

AT4.8 Come passare da un'idea innovativa a una startup

Elisa Micelli
Friuli Innovazione, Centro di Ricerca
e di Trasferimento Tecnologico

12.11.2018 - ore 15.00

PRIMA DI INIZIARE

Si ricorda che durante l'esposizione sarà possibile intervenire ponendo delle domande nella chat condivisa.

Al termine del webinar vi chiediamo gentilmente di compilare un brevissimo questionario di gradimento dove potete esprimere il vostro parere sul webinar.

IN BREVE

- Elementi da valutare prima di intraprendere un percorso di creazione d'impresa
- Strumenti principali per concretizzare le idee in progetti d'impresa
- L'opportunità di creare una startup innovativa
- La possibilità di usufruire dei servizi degli Incubatori d'impresa

Startup

- Impresa
 - con meno di 5 anni,
 - con caratteristiche innovative,
 - con la possibilità di scalare rapidamente

Chi può creare una startup?

Chiunque

- un'idea innovativa
- un team
- capire le potenzialità dell'idea e i passi per presentare l'idea a investitori

Passare da UN'IDEA

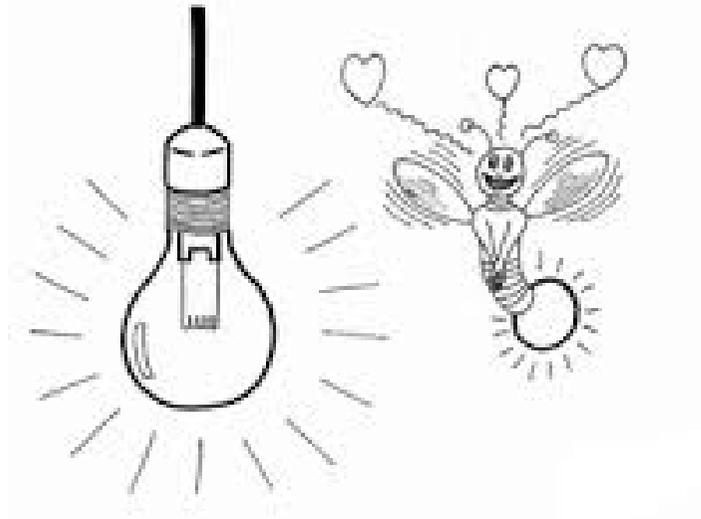


a un PROGETTO
d'IMPRESA



Errori comuni

Innamorarsi della propria idea di business



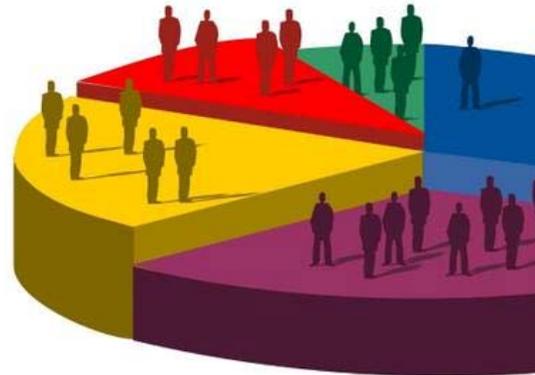
Errori comuni

Sottovalutare il team



Errori comuni

Non conoscere il mercato e i concorrenti!



Errori comuni

Presentare proiezioni economico-finanziarie inverosimili



Errori comuni

Presentarsi ai business angel senza ipotizzare di investire anche propri fondi



Errori comuni

Trascurare il business model

BUSINESS MODEL CANVAS



Agenda



- Gli strumenti del business model e del business plan
- Le startup innovative nella legislazione italiana
- Cos'è un incubatore d'impresa e che ruolo ha

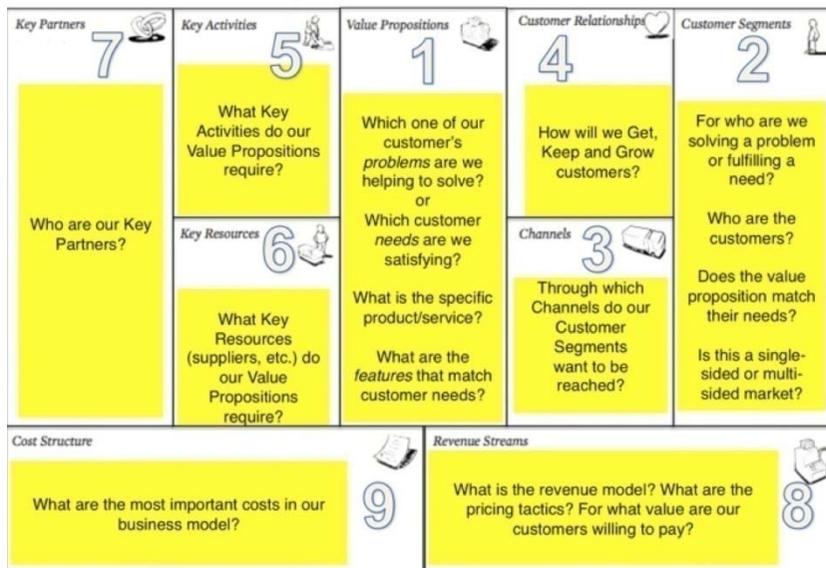
Agenda



- Gli strumenti del business model e del business plan
- Le startup innovative nella legislazione italiana
- Cos'è un incubatore d'impresa e che ruolo ha

Strumenti

Dal business model...



...al business plan



Strumenti



“ no business plan survives the first contact with customers ”

Steve Blank,
entrepreneur & author

“ plans are worthless, but planning is everything ”

Dwight D. Eisenhower,
US President 1948 - 1953



Source: Alexander Osterwalder

Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas

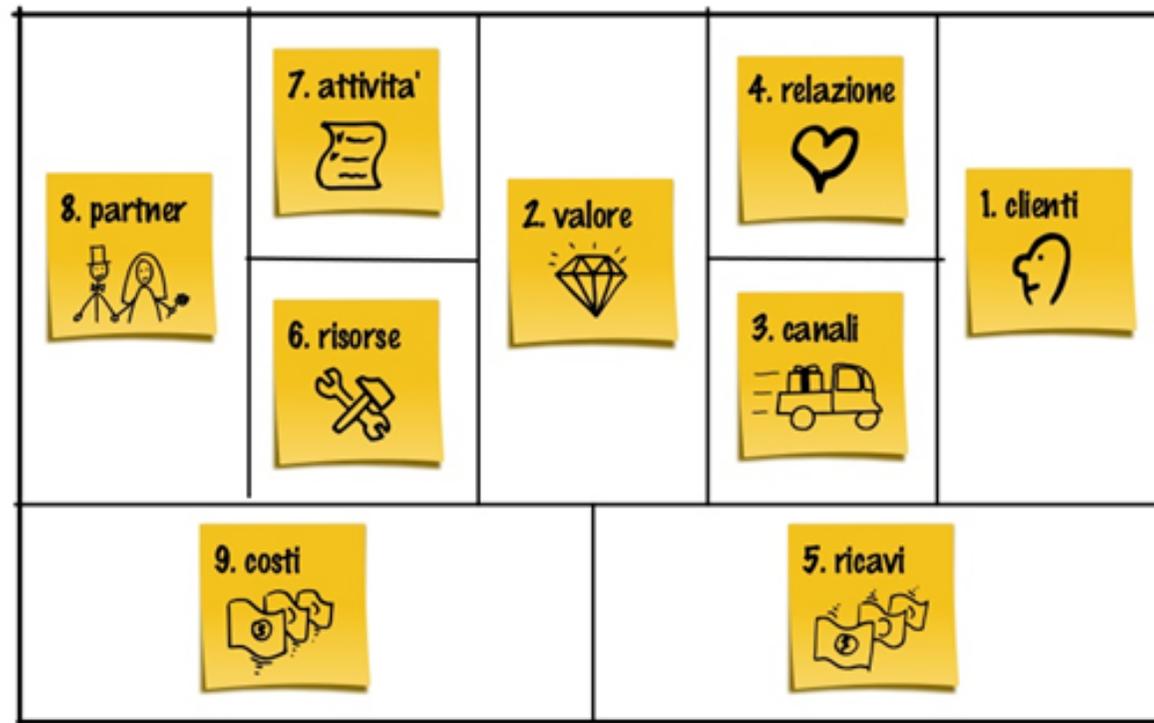


Diagramma
di Canvas
di Osterwalder

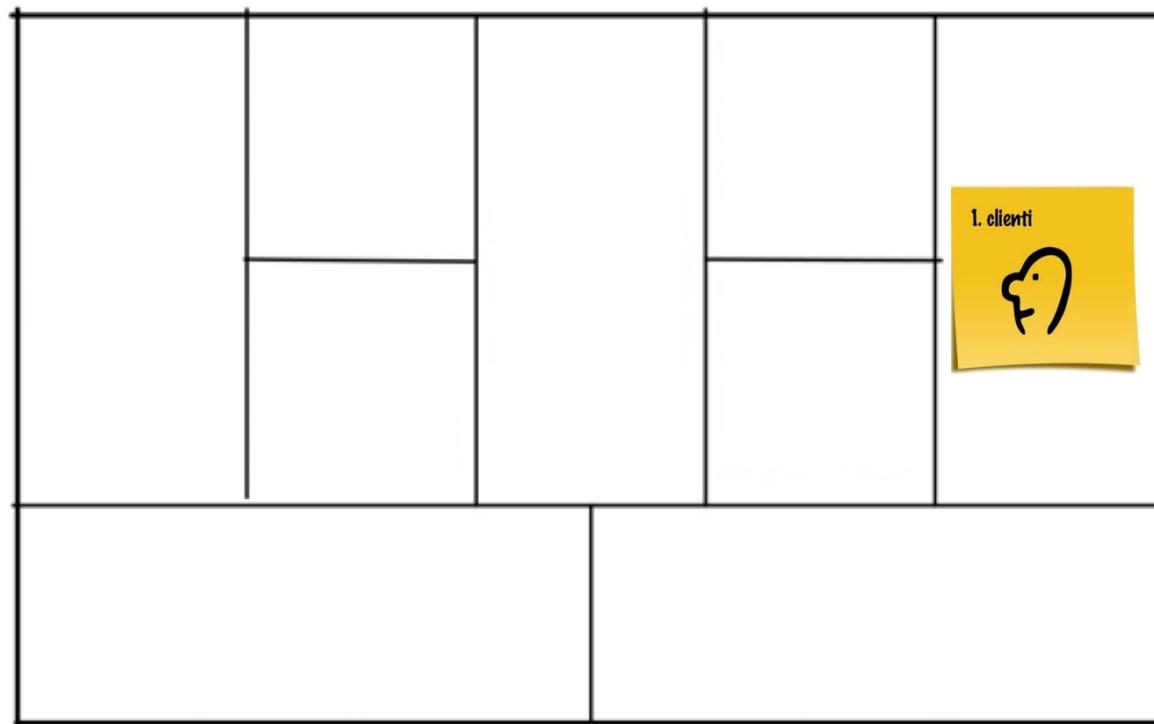
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



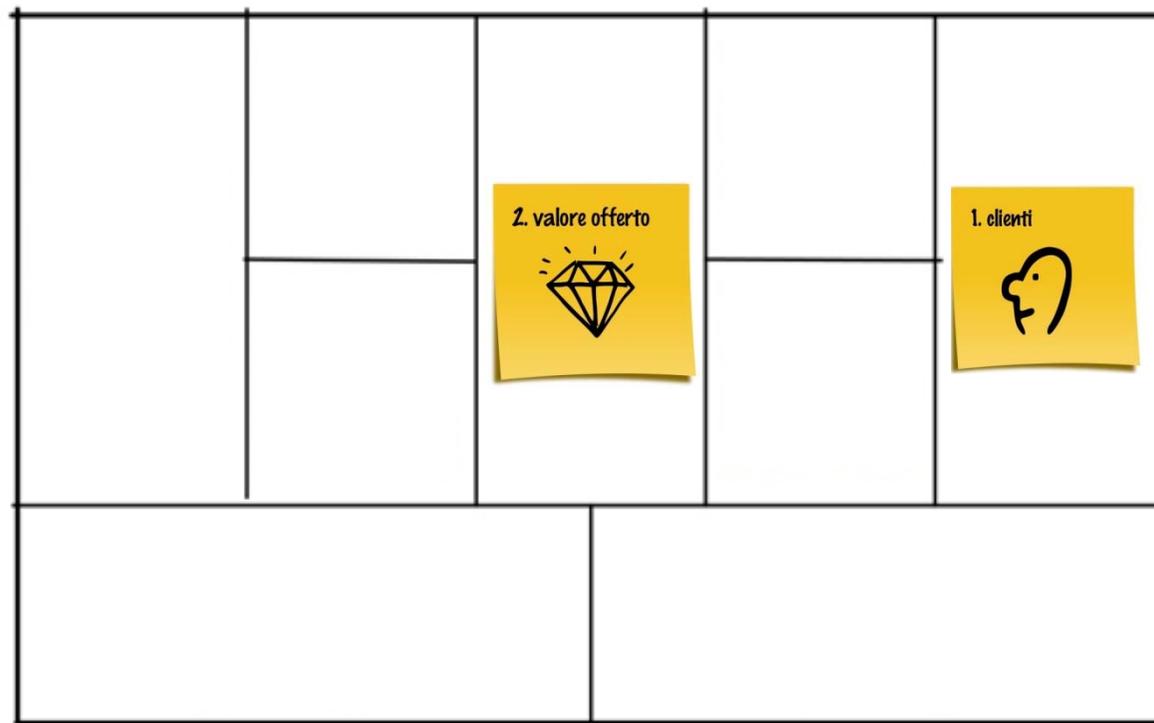
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



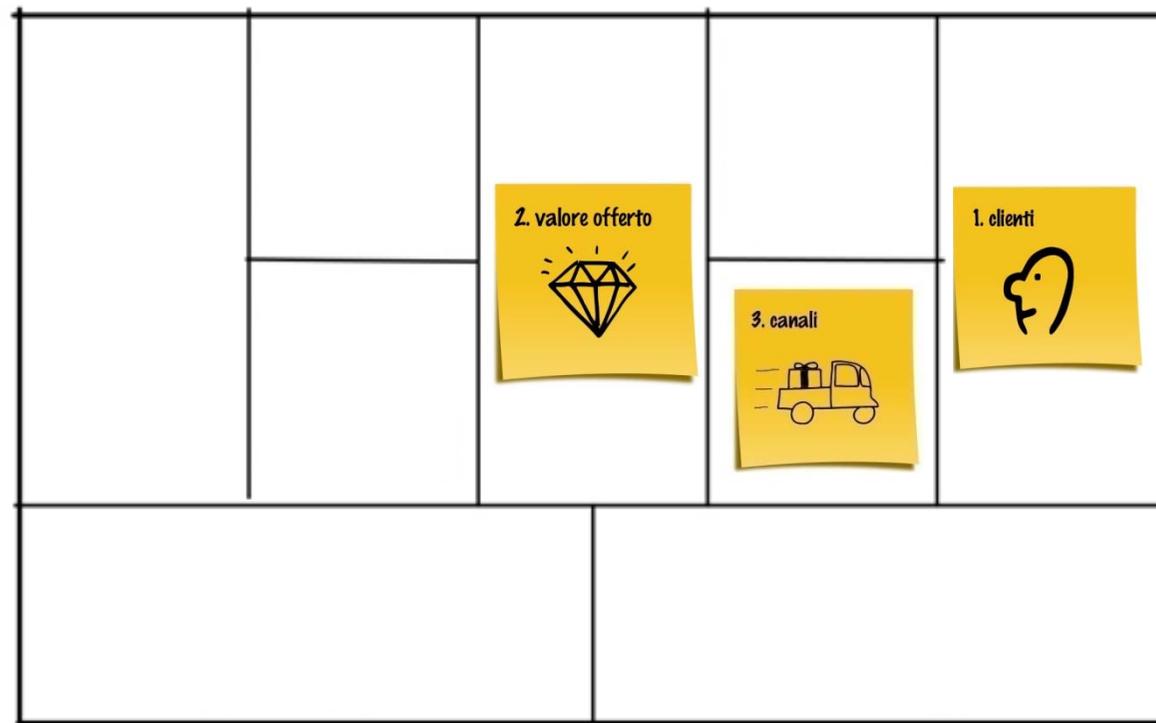
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



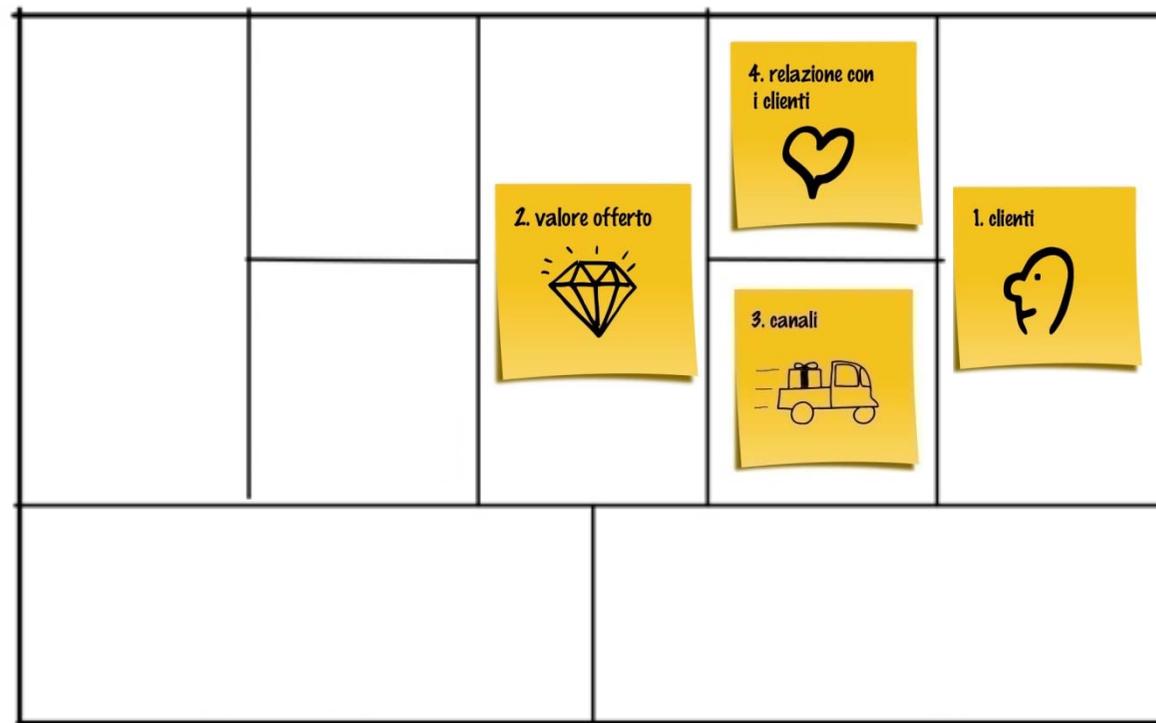
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



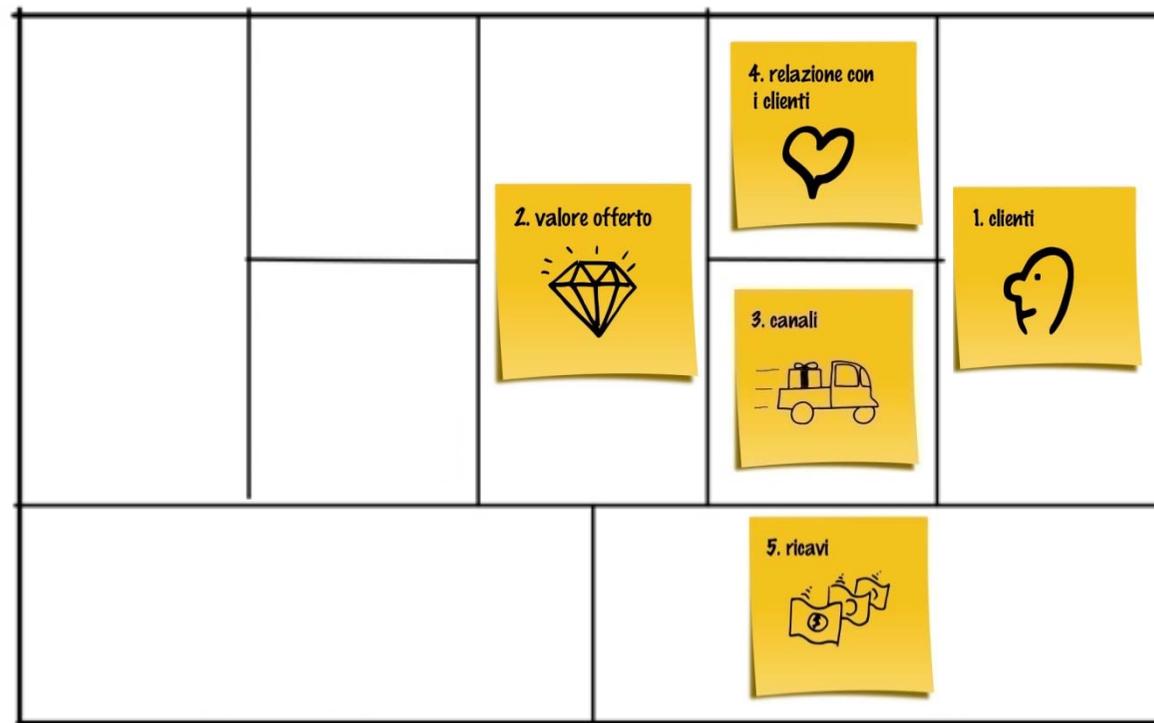
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



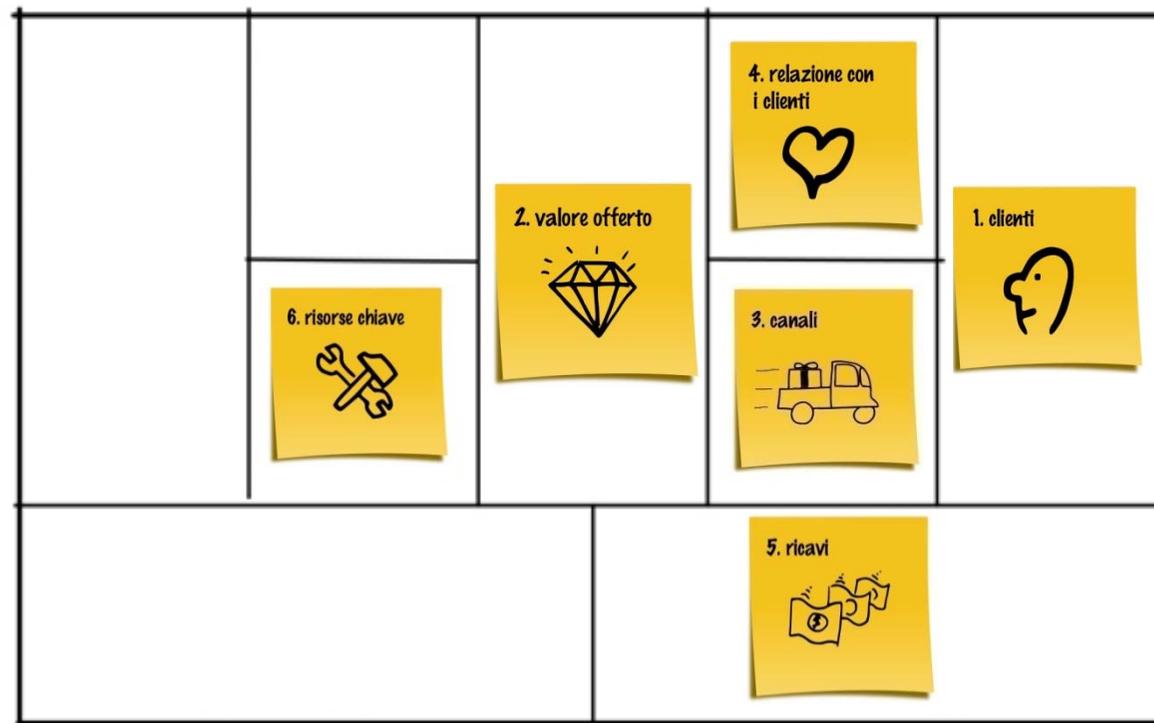
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



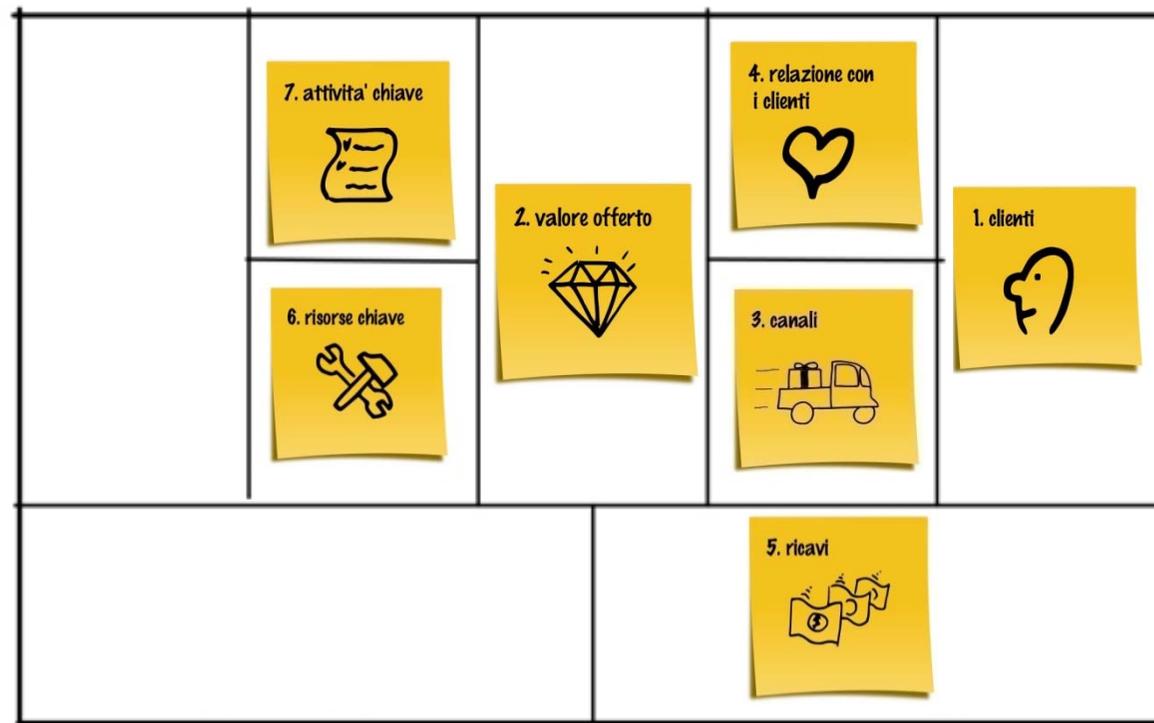
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



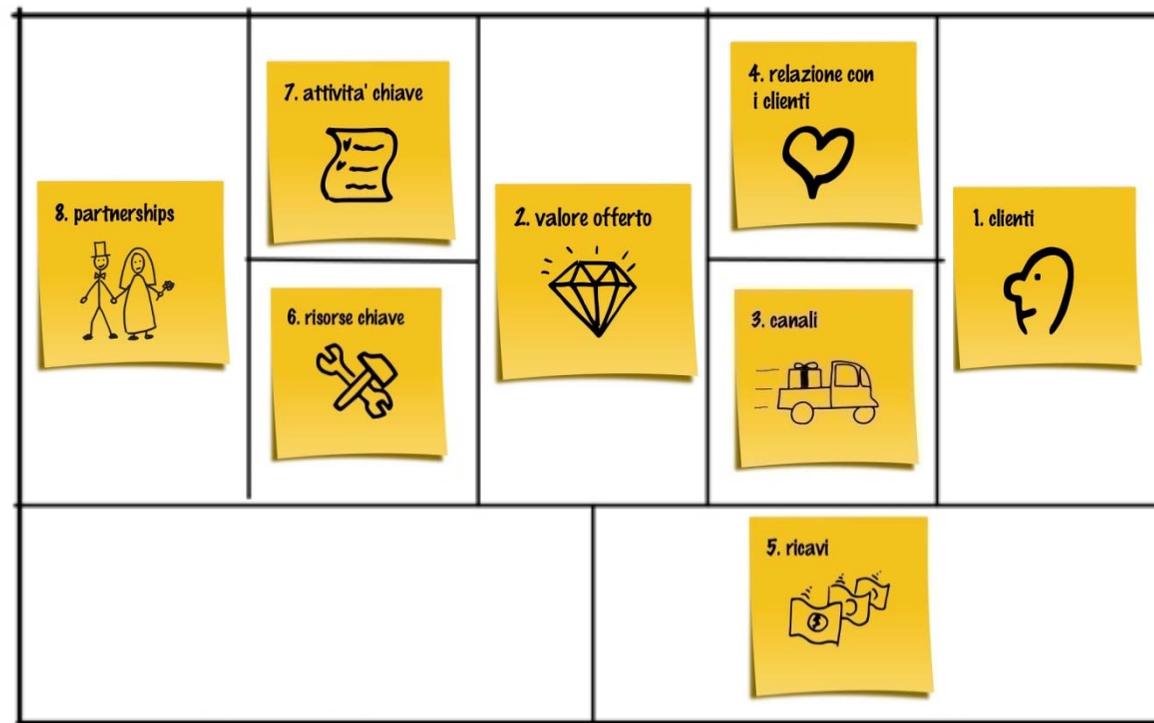
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



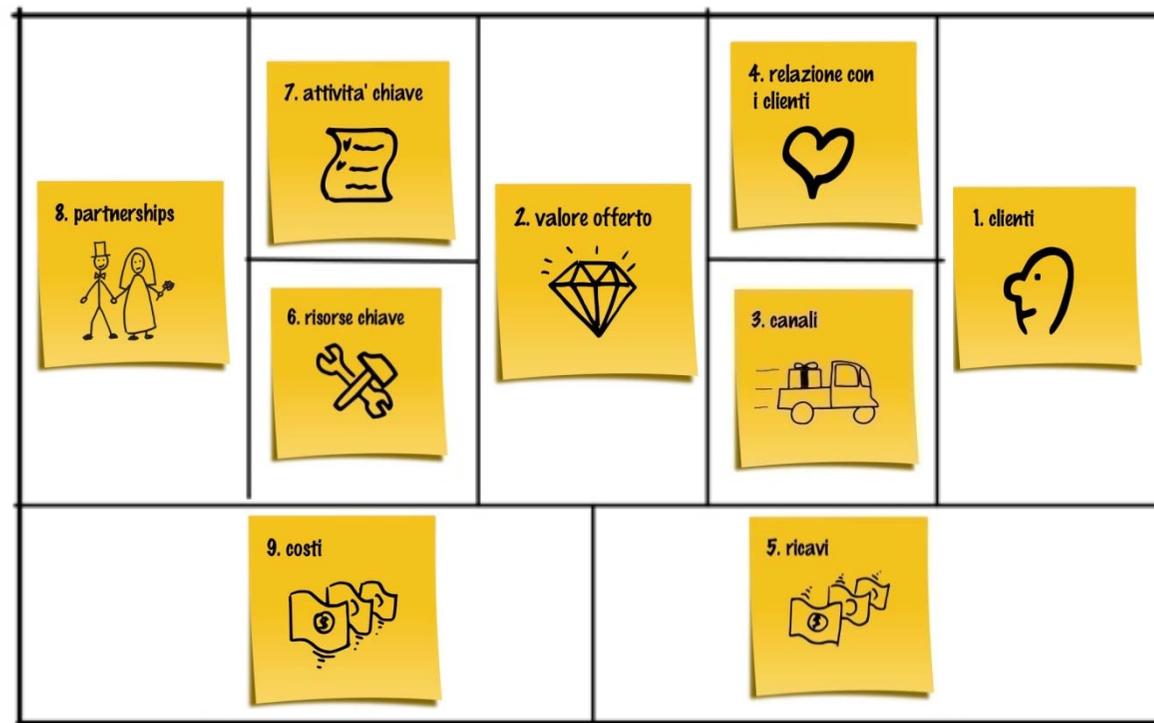
Il business model

Il business model



come funziona un'azienda
dal punto di vista economico
(come crea, fornisce
e acquista valore)

Business Model Canvas



Il business Plan

Il business plan



descrive che cosa,
quanto tempo e
quanti soldi
ti serviranno
per mettere in pratica
il tuo Business model



Il business Plan

Perché è utile scriverlo

- Analisi sistematica delle idee
- Anticipazione “sulla carta” dei problemi
- Identificazione di scenari e opzioni alternative
- Definizione di strategie focalizzate
- Identificazione delle carenze di risorse e competenze

... e rispetto alle relazioni “esterne” ...

- Efficace comunicazione e promozione dell’iniziativa
- Fund raising, ricerca di risorse
- Persuadere riguardo al valore dell’idea
- Dimostrare la fattibilità dell’iniziativa

Il business Plan

Come scriverlo

- Chiarezza (lessico appropriato, stile omogeneo, no “sovraccarico” di informazioni, facilità nel reperimento delle informazioni rilevanti, no ambiguità)
- Strutturazione dei concetti (agenda chiara, sequenza degli argomenti logica)
- Completezza (analisi e descrizione di tutti gli aspetti, elementi, aree coinvolte)
- Coerenza (“filo logico” identificabile, no contraddizioni)
- Obiettività, realismo (no “overselling”, né eccessive autocritiche)

Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Il business Plan

INDICE

1. **Executive summary**
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Executive summary



SI FA ALLA FINE!



UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO



Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Vision, mission

VISION

Un'idea condivisa di dove si vuole andare

Il sogno a cui ogni persona coinvolta dovrebbe tentare di tendere

"Put a car in every garage" (Ford)

MISSION

E' una indicazione sintetica di cosa si intende fare per assecondare la vision:

Perché, Come, Quando, Cosa si intende ottenere

" We want to discover, develop and successfully market innovative products to cure diseases, to ease suffering and to enhance the quality of life. We also want to provide a shareholder return that reflects outstanding performance and to adequately reward those who invest ideas and work in our company" (Novartis).

Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. **Descrizione impresa e prodotti/servizi**
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Descrizione impresa e prodotti/servizi

- Spiegare in dettaglio ciò che si intende offrire
- Usare una terminologia specialistica solo quando non si può evitare
- Specificare i materiali impiegati, caratteristiche fisiche e tecniche del prodotto
- Evitare l'astrazione! Usare foto, schemi, disegni, diagrammi
- Spiegare nel dettaglio la funzione che il prodotto o il servizio svolgono
- Spiegare perché è un prodotto/servizio innovativo

Descrizione impresa e prodotti/servizi

- Spiegare in che modo crea valore per i clienti
- Il prodotto/servizio deve essere proposto attraverso una “unique selling proposition” (USP) in modo tale che emerga il suo valore rispetto alle alternative disponibili o potenziali
- Indicare il livello di sviluppo del prodotto/servizio: ad esempio, è già pronto per il mercato, è in fase di prototipazione...
- Affrontare il problema dell’appropriabilità, da ottenere attraverso brevetti, copyright, marchi registrati.
- Per realizzare alcuni prodotti o servizi servono dei permessi, delle certificazioni ecc. Indicare ciascuno di questi e in quanto tempo si prevede di poterli ottenere

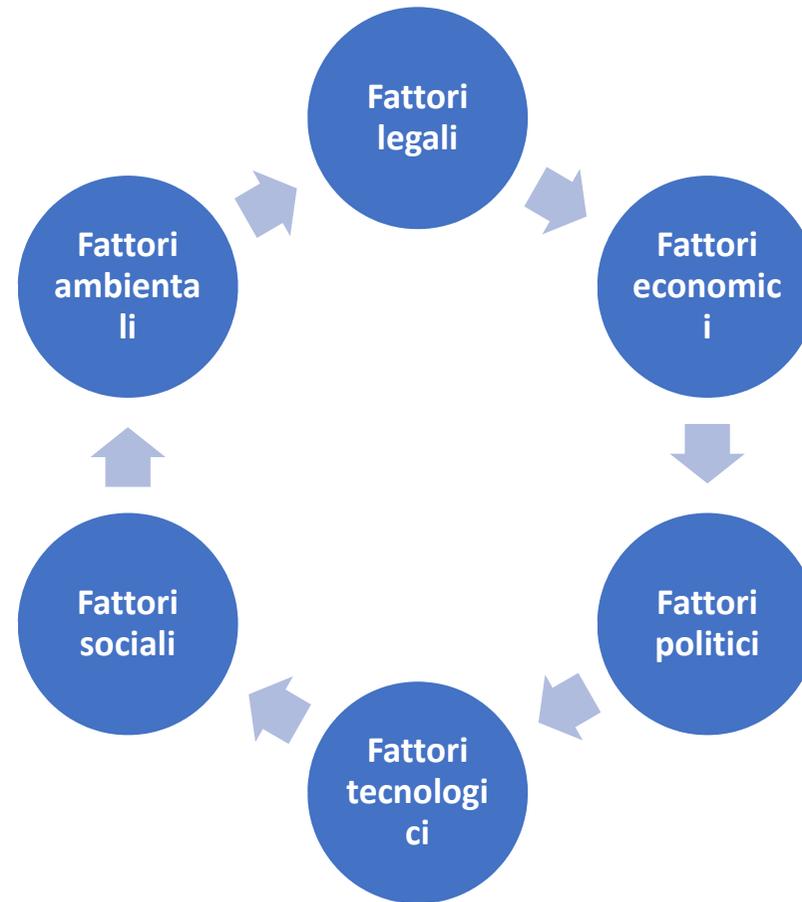
Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Mercato di riferimento

Identificazione del mercato attraverso l'analisi di fattori:



Mercato di riferimento

Strategia da formulare

- Segmentare il mercato (per identificare la varietà di clienti)
 - Socio-demografica – sesso, età, reddito
 - Geografica – area, stato, regione
 - Comportamentale – comportamento di acquisto del consumatore (tasso di utilizzazione, fedeltà, sensibilità agli elementi di mktg, benefici attesi)
 - Psicografica - per stili di vita (motivazione e personalità degli individui in rapporto al consumo), classe sociale
- Definire la copertura (scegliere i segmenti in cui entrare)
- Stabilire il posizionamento dell'offerta nei segmenti prescelti

Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. **Analisi della concorrenza**
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

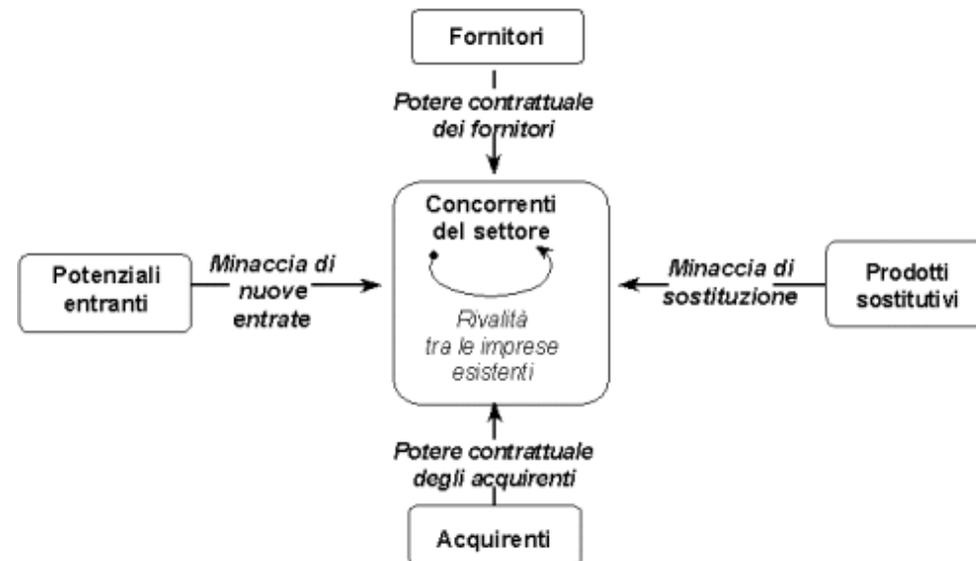
Settore

Analisi dell'industry

Insieme di imprese che producono beni o servizi in concorrenza diretta fra di loro, che quindi sono percepiti dalla domanda come sostituti parziali o completi.

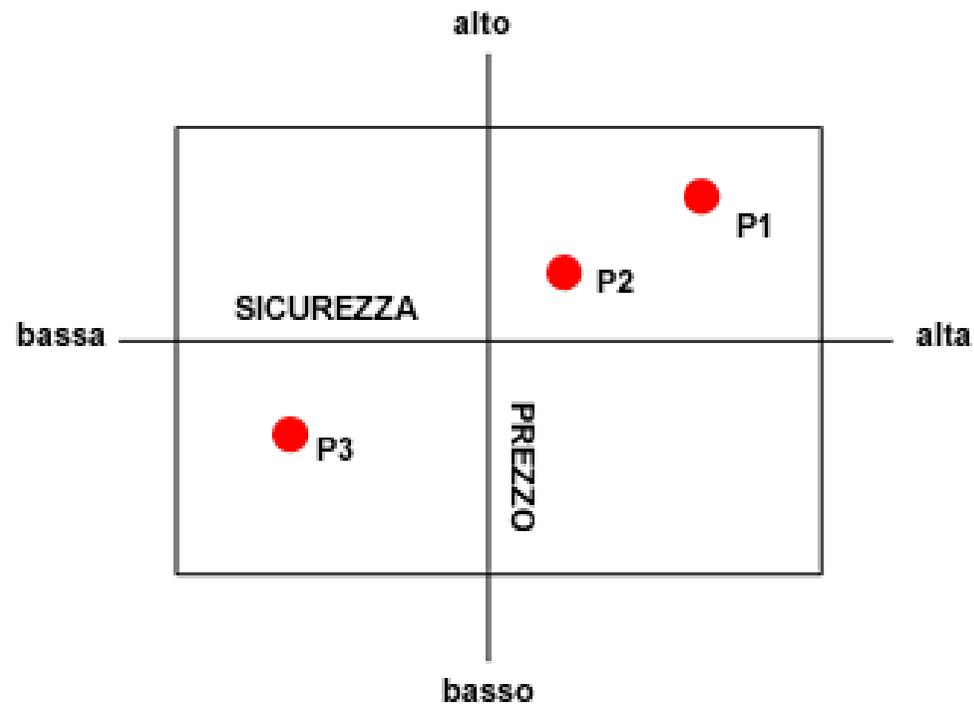
Settore

Il sistema delle forze competitive



Settore

Il posizionamento dei competitor



Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. **Strategia di marketing**
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

La griglia swot

<p>Strenghts</p> <ul style="list-style-type: none">•Vantaggi interni•Cosa viene offerto meglio rispetto ai concorrenti	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none">•Cosa può essere migliorato e sviluppato maggiormente•Quali competenze mancano
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none">•Quali sono i fenomeni esterni da cui trarre vantaggio•Quali vantaggi può presentare l'attuale stato di avanzamento tecnologico	<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none">•Qual è il livello di concorrenza•Quali ostacoli possono presentarsi•Quali svantaggi può presentare l'attuale stato di avanzamento tecnologico

Il marketing mix

PRODUCT

PRICE

PLACE

PROMOTION



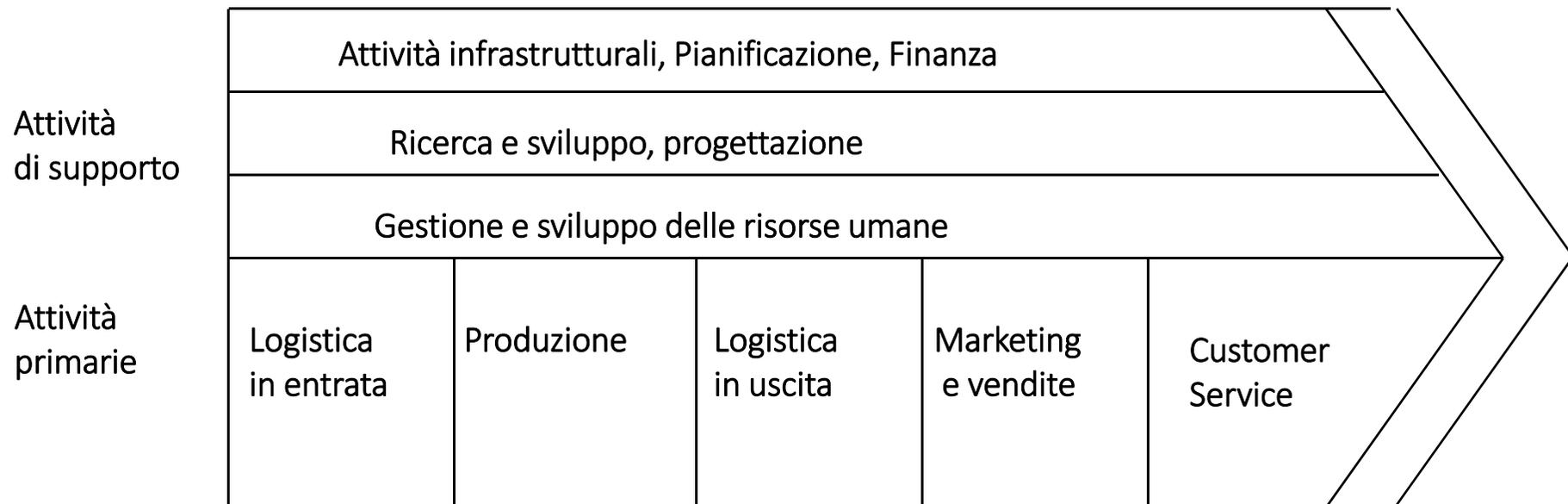
Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. **Assetto organizzativo e management team**
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Organizzazione

Individuazione delle attività di base che l'organizzazione sarà chiamata a svolgere



Il management team

In questa sezione si può convincere i finanziatori di essere un gruppo vincente su cui scommettere!

Questa sezione dovrà contenere:

- Informazioni sui membri del gruppo (competenze e conoscenze specifiche apportate alla start up)
- Dettagli sulle esperienze professionali precedenti
- Qualsiasi carenza di competenze e come intendete risolvere il problema
- Il numero di persone che intendete assumere
- I curricula vitae dovrebbero essere inclusi in appendice

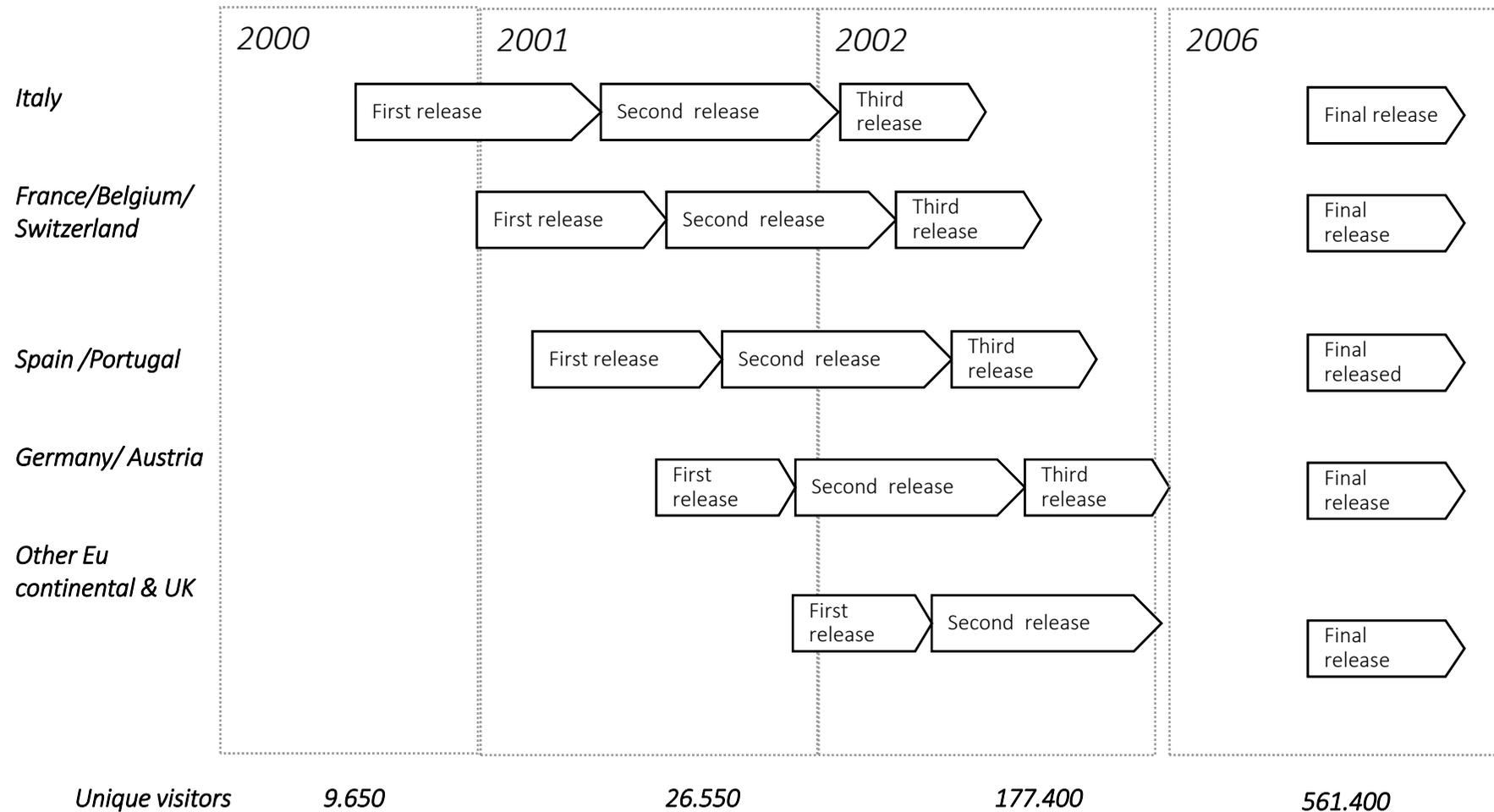


Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. **Timing**
9. Analisi economico-finanziaria

Timing



Il business Plan

INDICE

1. Executive summary
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. **Analisi economico-finanziaria**

Piano economico-finanziario

Il piano deve dimostrare la fattibilità dell'iniziativa

- I mezzi richiesti per attuarla (investimenti)
- La sostenibilità economica (reddituale), finanziaria e monetaria

Piano economico-finanziario

Il piano deve dimostrare la fattibilità dell'iniziativa:

- Stima degli investimenti e calcolo degli ammortamenti
- Stima dei costi principali (tra cui il costo del lavoro!)
- Stima dei ricavi
- Il Break even point
- Conto economico
- Stato patrimoniale
- Flussi finanziari

Il business Plan

INDICE

1. **Executive summary**
2. Vision, mission
3. Descrizione impresa e prodotti/servizi
4. Mercato di riferimento
5. Analisi della concorrenza
6. Strategia di marketing
7. Assetto organizzativo e management team
8. Timing
9. Analisi economico-finanziaria

Executive summary

E' la sezione del Business Plan che riassume i risultati di ciascuna delle fasi del processo di Pianificazione Strategica

- analisi contesto interno (azienda)
- analisi contesto esterno (mercato e concorrenza)
- definizione della strategia

Executive summary

E' la sezione del Business Plan che riassume i risultati di ciascuna delle fasi del processo di Pianificazione Strategica

Sintesi

- Il documento, che non deve superare le 3-4 pagine, deve fornire una panoramica generale degli argomenti trattati nelle fasi del processo di pianificazione strategica

Struttura

- I contenuti devono essere organizzati in modo speculare alle sezioni del Business Plan

Esaustività

- I contenuti devono in generale riguardare i temi dell'offerta di prodotto/servizio, del posizionamento sul mercato, degli obiettivi strategici identificati e delle principali iniziative strategiche atte a conseguirli

Sostenibilità

- Il documento deve presentare evidenza dei principali risultati economico-finanziari

Agenda

- Gli strumenti del business model e del business plan
- Le startup innovative nella legislazione italiana
- Cos'è un incubatore d'impresa e che ruolo ha

Agenda digitale

Il Decreto Sviluppo è diventato legge dello Stato (Legge 221/2012) e ha definito per la prima volta le start up innovative e gli incubatori certificati.



Riferimenti normativi

Decreto legge
179/2012

Decreto Crescita 2.0: corpus normativo originario
(artt. 25-32)

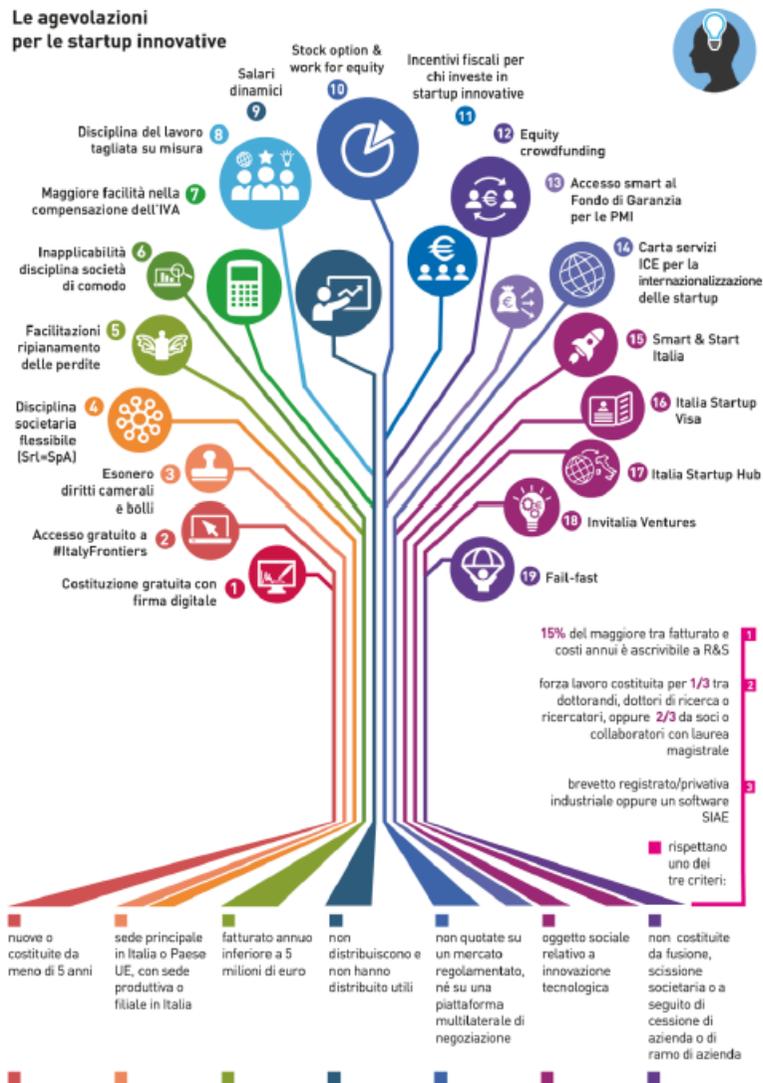
Decreto legge
"Lavoro"
76/2013

Ampliamento della platea delle startup
beneficiarie

Decreto legge
3/2015

**Estensione a 5 anni del periodo di durata del
regime e nuova modalità di costituzione;
Introdotte le PMI innovative**

Definizione Startup innovativa (L. 221/12)



Startup innovativa (L. 221/12)

Società di capitali,
costituita anche in forma cooperativa,
di diritto italiano ovvero Societas Europaea, residente in Italia ai
sensi dell'articolo 73 del d.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917,
che possiede i seguenti requisiti:

Startup innovativa (L. 221/12)

- **Impresa nuova o costituita da non più di 5 anni;**
- **residente in Italia**, o in altro Paese UE se con sede produttiva o filiale in Italia;
- dal secondo anno di attività, **fatturato annuo inferiore a 5 mln €;**
- **non quotata** in un mercato regolamentato o in una piattaforma multilaterale di negoziazione;
- **non distribuisce, e non ha distribuito, utili;**
- ha, quale **oggetto sociale** esclusivo o prevalente, lo **sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;**
- **non è risultato di fusione, scissione societaria o cessione di azienda o di ramo di azienda**

Startup innovativa (L. 221/12)

- Possiede **almeno uno dei seguenti** ulteriori **requisiti**:
 - spese in ricerca e sviluppo *uguali o superiori al 15 % del maggiore valore fra fatturato e costo della produzione*
 - Impiega personale altamente qualificato (almeno 1/3 dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, oppure almeno 2/3 con laurea magistrale)
 - titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato

Startup innovativa (L. 221/12)



ALCUNE AGEVOLAZIONI



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA

UN INVESTIMENTO PER IL TUO FUTURO



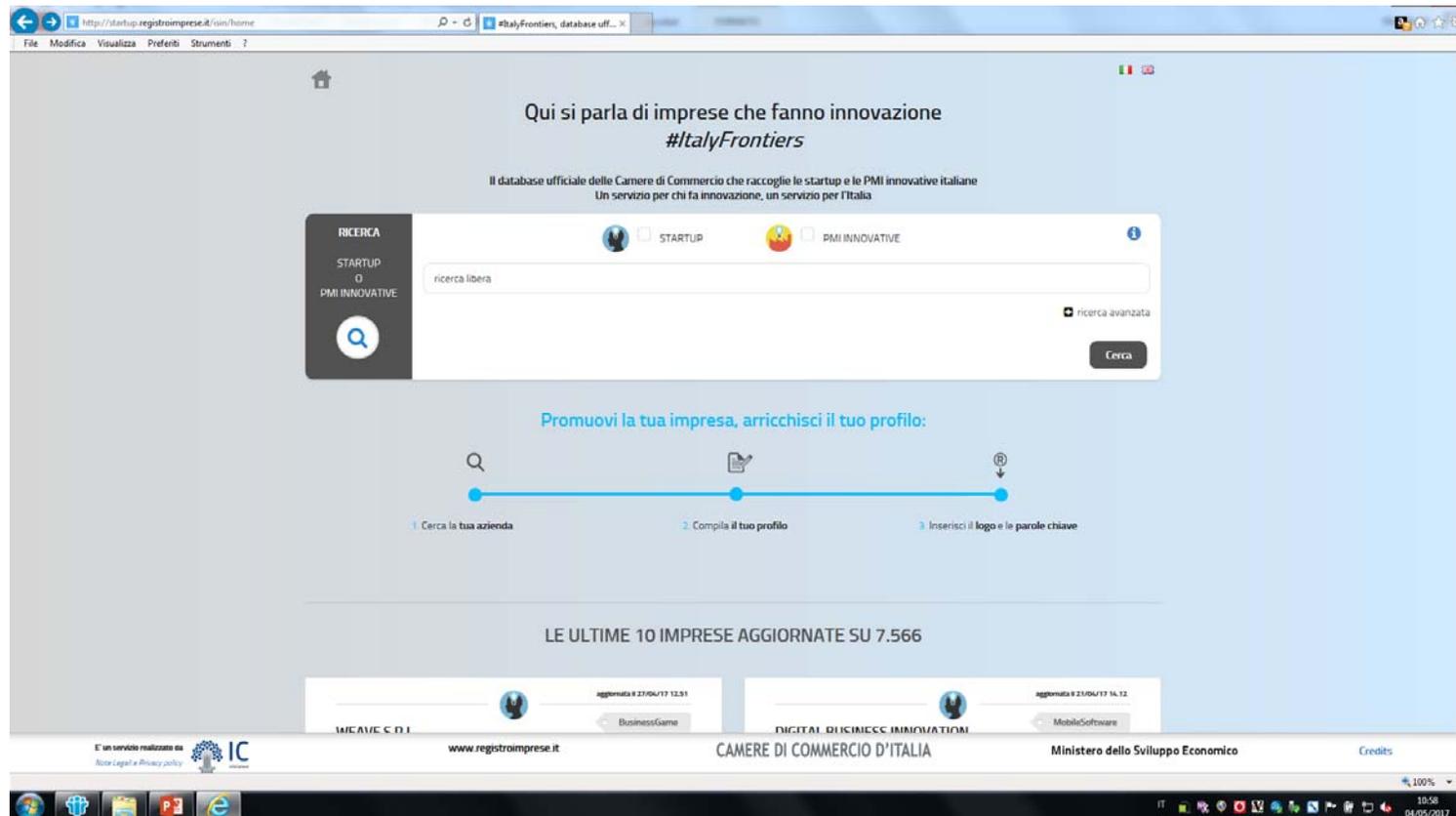
Costituzione gratuita con firma digitale

Dal 20 luglio 2016, la startup innovativa può redigere l'atto costitutivo e lo statuto e le successive modifiche **gratuitamente**, secondo un modello uniforme personalizzabile e con **firma digitale**

(art. 4, comma 10 bis DL n. 3/2015 «Investment Compact»)
da startup.infocamere.it

#ItalyFrontiers

#ItalyFrontiers - Vetrina in doppia lingua, accessibile gratuitamente con firma digitale, per incrementare la visibilità verso investitori nazionali ed esteri, e per favorire dinamiche di open innovation



The screenshot shows the homepage of the #ItalyFrontiers database. The main heading reads "Qui si parla di imprese che fanno innovazione #ItalyFrontiers". Below this, it states "Il database ufficiale delle Camere di Commercio che raccoglie le startup e le PMI innovative italiane. Un servizio per chi fa innovazione, un servizio per l'Italia".

The interface features a search bar with the text "ricerca libera" and a "Cerca" button. There are also filters for "STARTUP" and "PMI INNOVATIVE". A sidebar on the left contains the word "RICERCA" and a magnifying glass icon.

A central section titled "Promuovi la tua impresa, arricchisci il tuo profilo:" includes a three-step process: 1. Cerca la tua azienda, 2. Compila il tuo profilo, and 3. Inserisci il logo e le parole chiave.

At the bottom, it displays "LE ULTIME 10 IMPRESE AGGIORNATE SU 7.566" and shows two example entries: "MEAVIC S.R.L." with "BusinessGame" and "DIGITAL BUSINESS INNOVATION" with "MobileSoftware".

The footer contains logos for "IC", "www.registroimprese.it", "CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA", "Ministero dello Sviluppo Economico", and "Credits".

Vantaggi per la start up innovativa

Esonero da diritti camerali e imposte di bollo.

La startup è esonerata dal pagamento:

- dell'imposta di bollo
- dei diritti di segreteria dovuti per l'iscrizione nel Registro delle Imprese
- del diritto annuale dovuto alle Camere di Commercio



Vantaggi per la start up innovativa

Proroga del termine per la copertura delle perdite:

- in caso di **riduzione del capitale di oltre un terzo**, il termine entro il quale la perdita deve risultare diminuita a meno di un terzo viene posticipato al secondo esercizio successivo (invece del primo esercizio successivo).
- In caso di riduzione del capitale per perdite al di sotto del minimo legale, **l'assemblea**, in alternativa all'immediata riduzione del capitale e al contemporaneo aumento dello stesso ad una cifra non inferiore al minimo legale, **può deliberare il rinvio della decisione alla chiusura dell'esercizio successivo.**

Vantaggi per la start up innovativa

Remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale:

- le startup innovative e gli incubatori certificati possono remunerare i propri collaboratori con strumenti di partecipazione al capitale sociale (come le **stock option**), e i fornitori di servizi esterni attraverso schemi di **work for equity**.
- Il **regime fiscale e contributivo** che si applica a questi strumenti è **vantaggioso** e concepito su misura rispetto alle esigenze tipiche di una startup.

Vantaggi per la start up innovativa

Introduzione di incentivi fiscali per investimenti in startup innovative:

- provenienti da persone fisiche (detrazione Irpef del 30% dell'investimento fino a un massimo investito pari a 1 milione euro, fino al 2016 era 19% fino a 500K€)
- provenienti da persone giuridiche (deduzione dall'imponibile Ires del 30% dell'investimento (fino al 2016 era 20%) fino a un massimo investito pari a 1,8 milioni di euro)
- gli incentivi valgono sia in caso di investimenti diretti in startup, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di OICR (Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio) e altre società che investono prevalentemente in startup
- l'agevolazione è condizionata al mantenimento dell'importo dell'investimento per un periodo di almeno 3 anni

Vantaggi per la start up innovativa

- Possibilità di raccogliere capitali con campagne di **equity crowdfunding** su portali online autorizzati
- Italia 1° Paese al mondo a introdurre normativa ad hoc (Regolamento Consob n. 18592/2013)
- Con la delibera 19520 del 24 febbraio 2016 Consob ha aggiornato il **Regolamento** assorbendo le evoluzioni e apportando ulteriori semplificazioni:
 - le verifiche di appropriatezza dell'investimento possono essere eseguite anche dagli stessi gestori dei portali e non più solo dalle banche, portando online l'intera procedura
 - nel novero degli investitori professionali autorizzati sono state ammesse due nuove categorie: gli "investitori professionali su richiesta", individuati secondo la disciplina europea Mifid sulla prestazione dei servizi di investimento, e gli "investitori a supporto dell'innovazione", nozione che include attori come i business angel.

Vantaggi per la start up innovativa

Facilitazione dell'accesso al credito

- Intervento semplificato, **gratuito** e **diretto** per le startup innovative al **Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese**, un fondo pubblico che facilita l'accesso al credito attraverso la concessione di garanzie sui prestiti bancari.
- Istruttoria che beneficia di un canale prioritario
- **La garanzia copre fino allo 80% del credito** erogato dalla banca alle startup innovative e agli incubatori certificati, fino a un massimo di 2,5 milioni di euro, da utilizzare eventualmente attraverso più operazioni fino a concorrenza del tetto stabilito
- Garanzia concessa sulla base di criteri di accesso estremamente semplificati, senza valutazione del business plan o dei dati di bilancio, e senza garanzie accessorie da parte della banca

Vantaggi per la start up innovativa

Sostegno ad hoc nel processo di internazionalizzazione delle startup da parte dell'Agencia ICE: include

- l'assistenza in materia normativa, societaria, fiscale, immobiliare, contrattualistica e creditizia,
 - l'ospitalità a titolo gratuito o a **condizioni agevolate** alle principali fiere e manifestazioni internazionali,
 - l'attività volta a favorire l'incontro delle startup innovative con investitori potenziali per le fasi di early stage capital e di capitale di espansione.
-
- Accesso alla **“Carta Servizi Startup”**, che dà diritto a uno **sconto del 30% sulle tariffe** dei servizi di assistenza erogati dall'ICE
 - Per **richiedere la Carta**, le imprese interessate devono rivolgersi al seguente contatto **startup@ice.it**, specificando in oggetto **“Richiesta Carta Servizi Startup”**

<http://startup.registroimprese.it>



Startup innovative



Incubatori d'impresa certificati



Agenda



- Gli strumenti del business model e del business plan
- Le startup innovative nella legislazione italiana
- Cos'è un incubatore d'impresa e che ruolo ha

Un incubatore è

“Uno strumento di sviluppo economico con l’obiettivo di accelerare la crescita e il successo di nuove imprese attraverso un supporto fornito sia in termini di **risorse** sia in termini di **servizi**.” (NBIA)

“Un’organizzazione che accelera e sistematizza il processo di creazione di imprese di successo, fornendo loro una gamma completa e integrata di supporti che includono **spazi fisici, servizi di supporto del business ed opportunità di creazione di cluster e di networking** con altri soggetti.” (CE)

“Un’organizzazione che offre una serie di **servizi per lo sviluppo del business e degli spazi flessibili**, per venire incontro alle necessità delle nuove imprese. Il pacchetto di servizi offerto da un incubatore è progettato per rafforzare i tassi di successo e di crescita delle nuove imprese.” (Duff, 1994)

Elementi chiave

- Supporto allo sviluppo di una start up
- Spazio flessibile
- Sinergie imprenditoriali
- Servizi condivisi
- Servizi personalizzati

Un pò di storia

- anni '60: origine in USA con incubatore di Batavia (New York, 1959)
 - Un agente immobiliare locale acquista un edificio in disuso, che aveva ospitato gli stabilimenti di un'azienda produttrice di attrezzature militari. Non riesce a trovare un acquirente in grado di rilevare l'intero complesso, lo ristruttura frazionandolo in numerosi locali con l'obiettivo di affittarne gli spazi a numerosi imprenditori e piccole aziende della zona
 - Avvio lento, poche strutture (12) realizzate negli USA fino alla fine degli anni '60
 - Durante gli anni '60 e '70 in USA i principali creatori di incubatori erano le **Università**, grazie ad un programma nazionale che stimolava il processo di commercializzazione dei risultati della ricerca

Un pò di storia

- fine anni '70/inizio '80: evoluzione ed estensione
 - 1a generazione – 1980-1997
 - L'incubatore prende origine per **fronteggiare i problemi di sviluppo economico locale**: il tasso preoccupante di disoccupazione generato dalla crisi delle industrie tradizionali e dalle grandi riconversioni industriali ha portato alla necessità di elaborare piani per sostenere la promozione e creazione di nuove imprese
 - Quindi incubatori non profit di iniziativa statale (UE finanzia la nascita dei BIC nelle aree industriali in declino)
 - Servizi offerti: uffici e servizi di segreteria condivisi, a prezzi ridotti. Poi sviluppati servizi per l'accesso a consulenze professionali e a finanziamenti

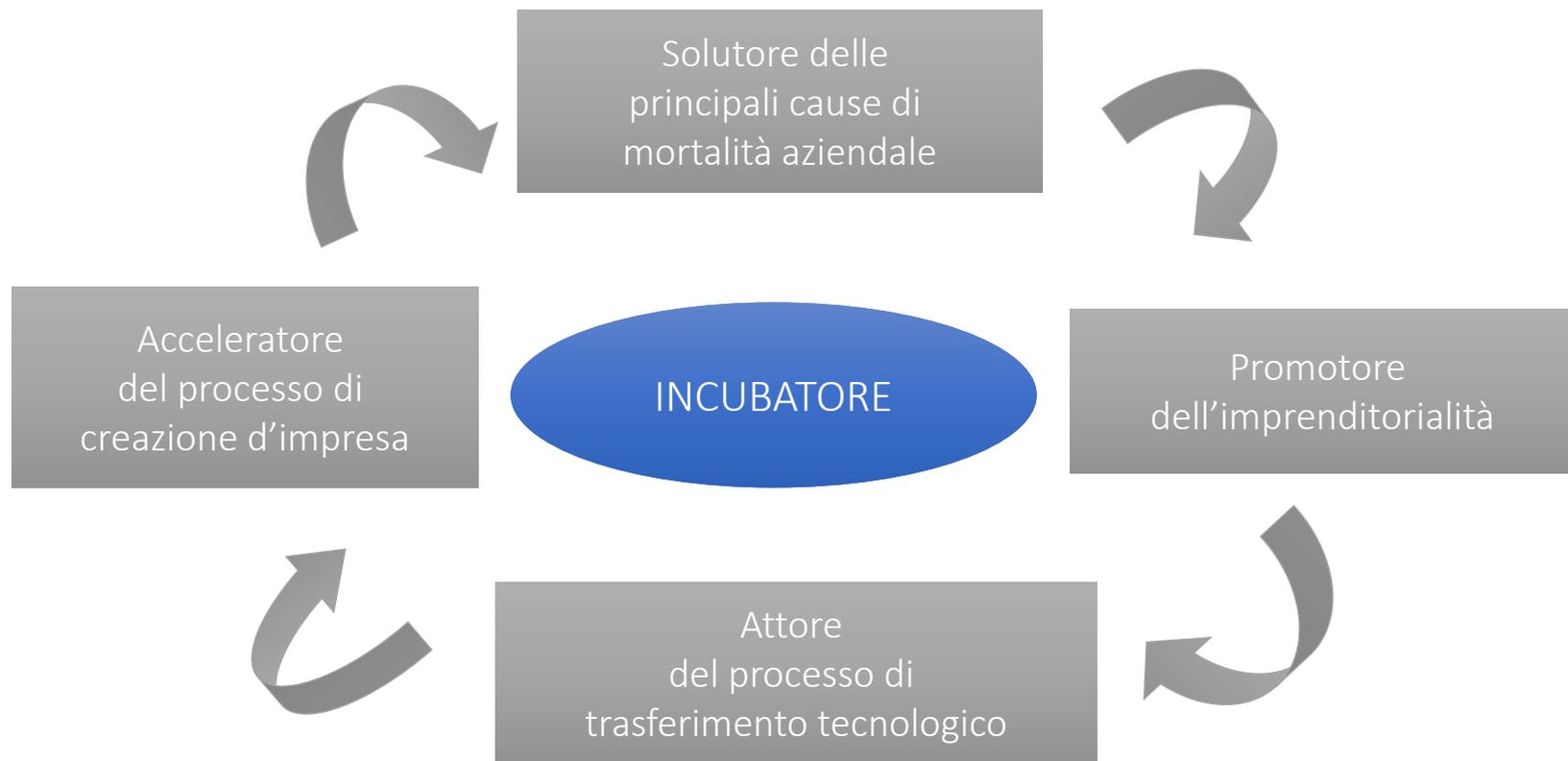
Un pò di storia

- anni '90: evoluzione ed estensione
 - 2a generazione – 1998-2001
 - Nascono gli **incubatori di natura privatistica, profit oriented, chiamati incubatori new economy** perché si sviluppano nei settori dell'ICT e Internet
 - Il modello: in cambio di partecipazioni al capitale della newco, che potevano andare dal 30 al 50%, l'incubatore si occupava di tutte le incombenze e le problematiche non strettamente legate al core business, in modo da lasciare all'imprenditore tutto il tempo per dedicarsi allo sviluppo del proprio progetto
 - Lo spazio non era ritenuto un elemento fondamentale. Si puntava sulla velocità e sull'accesso al network di consulenti, finanziatori, partner commerciali, .. e sui servizi consulenziali
 - Questi incubatori rischiano di scomparire del tutto nel triennio successivo per inesperienza e perché puntano esclusivamente sulla possibilità di quotare in borsa le imprese

Un pò di storia

- Oggi
 - gli incubatori prendono spunto da servizi a valore aggiunto degli incubatori di seconda generazione:
 - servizi,
 - network,
 - spazi
 - da metà degli anni '90 iniziano a diffondersi gli incubatori specializzati per settore (promossi da Università, parchi scientifici e tecnologici, ...)
 - promossi sia da enti pubblici che privati, di solito no profit

Il ruolo dell'incubatore d'impresa



Cause fallimento premature delle imprese

- Scarsità competenze manageriali
- Mancanza di pianificazione razionale della business idea
- Mancanza di rilevanti vantaggi competitivi
- Limitata conoscenza del mercato di riferimento
- Limitata capacità di accesso a fonti di finanziamento
- Mancanza dell'opportunità di stabilire relazioni di collaborazione

Startup: le 5 regole d'oro



“Robert’s rules to remember”
di BOB DORF

- Pensa in grande.

Startup: le 5 regole d'oro



“Robert’s rules to remember”
di BOB DORF

- Pensa in grande.
- Sii onesto.

Startup: le 5 regole d'oro



“Robert’s rules to remember”
di BOB DORF

- Pensa in grande.
- Sii onesto.
- Non accontentarti mai.

Startup: le 5 regole d'oro



“Robert’s rules to remember”
di BOB DORF

- Pensa in grande.
- Sii onesto.
- Non accontentarti mai.
- Il team perfetto.

Startup: le 5 regole d'oro



“Robert’s rules to remember”
di BOB DORF

- Pensa in grande.
- Sii onesto.
- Non accontentarti mai.
- Il team perfetto.
- Evita troppi cambi di direzione.

Conclusioni

1. Se avete un'idea imprenditoriale innovativa, è sempre opportuno strutturarla in un business model prima e in un business plan poi
2. Per un primo supporto, potete rivolgervi agli incubatori certificati, che vi possono supportare nella redazione di business model e business plan, dare degli spazi anche condivisi e creare opportunità di networking
3. Partecipate agli eventi e incontri sull'imprenditorialità, oltre a imparare nuove cose, avrete l'opportunità di arricchire il vostro network
4. Create un team vincente, ricordate che i business angel puntano più sul team che sull'idea d'impresa

Discussione

1. Qualcuno di voi ha una business idea innovativa? Avete provata a strutturarla in un business model/business plan?
2. Vi siete fermati di fronte a qualche problema?
3. Avete analizzato bene il mercato di riferimento e i competitor?
4. Siete riusciti a quantificare i finanziamenti di cui avreste bisogno per finanziare gli investimenti necessari al vostro business?

GRAZIE PER AVER PARTECIPATO

Elisa Micelli

elisa.micelli@friulinnovazione.it

Friuli Innovazione,
Centro di ricerca e di trasferimento tecnologico

Prima di scollegarvi dal vostro PC vi chiediamo gentilmente di compilare un brevissimo questionario di gradimento dove potete esprimere il vostro parere sul webinar