

Startup con il Sole

L'OSSEVATORIO NÒVA E FINANZA&MERCATI



Più spin-off universitari, ma il mercato resta lontano

Fatturato medio a 260mila euro, il 58% ha solo prototipi

Gianpaolo Colletti

Attecchiscono nei laboratori universitari legati spesso alla ricerca pubblica e crescono per numero e fatturato. Tuttelano la proprietà intellettuale, anche se scaraggino ancora in alleanze legali al business. Ad oggi sono 750 le startup attive nella rete PNI Cube, associazione degli incubatori universitari che istituiscano ogni anno il premio nazionale per l'innovazione. A queste si sommano 1200 realtà provenienti dal bacino della ricerca pubblica.

Dalla fotografia scattata a dicembre 2017 e che ha coinvolto 350 neo-imprese emerge un fatturato medio di 260mila euro. Addirittura si riscontra un 5% superiore al milione di euro.

Così spin-off universitari e startup accademiche si moltiplcano, legandosi ai 40 atenei che si sono dotati di un incubatore. «Si tratta di realtà che generano imprese di qualità. Anche perché l'ecosistema è significativo. I dati evidenziano che le startup universitarie, in particolare quelle generate dalla rete PNI Cube, hanno un elemento aggiuntivo di crescita soprattutto per tre ragioni: la ricerca, il sistema di selezione collaudato e capillare e un ecosistema disponibile», afferma Giovanni Perrone, presidente di PNI Cube. Proprio l'associazione ha asse-

gnato a fine novembre i riconoscimenti nati quattordici anni prima per accorciare le distanze tra ricerca e mercato. Il premio ha coinvolto 40 università e incubatori associati e ha visto la partecipazione di quasi tremila neoimprenditori con una cifra erogata di 1,6 milioni di euro, di cui una buona fetta in servizi.

La ripartizione geografica racconta un Nord Italia che si impone col 46% delle startup, seguito dal Sud Italia col 34% e

lute e scienze della vita il maggior numero di alleanze nella ricerca (28,6%). Ma attenzione, le difficoltà restano l'apposito sul mercato e la competitività di sistema: il 58% delle startup presentano prodotti o servizi ancora prototipali e solo il 3,1% sono già sul mercato. Le squadre di lavoro si formano tra laboratori di università o incubatori certificati, ma lamentano una difficoltà nel trovare risorse umane: il 23% dichiara una mancanza sul mercato di figure tecniche, addirittura il 61,5% è a caccia di profili di business e commerciali.

Proprio questa idea di scalabilità è alla base del successo di Vislab, intuizione nata nei laboratori di ingegneria dell'Università di Parma. «Nel 2009 abbiamo fatto partire questa startup nella quale c'era anche l'università come socio. Abbiamo iniziato a farci ciò che nessuno aveva mai fatto. E così siamo stati i primi al mondo a fare test di guida automatica», ricorda Alberto Brogi, docente dell'Università di Parma e general manager di Vislab. Nel luglio 2015 arriva l'acquisizione da parte di Ambarella, colosso californiano hi-tech, con 30 milioni di euro e un piano di stock options per mantenere coinvolti i 38 ricercatori. «Il trasferimento è stato di tecnologie, non di cervelli», conclude Brogi. Da Parma a Milano: il 2017 ha segnato anche un round da 0,5 milioni di euro per Wise, startup attiva nel biomedicale impegnata nello sviluppo di una nuova generazione di elettrodi impiantabili. E nella rete PNI Cube c'è anche Abinusa, startup del settore automotive specializzata nella produzione di software per automobili. L'impresa è nata nel circuito universitario sardo e oggi conta un team di 50 ingegneri e un fatturato di 6 milioni di euro. startup@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL QUADRO
Il 5% delle aziende censite da PniCube fattura più di un milione. Il 23% segnalala carenza di figure tecniche sul mercato

dal centro col 20%. La salvaguardia della proprietà intellettuale coinvolge quasi la metà delle neo-imprese: il 40% dei progetti è supportato da almeno un brevetto, ma solo il 5% ha avviato una partnership di business.

L'ambito ICT si conferma il più vicino al mercato e col maggior numero di brevetti depositati (45,5%), le startup su energia e sostenibilità presentano le più numerose sinergie col business (52,4%) e quelle su sa-

lute e scienze della vita il maggior numero di alleanze nella ricerca (28,6%). Ma attenzione, le difficoltà restano l'apposito sul mercato e la competitività di sistema: il 58% delle startup presentano prodotti o servizi ancora prototipali e solo il 3,1% sono già sul mercato. Le squadre di lavoro si formano tra laboratori di università o incubatori certificati, ma lamentano una difficoltà nel trovare risorse umane: il 23% dichiara una mancanza sul mercato di figure tecniche, addirittura il 61,5% è a caccia di profili di business e commerciali.

Proprio questa idea di scalabilità è alla base del successo di Vislab, intuizione nata nei laboratori di ingegneria dell'Università di Parma. «Nel 2009 abbiamo fatto partire questa startup nella quale c'era anche l'università come socio. Abbiamo iniziato a farci ciò che nessuno aveva mai fatto. E così siamo stati i primi al mondo a fare test di guida automatica», ricorda Alberto Brogi, docente dell'Università di Parma e general manager di Vislab. Nel luglio 2015 arriva l'acquisizione da parte di Ambarella, colosso californiano hi-tech, con 30 milioni di euro e un piano di stock options per mantenere coinvolti i 38 ricercatori. «Il trasferimento è stato di tecnologie, non di cervelli», conclude Brogi. Da Parma a Milano: il 2017 ha segnato anche un round da 0,5 milioni di euro per Wise, startup attiva nel biomedicale impegnata nello sviluppo di una nuova generazione di elettrodi impiantabili. E nella rete PNI Cube c'è anche Abinusa, startup del settore automotive specializzata nella produzione di software per automobili. L'impresa è nata nel circuito universitario sardo e oggi conta un team di 50 ingegneri e un fatturato di 6 milioni di euro. startup@ilsole24ore.com

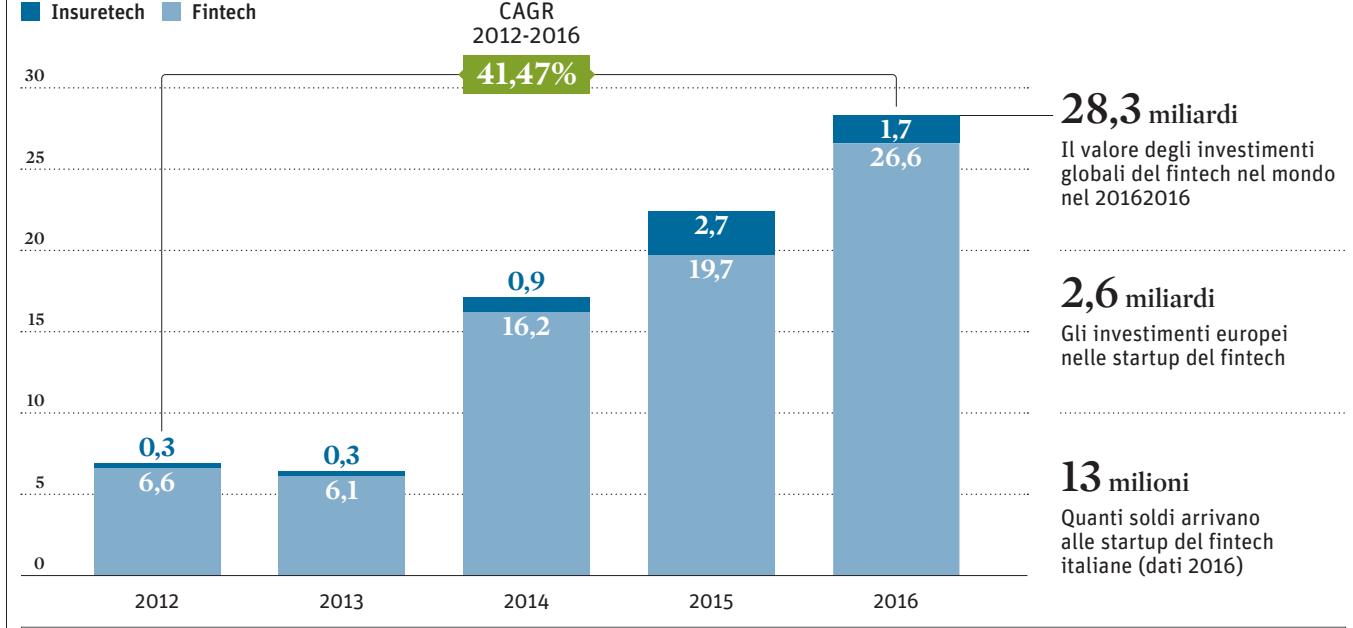
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Incubatori. Alle 10 imprese selezionate da Digital Magics 140mila euro e un percorso di accelerazione

Fintech, banche e venture capital lanciano l'iniziativa Magic Wand

Gli investimenti

Dati globali. In miliardi di dollari



Gianni Rusconi
Il fintech è una grande opportunità, anche per dare impulso allo sviluppo del credito non bancario. Lo ha ricordato anche il vice direttore generale di Bancaitalia, Fabio Panetta, in occasione di una recente audizione alla commissione Finanza della Camera. Peccato che gli investimenti delle banche italiane in questo campo siano ancora limitati. In soldoni, secondo dati raccolti dall'omonima Bankitalia, la spesa destinata all'innovazione tecnologica arriverebbe al 5% di quella registrata complessivamente in Europa e per l'avvio di progetti in questo campo sarebbero stati stanziali, dalle grandi banche, solo 120 milioni di euro.

Se guardiamo al volume di finanziamenti destinati al fintech e all'insuretech su scala mondiale, troviamo una certa analogia. Nel 2016 (i dati sono di Towers Watson Securities, CB Insights, FTPartners e dell'Annual Fintech Almanac) le startup innovative della finanza e del mondo assicurativo hanno raccolto oltre 28 miliardi di dollari, rispetto

ai circa sette del 2012, e nei primi due trimestri del 2017 hanno superato intercettare oltre 13 miliardi. Alle fintech europee, sempre nel 2016, è andato però solo il 9% degli investimenti (circa 2,6 miliardi) mentre il valore del funding di quelle italiane (la fonte è Dealroom.co) si è fermato a 13 milioni di dollari, posizionando

NEL MONDO FINTECH

Boom di investimenti per un valore di 28 miliardi. Solo il 9% in Europa mentre in Italia il valore del funding si è fermato a 13 milioni

La Penisola all'ottavo posto in Europa. Nel 2017 Satispay ha chiuso un round (record) dai 8,5 milioni di euro ma è evidente e risaputo che il nostro ecosistema sia ancora (molto) indietro.

Il programma di accelerazione "Magic Wand" battezzato ieri presso il Fintech Disctrict di Milano dall'incubatore Digital Magics, in collaborazione con diversi grandi operatori (fra cui

di peer to peer lending, equity crowdfunding, invoice trading e real estate crowdfunding. Cloudesire è una suite che abilita operatori finanziari e service provider a distribuire in modo automatizzato prodotti e servizi di ogni tipo, applicando modelli di sottoscrizione "as a service" compagnotamente a consumo. Nell'insurtech operano invece Axieme e Coverholder, la prima con un servizio che propone polizze di "gruppo" attraverso un meccanismo sociale la seconda con una piattaforma che sfrutta avanzati algoritmi per semplificare e personalizzare il processo di intermediazione assicurativa, eliminando lo scambio manuale di dati. Sui generis la soluzione di EasyTax Assistant, e cioè un assistente virtuale che aiuta in modo intuitivo a gestire al meglio (in cloud) le spese passive per ottimizzare il risparmio fiscale. Moneyour, infine, è un metodo di pagamento per l'e-commerce che permette di ricevere prestiti istantanee per concludere gli acquisti online e pagare l'importo a rate.

Fra i progetti selezionati e pronti a partire con il programma c'è un po' di tutto. «InvestFT, per esempio, è un robo advisor che collega in un unico portale tutte le opportunità offerte dalle piattaforme italiane ed europee

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA GIORNATA

Indici e mercati in diretta su www.ilsole24ore.com/finanza

Titoli di Stato e Obbligazioni	Spread Bund 2Y ↓ 35	Spread Bund 10Y ↑ 141	Spread Treas. 10Y ↑ -55	Spread Bonos 2Y ↑ -2	Spread Bonos 5Y ↑ 26
...	34	145	-59	1	27
a ieri	62	155	-52	21	43
a un anno					

TITOLI IN SCADENZA	Titolo	Spread god.	Codice	Prezzo Rend.	Qta	Date God.	Titolo	Prezzo Rend.
Dati al 31-12-2017 In MIL di €. Fonte: Ministero del Tesoro								
Scad.	BoT	BTP/Btp+Ita	Cct	Ct2	D.Est.	Total		
Gen-18	14,200	15,305	—	—	0,634	30,138	01-05-15,2020	IT0070107080 0,70
Feb-18	12,548	21,921	—	—	34,470		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Mar-18	12,500	—	10,753	1,000	24,253		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Apr-18	12,000	—	11,903	0,312	24,215		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Mag-18	12,650	13,608	—	—	0,250	26,508	IT0051562020	IT0051562046 0,35
Giug-18	6,500	18,500	—	—	0,016	25,015	IT0051562020	IT0051562046 0,35
Lug-18	6,750	—	—	—	6,750		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Agosto	6,692	23,822	—	—	30,514		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Set-18	6,500	—	11,094	0,125	17,719		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Ott-18	6,000	12,199	—	—	0,360	18,559	IT0051562020	IT0051562046 0,35
Nov-18	5,510	—	10,286	0,250	16,046		IT0051562020	IT0051562046 0,35
Dic-18	4,750	18,764	—	—	12,980	0,165	IT0051562020	IT0051562046 0,35
Totali	10,601	124,118	11,094	22,189	23,733	0,212	IT0051562020	IT0051562046 0,35

Obbligazioni - MOT ed EuroMOT	XS1490787113	97,93 0,74
28-09 B.Iml 16-26 Tf/Tv		
XS1490787113	97,93 0,74	
18-09 B.Iml 12-19 4,5% Dols. Usa		
IT0004960432	102,00 0,75	
18-09 B.Iml 16-24 Tf/Tv Usd		
XS1378990902	99,43 2,88	
16-03 Bef 03-02 OTF		
US0883809288	98,93 2,15	
15-03 Bef 06-16 8,75% Note D.Usd		
US298785DV08	128,13 2,89	
20-07 Bef 11-19 25% Bonds.D.Try		
US0648456167	97,13 1,06	
— Bef 11-26 2% Usd		
XS050		