

Occhio alle condizioni

Gli incubatori di impresa effettuano una selezione e individuazione di idee innovative sul loro territorio di riferimento. Ciò significa che l'imprenditore o l'aspirante imprenditore devono avere un progetto imprenditoriale preciso in modo da convincere i selezionatori della validità dell'iniziativa. Ma quali sono le modalità d'accesso? Come muoversi per essere ammessi? Il processo di selezione varia in base alla natura dell'incubatore. Anche se molti incubatori concentrano la loro attività esclusivamente su imprese che si occupano di Hi-tech o Ict, ve ne sono altri che supportano aziende che operano in settori imprenditoriali tradizionali. In ogni caso è importante comprendere i criteri di selezione attraverso il quale gli incubatori scelgono le imprese da ospitare. In molti casi la procedura di selezione prevede la presentazione di una domanda di ammissione che può essere o in risposta ad un bando a scadenza (generalmente annuale), oppure anche in assenza di formalità, come avviene, per esempio, per l'incubatore I3P del Politecnico di Torino. Sono spesso previsti moduli di candidatura atti a fornire una prima descrizione dello status attuale dell'impresa. A tale presentazione più o meno informale segue una prima selezione. Le imprese scelte dovranno poi fornire informazioni più dettagliate, spesso attraverso la consegna di:

- **Business plan:** che comprenda la descrizione dei prodotti o servizi, la programmazione di operazioni future e le risorse necessarie per completare il progetto.

- **Proiezioni finanziarie per le operazioni future:** vanno previste entrate e spese.

- **Piano di marketing:** qual è il vostro target di mercato? Come intendente raggiungerlo? Quali sono i punti di forza e le debolezze della vostra azienda? Cosa costituisce un pericolo per la start-up e cosa un'opportunità? Abituamente queste informazioni vengono poi presentate ad un Comitato di Selezione che deciderà sulla base di diversi criteri quali: capacità del team imprenditoriale; livello di innovazione; sostenibilità; assenza di imprese incubate in competizione; aree di attività dell'incubatore; e fattibilità finanziaria e tecnica.

- **Graduation Policies.** Prima di entrare a far parte dell'incubatore occorre prestare particolare attenzione alle c.d. Graduation policies, ossia le condizioni di «uscita». Queste vengono generalmente decise con lo staff dell'incubatore all'ingresso e si riferiscono per esempio ai limiti temporali di permanenza nella struttura, le quote di partecipazione dell'incubatore nella start-up (incubatori privati), e gli obiettivi che si intendono realizzare prima dell'uscita. Le graduation policies sono molto importanti sia per l'incubato che per l'incubatore. Garantiscono infatti continuità alle attività dell'incubatore e stabiliscono ritmi e scadenze essenziali allo sviluppo della start up.



Viaggio tra le strutture pubbliche e private che offrono consulenza ai giovani imprenditori

Negli incubatori il sostegno per far nascere l'impresa

Pagine a cura di ANNA IRRERA

Dall'idea all'impresa. Sulla scia del successo dei business incubators americani, anche in Italia, negli ultimi anni si sono diffusi gli incubatori di impresa. Ma cosa sono esattamente? Quali sono i passi da muovere per consentire alla propria idea imprenditoriale o alla propria start-up di essere incubata? Come suggerisce il nome stesso, gli incubatori di impresa hanno lo scopo di proteggere le start up nel primo periodo di vita. Il loro obiettivo è semplice: generare un ambiente che favorisce la creazione di nuove imprese e che ne accelera la crescita, massimizzando il loro tasso di sopravvivenza. Per la Nbia (National business incubation association- Usa), secondo cui sono presenti nel mondo circa 7 mila incubatori, l'attività di incubazione rappresenta un «processo dinamico di creazione e sviluppo d'impresa». La funzione dell'incubatore è infatti quella di monitorare la crescita del progetto e offrire supporto logistico a costi contenuti, per consentire al baby imprenditore di implementare la propria attività di business. In sostanza, l'incubatore è una fabbrica che da un'idea produce un'azienda. Alcuni incubatori intervengono ancora prima della nascita della start up, quando l'aspirante imprenditore si accinge a strutturare e organizzare l'attività. Per questo motivo spesso i servizi offerti si distinguono tra pre-incubazione e incubazione.

Pre-incubazione. La scarsa programmazione e l'inadeguata stima dei costi da sostenere in fase di avvio sono tra le principali cause di mortalità precoce di molte start up. Nella fase di pre-incubazione viene fornito il supporto necessario per la stesura del business plan. Questo è particolarmente utile a chi compie i primi passi

nel mondo imprenditoriale o non ha esperienze in pianificazione economico-finanziaria.

Incubazione. Questa fase dura, in genere, circa tre anni nel corso dei quali ai baby imprenditori vengono offerti innanzitutto servizi logistici e amministrativi. La start-up incubata potrà infatti usufruire di un luogo in cui muovere i primi passi ossia uno spazio attrezzato di dimensioni variabili generalmente a fronte di un canone d'affitto vantaggioso. È inoltre prevista la predisposizione degli allacciamenti telefonici e alla rete informatica. Ancora, l'incubatore mette a disposizione attività di reception e controllo ingressi, distribuzione posta, parcheggio, manutenzione ordinaria e straordinaria delle aree comuni. Tuttavia, il vero incubatore aziendale non si occupa solo di fornire logistica e facilities ma soprattutto attività di consulenza. Gli incubatori forniscono infatti assistenza manageriale attiva, accesso a canali privilegiati di finanziamento e un supporto nell'utilizzo di servizi tecnici e di business altamente critici. Durante il periodo di incubazione sono a disposizione delle start-up: consulenze legali, amministrative, orientamento, formazione, e preziosissimi network di possibili partner finanziari e strategici.

In Italia il modello di incubatore statunitense si è adattato alle varie zone del paese consentendo di sviluppare le economie regionali e locali, favorendo la creazione di nuovi posti di lavoro in zone depresse e incentivando la commercializzazione delle ricerche e delle tecnologie che nascono nelle università. In Italia si possono, infatti distinguere tre principali tipi di incubatori di impresa.

Gli incubatori universitari. Gli oltre 35 incubatori universitari italiani hanno come obiettivo principale quello di far evolvere i risultati delle ricerche verso forme imprenditoriali favorendo così le loro applicazioni industriali. Sono non-profit e si situano all'interno degli atenei. Loro punto di forza è il forte legame con il mondo della ricerca. Sono infatti spesso focalizzati su attività specifiche nelle quali l'università che li ha creati eccelle, per esempio Ict, biotech e nanotecnologie. La maggior parte sono associati al Pni Cube, l'associazione che li ri-

unisce e che ogni anno organizza il concorso nazionale Start Cup. Tra gli incubatori universitari spiccano l'I3P del Politecnico di Torino e l'Acceleratore d'impresa del Politecnico di Milano. «La categoria degli incubatori universitari è la più numerosa in Italia. Inoltre, il numero degli incubatori universitari è in continuo aumento», ha spiegato a *IOLavoro* Donatella Cambosu, community manager di Startupbusiness, il social network del mondo innovazione italiano con oltre 2 mila iscritti qualificati tra cui i principali incubatori. «L'incubatore», ha proseguito Cambosu, «rende l'università stessa più partecipe alla vita produttiva del Paese, più coinvolta nei processi di innovazione e più adeguata alle esigenze dei giovani universitari o ricercatori che devono entrare nel mondo del lavoro».

Gli incubatori privati. Gli incubatori privati sono profit oriented. I fondatori sono generalmente singoli imprenditori, gruppi industriali privati, istituzioni finanziarie o venture capitalists che valutano l'investimento in base a una logica di profitto. Hanno stretti collegamenti col mercato del capitale di rischio e adottano modelli di business del tipo equity generalmente prendendo quote di società ospitate in cambio dei servizi forniti. Esistono anche incubatori creati da singole imprese che vengono detti corporate incubators e le cui attività sono collegate a quelle dell'azienda che

li ha fondati. Tra gli incubatori privati più rilevanti in Italia: H-Farm (Treviso); M31 (Padova); The Net Value (Cagliari); e di recentissima costituzione l'En-Labs (Roma). «La particolarità da sottolineare di questa categoria» ha spiegato Cambosu, «è che anch'essi sono in crescita, perché si sta affermando la tendenza alla costituzione di incubatori for profit sostenuti da capitali e imprenditori privati. Ci sono diversi rumors sulla prossima costituzione nel 2011 di ulteriori incubatori privati».

Gli incubatori pubblici. Gli incubatori pubblici sono non-profit e vengono finanziati da enti pubblici locali o centrali. Sono generalmente gestiti da associazioni o consorzi controllati in modo parziale o totale dagli enti finanziatori. Spesso camere di commercio, comuni, province, regioni, fondazioni bancarie e associazioni industriali collaborano per creare un incubatore. Spesso vengono creati in aree depresse e ammettono start-up che operano in settori tradizionali. Tra questi spiccano gli incubatori dei Bic (Business innovation centre), società che fanno parte della rete europea Ebn (European business & innovation centre network), e la Rete nazionale degli incubatori di impresa gestita da Invitalia (in questo caso gli incubatori sono di proprietà di società regionali controllate da Invitalia o di soggetti pubblici, nella maggior parte ex società regionali di Invitalia, che aderiscono alla Rete).

I servizi offerti

1. CONSULENZA: assistenza nell'analisi delle criticità aziendali e nell'orientamento nella ricerca delle possibili soluzioni. L'azienda durante il periodo di incubazione avrà accesso a:

✓ servizi informativi e di orientamento sulle opportunità di sviluppo dell'impresa (agevolazioni tecniche e finanziarie);

✓ agli eventi formativi e promozionali organizzati

✓ a banche dati specializzate;

✓ ai servizi di networking e di ricerca partner;

✓ incontri e sopralluoghi presso imprese e realtà produttive analoghe al campo di interesse dell'impresa incubata



2. LOGISTICA: spazio attrezzato di dimensioni variabili con un canone d'affitto vantaggioso, utilizzo gratuito di computer, connettività, corrente elettrica, riscaldamento, condizionamento, manutenzione e pulizia.

3. FACILITIES: attività di reception e controllo in-

gressi, distribuzione posta, parcheggio, manutenzione ordinaria e straordinaria delle aree comuni ecc.