



## INCUBATORE FIRENZE DALL'IDEA ALL'IMPRESA 5 ANNI DI ESPERIENZA



*L'esperienza di Incubatore Firenze, che dal 2004 ha aiutato la nascita e lo sviluppo di start-up di successo in settori tecnologicamente avanzati, è un esempio di come il sostegno pubblico a giovani imprese innovative possa contribuire ad arricchire il territorio dal punto di vista economico e culturale. Un'esperienza da cui partire per definire nuove strategie, rivedere e migliorare i servizi offerti e potenziare l'attività di networking a favore delle start up.*

**Gennaio 2010**



Il supporto ad imprese innovative nella loro fase iniziale, notoriamente la più difficile, il sostegno ai neo-imprenditori e l'inserimento delle start-up in reti di collaborazione, relazione e finanziamento sono gli obiettivi prioritari di **Incubatore Firenze**.

Creato nel 2004 per iniziativa del **Comune di Firenze**, che tuttora lo sostiene e lo finanzia, il progetto ha origine nel 2000 mediante la sottoscrizione del Protocollo d'Intesa fra il Comune di Firenze, l'Università degli Studi di Firenze, la Provincia di Firenze e la Camera di Commercio di Firenze, nella prospettiva di creare una rete di incubatori allo scopo di promuovere nel territorio l'avvio di imprese innovative e tecnologiche, soprattutto grazie allo sviluppo di idee e sperimentazioni provenienti dal mondo della ricerca fiorentina. La **Scuola Superiore di Tecnologie Industriali - SSTI** ne cura la gestione per conto dell'Amministrazione.

Nei suoi primi passi l'iniziativa ha ottenuto anche il contributo dell'**Ente Cassa di Risparmio di Firenze**. L'Incubatore di Firenze è membro della **Rete Regionale degli Incubatori di Impresa** promossa dalla **Regione Toscana** e strumento strategico per lo sviluppo delle Imprese innovative a livello regionale.

L'attività di supporto alle nuove imprese è stata avviata nel 2004 mediante un Bando pubblico di ammissione ai servizi. A tale chiamata hanno aderito più di 40 richiedenti dei quali 14 progetti d'impresa sono stati ammessi all'Incubatore e 12 si sono costituiti in impresa. Dal 2006 è stata ampliata la gamma dei servizi. Si è visto che la sola Incubazione non rispondeva alle esigenze dei potenziali imprenditori, ma era opportuno promuovere un percorso di supporto all'avvio dell'impresa (Preincubazione) e di continuare a mantenere dei collegamenti con le imprese anche dopo il periodo di incubazione quando "uscivano" dalla struttura (Aggregazione). Nella seconda fase delle attività (2006 – 2009) abbiamo avuto un numero significativo di richieste, anche se non è sempre facile intercettare progetti di qualità economico tecnica con un team imprenditoriale di adeguato livello.

Anno	Num. Dom.	D. ammesse	Progetti Preincubati	Aziende Incubate	Aziende Aggregate	Aziende Cessate
2004	42	14	0	11	0	1
2006	20	18	11	3	3	0
2007	16	15	2	6	4	1
2008	14	12	6	4	2	2
2009	16	9	6	1	1	0
<b>Totale</b>	<b>108</b>	<b>68</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>10</b>	<b>4</b>
<b>Situazione attuale</b>			<b>9</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	

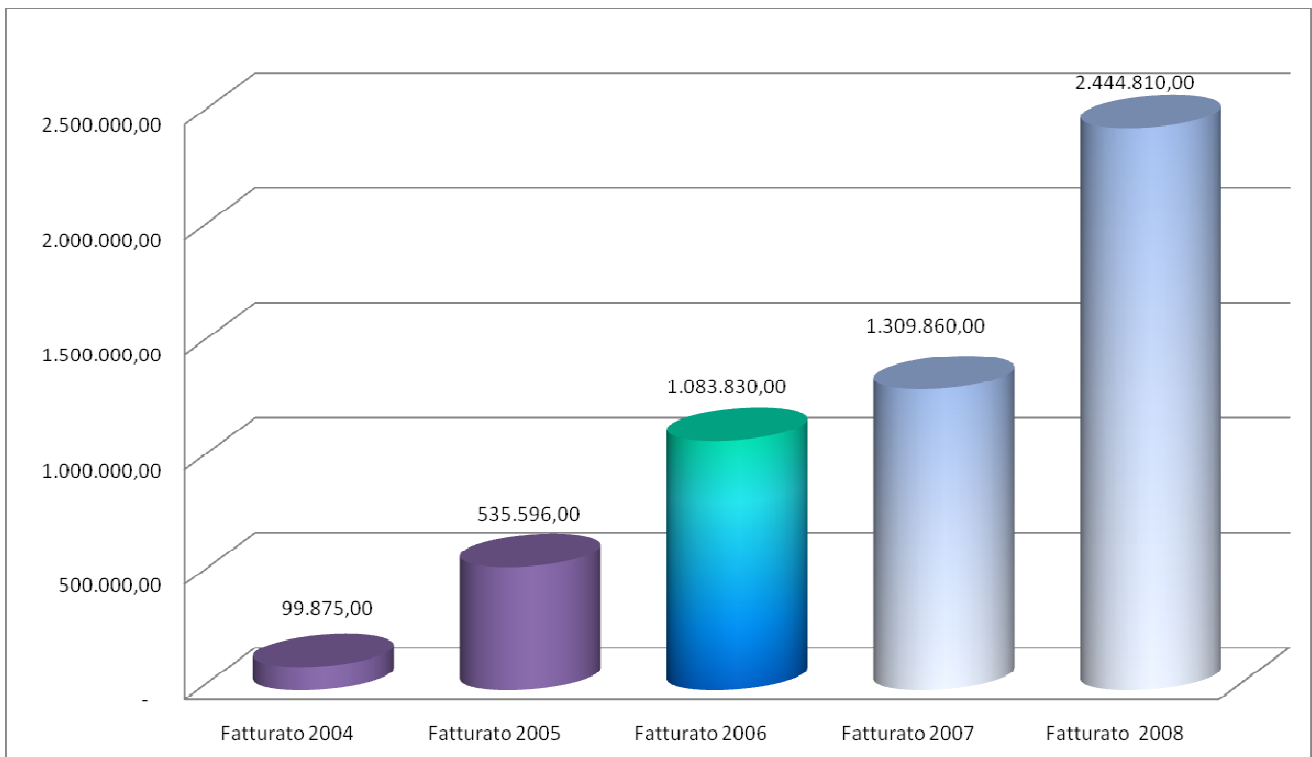
Figura 1 – Domande di ammissione e aziende inserite nel periodo 2004 – 2009

Per arrivare alla creazione di 25 imprese sono state esaminate nel periodo 2004-2009 un centinaio di domande di ammissione (figura 1). Le 21 aziende tuttora in attività (84%) hanno generato fatturati crescenti, raggiungendo nel complesso quasi **2,5 milioni di Euro nel 2008** (vedi figura2).

Il trend del fatturato è confermato anche per il **2009**. Sulla base dei dati previsionali relativi alle imprese attualmente incubate si stima un fatturato di quasi **1,5 milioni di euro** con un **incremento di oltre il 30% in media** rispetto al 2008, nonostante la crisi abbia rallentato la crescita della maggior parte delle aziende.



Sul versante dell'**occupazione**, nel 2008 erano circa **cento le persone** impiegate nelle aziende nate fra il 2004 e il 2009, mentre nelle aziende attualmente ospitate sono occupate 52 persone di cui 35 soci. Da evidenziare la scarsa presenza femminile (solo 6 soci sono donne), ascrivibile probabilmente ai settori tecnologici in cui operano le aziende.



*Figura 2 - Andamento fatturato totale delle aziende dell'Incubatore Firenze  
(i dati riguardano le imprese ospitate e quelle uscite dall'Incubatore)*

I numeri in termini di **fatturato** (figura 2) e **persone occupate** per ora non sono molto grandi, ma gli incrementi annuali sono significativi come accade solitamente per le imprese operano in settori innovativi, ossia quelle per le quali generalmente la crescita è potenzialmente più sostenuta.



Le imprese nate fra il 2004 e il 2009 appartengono nella maggioranza al settore ICT e le altre si distribuiscono nelle diverse aree tecnologiche, dall'elettronica al biomedicale, dalle biotecnologie alle energie rinnovabili, dalle tecnologie basate sull'elettromagnetismo alle nanotecnologie (figura 3).

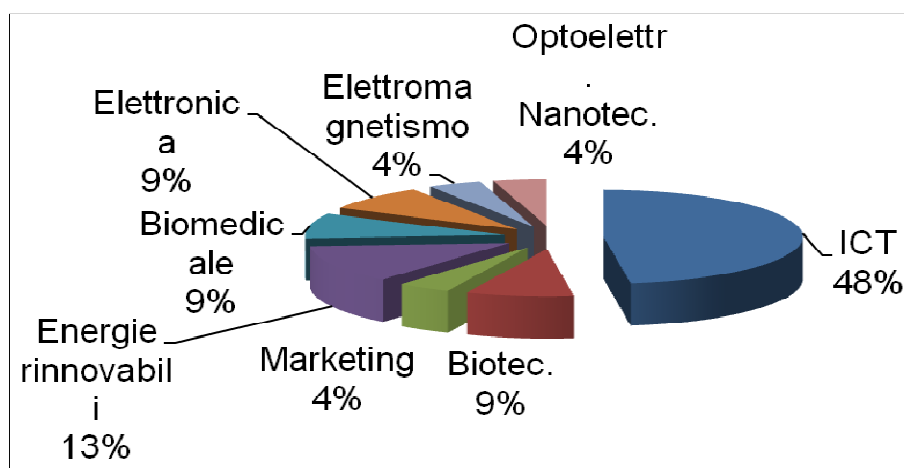


Figura 3 - Settori di appartenenza delle aziende di Incubatore Firenze, periodo 2004 – 2009

La specializzazione ICT si è ulteriormente incrementata fra le imprese ospitate nel 2009 per raggiungere il 50%, mentre le altre specializzazioni si sono concentrate (vedi figura 4).

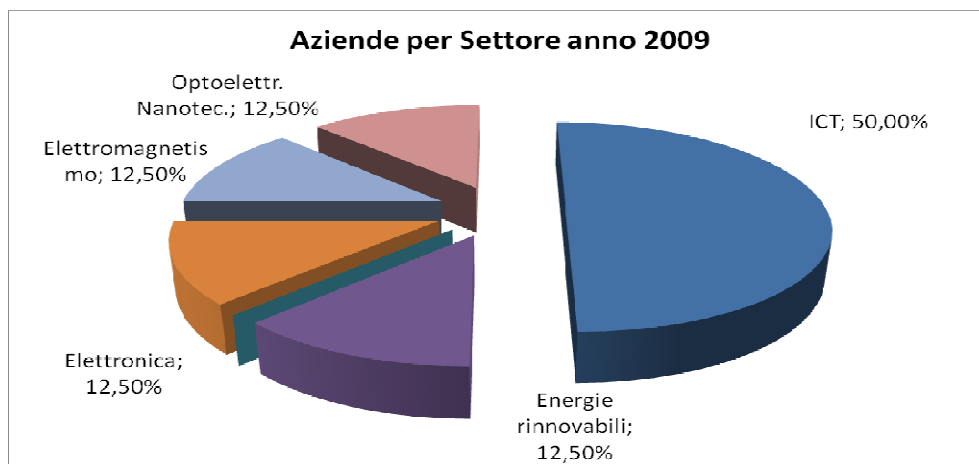


Figura 4 - Settori di appartenenza delle aziende ospitate da Incubatore Firenze nel 2009



### Dall'idea al mercato

Il primo passo per conoscere quali sono i progetti più promettenti sul territorio ed avvicinarli ai servizi dell'Incubatore Firenze è l'attività di scouting ovvero la ricerca di idee, filoni di ricerca, progetti d'impresa orientati all'innovazione.

A partire dal 2007, in collaborazione con il **Consorzio Interuniversitario QUINN** di Pisa, si sono, con continuità, svolte azioni ed eventi, soprattutto rivolti verso la **Facoltà di Ingegneria dell'Università di Firenze** per far emergere i progetti più orientati al mercato e con maggiori possibilità di successo economico e di mercato.

Alle imprese e ai portatori di progetto, come detto, vengono offerte tre tipologie di servizi: l'**incubazione** che prevede anche l'ospitalità fisica dell'azienda; la **pre-incubazione**, suggerita quando l'idea imprenditoriale non è considerata ancora matura (in questo caso il supporto prevede l'accompagnamento fino alla creazione dell'impresa); l'**aggregazione**, proposta alle aziende che hanno completato il ciclo di incubazione e ad aziende che già hanno una sede propria, ma vogliono utilizzare i servizi e il network di relazioni dell'Incubatore. I servizi di incubazione, oltre allo spazio fisico e alle infrastrutture tecnologiche e multimediali, prevedono il supporto e le consulenze necessarie per consentire alle neonate aziende di muovere i primi passi. I progetti imprenditoriali innovativi vengono supportati fino all'avvio della start-up e, successivamente con attività di formazione e sostegno.

	Domande	Ammesse	preincubate	incubate	aggregate
Situazione attuale			9	8	3
Domande 31.12.2009	8		3	4	1
Situazione potenziale 2010			11	12	4

Figura 5 – Aggiornamento situazione domande di ammissione e aziende inserite al 31.12.2009

La selezione dei progetti in base alle effettive potenzialità di successo e un ricorso superiore alla pre-incubazione per idee di impresa valutate non del tutto mature ha comportato, rispetto al periodo iniziale (2004-2006), un numero di minore di imprese incubate che hanno tuttavia occupato spazi fisici mediamente costanti (circa l'80% della disponibilità) avendo alcune imprese richiesto la disponibilità di più di un locale.

La capacità di costituire un punto di riferimento per il territorio per l'avvio di imprese innovative e di promozione dell'imprenditorialità mediante la fornitura di servizi più evoluti è stata nel tempo premiata. Infatti nel **2010 si prevede di raggiungere l'occupazione di tutti gli spazi disponibili** grazie all'entrata di imprese pre-incubate che hanno fatto domanda di inserimento nei locali ed a nuove aziende che hanno richiesto l'Incubazione.

L'evoluzione positiva è confermata anche dal confronto dell'andamento del fatturato totale del primo gruppo di aziende (ospitate nel periodo 2004-2007) e del secondo gruppo, entrate dopo il 2007 (vedi figura 7) oltre che dalla crescita del fatturato medio per singola azienda (figura 8).

Si rileva che le dinamiche economiche delle start up dell'Incubatore di Firenze risultano in linea con i dati recentemente rilevati nella ricerca effettuata sulle Aziende presenti negli Incubatori nella Regione Toscana con la "Mappatura del sistema regionale di incubazione – Report 2008" e con i dati di PNI Cube (Associazione degli Incubatori Universitari e delle Business Competition) rispetto alle Aziende con caratteristiche simili a livelli regionale e nazionale.

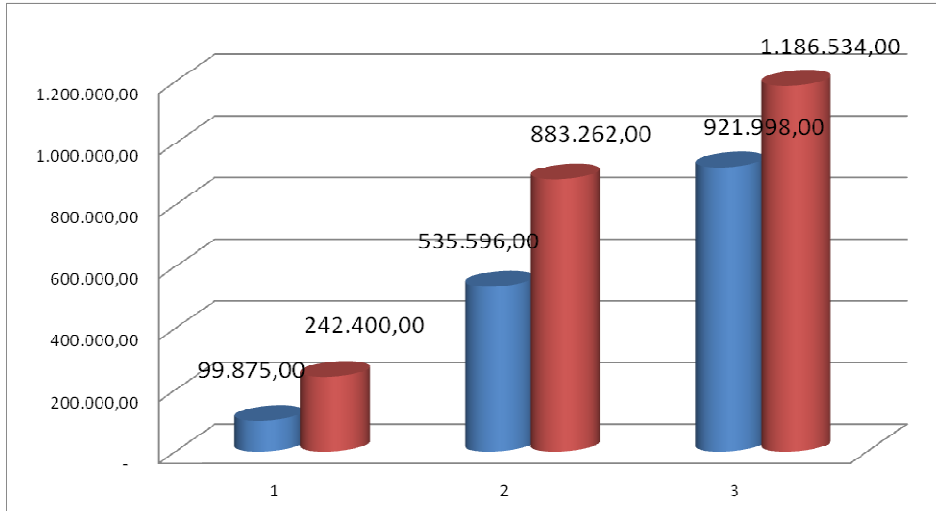


Figura 6 - Confronto andamento fatturato totale annuale fra **primo gruppo (2004-2006, blu)** e **secondo gruppo (2007-2009, rosso)**

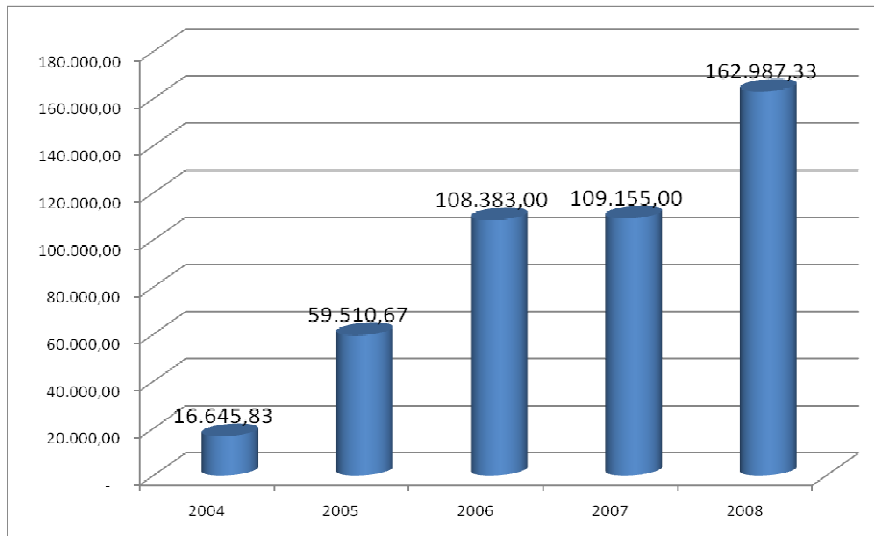


Figura 7 - Fatturato medio aziende Incubatore Firenze  
(i dati riguardano tutte le imprese incubate e uscite dall'Incubatore)

### Servizi in evoluzione

I servizi dell'Incubatore si sono evoluti dai primi anni e, oltre allo spazio fisico e alle infrastrutture tecnologiche e multimediali, prevedono il supporto e le consulenze necessarie per consentire alle neonate aziende di muovere i primi passi.

Le **attività di formazione** sono la base di partenza dell'offerta e vengono proposte con cadenza annuale alle imprese. E' stato svolto nel 2009 il corso di formazione "**Leader: l'Imprenditore e la leadership**", rivolto a imprenditori o aspiranti imprenditori nel campo dell' ICT. Il corso, finanziato dalla Provincia di Firenze mediante il F.S.E. (Fondo Sociale Europeo) e realizzato dall'agenzia formativa Medea, aveva come obiettivo di fornire strumenti per migliorare il livello di competitività della propria azienda.



Il cuore dei servizi di supporto ai progetti imprenditoriali innovativi risulta essere la consulenza specialistica svolta da esperti nel campo della strategia aziendale e del marketing. I progetti vengono supportati fino all'avvio della start-up e, successivamente con attività di **mentoring**, per favorire l'acquisizione di competenze manageriali e promuovere una capacità imprenditoriale per mettere a fuoco al meglio il modello di business e porre le condizioni per essere meglio presentabili all'incontro con potenziali clienti e partner ed in prospettiva risultare "attraenti" per un investitore formale o informale.

Fra le principali **attività di networking** segnaliamo la partecipazione dell'Incubatore (attraverso la Scuola Superiore di Tecnologie Industriali - SSTI che come detto ne cura la gestione) a **IBAN - Italian Business Angels Network**, l'associazione degli investitori informali di rischio; gli incontri promossi in collaborazione con **UK Trade & Investment**, Agenzia governativa britannica del Consolato di Milano per la ricerca di partnership con imprese inglesi, la promozione di **Start-to-Business**, business-matching tematici fra Start up innovative toscane e Grandi Aziende nazionali (Telecom, Autostrade, Infracom, Vodafone, ecc.) che ha avuto tre edizioni dal 2006 al 2008.

Da alcuni anni le Imprese dell'Incubatore sono presenti al **Festival della Creatività**, opportunità di contatti e sviluppo di business.



*Incubatore Firenze al Festival della Creatività 2008*

Particolare interesse hanno riscontrato gli "Aperitivi" che vengono svolti due o tre volte all'anno. Tali eventi sono degli **incontri periodici presso l'Incubatore**, rivolti alle start-up ma aperti al pubblico e ad altre Imprese del territorio, per affrontare temi di particolare interesse per le Aziende o presentare casi di successo. Alcuni degli incontri più recenti hanno visto la partecipazione, rispettivamente, di **Giorgio De Michelis**, professore di Informatica dell'Università Milano Bicocca e fondatore di ITSME, start-up IT che propone un nuovo paradigma tecnologico e di finanziamento dell'innovazione e di **Gianluca Dettori**, fondatore di Vitaminic e, attualmente presidente di **DPixel**, iniziativa di seed capital rivolta a start-up nel settore multimediale.



Incubatore Firenze partecipa inoltre al programma **BizSpark di Microsoft**, che consente alle start-up di area ICT di accedere gratuitamente a programmi di base e al software necessario per lo sviluppo applicativo per un valore di circa 50mila euro. In collaborazione con Microsoft e con SSTI, l'Incubatore ha organizzato a Firenze eventi, rivolti alle comunità di sviluppatori software, che hanno visto la partecipazione di centinaia di persone provenienti da tutto il territorio nazionale.

Nel 2008 si è tenuto, con il sostegno della **Camera di Commercio di Firenze** ed in collaborazione con la **Facoltà di Ingegneria di Firenze**, un ciclo di incontri aperti, rivolti a docenti e ricercatori per promuovere la valorizzazione di idee e tecnologie innovative, sono stati svolti incontri sul tema della **negoziatura e trattativa** e sulle modalità di **valorizzazione della ricerca** universitaria e promozione delle opportunità di business.

Annualmente, in collaborazione con la **Scuola di Scienze Aziendali di Firenze**, viene svolto il "**Business Game**", ovvero gli studenti della Scuola "applicano" ai progetti delle Imprese dell'Incubatore le loro competenze per mettere a fuoco progetti particolari o rivedere il business plan dell'Azienda fornendo così un servizio di supporto agli imprenditori. L'evoluzione di questa esperienza porterà nel 2010 alla realizzazione di una esperienza più strutturata e duratura nel corso dell'anno introducendo un tutoring da parte degli studenti a favore delle imprese coinvolte nei progetti del Business Game.