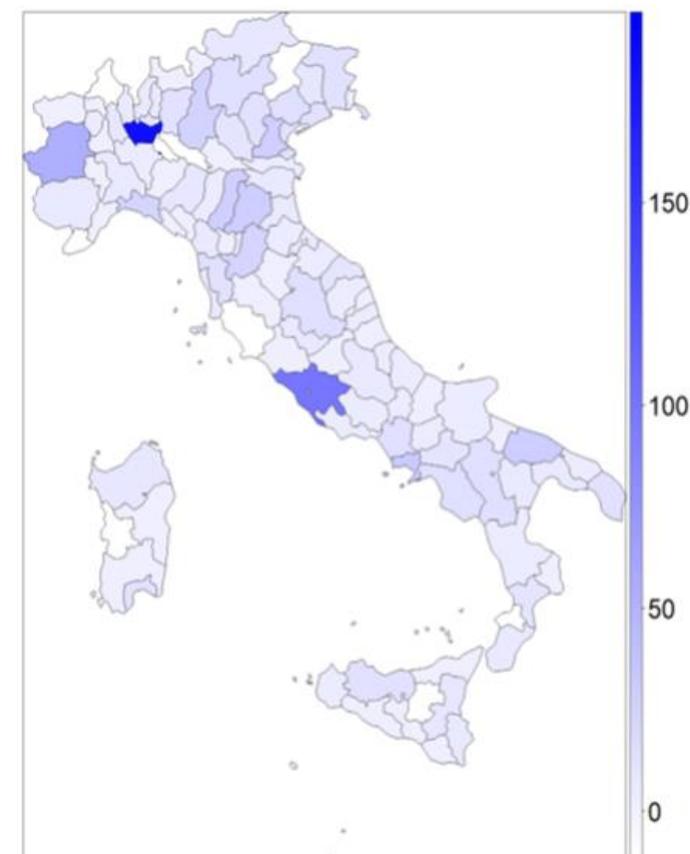




### Settori



### Area geografica





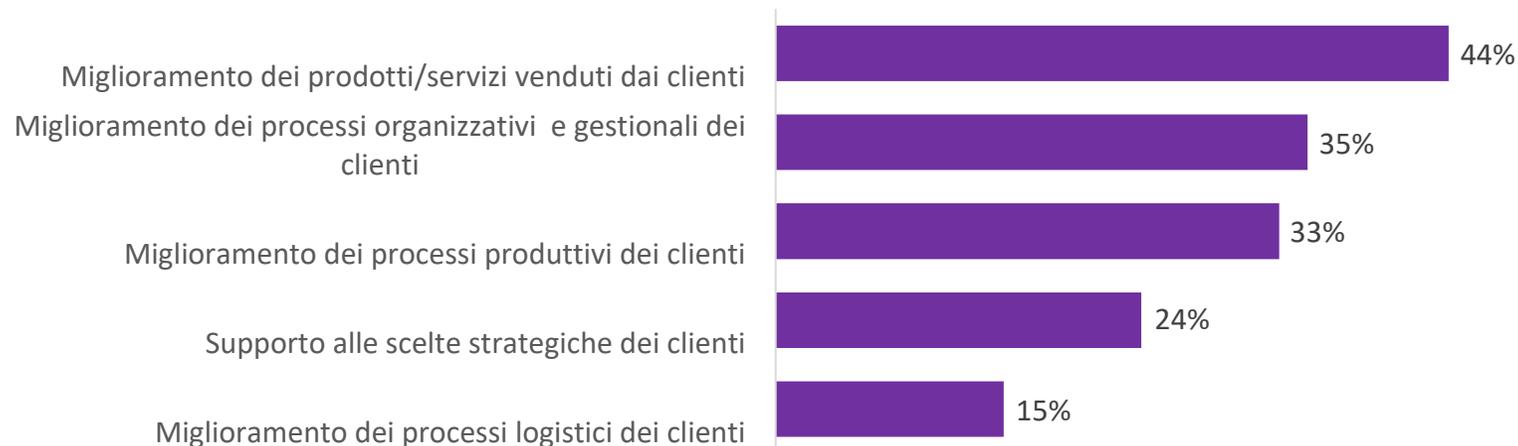
Prevalenza di modelli B-to-B (65%),  
con incidenza relativamente  
maggiore di PMI tra le  
imprese clienti.

Il 25% sviluppa soluzioni anche per la  
pubblica amministrazione

Il 40% delle startup offre servizi innovativi

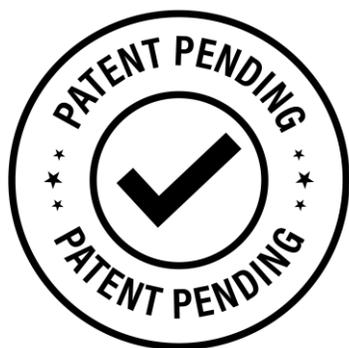
Il 43% combinazioni di prodotti e  
servizi innovativi

### Impatto Prodotto

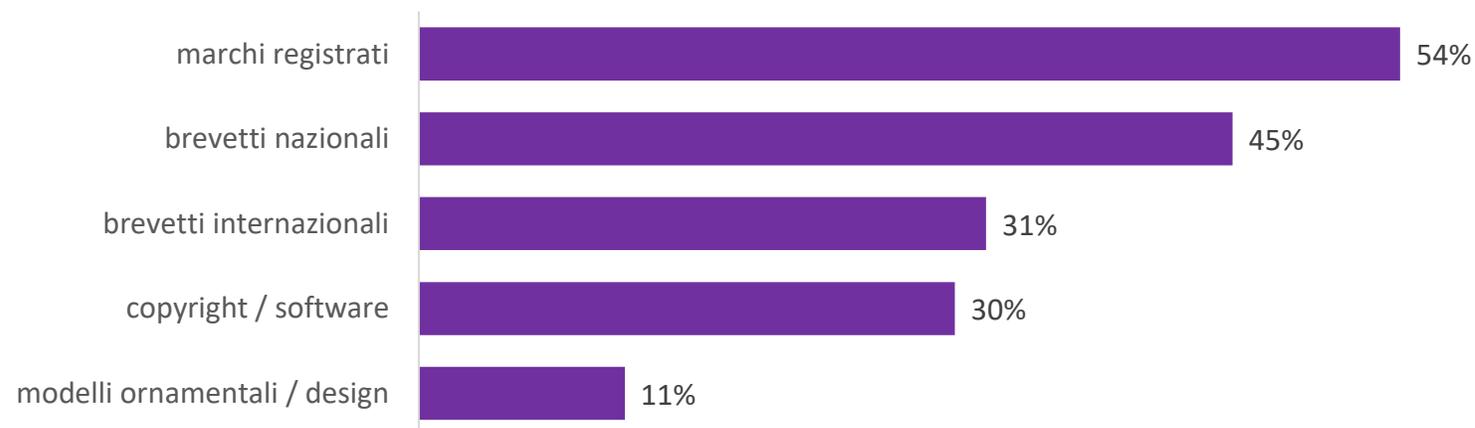




Il **66%** dichiara di aver fatto ricorso a strumenti per la tutela della Proprietà Intellettuale



IPR





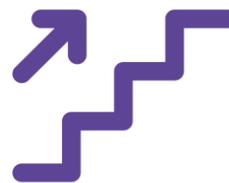
Tra le imprese consultate,  
140 hanno avviato  
percorsi verso lo scale-up

#### Dimensioni rilevanti:

Raccolta capitali rischio superiore 3Mln €

Fatturato in crescita e superiore a 1 Mln €

Dipendenti > 25



#### Tratti:

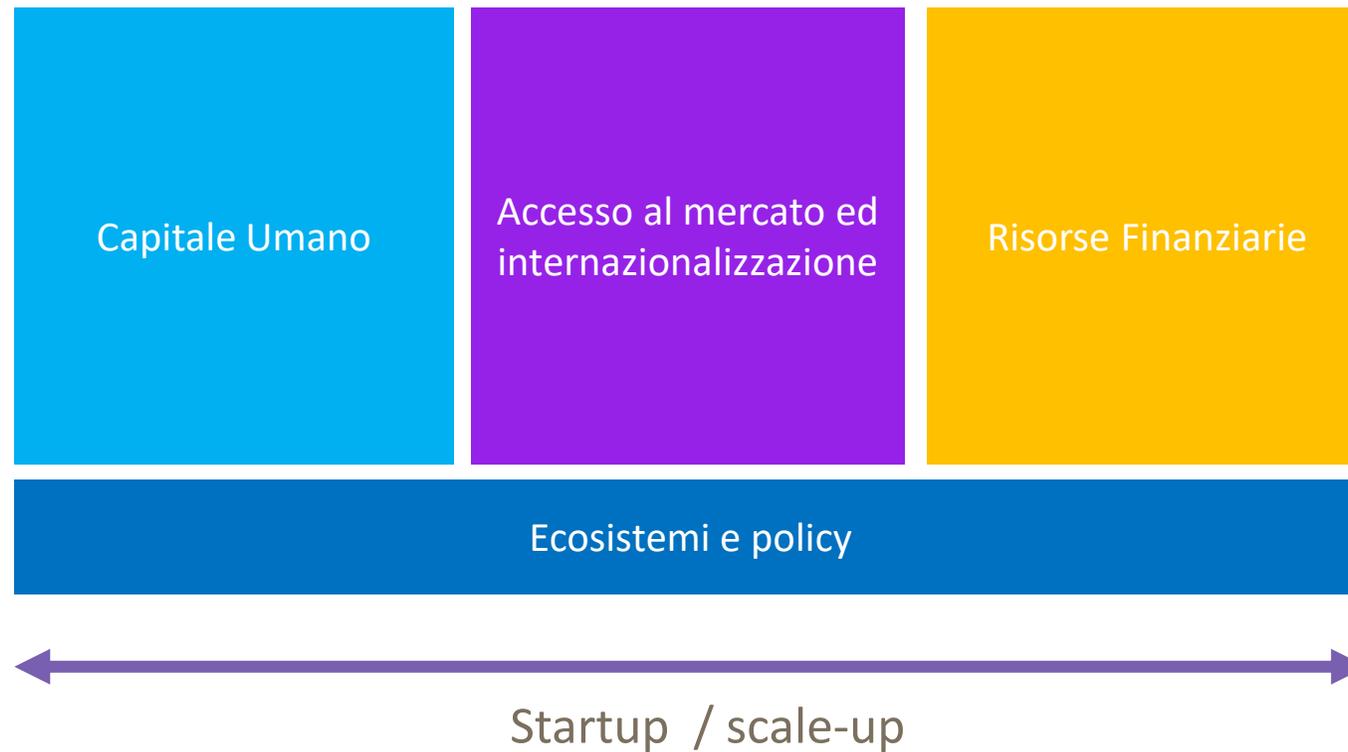
Maggiore incidenza relativa nei settori **Fintech e Sales & Marketing**

Minore incidenza relativa nell'area Industria **High-tech, ambiente & energia**

Maggiore incidenza di **B-to-B**

Maggiore incidenza di soluzioni con **impatto sui prodotti dei clienti**

Allineamento su utilizzo IPR, ma **maggiore ricorso ai marchi**





Prevalgono aspettative di crescita  
come **impresa indipendente**  
(70%) seguite dall'integrazione  
con altre **realtà industriali** (29%)

Ridotte le aspettative di  
quotazione sul mercato azionario  
(9%).

L'introduzione sul mercato di ulteriori nuovi prodotti/servizi  
innovativi

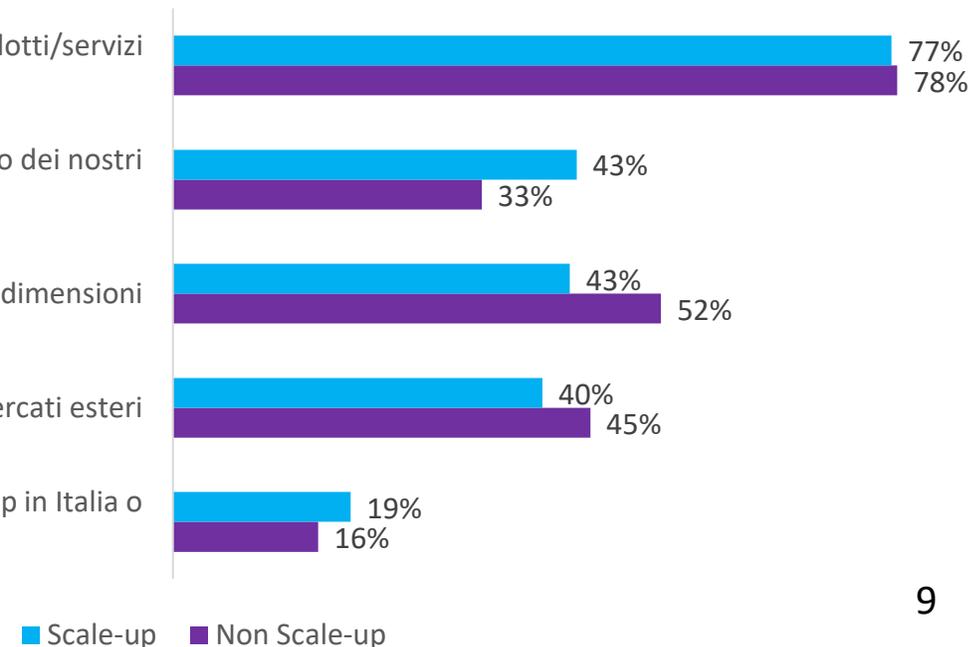
Riduzione dei costi grazie ad un efficientamento dei nostri  
processi

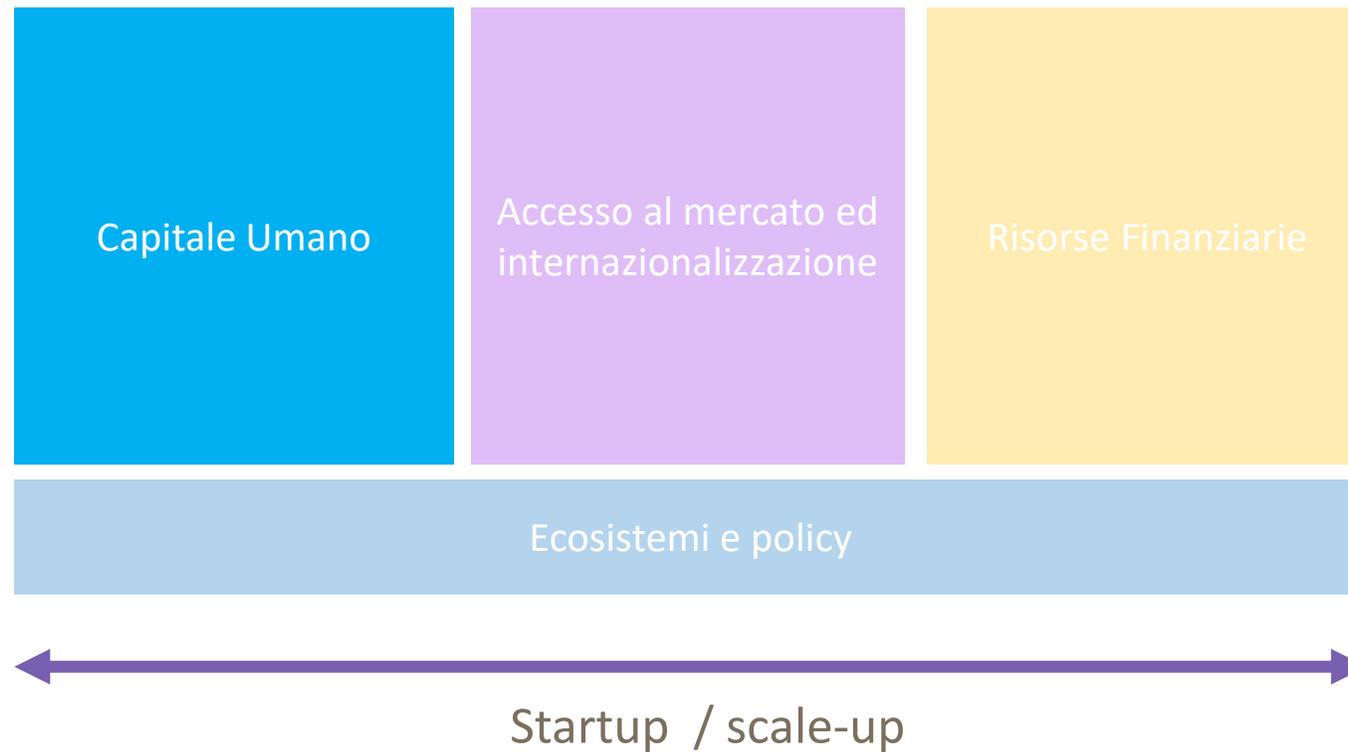
Accordi con altre imprese di maggiori dimensioni

Investimenti in marketing per crescita su mercati esteri

L'acquisizione/fusione con altre PMI/startup in Italia o  
all'estero

### Leve strategiche



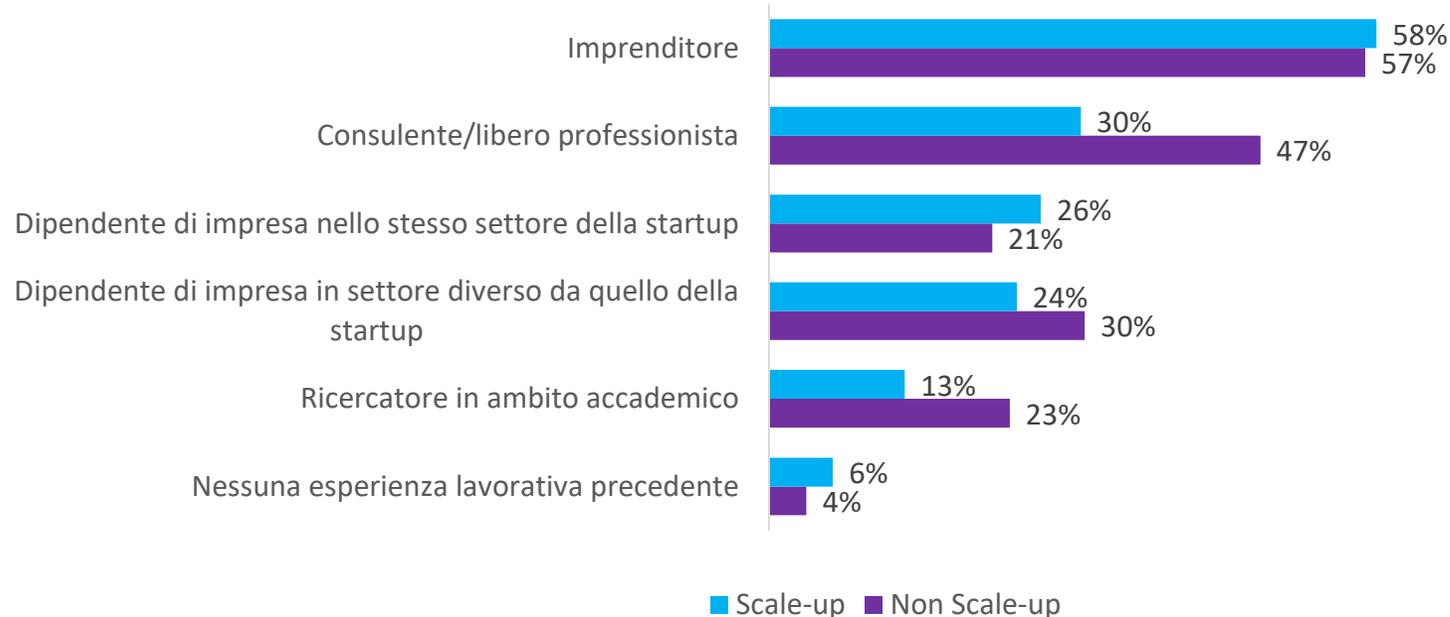




Il **77%** dei team ha **almeno un membro con competenze tecnico-scientifiche**, il **55% economico-manageriali**, mentre è ridotta la incidenza di **discipline giuridiche (10%) e umanistiche (14%)**

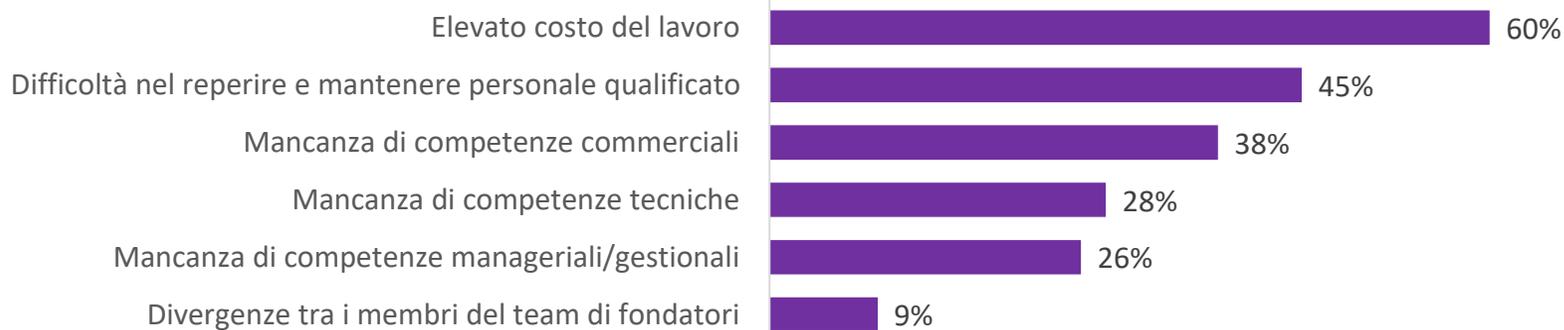
Il **60%** non ha donne nel **founding team** e solo il **36%** ha **almeno un membro di età inferiore ai 35**

### Background professionale

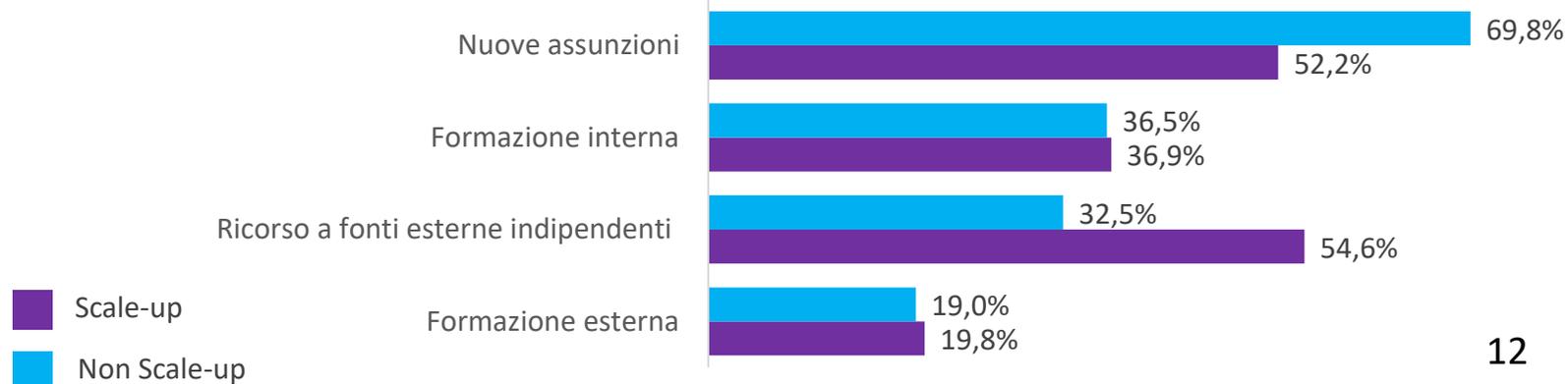


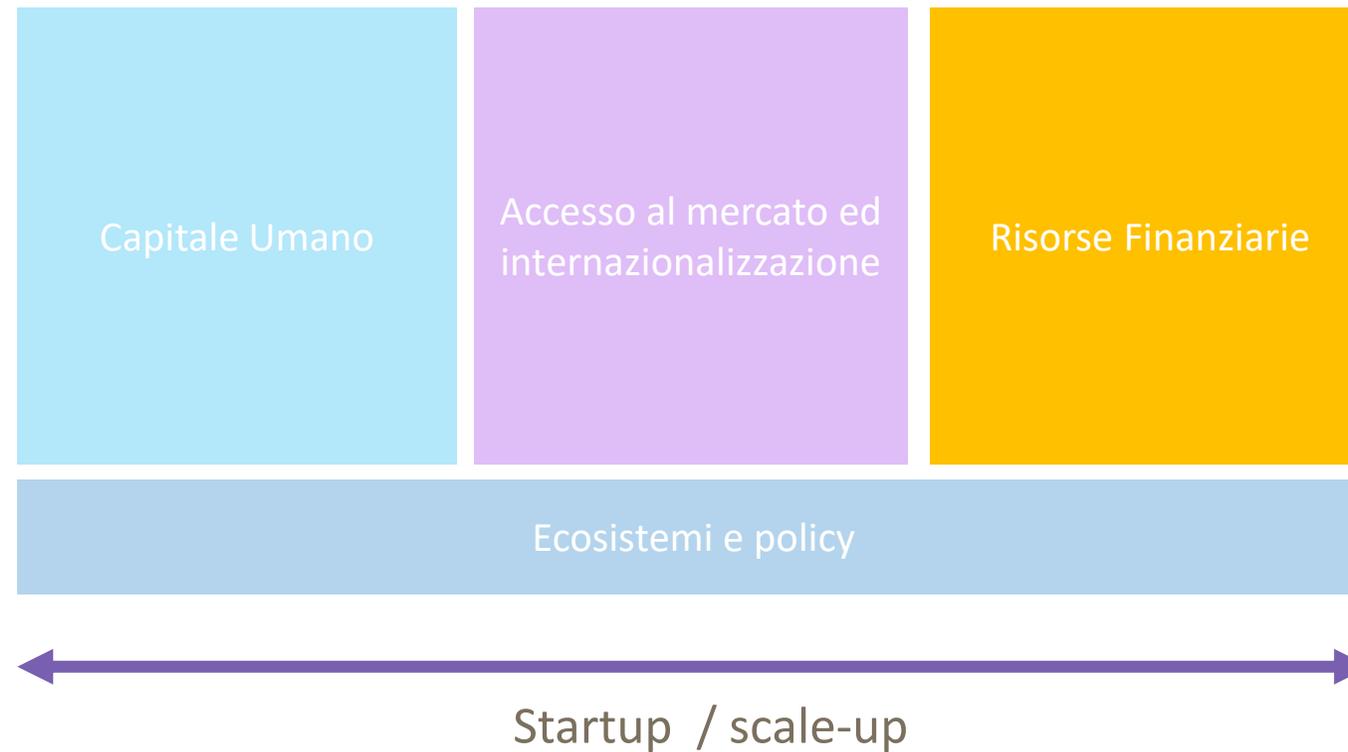


### Ostacoli allo sviluppo di competenze



### Acquisizione Competenze





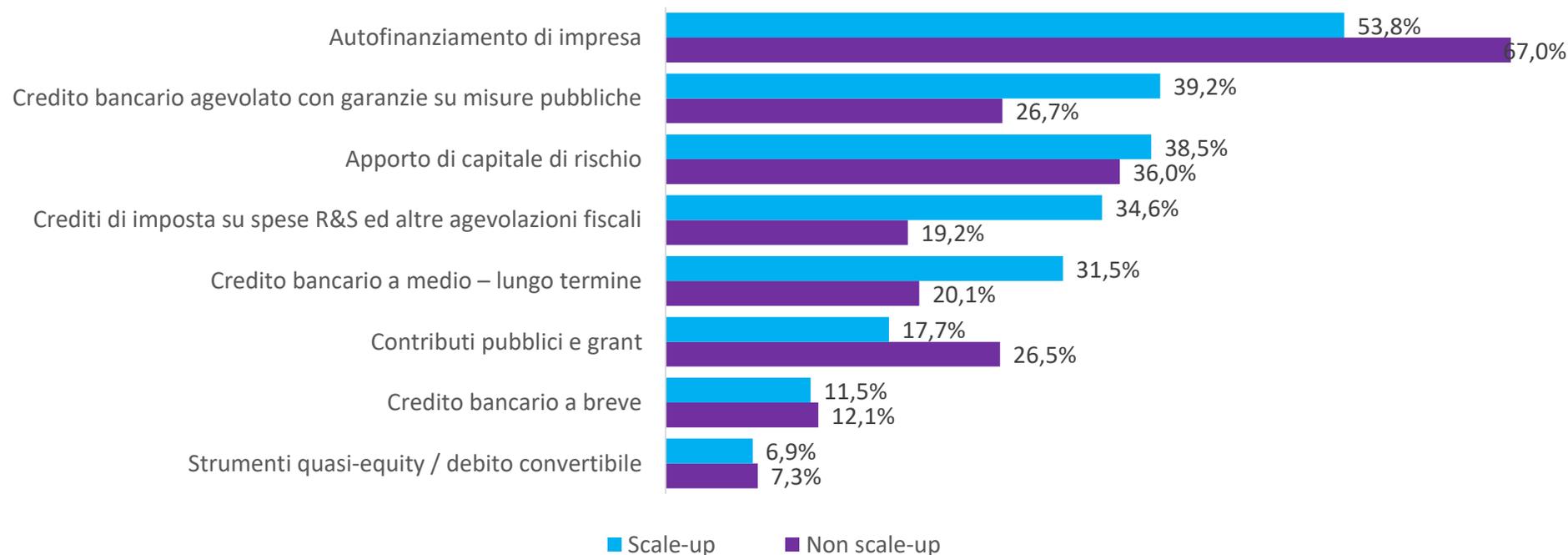


Il **74%** delle imprese dichiara di avere un orizzonte temporale di **copertura finanziaria inferiore a due anni**, di cui il **43%** minore di un anno

Il **60%** delle imprese avrebbe desiderato una **maggiore quantità di credito** per finanziare la propria crescita

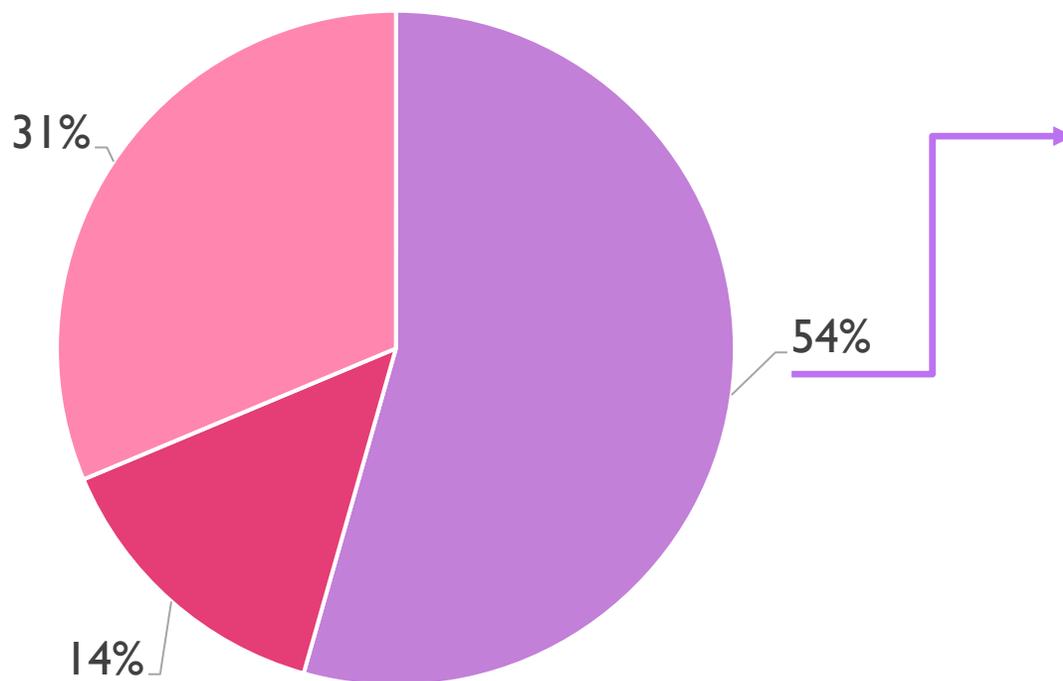


Incidenza fonti finanziarie





Raccolta capitali di rischio



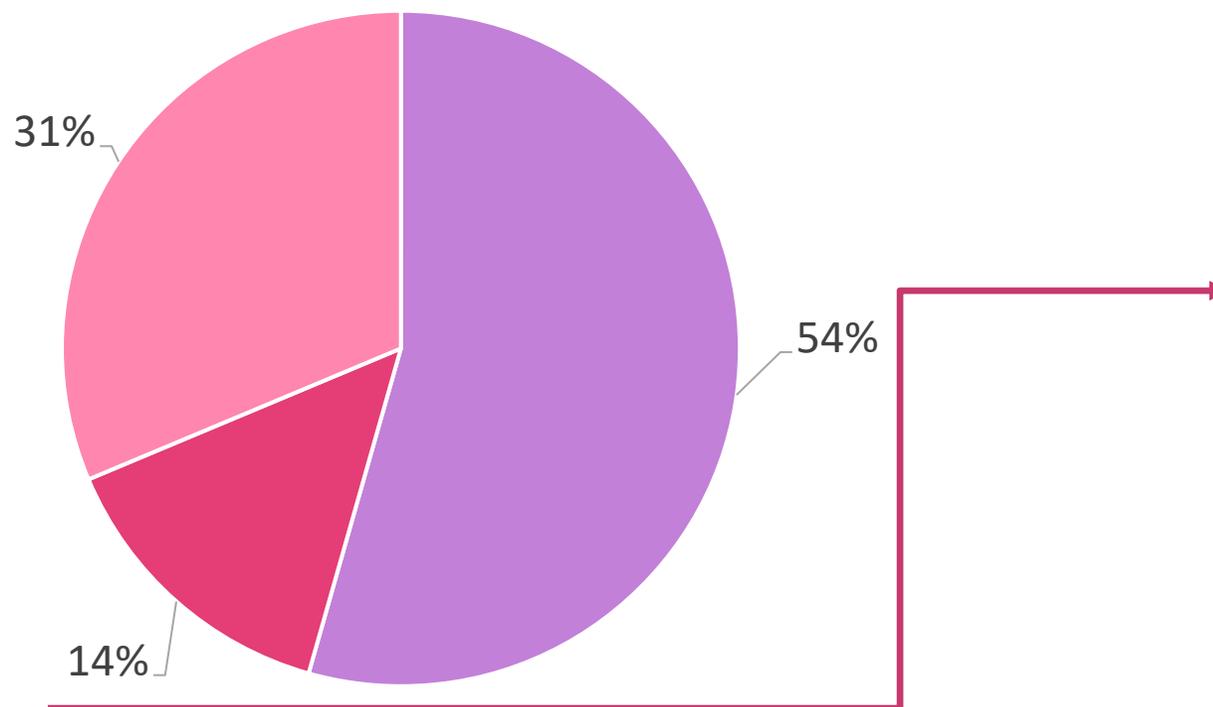
Quali motivazioni e vincoli per questi gruppi di imprese?

La motivazione prevalente è la volontà di mantenere la piena autonomia decisionale dell'impresa (62%).

Il 42% non ha avviato percorsi di fundraising in quanto considera poco probabile ottenere questo tipo di finanziamento.

Il 60% non esclude il ricorso a questa fonte finanziaria in futuro.

### Raccolta capitali di rischio



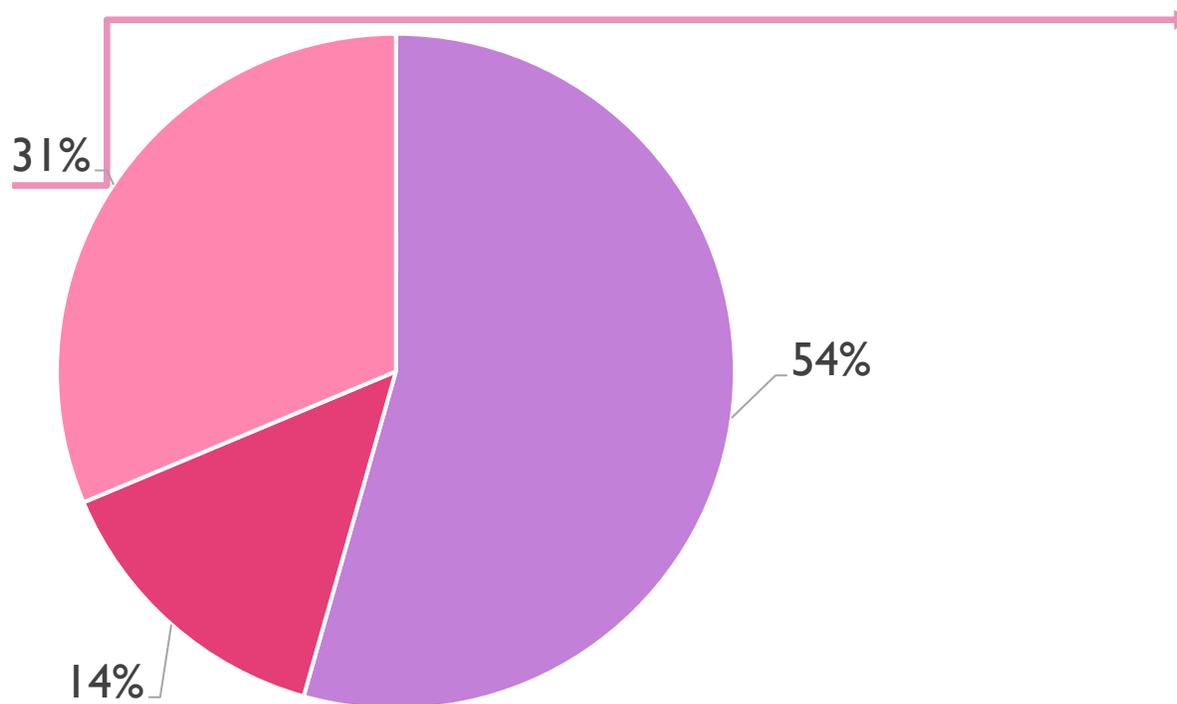
### Quali motivazioni e vincoli per questi gruppi di imprese?

Le operazioni non si sono concluse principalmente a causa di divergenze sulla valutazione dell'impresa (31%) o relative alla scalabilità del business (24%).

Solo l'8% ha dichiarato divergenze con gli investitori circa le caratteristiche del team imprenditoriale.

Anche problematiche connesse alle clausole di investimento hanno un impatto ridotto.

### Raccolta capitali di rischio



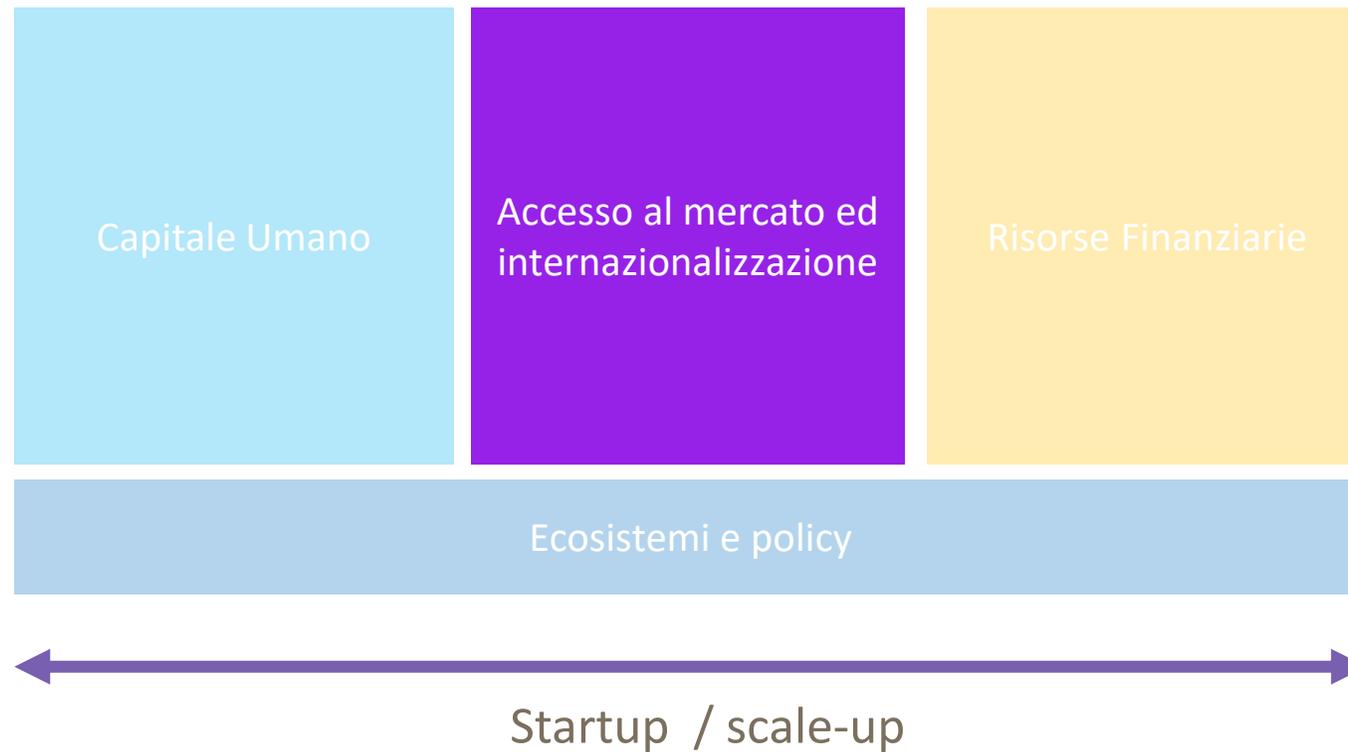
Il **25%** ha raccolto complessivamente più di un milione di euro.

Ad oggi **78%** dei founding team ha mantenuto più del **50% del capitale**.

Il **10%** detiene invece meno del **30%**.

### Tra i principali investitori ci sono

Business Angels (35%)  
imprese private (34%)  
fondi di Venture Capital (19%)  
acceleratori e incubatori (12%)

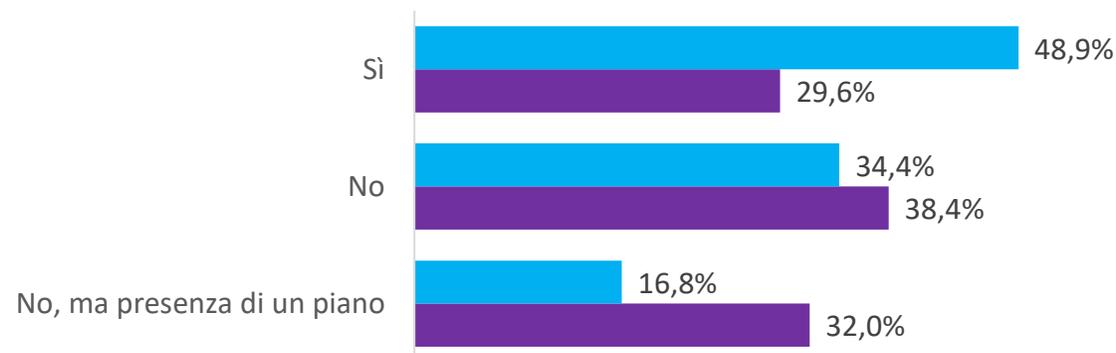




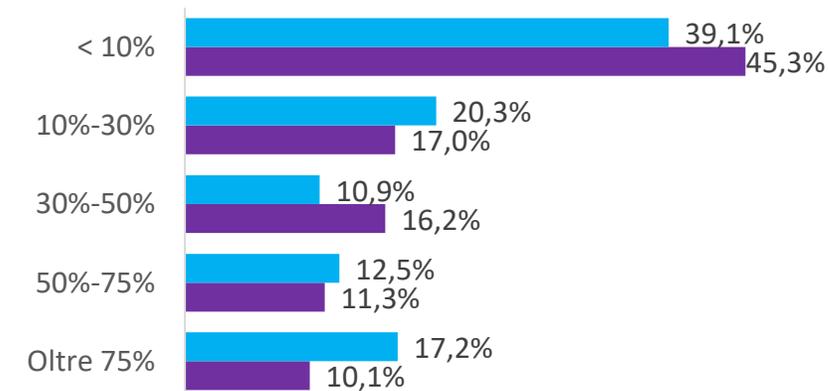
Le imprese internazionalizzate sono attive prevalentemente in Europa (90%)  
Nord America (29%)  
poco presenti in Cina (7%).

In termini prospettivi, l'area del Nord America viene indicata come un mercato di riferimento dal 48% dei rispondenti.

### Internazionalizzazione



### Fatturato export



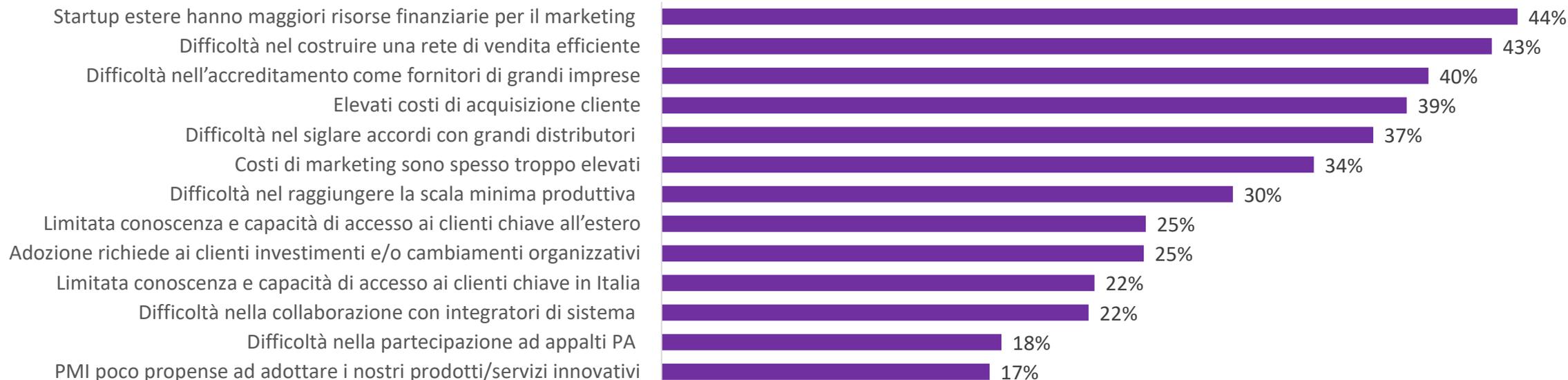


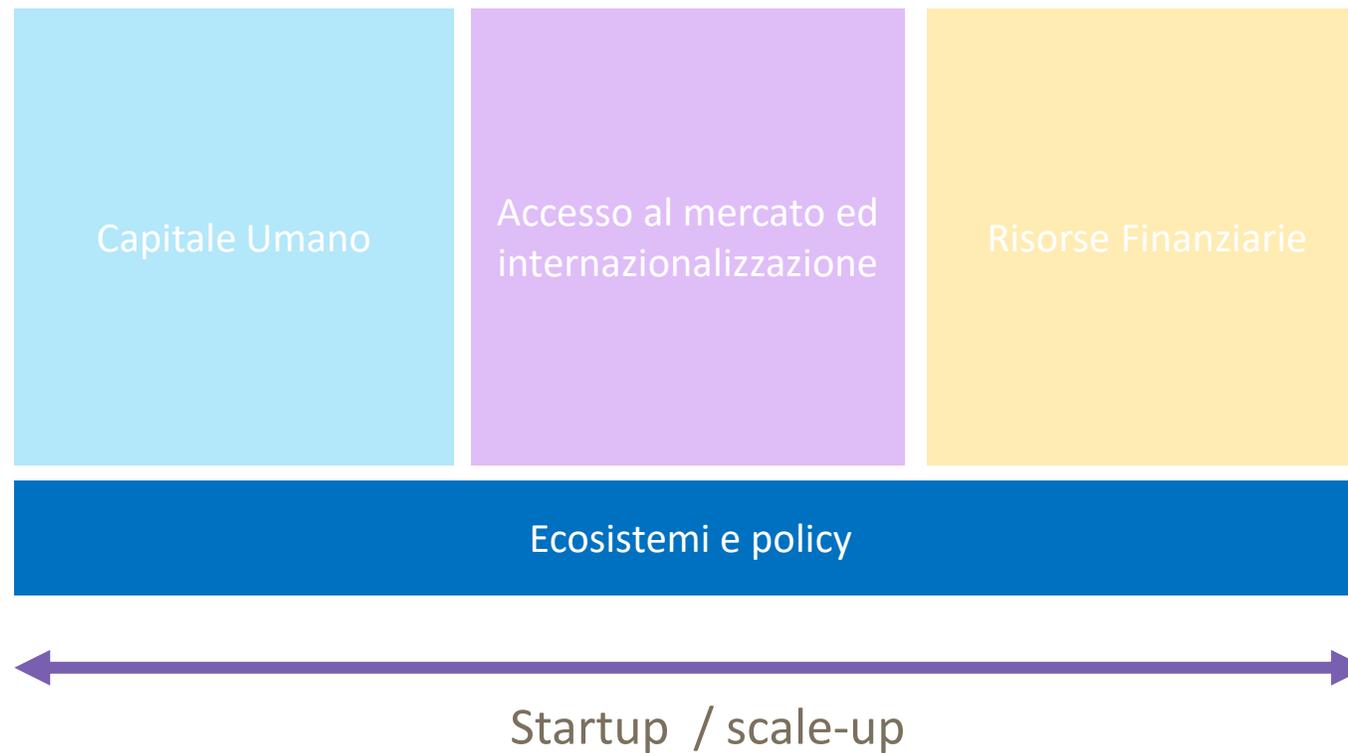
Il **contesto socio-economico e industriale** in cui opera l'impresa rappresenta un **ostacolo molto significativo** per il 45% delle imprese.

Il **quadro legislativo e regolatorio** è un **vincolo rilevante** per il 38% delle imprese.

mentre la **difficoltà di accesso ai mercati esteri** per il 27%.

### Sfide Rilevanti







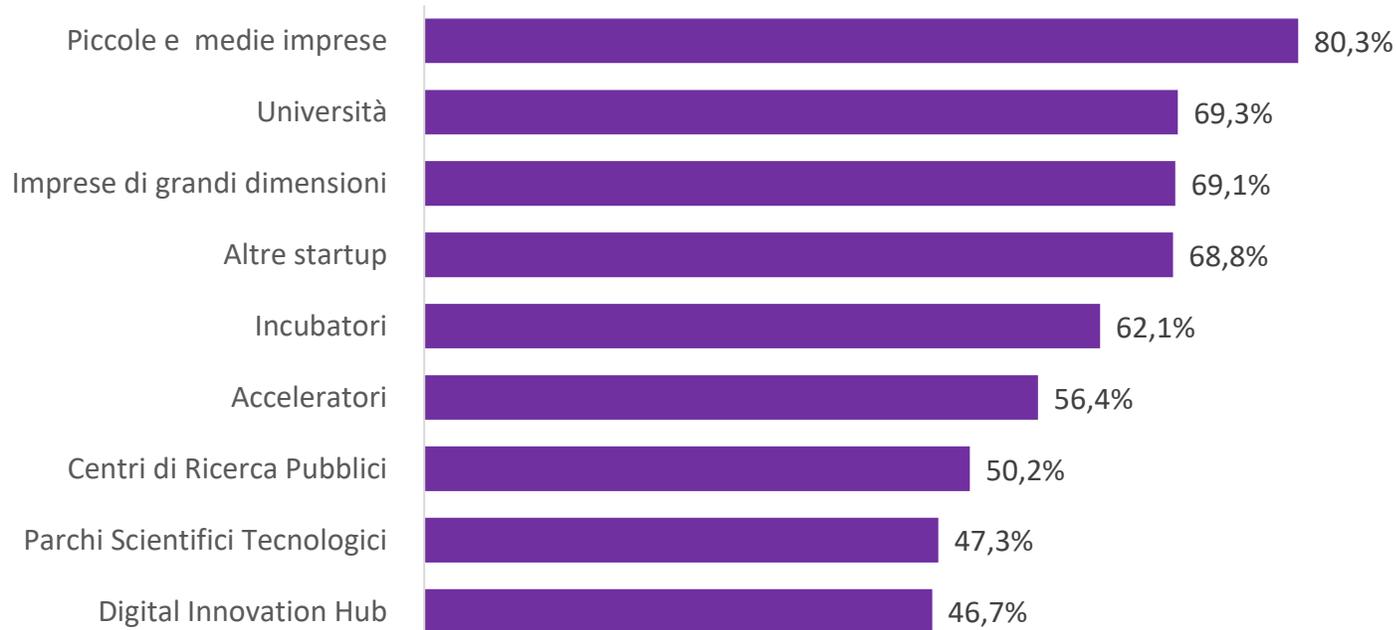
Solo il **19%** delle imprese ha partecipato a iniziative di Open Innovation, organizzate prevalentemente da

acceleratori (**47%**)  
altre imprese (**43%**)  
incubatori (**35%**).

Il **47%** dei partecipanti ritiene che tali iniziative abbiano avuto un impatto positivo per l'impresa.

Le interazioni sono primariamente orientate alla **ricerca e sviluppo prodotto (62%)** e **produzione/commercializzazione (47%)**

### Interazioni



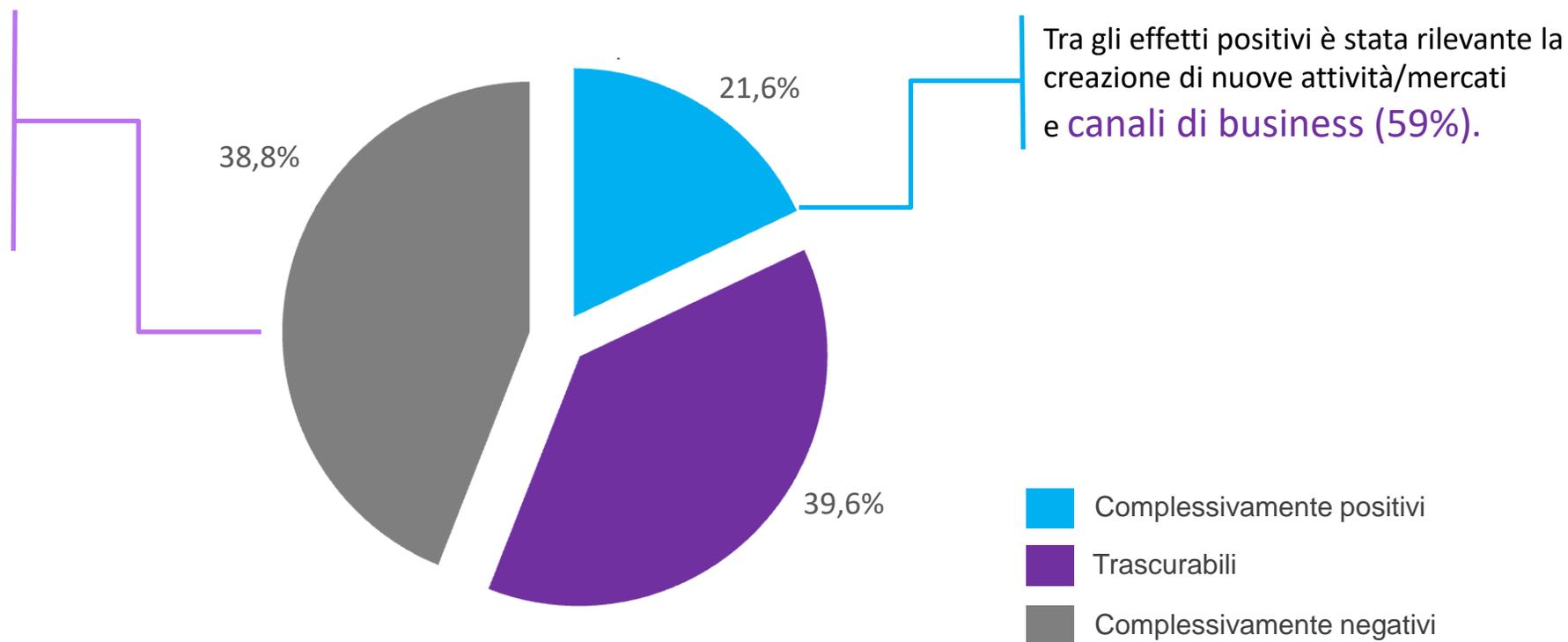


Impatto pandemia

L'aspetto negativo più critico è stato il **rallentamento degli investimenti per la crescita (55%)**.

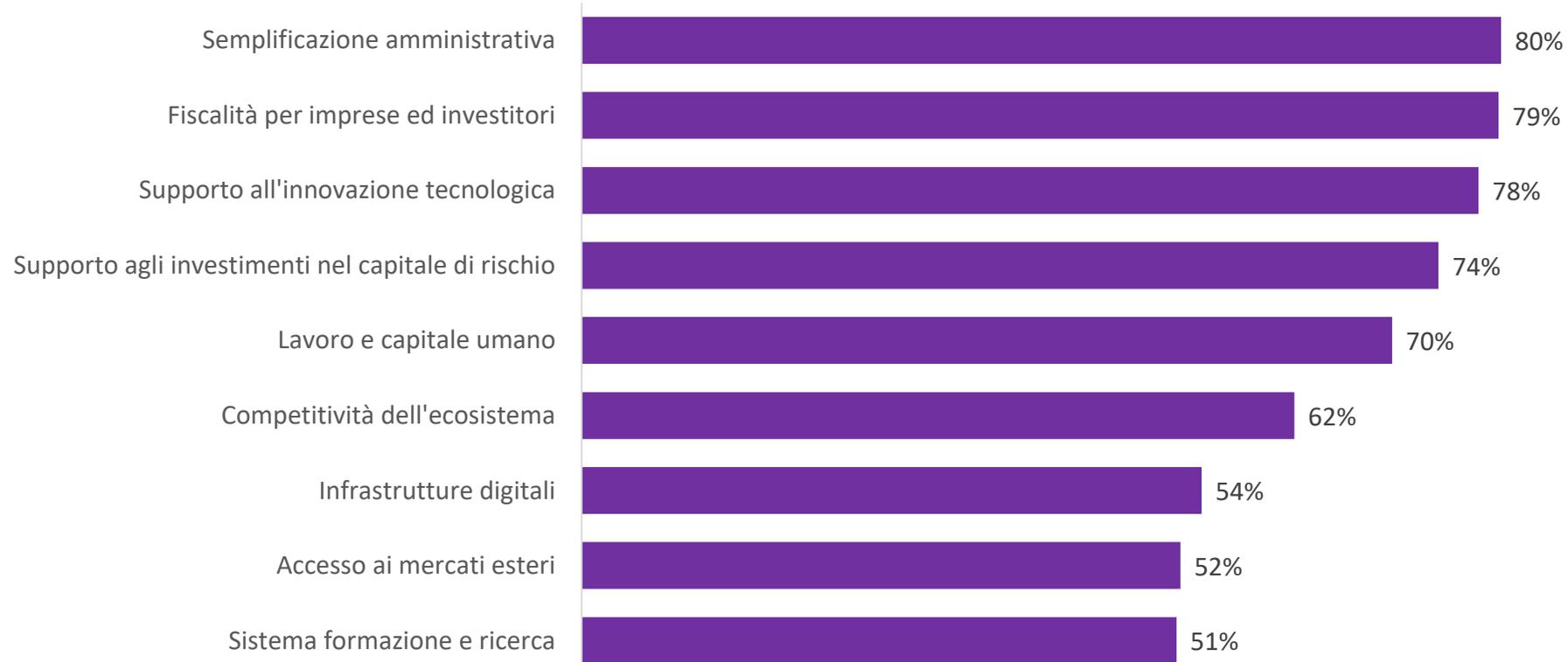
Il **39%** non prevede un impatto significativo della crisi energetica.

Tuttavia il **27%** prevede un rallentamento del programma sviluppo a causa della contrazione della domanda.





### Sistema Paese



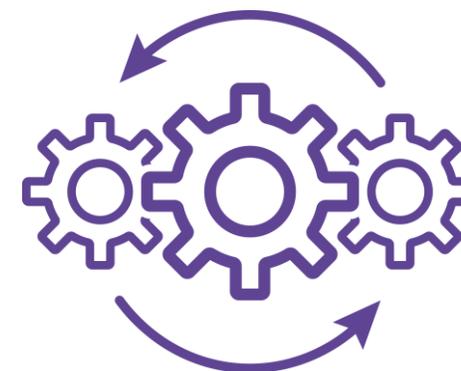


Creare maggiori opportunità per l'accesso al primo mercato (B-to-B) ed integrazione nelle filiere industriali rilevanti:

- Supporto ad iniziative di open innovation.
- Supporto a progetti di Proof-of-Value che prevedano interazione tra startup ed imprese di medie e grandi dimensioni.
- Stimolo alla «domanda di innovazione» con meccanismi premiali su bandi o forme di procurement innovativo.

Le caratteristiche del contesto socio-economico (locale) e vincoli di carattere burocratico sono un ostacolo considerato molto rilevante.

- Supportare lo sviluppo ed il consolidamento sui territori di operatori che possano agevolare la creazione di un network di relazioni industriali e finanziarie attorno alla startup e necessarie per la sua crescita.





Le competenze ed i profili professionali (tecnici e manageriali) per la crescita rappresentano un elemento di criticità per la maggior parte delle startup

- Costo dei profili professionali molto elevato e carenza di offerta
  - Difficoltà nel processo di «managerializzazione» delle imprese
  - Lo sviluppo dell'area commerciale e l'internazionalizzazione non può basarsi su profili professionali standard, deve rappresentare una competenza «core» del team
- Supporto al mobilità/networking internazionale delle startup
  - Incentivi a supporto del recruitment di personale con elevata qualificazione





L'accesso alle **risorse finanziarie** resta un tema critico, ma in un contesto di complessivo miglioramento.

Oltre un terzo delle imprese ha raccolto capitali di rischio con il contributo di differenti attori (BA, VC, CVC, Imprese).

- Proseguire l'attività di supporto allo sviluppo del comparto degli investitori privati in Italia.
- La fiscalità per imprese ed investitori ha la massima priorità per gli imprenditori consultati.

Esiste un **sottoinsieme di imprese innovative che segue un modello di crescita più graduale**. Spesso concentrate su soluzioni di processo in comparto industriale.

- Modello di business che non presenta una scalabilità tale da essere un target per fondi VC ed operatori ad esse assimilabili.
- Pur a fronte di un minore profilo di rischiosità tecnologica e di mercato, presenta degli elementi che rendono difficoltoso l'accesso al credito.

- Importanza di policy orientate anche a questo gruppo di nuove imprese innovative che possiedono o un grande capitale di **know-how tecnologico** ed un buon potenziale di innovazione.
- Sono imprese che possono creare valore attraverso l'integrazione con i **player di mercato**, sostenendo l'innovazione anche in settori più tradizionali e consolidati.

## Politecnico di Torino

Prof. Alessandra Colombelli

Prof. Giuseppe Scellato

Dr. Matteo Tubiana

## Invitalia

Federica Garbolino

Annapaola Dell'Osso

Maria Chiara Cionfi

Cristina Tribelli

Massimo Calzoni

Sergio Donofrio

Grazie per l'attenzione!