



TITOLO	Startup Europe comes to Regions
LUOGO E DATA	1 ottobre 2015 Comitato delle Regioni Rue Belliard 99-101, 1000 Bruxelles
ORGANIZZATORE	Startup Europe

In data 1 ottobre 2015 nella sede del Comitato delle Regioni si è riunita la rete *Startup Europe* allo scopo di favorire l'interesse a livello amministrativo per queste realtà e promuovere la sinergia tra le realtà delle *start-up* europee.

Il primo a prendere la parola è stato **Eurico Neves** (*Inova+ S.a., programma "Passport for Entrepreneurship"*). È importante – questo il suo messaggio – mobilitare e coinvolgere le *start-up* a livello europeo, ragion per cui l'appoggio delle regioni è fondamentale. Ha quindi passato la parola ad **Omar Mohout** (*Antwerp Management School, Startups.be*) perché facesse un'analisi sulla situazione delle *start-up*. Esse basano la propria crescita sulla *digital strategy*, che funge da leva e permette di essere estremamente modulari e flessibili, avendo un impatto sul mercato elevato pur con pochi dipendenti. Solitamente vendono beni intangibili – come passaggi in automobile, musica in *streaming*, servizi generici – e per fare questo sfruttano la rete *internet* che garantisce un'utenza del 40% della popolazione mondiale a costo minimo. Per esempio, *BlaBlaCar* ha 20 milioni di utenti, *Delivery Hero* 230.000 ristoranti per un giro di affari di 10 milioni di €. I loro punti di forza spesso diventano però di debolezza. Il rischio di *disruptive strategy* (il collasso della *Sylicon Valley* è esemplare) è elevato, sebbene possa essere usato come strategia per attrarre investimenti e ricapitalizzare. La distribuzione del mercato è estremamente diseguale: solitamente la compagnia *leader* è la più grande e non detiene percentuali di mercato estremamente alte, arrivando così ad una situazione di oligopolio. La *start up leader* domina quasi in situazione di monopolista – con percentuali molto più ampie – pur mantenendo dimensioni ridotte. È destino che una *start-up* nasca locale e muoia globale: per far sì che simili figure economiche abbiano fortuna in Europa si deve investire sulle regioni con programmi, aiuti, strutture e reti comunitarie. Di fatto queste realtà comunicano a livello nazionale ma non europeo. Gli investimenti così attratti permetterebbero di creare nuove ditte o di farne crescere altre. L'idea è che dalla *start-up* si passi alla produzione industriale (*"from start up to scale up"*).

Tanya Suárez (*Bluspecs*) ha quindi esaminato – tramite le domande *Who? How? What? Why?* – la necessità di interconnettere sistemi di *start-up* a livello europeo e globale. Di seguito l'analisi in ordine diacronico (in che ordine vengono poste le domande e come rispondervi):

- **Perché** ci servono ecosistemi interconnessi di *start-up*? S. Hawking ha risaltato l'importanza dell'investimento connesso con la tecnologia: le *start-up* hanno creato 2.5 milioni di posti di lavoro, contro 800.000 di aziende "storiche" (attive da almeno 60 anni). Le *start-up* attraggono investimenti e restano nelle regioni. Secondo J. Berkeley il "cervello" delle *start-up* funziona solo se ricoperto dalla membrana: San Francisco permette di ottenere aiuto, supporto e commesse a livello sistemico e globale.

- **Cosa** è stato fatto per connettere ecosistemi di *start-up* a livello regionale? *Startup Europe* è un movimento dal basso per connettere iniziative locali e regionali per portarle a livello europeo e globale. Attualmente sono in opera cinque progetti per connettere 16 ecosistemi ed aiutare le *start-up* a trovare professionisti abili e *business angels* (investitori informali), di modo che possano crescere ad una dimensione transfrontaliera, garantendo l'accesso alle infrastrutture. Simili programmi connettono le *start-up* europee, colmano il *gap* tra investitori ed aziende e rinforzano il tessuto tecnico e qualitativo.
- **Chi** è parte del gioco? Nel progetto *Startup Scaleup* le *start-up* tecnologiche (organizzate in un *network* tra Cartagena, Dublino, Zoetermeer e Vilnius) guadagnano di più e trovano più soluzioni tramite l'interconnessione offerta da *Startup Europe*; che permette di raggiungere 10.000 imprenditori. Il sistema *ePlus* garantisce fondi d'investimento ad oltre 100 compagnie (situate tra regione del Baden-Wurtttemberg, Lisbona e Nizza), facendo indagini di mercato e trasmettendo informazioni. Il *Welcome Project* – attivo tra Berlino, Dublino, Madrid, Milano e Salamanca – crea un sistema paneuropeo in cui gli imprenditori si sentano legati alla realtà di provenienza, favorendo l'apprendimento collaborativo dagli errori nel settore per mandare avanti nuove generazioni di imprenditori.
- **Come** connettere ecosistemi regionali unendo le *start-up* ad aziende di tipo tradizionale assicurando una rappresentanza secondo una visione a lungo termine, garantendo visibilità e risorse? Le *Smart Specialization Strategies* o piattaforma S3 identificano tra le regioni quelle che possano aggiungere valore o fattori di successo: nel quadro del programma *Horizon 2020* permette di condividere conoscenza e risorse, garantendone la distribuzione a livello regionale ed europeo.

Isidro Laso Ballesteros (*CsaP ad University of Cambridge*) ha rimarcato quindi la differenza tra *start-up* e PMI. La *start-up* è un'organizzazione temporanea alla ricerca di un modello di *business* modulare, ripetibile e profittevole (*scalable, repeatable and profitable*). Le aziende dovranno prepararsi a queste realtà, pensando a nuovi modi di relazionarsi. Si propone di favorire la ricerca di impiegati ed il movimento di talenti, offrendo la possibilità per le *start-up* di uscire dal circuito dei *venture capital* (capitali di rischio per l'avvio dell'impresa) garantendo l'accesso a mutui, *crowdfunding* e facendo sì che si superi la scala regionale per arrivare a quella globale. La proposta per i *policymakers* regionali è che la partenza dalla dimensione locale verso quella globale garantisca la possibilità di espandersi mantenendo i profitti nell'ambiente di partenza, facilitando l'accesso ai fondi strutturali. Oltre ai progetti riferiti dalla **Suárez** le attività di *Startup Europe* si estendono agli USA, all'India, al Brasile ed agli Emirati Arabi Uniti tramite piattaforme digitali e programmi di collaborazione. Il Manifesto del 2013 è stato firmato da oltre 8.000 azionisti. I consigli per le realtà regionali sono di favorire l'unione tra ecosistemi locali, condividere le buone pratiche tra aziende e regioni con l'utilizzo dei fondi strutturali garantiti dall'*Horizon 2020*. A livello politico si deve attuare un maggiore coinvolgimento nel manifesto ed usare il termine tecnico *start-up* nelle comunicazioni.

Da ultimo **Charles Armstrong** (*the Tramperry, Trampoline Systems Ltd.*) ha offerto una panoramica della situazione di *networking* tra *start-up* che operano nei settori di ricerca ed innovazione attraverso alcuni siti: il quadro che emerge è quello già descritto dove le *start-up* interagiscono poco a livello europeo. Il progetto *Startup Hubs Europe* offre una panoramica paneuropea sul sistema delle *start-up* e fornisce informazioni ai *policymakers*, analizzando il mercato e cogliendone le tendenze. L'auspicio sarebbe rendere le informazioni di mercato più comprensive e più condivise trovando una dinamica consolidata di condivisione dati per gli

Stati membri: il progetto è stato lanciato nel maggio 2015 a Berlino ed attualmente si snoda tra 10 città europee (Berlino, Bruxelles, Bucarest, Helsinki, Londra, Madrid, Manchester, Monaco, Parigi, Stoccolma) contando che raddoppino a fine anno e che si espanda nell'anno seguente con dati più comprensivi, una maggiore capacità di analisi ed una maggiore differenziazione in generale.

Alexandra Rudl (*Responsabile del programma innovazione del Baden-Württemberg*) ha rimarcato l'importanza di creare sinergie e specializzare giovani professionisti ed attrarre *start-up* nella rete nazionale ed europea. In quanto parte del progetto *ePlus*, ritiene prioritario guardare alle diverse regioni puntando sul mercato delle *start-up*, garantendo una rappresentanza politica a queste realtà trovando soluzioni comuni. Come sfruttare idee comuni per creare una rete di collaborazione tra *start-up* ed entità europee nel quadro prefigurato da *Horizon 2020*?

Bert Kuby (*Capo unità al Comitato delle Regioni*) ha rimarcato il ruolo delle regioni per favorire gli imprenditori e creare una rete Europea per guardare avanti differenziandosi dagli altri sistemi. Serve una visione politica credibile ed il momento pare propizio: dal 2009 diciotto territori europei sono stati premiati per il contributo all'innovazione. Cosa accomuna poli come Irlanda del Nord, la Finlandia e la Comunità Valenciana? La differenza rispetto al passato è l'approccio all'innovazione: un tempo era qualcosa da seguire per gli imprenditori, ora sono gli imprenditori a produrla. Il processo dall'idea alla commercializzazione necessita di cooperazione tra le diverse realtà e deve essere facilitato, ma la creatività e l'innovazione sono totalmente personali: una non esclude né comprende l'altra ma si completano. Il valore aggiunto di questo *network* è che unisce, confronta buone pratiche, si prefigge d'imparare dal passato e cooperare. Il *public funding* è una questione ostica e foriera di problemi. Il capitale privato porta forse più benefici, ma per garantire l'accesso si deve superare il *gap* tra le entità finanziarie e le *start-up*. Una politica di supporto così orientata deve superare blocchi e diffidenze, garantire il supporto, convincere gli *stakeholders* e fare in modo che questa istanza arrivi al dibattito politico. Per fare sì che ciò accada – nonostante la mancanza di fondi – serve un'assemblea di persone attive nel settore da usare e coinvolgere nel dibattito politico, in cui inserire i *network* e le conoscenze pregresse.

Michela Michilli, (*Capo unità al Filas – fondo sviluppo e innovazione della Regione Lazio – e coordinatrice del Progetto FAME*) ha osservato che lo scopo prioritario è porre la politica in azione, aumentando l'interesse da parte di elettori ed istituzioni. Durante gli ultimi cinque anni gli acceleratori pubblici e privati hanno permesso un'esplosione di *start-up* ed un afflusso d'investitori ed imprenditori: l'agenzia a gestione mista "Lazio Innova" permette una maggiore efficienza con meno richiesta di fondi. Tuttavia in termini di raccolta fondi i capitali di rischio che arrivano non bastano, specie per mancanze burocratiche e lungaggine nella concessione dei crediti. Molte *start-up* italiane se ne vanno: per il futuro si dovrà investire sui giovani professionisti e migliorare l'ambiente in cui operano. *Startup Europe* può essere uno strumento di iniziative importanti e connettere ogni azienda di questo tipo con mentori ed imprenditori. Queste attività dovrebbero essere implementate a livello regionale, la politica deve lavorare così, permettendo all'amministrazione di aiutare le *start-up* ottenendone capitale politico ed innovazione. Alla domanda sui *feedback* e se il progetto funzioni, la **Michilli** ha risposto che molte *start-up* italiane contano su quest'agenzia per ottenere capitale a livello locale e globale.

Vassilis Koulolias (*SPIDER – Swedish Programme for Information and Communication Technology*) ha osservato che il suo programma fa parte del Ministero della Cultura ed è gestito da quello dell'Economia per fare sì che l'innovazione permessa dalle *start-up* confluisca nel settore pubblico e sia di pubblica utilità. Ad esempio una *start-up* svedese lavora

sull'allocazione dei migranti – cosa spesso difficile a livello di amministrazione regionale e locale per la quantità di traduzioni richiesta. Unendosi ad operatori del settore telefonico hanno creato un servizio di traduzione automatico in 7/8 lingue. È un business che cresce, permette di aiutare lo Stato e genera capitali. Le infrastrutture transfrontaliere permettono di creare sfide in sinergia con il privato, offrendo possibilità di *open innovation* ed intrecciando le nuove tecnologie sviluppate nelle Università con le necessità dello Stato. Sul piano regionale sono attivi anche molti progetti paralleli a cui serve solo maggiore convergenza per aumentarne l'efficacia. Si deve creare cultura al riguardo anche nel mondo finanziario: una *start-up* da 15 dipendenti è diventata un'azienda da 600 persone nel giro di cinque anni ed ora lavora nel NASDAQ. Alla domanda su quale sia stato il ruolo della politica al riguardo, e quali siano i consigli da dare a chi si avvicina a questa realtà; **Koulolias** ha risposto che è necessario un governo che coinvolga i cittadini e li guidi senza esserne influenzato: simili *business* hanno già un approccio verso l'utente. Principalmente richiede una politica decentralizzata, la cui promozione richiede consenso: per questo è utile la *partnership* con il privato. La collaborazione con altre realtà fa sì che anche nel settore pubblico si possa innovare.

Cristina Gallardo, (*Responsabile innovazione di Extremadura Avante*) ha riferito sulla situazione attuale delle *start-up* in Extremadura. Lo sfruttamento delle risorse tipiche estremegne ha concesso di sviluppare strumenti per un connubio tipico tra le nuove economie e la realtà regionale, in cui l'innovazione tecnologica ha permesso di attrarre investimenti. Si opera una specializzazione selettiva in diversi settori legati all'economia ed alla conformazione della regione e volta ad attrarre professionisti. Perché ciò possa generare ancora più valore si dovrebbe connettere programmi internazionali (europei e non) e creare un polo di attrazione dove si crei conoscenza e la si fornisca a nuovi attori. Reti come l'*International Mentors Association* permettono di migliorare e specializzare le diverse *start-up*, così come la mobilità flessibile di professionisti ed imprenditori.

Jean-Pierre Leac, (*NFID – Agenzia innovazione di Pas-de-Calais*) ha descritto la propria regione come un ambiente propositivo per le imprese, grazie al supporto della politica che permette ad una rete ben sviluppata di focalizzarsi su strategie d'innovazione e di condividere le proprie esperienze. Il supporto finanziario e tecnico offerto dai *partners* e la connessione tra imprese è efficiente e c'è un forte interesse al lavoro transfrontaliero. Per migliorarlo si potrebbe implementare il *network*, specie tra le *start-up* stesse. Vista l'attuale convinzione nell'attuare separatamente le buone pratiche a livello europeo si dovrebbe farsi un'idea su come pubblico e privato possano sostenersi a vicenda tramite iniziative volte all'innovazione. È necessaria un'accelerazione a livello globale e nazionale di modo da legare le *start-up* a compagnie estere, garantendone il coinvolgimento nelle reti già esistenti senza bisogno di procedure complesse di cooperazione, puntando sull'immediatezza nelle relazioni bilaterali e sulla migliore connessione tra regioni contigue.

Elżbieta Sztorc, (*Capo unità, Ufficio della Regione Malopolska*) ha definito la Malopolska una regione forte innanzitutto dal punto di vista accademico, grazie alla realtà studentesca di Cracovia nel settore delle IT; il che rende la regione un ambiente vibrante. Solo nell'ultimo anno ci sono stati oltre 500 incontri al riguardo, il sistema è unito ed è garantita la condivisione di conoscenze ed aiuti. Consci che i buoni esempi vadano promossi, il governo regionale prepara le strategie di sviluppo e le attua tramite programmi come il "*Malopolska – where technology becomes business*". Dal 2013 oltre 40 eventi sono stati organizzati in un ambiente di reciproca fiducia e di aiuto tra la realtà economica ed amministrativa. Per migliorare una simile realtà si deve pensare anche a connettere gli investitori per attrarre più capitali.

Isidro Laso Ballesteros (*CsaP ad University of Cambridge*) ha osservato che c'è entusiasmo e che si vuole lavorare insieme: il fatto che non ci sia bisogno di fondi ingenti dovrebbe facilitare il supporto delle istituzioni regionali, nazionali ed europee. La collaborazione aperta durante incontri informali con europarlamentari e personalità diverse facilita la situazione. Tuttavia questo deve tradursi in pratica: come arrivare ad atti vincolanti da parte delle regioni? Si dovrebbe garantire una piattaforma aperta di collaborazione su progetti comuni tra poche regioni fortemente interessate. Ciò avrebbe il beneficio di:

- coalizzare la volontà per diminuire la burocrazia, giungere ad un *memorandum* di comprensione tra diverse regioni senza bisogno di autorità;
- non focalizzarsi sui fondi, ma agire, attrarre investimenti;
- non creare nuove organizzazioni, che frenerebbero l'impulso; fare sì che la cosa funzioni attraverso organizzazioni preesistenti.

Magda de Carli (*DG Ricerca ed Innovazione, unità B5*) ha presentato le possibili sinergie tra *Horizon 2020* e fondi strutturali e d'investimento (ESIF). Scopo di questa sinergia è massimizzare l'impatto degli investimenti in ricerca ed innovazione, usando diversi fondi strutturali per accelerare. Le iniziative promosse a tal proposito hanno attivato degli strumenti per facilitare le sinergie mentre la Commissione ITRE e la Commissione REGI hanno ottenuto mandati a tal fine. Lo strumento del *Seal of Excellence* divide l'allocazione dei fondi a PMI e *start-up*, in una serie di soglie di qualità. Lo scopo è che dalla competizione tra diversi attori sia favorita la migliore qualità possibile. Lo Strumento PMI fa sì che attività di imprese attive in ricerca ed innovazione e vicine al mercato possano essere combinate in ottica di massimizzare i benefici per il pubblico e l'impatto locale, usando al meglio le risorse in ottica di un processo di premiazione delle capacità regionali.

Katja Reppel (*dipartimento innovazione al Ministero dell'Economia e Tecnologia tedesco*) ha parlato dell'uso dei fondi ESIF, che supportano le PMI e l'imprenditoria digitale, degli strumenti finanziari posti sotto l'agenzia per lo Sviluppo Regionale (ERDF) e della cooperazione transnazionale per un'innovazione efficace ed il supporto alle PMI.

A tal fine *Startup Europe* delinea una priorità molto sentita. Tra il 2007 ed il 2013 gli investimenti in innovazione hanno coperto un quarto del budget e sono stati finanziati progetti di ricerca ed innovazione e progetti di cooperazione, sono stati creati posti di lavoro e supportate le *start-up* e le PMI. Ciò porta a prefigurare i passi successivi, la creazione d'incubatori di *business* per piani futuri – realmente capaci e finanziariamente sostenibili – con una gestione coerente ed orientata ai risultati. Altri programmi d'investimenti nell'area della crescita digitale coinvolgono Polonia, Spagna, Italia, Repubblica Ceca e Francia con lo scopo di promuovere la *e-society* e l'*e-government*. Duecento progetti S3 sono stati lanciati per definire strutture che portino ad innovazioni e cambiamenti sociali. Si auspica che i fondi strutturali possano superare – nella portata dell'utilizzo – altri programmi europei e sostituirli in ottica di una migliore territorialità.

Andrus Ansip (*Commissario per il Mercato Unico Digitale ed ex Primo Ministro estone*) ha rimarcato l'importanza del lavoro delle regioni in ogni frangente della politica Europea. Se – con riferimento alla sua DG – non esistesse il Mercato Unico Digitale, ve ne sarebbero ventotto divisi, il che comporterebbe un enorme spesa di tempo e denaro per gestirli tutti. Il ruolo delle regioni è sensibilizzare gli ambienti istituzionali su problemi regionali; tanto sulla digitalizzazione quanto sulle *start-up*. Perché l'Unione Europea non è in grado di mantenere ed invogliare a restare tanti giovani talenti? Il Mercato Unico Digitale è necessario in quanto si collega alle regioni: un ambiente proficuo – tanto per le *start-up* quanto per i servizi pubblici – è tra le responsabilità della Commissione Juncker. Un esempio d'integrazione riuscita sono le *Smart ID cards* per cui sono serviti comunque sei anni. Perché il riconoscimento mutuo delle

proprie capacità digitali è così arduo? C'è un problema di condivisione tra Helsinki e Tallinn: troppo farraginoso e lento da trasmettersi. È necessario che si semplifichi la situazione, specie se si vuole approfondire la dimensione federale Europea. Ogni paese ha internet e servizi IT. Ma come usarle in comune, o spostandosi da un paese all'altro? Si deve spingere perché si pervenga ad un'attuazione decisa della cooperazione.

Markku Markkula (*Presidente del Comitato delle Regioni*) ha rilevato l'importanza dell'imprenditoria. Questo settore è prioritario in questo periodo di attività ed in ottica di crescita sostenibile: che ruolo hanno le città in tal senso? Si sviluppi la *partnership*, un approccio dal basso è necessario perché si accentuino le buone pratiche, la cooperazione e la condivisione accentuando il ruolo degli attori locali, dalle amministrazioni alle università. Serve un nuovo spirito imprenditoriale da combinare con il Mercato Unico Digitale. Come spingere i fondi europei in una direzione strategica? Gli investimenti vanno incoraggiati, specie nel settore della ricerca ed innovazione. Alcune mancanze d'investimenti sono pregiudizievoli all'ambiente delle *start-up*. Una combinazione con il potenziale economico dell'azienda tradizionale e con la capacità di ricerca dell'istruzione può essere foriero di sviluppi interessanti. Serve che la Commissione REGI implementi, puntando su un saggio finanziamento perché la cosa diventi agile, creando un ambiente favorevole per le *start-ups* nel mercato globale. L'iniziativa *Startup Europe* è un ottimo inizio per creare una realtà collaborativa tra regioni: non è più questione di produttori e consumatori, ma lo stesso cittadino ora può essere motore d'innovazione.

Eurico Neves, concludendo, ha presentato l'iniziativa dello *Startup Europe Regions Network* (SERN). È stato istituito – constatata la mancanza di un ambiente competitivo perché le *start-up* possano diventare *global players* – per coprire le mancanze economiche e di qualità negli investimenti (mancanza di investitori di rischio e scarsa qualità degli investimenti). Il concetto è un nuovo modello di cooperazione tra regioni che faccia guadagnare massa critica: fare sì che 4/5 regioni fortemente interessate cooperino, passando dalle città (ambiente creativo e propizio allo scambio d'idee) alle regioni (industria, produzione) perché si completino a vicenda. Il modello da seguire è una rete di regioni dedite ad aumentare e garantire il supporto alle SU. Pensare un piano d'azione e trovare soggetti volenterosi che attuino tutto ciò offrendolo infine al cittadino. La missione è coniugare il pensiero europeo all'azione regionale: livellare le *start-up* locali fino al mercato globale attraendo capitali. Le proposte arrivate in Unione Europea sono un inizio di pensiero globale da supportare: si spera che da investimenti di capitale privato possa derivare un interesse per la comunità di riferimento.

Link: <http://sec2r.com/>

Eseguito da:

Francesco Sfriso

UNIONCAMERE DEL VENETO

Delegazione di Bruxelles

Av. de Tervueren 67 - B - 1040 Bruxelles

Tel. +32 2 5510490

Fax +32 2 5510499

e-mail: bruxelles6@bruxelles.ven.camcom.it