Interreg MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Retic

Rete transfrontaliera del sistema di incubazione per nuove imprese TIC

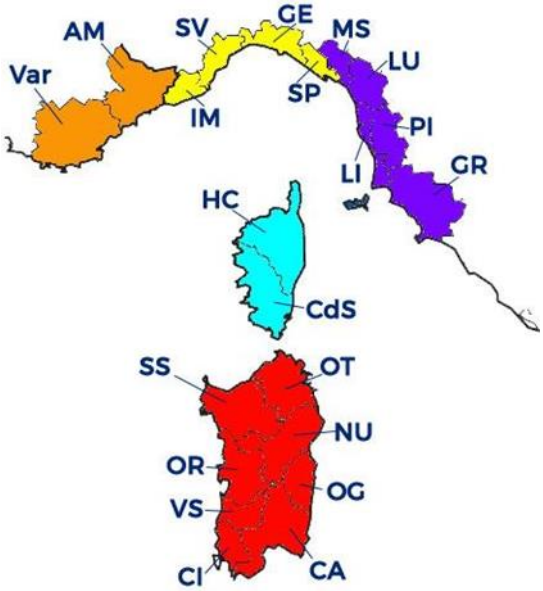
Réseau transfrontalier du système d'incubation de nouvelles entreprises TIC

STUDIO DI FATTIBILITÀ PER LA RICOGNIZIONE DEI SOGGETTI, DEGLI SPAZI E DEI SERVIZI NECESSARI A SUPPORTARE LO START-UP DI IMPRESE

Premessa

Ai fini della predisposizione dello studio di fattibilità per la ricognizione dei soggetti, degli spazi e dei servizi necessari a supportare lo start-up di imprese, si è ritenuto opportuno procedere alla raccolta di alcuni dati, intesi come dati di macro e micro-livello, ad un'analisi di quanto già disponibile e pubblicato da precedenti studi e relazioni a livello nazionale o internazionale, e alla proposizione, a tutti i soggetti intermedi operanti nell'area di cooperazione coperta dal progetto RETIC, di un questionario che potesse rilevare le tipologie di servizi erogati nei confronti di aspiranti imprenditori e/o start up. Il questionario aveva come destinatari principali quei soggetti che propongono linee di attività specifiche o tipologie di servizi mirati per le start up e non genericamente soggetti che erogassero servizi nei confronti delle imprese e avessero intercettato delle start up fra i loro fruitori/destinatari.

L'indagine finalizzata allo *Studio di fattibilità per ricognizione dei soggetti, degli spazi e dei servizi necessari a supportare lo start-up di imprese,* è stata svolta con riguardo all'area eleggibile, per ogni regione, ai fini del P.O. Marittimo Italia Francia 2014-2020.



Il documento contiene le seguenti sezioni:

1. Dati macro – sintesi dati raccolti
2. I partner e i servizi erogati nei confronti delle start up o aspiranti imprenditori
3. Il questionario
4. I partner, l'ecosistema regionale e l'area di progetto, interazioni e sinergie

Il documento inoltre si inserisce nel quadro che prevede la realizzazione di uno studio di fattibilità sulla costituzione della rete degli incubatori, e in particolare la verifica delle tipologie di accordi possibili, in capo al partner "Riviere di Liguria", e precede il documento che verrà redatto dal partner "CCIAA Nice-Côte d'Azur", che riguarda la raccolta di best practices sui servizi erogati dai soggetti partner del progetto.

1. *DATI MACRO e sintesi dati raccolti*

La S3

Nelle regioni considerate la strategia di specializzazione intelligente rispecchia i punti di forza e le priorità del territorio; le aree di specializzazione sono molto diverse fra loro, ma tutte presentano delle intersezioni importanti rispetto ai settori di interesse del progetto, portando l'ICT come denominatore comune per le diverse aree applicative.

Regione Sardegna: ICT, turismo, cultura e ambiente, reti intelligenti per la gestione efficiente dell'energia, agroindustria, biomedicina, aerospazio.
Regione Toscana: ICT – Fotonica, Fabbrica intelligente, chimica e nanotecnologie;
Regione Liguria: tecnologie del mare, salute e scienze della vita, qualità della vita e sicurezza nel territori.
Regione PACA: sicurezza, mobilità e logistica, transizione energetica e sostenibilità negli edifici, turismo e industrie culturali, cibi salutari.

Esportazioni

Considerando l'area di cooperazione coperta dal Programma Marittimo Italia-Francia 2014-2020, si ritiene utile analizzare l'interscambio che interessa Italia e Francia. La Francia risulta il 2° Paese UE per quanto riguarda l'interscambio con l'Italia[1], e guardando al dettaglio per regione, la Toscana è la più performante nel commercio estero, fra le regioni coinvolte nel progetto.

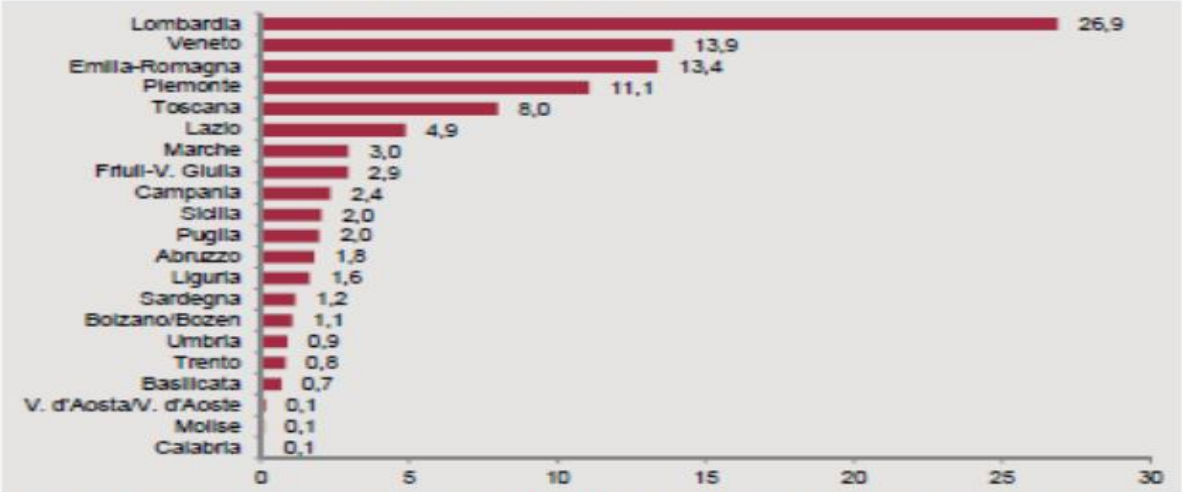
Tavola 15.1 Interscambio commerciale per area geografica
Anni 2014-2015, valori in milioni di euro

AREE GEOGRAFICHE	Esportazioni 2014	Esportazioni 2015 (a)	Esportazioni Var.% 2015/2014	Importazioni 2014	Importazioni 2015 (a)	Importazioni Var.% 2015/2014	Saldi 2014	Saldi 2015 (a)
EUROPA	265.759	271.952	2,3	244.795	254.483	4,0	20.964	17.469
Unione europea (b)	**218.824**	**227.284**	**3,9**	**203.890**	**215.781**	**5,8**	**14.934**	**11.503**
Area euro	*161.117*	*166.372*	*3,3*	*162.107*	*170.551*	*5,2*	*-990*	*-4.179*
Austria	8.396	8.530	1,6	8.241	8.356	1,4	155	174
Belgio	13.196	14.595	10,6	15.082	17.156	13,8	-1.885	-2.561
Bulgaria	1.884	1.968	4,4	2.276	2.299	1,0	-392	-331
Cipro	441	495	12,3	64	77	20,7	377	419
Croazia	2.602	2.583	-0,7	1.402	1.400	-0,1	1.200	1.183
Danimarca	2.633	2.581	-2,0	2.053	2.140	4,2	580	441
Estonia	402	380	-5,3	105	132	25,2	296	249
Finlandia	1.422	1.436	0,9	1.396	1.341	-3,9	26	94
Francia	42.016	42.548	1,3	30.803	32.109	4,2	11.214	10.438
Germania	50.144	51.023	1,8	54.388	56.809	4,5	-4.244	-5.787
Grecia	3.651	3.765	-2,2	2.325	2.538	9,2	1.526	1.227
Irlanda	1.117	1.263	13,1	2.803	4.020	43,4	-1.686	-2.757
Lettonia	476	455	-4,4	111	103	-6,5	365	352
Lituania	824	764	-7,3	421	454	7,9	404	310
Lussemburgo	480	509	5,9	931	923	-0,9	-451	-414
Malta	1.553	1.563	0,6	220	272	23,7	1.334	1.291
Paesi Bassi	9.396	9.629	2,5	20.815	20.667	-0,7	-11.419	-11.038
Polonia	10.352	10.888	5,2	7.222	8.575	18,7	3.131	2.314
Portogallo	3.239	3.377	4,3	1.513	1.486	-1,7	1.727	1.891
Regno Unito	20.939	22.484	7,4	10.282	10.575	2,8	10.657	11.909
Repubblica ceca	4.685	5.059	8,0	4.858	5.615	15,6	-174	-556
Romania	6.272	6.658	6,2	6.013	6.288	4,6	259	371
Slovacchia	2.360	2.500	6,0	2.935	3.109	5,9	-575	-608
Slovenia	3.774	3.685	-2,4	2.721	2.607	-4,2	1.053	1.078
Spagna	18.030	19.854	10,1	17.236	18.391	6,7	793	1.463
Svezia	3.925	4.207	7,2	3.265	3.513	7,6	660	694
Ungheria	3.811	4.140	8,6	4.051	4.502	11,1	-240	-361
Provviste di bordo Ue	450	332	-26,3	-	-	-	450	332
Paesi europei non Ue	**46.935**	**44.668**	**-4,8**	**40.905**	**38.702**	**-5,4**	**6.030**	**5.966**
AFRICA	20.189	18.800	-6,9	21.278	19.141	-10,0	-1.089	-341
Africa settentrionale	13.989	13.089	-6,4	13.689	11.523	-15,8	300	1.567
Altri paesi africani	6.200	5.711	-7,9	7.589	7.618	0,4	-1.389	-1.908
AMERICA	46.763	53.449	14,3	24.476	25.141	2,7	22.287	28.308
America settentrionale	32.852	39.674	20,8	14.962	15.654	4,6	17.890	24.019
America centro-meridionale	13.911	13.776	-1,0	9.515	9.487	-0,3	4.397	4.288
ASIA	58.843	62.109	5,5	64.634	68.144	5,4	-5.791	-6.036
Medio Oriente	19.867	21.543	8,4	16.604	15.231	-8,3	3.263	6.312
Asia centrale	5.074	5.646	11,3	9.122	8.799	-3,5	-4.048	-3.153
Asia orientale	33.902	34.919	3,0	38.908	44.114	13,4	-5.006	-9.195
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	7.317	7.572	3,5	1.755	1.806	2,9	5.561	5.766
MONDO	**398.870**	**413.881**	**3,8**	**356.939**	**368.715**	**3,3**	**41.932**	**45.166**

Fonte: Istat, Esportazioni e importazioni dei principali paesi, aree geografiche e geoeconomiche (E)
(a) Dati provvisori.
(b) I totali dell'Unione europea includono i dati relativi a "Paesi e territori non specificati nel quadro degli scambi intra Ue" per i quali non è stata prevista una voce separata, pertanto il totale della Ue differisce dalla somma di tutte le singole voci riportate nella tavola.

[1] Dati Istat 2016 (Annuario statistico).

Figura 15.3 **Esportazioni per regione** (a) (b)
Anno 2015, composizione percentuale



Fonte: Istat, Esportazioni e importazioni secondo la provincia di destinazione e di origine delle merci (E)
(a) Dati provvisori.
(b) La somma delle percentuali è inferiore a cento perché non è rappresentato il valore delle regioni diverse e non specificate (1,3 per cento).

Start up innovative

Il registro delle start up innovative rappresenta, per quanto riguarda l'Italia, un riferimento univoco, per quanto non comprensivo di tutti i dati rappresentativi dei vari territori, rispetto al tema delle start up innovative. Non esiste purtroppo un equivalente francese di tale registro, tuttavia alcuni dati "stimati", sono stati reperiti dal partner CCI Nice (fonte SIRIUS). Il registro italiano segnala a maggio 2017, 7172 imprese iscritte come start up innovative, mentre per quanto riguarda gli incubatori certificati, risultano essere 1 in

ogni regione coinvolta nel progetto, tranne in Toscana (dove sono 2). Nel confronto fra regioni coinvolte nel progetto RETIC, la Toscana risulta essere la regione con il maggior numero di start up iscritte nel registro (331), seguita dalla Sardegna (148), e da ultimo dalla Liguria (124). Sul totale di imprese italiane iscritte, le regioni interessate dal progetto (con l'esclusione della PACA), rappresentano l'8,40%.

Sopravvivenza delle imprese

In linea con gli obiettivi del progetto, si ritiene utile inserire un approfondimento che riguarda i dati raccolti relativamente alle capacità delle imprese di sopravvivere oltre la fase iniziale della costituzione (spesso favorita da finanziamenti pubblici e percorsi di affiancamento agevolati).

Nell'analisi di dati che riguardano le imprese e la loro evoluzione negli anni è interessante osservare quanto emerge da un'analisi Istat[2] condotta nel 2016, secondo la quale, nell'osservare le imprese sopravviventi, in particolare le "*high growth*" e le "*gazelle*"[3], emerga come il tasso di sopravvivenza delle imprese è più alto in particolare nei settori "Commercio, trasporto, alloggio e ristorazione" e "Altri servizi", dove verosimilmente si potrebbero collocare le imprese start up di interesse per il progetto. Il dettaglio delle regioni coinvolte nel progetto sembra evidenziare una migliore performance della Sardegna in tema di sopravvivenza delle imprese (Tabella riportata di seguito).

Tavola 14.5 **Imprese sopravviventi, high-growth e gazelle per settore di attività economica e regione**
Anno 2014

ANNI SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA REGIONI	Imprese sopravviventi (a)		Imprese high-growth (b)		Imprese gazelle (c)	
	Valori assoluti	Tassi	Valori assoluti	Tassi	Valori assoluti	Tassi
2010	247.892	85,8	4.125	2,6	553	0,4
2011	220.351	83,1	3.980	2,5	546	0,3
2012	214.728	81,1	3.715	2,4	551	0,4
2013	209.598	76,1	3.847	2,5	553	0,4
ANNO 2014						
SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA						
Industria in senso stretto	17.641	83,9	898	1,5	103	0,2
Costruzioni	31.758	75,6	357	1,9	58	0,3
Commercio, trasporto e magazzinaggio, alloggio e ristorazione	89.518	77,6	1.280	2,6	218	0,4
Altri servizi	73.464	74,9	966	4,4	139	0,6
Totale	**212.381**	**76,8**	**3.501**	**2,3**	**518**	**0,3**
REGIONI						
Piemonte	13.585	77,1	219	2,0	28	0,3
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	392	80,0	6	1,8	1	0,3
Liguria	5.288	73,2	60	1,9	6	0,2
Lombardia	35.591	79,4	770	2,2	121	0,3
Trentino-Alto Adige/Südtirol	3.094	83,2	63	1,6	7	0,2
Bolzano/Bozen	*1.565*	*84,2*	*43*	*1,9*	*5*	*0,2*
Trento	*1.529*	*82,2*	*20*	*1,1*	*2*	*0,1*
Veneto	15.997	80,7	283	1,6	33	0,2
Friuli-Venezia Giulia	3.221	78,5	55	1,5	7	0,2
Emilia-Romagna	15.983	79,3	284	1,9	39	0,3
Toscana	14.857	78,5	203	1,9	18	0,2
Umbria	3.024	77,7	38	1,6	3	0,1
Marche	5.652	79,6	67	1,3	7	0,1
Lazio	25.629	73,9	443	3,7	78	0,7
Abruzzo	5.304	76,5	76	2,6	7	0,2
Molise	1.102	76,6	9	1,9	3	0,6
Campania	21.415	74,0	387	4,4	70	0,8
Puglia	13.794	77,2	190	3,0	41	0,6
Basilicata	1.727	77,7	22	2,6	0	0,0
Calabria	6.115	71,1	69	3,3	13	0,6
Sicilia	15.472	73,1	191	3,1	27	0,4
Sardegna	5.139	75,3	66	2,6	9	0,3
Nord-ovest	**54.856**	**78,2**	**1.055**	**2,1**	**156**	**0,3**
Nord-est	**38.295**	**80,1**	**685**	**1,7**	**86**	**0,2**
Centro	**49.162**	**76,1**	**751**	**2,5**	**106**	**0,4**
Sud	**49.457**	**75,0**	**753**	**3,5**	**134**	**0,6**
Isole	**20.611**	**73,6**	**257**	**2,9**	**36**	**0,4**
ITALIA	**212.381**	**76,8**	**3.501**	**2,3**	**518**	**0,3**

Fonte: Istat, Demografia d'impresa e indicatori di imprenditorialità (E)
(a) Imprese sopravviventi: un'impresa nata in t sopravvive in t+1 se attiva in t+1 oppure se non attiva in t+1, ma la sua attività è rilevata da una impresa che ha iniziato l'attività in t+1 (entrata). Tasso di sopravvivenza al tempo t+1: rapporto tra il numero di imprese nate in t e sopravvissute in t+1 e numero di imprese nate in t (in percentuale).
(b) Imprese high-growth per dipendenti: tutte le imprese con almeno 10 dipendenti a inizio periodo che presentano una crescita media annua in termini di dipendenti superiore al 20 per cento, su un periodo di tre anni consecutivi. Escluse imprese con crescita per eventi di acquisizioni e cessioni e imprese reali nate nell'anno (t-3). Tasso di high growth: rapporto tra il numero di high-growth dell'anno t e il numero di imprese attive negli anni da (t-3) a t e che presentano almeno 10 dipendenti nell'anno (t-3) (in percentuale).
(c) Imprese gazelle: le imprese high-growth giovani, ovvero che hanno 4 o 5 anni di vita.

[2] Annuario Statistico Istat 2016 (pag. 501).
[3] Imprese *high growth* per dipendenti: tutte le imprese con almeno 10 dipendenti a inizio periodo che presentano una crescita media annuale di almeno il 20% su un periodo di tre anni consecutivi. Imprese *gazelle*: le imprese high growth giovani, che hanno fra 4 e 5 anni di vita; come riportato nella Tavola 14.5 dell'annuario Istat.

Da un raffronto fra Italia e Francia condotto da Start Up Italia[4], emerge come le start up italiane siano, più spesso che in Francia e con risultati migliori, frutto anche di ricerca pubblica (spin off accademiche); mentre per quanto riguarda le strutture che facilitano la nascita e l'avvio delle start up, la Francia si è caratterizzata negli ultimi anni per la presenza importante di grandi gruppi che investono nelle start up in un'ottica di *open innovation* (questo si intuisce anche guardando alla tipologia di soggetti intervistati nelle varie regioni coinvolte nel progetto). Assolutamente non paragonabile anche l'ammontare degli investimenti pubblici fra i due paesi (circa 200 milioni in Italia, 1.5 miliardi in Francia), e ancora interessante il modello francese di accorpare le start up sotto il marchio comune *French Tech*, per presentarsi sotto un unico cappello ed essere così riconoscibili nel proporsi all'estero: questo potrebbe già aiutare nell'individuare delle prassi esportabili in Italia o scambiabili fra le due aree di cooperazione del Programma.

2. *I PARTNER*

I partner del progetto RETIC sono di seguito elencati:

LUCCA INTEC - capofila
PROMO PA
CAMERA DI COMMERCIO DELL'INDUSTRIA, ARTE, ARTIGIANATO DELLA SPEZIA
ASSEFI (AZIENDA SPECIALE PER LO SVILUPPO, L'ECOSOSTENIBILITA' E LA FORMAZIONE IMPRENDITORIALE), adesso Fondazione ISI
NAVIGO SARDEGNA NET
SARDEGNA RICERCHE
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE NICE COTE D'AZUR

Dei partner di progetto, emergono i seguenti dati: 5 partner su 7 hanno linee di attività specifiche nei confronti di aspiranti imprenditori, start up e imprese mature, e hanno risposto al questionario. La raccolta dei questionari è terminata il 21 giugno 2017.

	Servizi per aspiranti imprenditori	Servizi per start up	Servizi per imprese mature
LUCCA INTEC - capofila	SI	SI	SI
PROMO PA	NO	NO	NO
CAMERA DI COMMERCIO DELL'INDUSTRIA, ARTE, ARTIGIANATO DELLA SPEZIA	SI	SI	SI
ASSEFI (AZIENDA SPECIALE PER LO SVILUPPO, L'ECOSOSTENIBILITA' E LA FORMAZIONE IMPRENDITORIALE) – Fondazione ISI	SI	SI	SI
NAVIGO SARDEGNA NET	NO	NO	SI
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE NICE COTE D'AZUR	SI	SI	SI
SARDEGNA RICERCHE	SI	SI	SI

[4] I veri numeri di Italia e Francia sulle startup, confrontati, da Start Up Italia, 2 febbraio 2017.

Per quanto riguarda NAVIGO Sardegna, partner del progetto, ad oggi non ha compilato il questionario in quanto non eroga servizi direttamente ad aspiranti imprenditori e/o start up costituite; ha in programma di avviare delle attività soprattutto pensando allo sviluppo *in house* di risultati della ricerca, tramite creazione di start up/spin off industriali.

Per quanto riguarda i dati raccolti tramite questionario, è interessante vedere come questi evidenzino quanto il singolo Partner, all'interno della propria regione, rappresenti un punto di aggregazione importante rispetto ai soggetti destinatari dei servizi e ai servizi erogati.

Ulteriore considerazione, è relativa alle relazioni fra i soggetti partner di progetto, e gli altri stakeholder presenti sul territorio e che sono stati coinvolti nelle interviste, in particolare questo riguarda Liguria e Toscana (relazioni che potrebbero essere valorizzate nel progetto pensando alle tipologie di servizi erogati):

- Lucca Intec è interamente controllata dalla CCIAA di Lucca (la quale ha anche una partecipazione in Navigo Toscana);
- ASSEFI è stata conferita in Fondazione di partecipazione per l'innovazione e lo sviluppo imprenditoriale (ISI);
- La CCIAA Riviere di Liguria controlla al 100% l'Azienda Speciale Manifestazioni Fieristiche (Azienda in fase di fusione per Riforma CCIAA), e La Spezia EuroInformazione Promozione e Sviluppo (Azienda in fase di fusione per Riforma CCIAA); possiede inoltre quote di DLTM e Filse (la quale a sua volta controlla il 100% del Parco Scientifico Tecnologico Val Bormida e partecipa a DLTM).

I questionari raccolti:

PACA	**Toscana**	**Sardegna**	**Liguria**	**TOT**
10	**20 (dati riguardano 21 strutture)**	**7**	**15**	**52**
30 strutture tracciate	**23 strutture contattate**	**7 strutture tracciate**	**(41 strutture contattate)**	**101**

Riguardo ai questionari raccolti, inoltre, i dati della Toscana (20 questionari), sono da considerare inclusivi di un ulteriore soggetto (Incubatore Rosignano Marittimo), e complessivamente riguardano quindi 21 soggetti. La considerazione generale è quindi che si sono raccolti questionari che rappresentano circa il 50% delle realtà presenti sul territorio, e che i partner del progetto hanno intervistato le strutture più rappresentative delle diverse tipologie di servizi erogati, che quindi alcune delle risposte al questionario potrebbero corrispondere alle risposte di altre strutture non rilevate però dalle interviste svolte.

3. IL QUESTIONARIO

Ai fini dell'elaborazione di dati specifici riguardanti i partner e l'area di progetto, si è ritenuto utile procedere con l'elaborazione di un questionario, da sottoporre, per quanto riguarda gli incubatori e/o soggetti presenti sul territorio, tramite intervista guidata, in modo da avere una interpretazione più possibile univoca in funzione di quanto emerso nel corso del primo comitato di pilotaggio.

L'osservazione dei dati raccolti suddivisi per regione coinvolta nel progetto, porta alla considerazione che i dati non siano perfettamente uniformi ed omogenei, e che in alcuni casi siano stati coinvolti

nell'indagine dei soggetti che operano in misura minima nei confronti delle start up, ma hanno piuttosto linee di servizi consolidati nei confronti delle imprese mature anche intese come reti o cluster chiusi di imprese, e in questi abbiano inserito delle attività spot erogate nei confronti di imprese neo-costituite. Una premessa simile va fatta rispetto ai dati raccolti, in particolare rispetto alla modalità di interpretazione di alcune domande, e al tipo di risposta ricevuta: non tutti i soggetti interpellati hanno scelto di rispondere a tutte le domande poste; in molti casi i questionari risultano solo parzialmente compilati e inoltre le risposte non sono sempre omogenee rendendo complicata la lettura dei dati.

Domanda 1: tipologia di organismi. La tipologia di organismi che erogano servizi nei confronti di aspiranti imprenditori e/o di start up, varia molto a seconda della regione considerata. Come accennato nel paragrafo precedente, questo può significare un diverso approccio a seconda della regione considerata, oppure che è stato interpretato in maniera diversa l'oggetto del questionario somministrato e ne è derivata una diversa mappatura.

Domanda 2: obiettivi istituzionali dell'ente intervistato.

A livello di partner di progetto emergono come prioritari i seguenti obiettivi (coincidenti per tutti):

- Creazione di lavoro nell'area geografica di appartenenza dell'ente (1° obiettivo per importanza);
- Creazione o accelerazione della crescita industriale a livello locale (2° obiettivo);
- Creazione di partnership a livello internazionale (3° obiettivo).

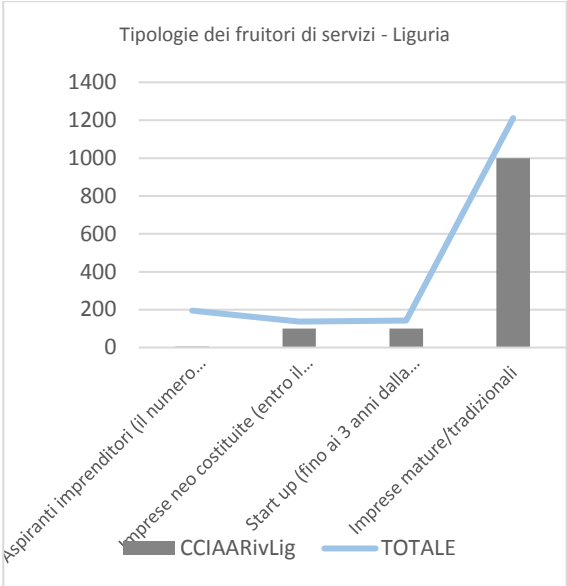
Tuttavia, guardando alle risposte dei partner comparate con quelle degli altri soggetti intervistati a livello regionale, emerge come soltanto alcune di queste priorità coincidano con quelle degli altri soggetti intervistati, mentre ne emergano altre (es. generare reddito per l'incubatore, o commercializzare la tecnologia), frutto della natura privatistica o della specializzazione tecnologica dell'ente intervistato.

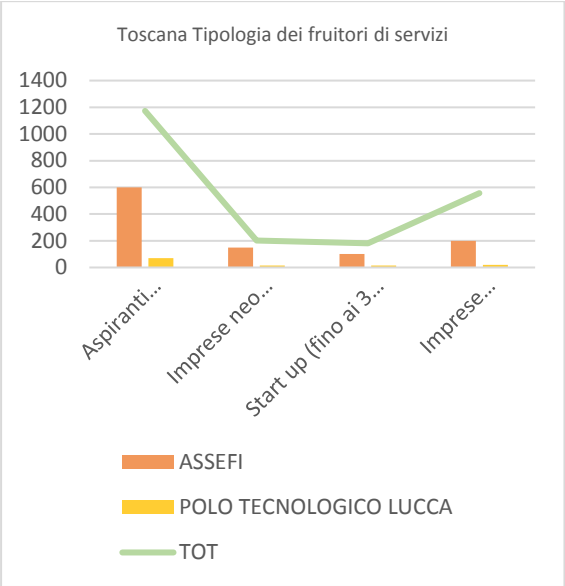
Domanda 3: Tipologia di soggetti destinataria dei servizi erogati dall'ente.

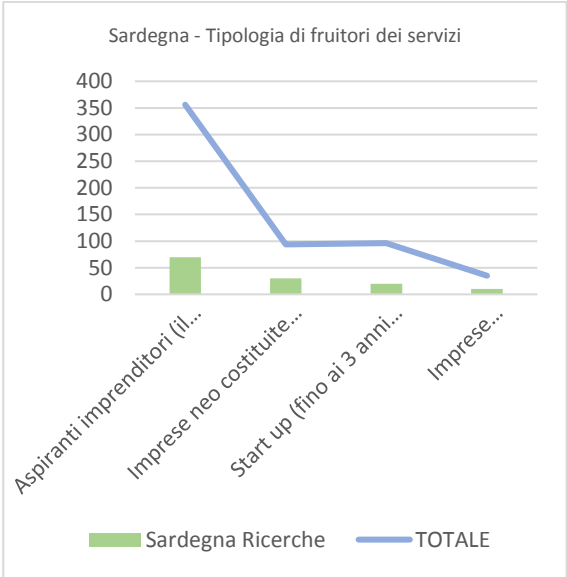
A livello di singolo partner di progetto, guardando alla tipologia di destinatari dei servizi offerti, si nota una discrepanza a livello regionale:

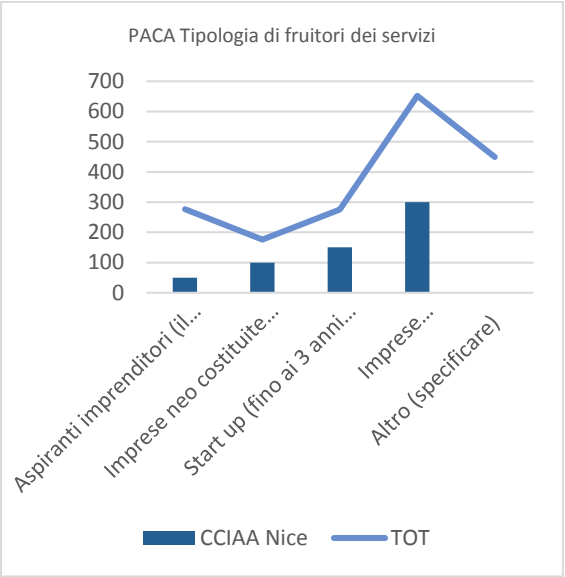
- Riviere di Liguria: i dati evidenziano valori relativi a molte più imprese mature/tradizionali che aspiranti imprenditori e/o start up;
- ASSEFI (Fondazione ISI): la tendenza mostra molti aspiranti imprenditori, piuttosto che start up neo-costituite o fino ai primi tre anni di vita, e una nuova crescita delle imprese tradizionali;
- Polo Tecnologico di Lucca: il trend evidenzia come fra tutte le tipologie considerate, quella più consistente sia rappresentata dagli aspiranti imprenditori;
- Sardegna Ricerche: i dati raccolti riguardano solo lo Sportello Start up, da cui si evidenzia che la categoria di soggetti primaria è quella degli aspiranti imprenditori, per scremare via via che la start up viene costituita o si consolida.
- CCI Nice: la tendenza mostra pochi aspiranti imprenditori e un crescendo man mano che si va verso la costituzione dell'impresa e il consolidamento della stessa;

I grafici riportati di seguito mostrano la proiezione della tipologia di fruitori di servizi, comparando il partner di progetto presente nella singola regione, con il totale dei fruitori di servizi relativo alla singola regione. La comparazione mostra numeri e tipologie diverse e anche questo fattore potrebbe essere valorizzato in prospettiva della costruzione di una rete di soggetti nell'area di progetto, sia in un'ottica di buone prassi raccolte nelle diverse regioni interessate.









Domanda 4: come è composta la totalità degli utenti seguiti nell'ultimo anno? % di donne, nazionalità.

La % di donne risulta oscillare fra il 15 e il 40% a seconda del tipo di struttura considerata, e del tipo di utenti che vengono intercettati (con titolo di studio più o meno avanzato, dal diploma, alla laurea, ad una specializzazione post-universitaria).

Domanda 5: classi di età, con la possibilità di scegliere fra 15-18, 19-24, 25-30, 30-40, 41-50, oltre. Le classi più numerose risultano essere, mediamente quelle che coprono i 25-30, i 30-40, e a seguire le altre. Casi che si discostano dalla media: in **Liguria**, i soggetti che si discostano dalla distribuzione media di questi dati, sono relativi o a soggetti che hanno come utente principale le aziende mature, oppure, in un caso ad un'agenzia formativa, o in un altro, ad una struttura di crowdfunding; lo stesso vale per la **Toscana** (l'unico soggetto a discostarsi da questi valori è una rete di imprese, verosimilmente perché opera più con aziende mature che con start up), ma con due eccezioni: 2 co-working hanno indicato nella

classe 41-50, quella maggioritaria per numero di utenti (in un caso si tratta di una realtà appena nata – neanche un anno di vita, e che sembra rivolgersi più a liberi professionisti, nell'altro caso invece, si tratta di un co-working che si rivolge tanto a liberi professionisti quanto a start up). Per quanto riguarda la **Sardegna**, per quanto le classi più numerose siano quelle rappresentate dai 25-30 e dai 30-40, i dati raccolti sembrano confermare, con i dati dei co-working, che questi ospitano utenti in media più anziani, anche qui verosimilmente per una maggiore presenza di liberi professionisti. In **PACA**, i dati percorrono la stessa tendenza (leggermente al rialzo rispetto all'età degli utenti), ma gli incubatori che vedono la presenza e l'investimento di grossi gruppi privati riscontrano le età più elevate dei soggetti fruitori dei servizi.

Domanda 6: titolo di studio.

In generale dai soggetti intervistati emerge che il titolo di studio degli utenti è mediamente alto: la maggioranza ha almeno la laurea, se non una specializzazione post-universitaria. Eccezioni sono rappresentate in Sardegna da alcuni incubatori in cui i fruitori dei servizi non hanno ancora conseguito la laurea (ma semplicemente perché sono ancora all'interno di percorsi universitari), in Toscana e in Liguria da quei soggetti che erogano servizi ad una maggiore varietà di destinatari.

Domanda 7: servizi offerti a titolo gratuito o a pagamento.

In generale, i soggetti pubblici erogano i servizi a titolo gratuito, mentre quelli privati scelgono se semplicemente erogare i servizi a pagamento, oppure se offrire dei "pacchetti di servizi" alle aziende che sono localizzate presso le strutture in uso, ed erogare dei servizi ad hoc e a pagamento, alle altre imprese.

Domanda 8: in che forma vengono erogati i servizi? Tramite attività di informazione, formazione di gruppo, formazione individuale, assistenza specialistica.

Le risposte sono molto variegate, indipendentemente dalla regione di provenienza del soggetto intervistato, senza una specifica linea di condotta seguita dal soggetto che eroga i servizi. In generale, da quanto emerso nella chiacchierata che ha portato alla compilazione del questionario, questo è molto legato al livello di strutturazione dell'ente (e quindi all'età dello stesso), ma anche alle precedenti esperienze del personale coinvolto nella struttura stessa.

Domanda 9: durata minima del contratto con il destinatario dei servizi. Anche qui le risposte sono molto variegate e ogni soggetto sembra voler differenziare il proprio modello a seconda del momento in cui si affaccia sul mercato e della tipologia prioritaria di destinatari dei servizi. In molti casi, la durata del contratto "evolve" verso forme e soluzioni diversificate, man mano che la struttura di incubazione cresce e trova la propria collocazione sul mercato.

Domanda 10: quali servizi vengono erogati e in che modalità (direttamente dal soggetto intervistato, in convenzione con terzi, offerti a titolo gratuito oppure a pagamento, numero di servizi erogati nell'ultimo anno e tipologia di servizi in cui l'incubatore maggiormente si identifica). La domanda è la più densa del questionario, ma ha avuto le tipologie di risposte più variegate. In alcuni casi, non a tutte le tipologie di servizi è stata data una valutazione uniforme. I trend riscontrati sono tutti di crescita del numero di servizi erogati, ma in un unico caso (in Liguria), si registra un andamento decrescente relativo alla concessione di spazi di insediamento.

Per quanto riguarda i servizi offerti direttamente, i macro dati rivelano:

- In **Liguria** al primo posto si collocano le attività di networking con le istituzioni di ricerca, l'accesso a programmi di R&S e l'accesso alle fonti di finanziamento di debito (4), mentre seguono le attività di networking con clienti e fornitori (3).
- In **Toscana** invece le attività che vengono offerte dal maggior numero di attori sono: attività di networking con le istituzioni di ricerca (9), Spazi (8), attività di networking con clienti e fornitori, Project management (7), assistenza marketing e accesso alle fonti di finanziamento di debito (6).
- In **Sardegna** i servizi offerti dal maggior numero di soggetti sono le Facilities (7), gli Spazi (6), le Attività di networking con le istituzioni di ricerca (4), le attività di Tutorship e mentorship da parte di esperti (4), l'assistenza in tema di IPR a pari merito con Marketing, comunicazione, accesso a Programmi R&S, Gestione programmi R&S (3).
- In **PACA** al primo posto si collocano le attività di networking con clienti e fornitori (7), le attività di networking con le istituzioni di ricerca (5), e le attività di networking con società di consulenza (5), seguite dalle attività di comunicazione (4), e l'accesso alle fonti di finanziamento di equity (4).

In valori assoluti di soggetti che erogano la stessa tipologia di servizi, questo significa:

1. Al primo posto si colloca l'attività di networking con le istituzioni di ricerca
2. Al secondo posto l'attività di tutorship e mentorship da parte di esperti (anche per il business plan);
3. Al terzo posto le dotazioni collegate agli spazi (internet, laboratori, ecc.)
4. Al quarto posto l'accesso ai programmi di R&S

Domanda 11: interazione fra aziende incubate. Le risposte sono molto variegate, a seconda che l'incubatore sia appena nato, o meno, a seconda del tipo di attività specifica oggetto dell'intermediazione, a seconda che si rivolga più a start up (prevale interazione non mediata), o più ad aziende mature (prevale interazione mediata).

Domanda 12: forme di collaborazione con altri incubatori presenti sul territorio regionale. Le opzioni che prevalgono sono quelle delle collaborazioni occasionali o spot (nel caso soprattutto di eventi), e le collaborazioni continue con alcuni dei soggetti presenti sul territorio.

Domanda 13: che cosa riguardano le collaborazioni: le opzioni prevalenti riguardano la condivisione di bandi e la condivisione di servizi non disponibili presso la propria struttura.

Domanda 14: collaborazioni con soggetti al di fuori del territorio regionale. Da quanto raccolto, emerge che il dato prevalente è quello dell'esistenza, laddove vi siano, di collaborazioni spot con soggetti aventi sede al di fuori del territorio regionale.

Domanda 15: il risultato prevalente, secondo i dati raccolti da chi ha risposto positivamente alla domanda precedente, rileva che le collaborazioni riguardano per la maggior parte la realizzazione di eventi spot sul territorio.

Domanda 16: fattori che frenano a livello regionale e non, lo sviluppo delle start up. A livello regionale emerge che i dati sono praticamente omogenei e sovrapponibili:

- In **Liguria** al primo posto si collocano l'assenza di investitori e l'assenza di capitale umano con competenze specifiche;
- In **Toscana** l'assenza di investitori e la complessità burocratica;
- In **Sardegna** l'assenza di investitori e l'assenza di capitale umano con competenze specifiche;
- In **PACA** l'assenza di investitori e l'assenza di capitale umano con competenze specifiche.

A livello generale e non legato al contesto regionale i dati sembrano ugualmente omogenei e sovrapponibili:

- In **Liguria** al primo posto si colloca la complessità burocratica seguita dalla tassazione dell'impresa (non del lavoro);
- In **Toscana** tassazione dell'impresa (non del lavoro), seguita dalla tassazione del lavoro (anche cuneo fiscale);
- In **Sardegna** al primo posto si colloca la complessità burocratica mentre al secondo la tassazione del lavoro (anche cuneo fiscale);
- In **PACA** al primo posto si colloca la complessità burocratica mentre al secondo posto la tassazione del lavoro (anche cuneo fiscale).

Domanda 17: gli indicatori monitorati più di frequente sono gli indicatori di crescita come fatturato, addetti, finanziamenti ricevuti, nuovi servizi/prodotti immessi sul mercato, brevetti registrati, collaborazioni avviate. Non tutti i soggetti intervistati procedono tuttavia al monitoraggio delle aziende seguite.

4. I partner, l'ecosistema regionale e l'area di progetto, interazioni e sinergie

La media dei dati raccolti relativi ai partner di progetto porta a dire che in ogni regione vengono intercettati almeno 1/3 (e in diversi casi più della metà), degli utenti/interessati alla presentazione di idee di impresa o delle start up tracciate. La media ci porta un dato compreso fra il 40 e il 60% del totale degli utenti interessati nel territorio coperto dal progetto.

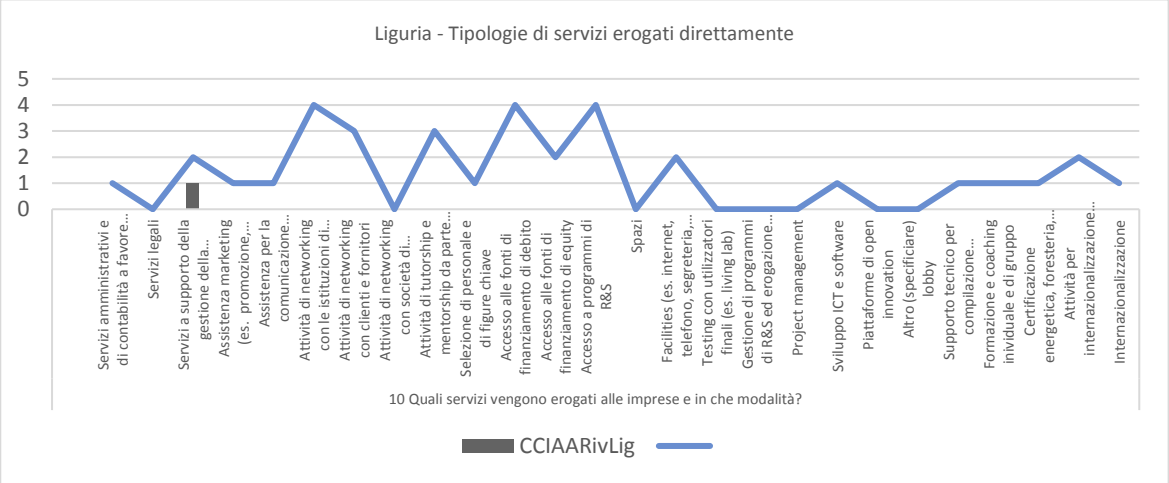
SOGGETTO	CCI Nice	TOT PACA		ASSEFI	TOT Toscana		Lucca Intec	TOT Toscana		Sardegna Ricerch	TOT Sardegna		CC Riviere di	TOT Liguria		TOT REGIONALI	tot DATI PARTNER	
3 Che tipologia di soggetti è destinataria dei servizi erogati dall'ente? (indicare per ogni categoria il numero stimato di utenti serviti nell'ultimo anno)														della Liguria riguardano solo 8 soggetti				
Aspiranti imprenditori	50	277	18,05054152	600	1173	51,150895	70	1173	5,967604	70	356	19,66292	6	195	3,076923	**2001**	**796**	39,78010995
Imprese neo costituite (entro il primo anno di età)	100	176	56,81818182	150	201	74,626866	15	201	7,462687	30	94	31,91489	100	137	72,9927	**608**	**395**	64,96710526
Start up (fino ai 3 anni dalla costituzione)	150	275	54,54545455	100	181	55,248619	15	181	8,287293	20	96	20,83333	100	142	70,42254	**694**	**385**	55,47550432
Imprese mature/tradizionali	300	652	46,01226994	200	557	35,906643	20	557	3,590664	10	35	28,57143	1000	1211	82,57638	**2455**	**1530**	62,32179226
Altro (specificare)		449	0		26	0		26	0		0	0		0		**475**	**0**	0
		1829			**2138**			**2138**			**581**			**1685**				

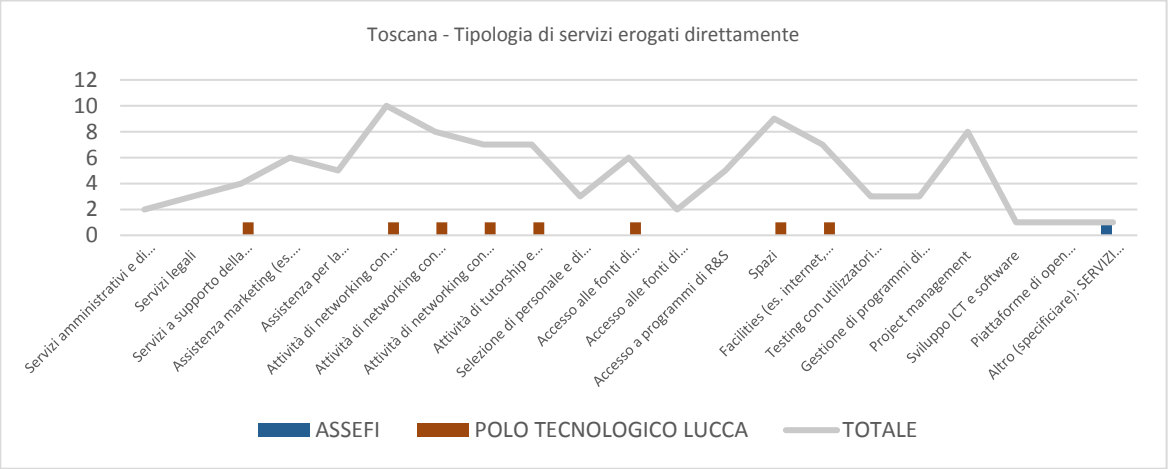
Comparando i numeri delle start up intercettate dai partner di progetto e/o dai soggetti intervistati, con i numeri riportati dal registro delle start up innovative, si nota che c'è quasi una sovrapposizione dei numeri; questo potrebbe significare che la quasi totalità delle start up innovative è intercettata a livello regionale dai soggetti che hanno risposto al questionario (e di questi, una porzione maggioritaria rispetto agli utenti serviti, è rappresentata dai partner di progetto), oppure, come possibilità diversa, che le imprese si rivolgono alternativamente ad un soggetto o all'altro, in funzione della tipologia di servizi offerti (caso abbastanza frequente se i servizi sono erogati a titolo gratuito, meno frequente se a pagamento).

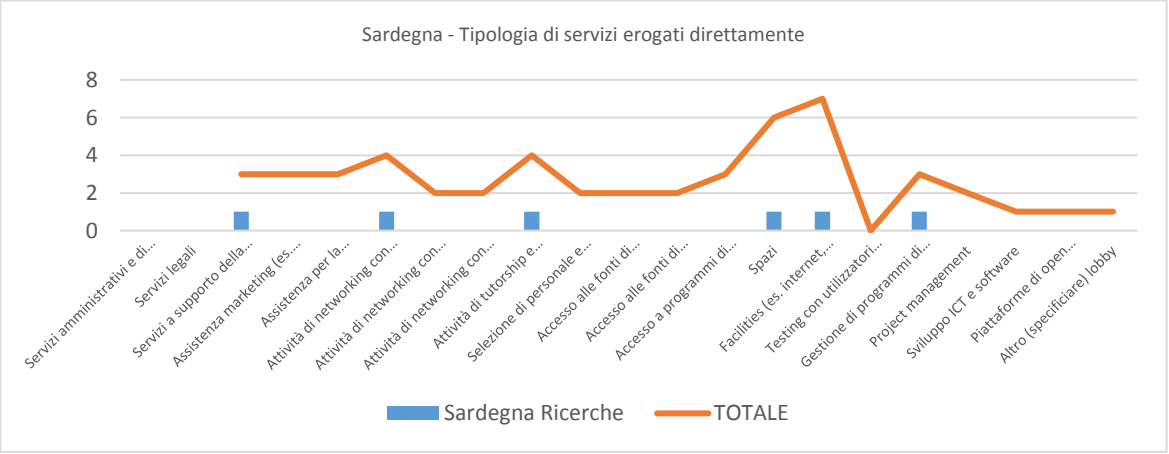
I servizi

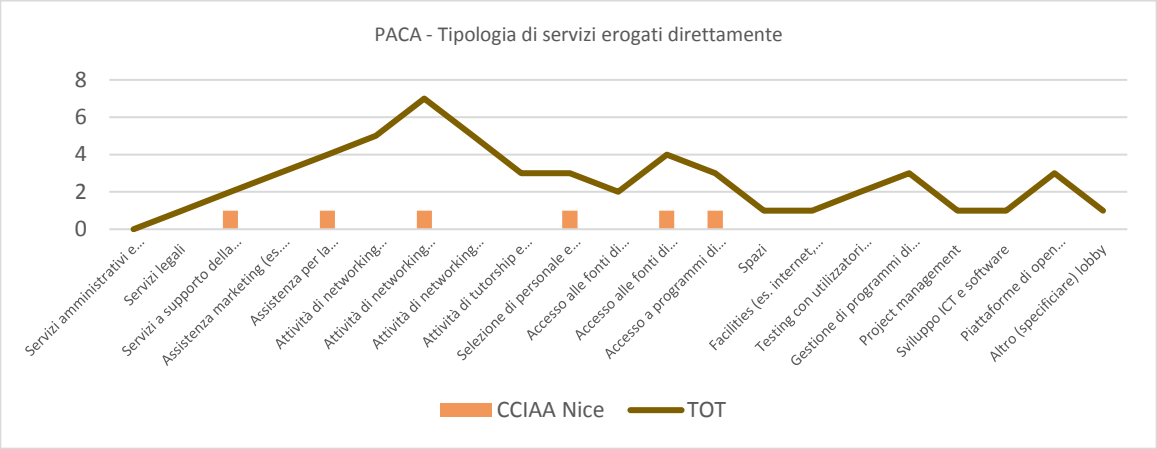
Per quanto riguarda la tipologia dei servizi erogati direttamente dal partner di progetto, in comparazione rispetto alle diverse tipologie di servizi erogati nella rispettiva regione dai soggetti intervistati, si può

notare una distribuzione diversa a seconda della regione considerata; questo potrebbe essere valorizzato tramite integrazione dei servizi a livello regionale, in fase di avvio della rete di servizi a supporto dell'incubazione di imprese:

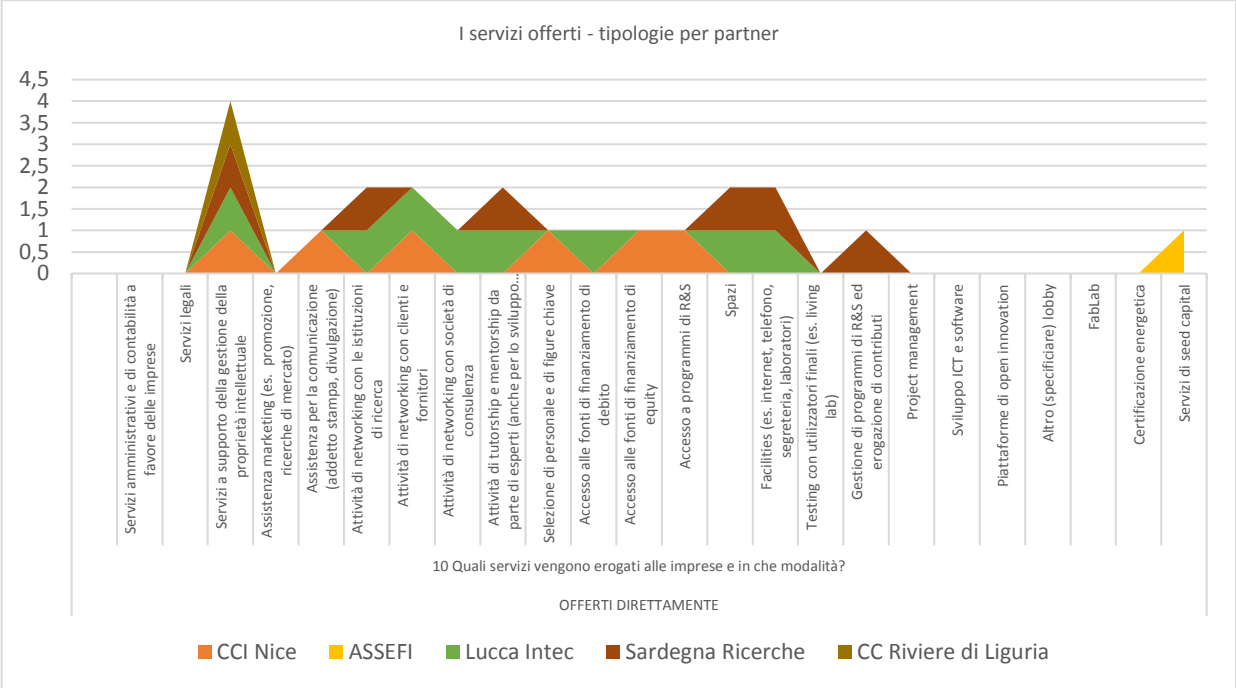








Le tipologie di servizi offerti dai partner: il grafico evidenzia la somma (area), del numero di strutture che offrono le tipologie di servizi indicate (quanti partner offrono quante tipologie diverse).



Questo porta ad alcune considerazioni riguardo la percezione dell'importanza assoluta di alcune tipologie di servizi, e al fatto che i servizi offerti rappresentano una sorta di "standard" di complicata e difficile evoluzione, per esempio è facile vedere come siano pochissimi i soggetti che offrono servizi di *open innovation*; inoltre nella categoria "altro" del questionario, pochi soggetti hanno inserito tipologie diverse di servizi da quelle proposte, nelle quali figurano attività di lobby, seed capital, certificazione energetica. Queste attività potrebbero rappresentare una naturale evoluzione o dare un'area di interazione per i soggetti partner di progetto e rispetto agli altri stakeholder presenti a livello regionale.

Da quanto emerge dal questionario proposto, soltanto 2 soggetti partner offrono spazi per la localizzazione delle start up e relative facilities: si tratta di Sardegna Ricerche (Regione Sardegna), e

del Polo Tecnologico di Lucca (Regione Toscana). Nelle altre regioni considerate, gli spazi non sono offerti dai partner di progetto né direttamente né in convenzione con soggetti terzi.

Diverse tipologie di servizi risultano totalmente scoperte:

- Servizi amministrativi e di contabilità a favore delle imprese;
- Servizi legali;
- Assistenza al marketing;
- Testing con utilizzatori finali;
- Project management;
- Sviluppo ICT e software;
- Accesso a piattaforme di open innovation;

Tuttavia, altrettante tipologie di servizi risultano duplicate fra i diversi partner di progetto:

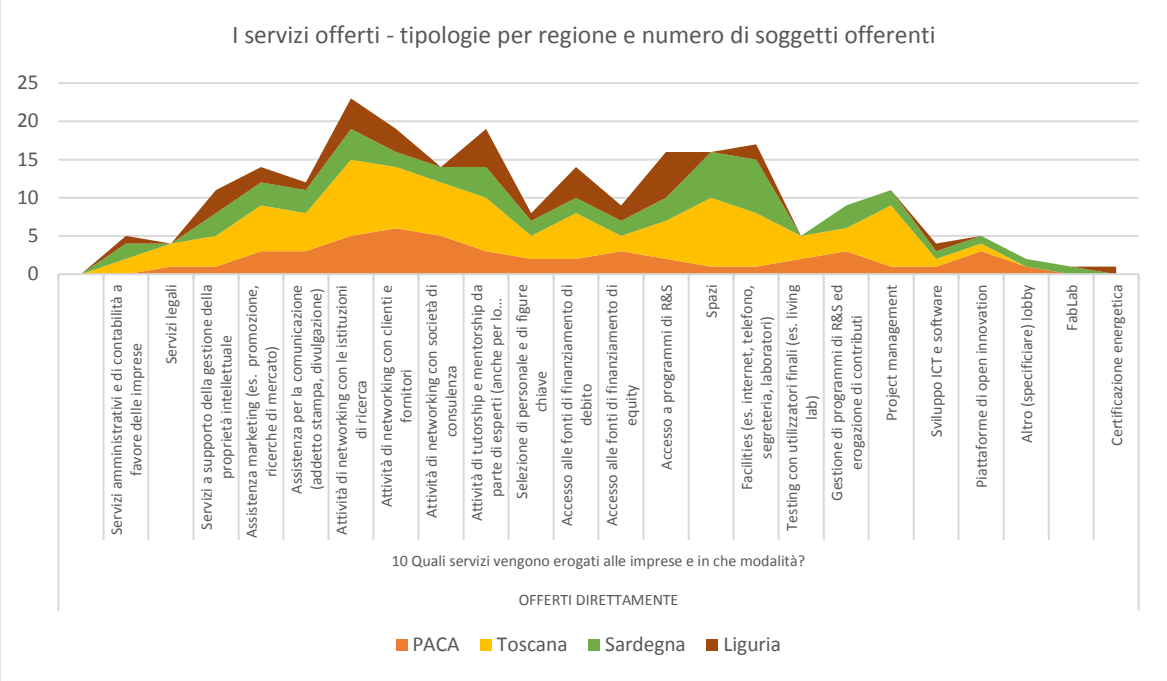
- Servizi a supporto della gestione della proprietà intellettuale;
- Attività di networking con le istituzioni di ricerca;
- Attività di networking con clienti e fornitori;
- Attività di tutorship e mentorship da parte di esperti;
- Assistenza per la comunicazione.

Mentre alcuni servizi sono erogati soltanto da un singolo partner:

- Attività di networking con società di consulenza (Lucca Intec);
- Selezione di personale e di figure chiave (CCI Nice)
- Accesso alle fonti di finanziamento di debito (Lucca Intec);
- Accesso alle fonti di finanziamento di equity (CCI Nice);
- Accesso a programmi di R&S (CCI Nice);
- Gestione di programmi di R&S (Sardegna Ricerche);
- Servizi di seed capital (ASSEFI, oggi Fondazione ISI).

Queste tipologie di servizi potrebbero essere la base su cui costruire un interscambio di prassi e un trasferimento di metodologie prioritariamente fra i partner di progetto, alcuni rappresentando aspetti di più facile strutturazione, altri invece nel quadro di una programmazione di lungo periodo. Sarebbe interessante approfondire, anche tramite l'indagine portata avanti dal partner CCI Nice, le modalità con cui vengono erogati questi stessi servizi, per capire se buone prassi esistono e possono essere valorizzate all'interno del progetto.

Il grafico di seguito riportato mostra la somma di tutte le tipologie di servizi offerti dai soggetti presenti nelle aree interessate al progetto, cioè tutti i servizi offerti da tutti i soggetti intervistati:



L'analisi dei servizi offerti mostra come alcune tipologie di servizio siano presenti in tutti i territori (in molti casi duplicate da più soggetti), mentre altre siano assenti in alcuni territori.

In fase di raccolta dei questionari, molti fra i soggetti intervistati hanno espresso interesse ad essere coinvolti nella rete di incubatori che si andrà a delineare nel corso del progetto. In fase di comitato di pilotaggio si è infatti ipotizzato di elaborare e inviare una manifestazione di interesse che permetterà di stabilire a quali soggetti potrà essere allargata la rete e in che modalità. Rispetto alla forma giuridica che potrà essere presa in considerazione per governare la rete, un approfondimento verrà fatto dal partner CCIAA Riviere di Liguria, ad esempio il contratto di rete, il *Consortium Agreement* come da progetti europei (es. H2020), convenzioni, e/o altre forme possibili.

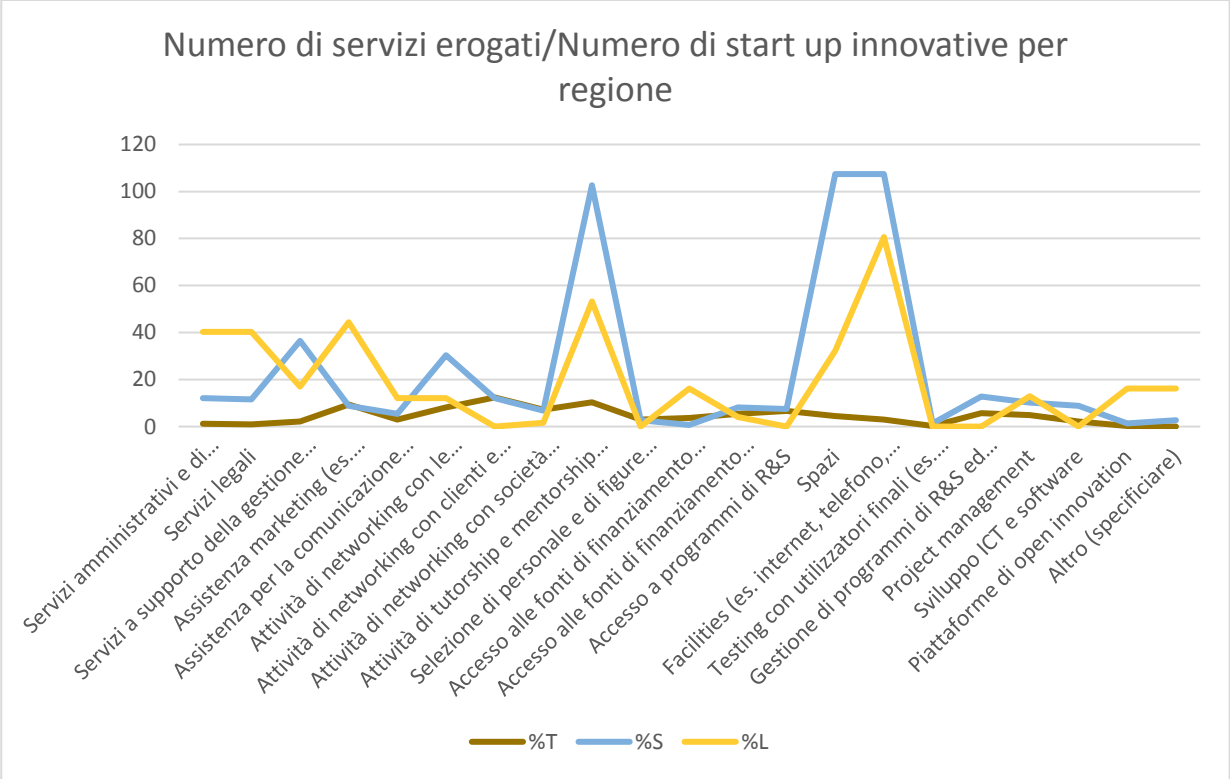
Confronto numero servizi erogati/numero di start up innovative

Si è fatto un ulteriore passaggio, mettendo a confronto il valore assoluto dei servizi erogati, con il numero delle start up innovative risultanti iscritte nel registro delle start up innovative per singola regione. Emergono dei dati interessanti:

- **Sardegna**: in Sardegna soltanto due soggetti si sono rifiutati di fornire il numero dei servizi erogati per ogni tipologia, e questo si traduce nei dati più completi a disposizione. Dal confronto emerge in primo luogo che i servizi erogati in una % superiore al 100% sono relativi a spazi e facilities e attività di tutorship e mentorship da parte di esperti (anche per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale); questo porta facilmente a dedurre che gli aspiranti imprenditori più verosimilmente si collochino in questa fascia, dovendo ancora definire l'idea e verificare che questa possa portare alla costituzione di un'impresa vera e propria (tempo entro il quale comunque i gruppi di lavoro usufruiscono di spazi e facilities). Proseguendo nell'andamento decrescente si trova un gruppo di servizi **(servizi a supporto della gestione della proprietà intellettuale e attività di networking con le istituzioni di ricerca**), che fanno pensare ai primi passi di un aspirante imprenditore; andando ancora avanti, emergono alcuni dati interessanti; infatti i *servizi amministrativi e di contabilità a favore delle imprese*, i *servizi legali*,

l'attività di networking con clienti e fornitori, la *gestione di programmi di R&S ed erogazione di contributi*, *l'attività di project management* (e a seguire l'assistenza marketing e l'accesso alle fonti di finanziamento di equity), sono quelle che riscontrano i numeri di maggiore rilievo e verosimilmente di più pertinenza per le start up.

- **Toscana**: in Toscana soltanto 6 soggetti hanno fornito dati quantitativi sul numero di servizi erogati per ogni tipologia. In questa regione i dati sono più contrastanti (oltre che per i pochi dati disponibili, anche per la presenza di un elevato numero di imprese mature fra quelle destinatarie dei servizi rilevati): emerge che la maggiore fruizione è per i *servizi di networking con clienti e fornitori*, seguito da *attività di tutorship e mentorship da parte di esperti* (anche per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale), e ancora dalle *attività di assistenza marketing e networking con le istituzioni di ricerca*.
- **Liguria**: in Liguria solo 4 soggetti hanno fornito dati quantitativi sul numero di servizi erogati per ogni tipologia. In questa regione i servizi erogati in % maggiore sono quelli legati agli spazi, cioè le facilities, e le attività di *tutorship e mentorship da parte di esperti* (anche per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale. La rilevazione coincide con quella della regione Sardegna. A seguire troviamo i *servizi di assistenza marketing*, *servizi amministrativi e di contabilità a favore delle imprese*, *servizi legali*.
- **PACA**: i valori assoluti del numero di servizi erogati dalle strutture aventi sede nella regione PACA sono poco rappresentativi e non si ritiene utile inserirli in questo tipo di valutazione perché sarebbero fuorvianti.



Per quanto la rilevazione tramite questionario sia parziale, al di là del mero utilizzo di spazi e facilities, vi è un gruppo di servizi di cui la maggior parte delle start up tende ad usufruire:

- Attività di tutorship e mentorship da parte di esperti;

- Assistenza marketing (es. promozione, ricerche di mercato)
- Servizi amministrativi e di contabilità a favore delle imprese;
- Attività di networking con clienti e fornitori;
- Servizi legali;
- Servizi a supporto della gestione della proprietà intellettuale.

Conclusioni: possibili interpretazioni ed evoluzioni della rete

- Livello 1 – partner di progetto: avvio della rete (verificare la forma giuridica della collaborazione): offerta di una prima serie di servizi erogati direttamente dai partner; verificare la possibilità di inserire anche i servizi offerti dai partner in convenzione con terzi;
- Livello 2 – partner di progetto all'interno della propria regione di riferimento: pubblicare/inviare manifestazione di interesse alle strutture intervistate e/o anche alle altre strutture tracciate ma non intervistate, perché possano offrire i propri servizi all'interno della rete di incubatori RETIC allargando le tipologie di servizi offerti;
- Livello 3 – allargamento nell'area di progetto: tutti i soggetti interessati offrono i propri servizi all'interno dell'area di progetto, ciascuno delineando l'area geografica e la modalità in cui vengono proposti i servizi.