

Le opportunità dopo il decreto sviluppo

Export e innovazione, i ricavi delle start up accelerano del 35%

Le start up ad alta tecnologia che hanno saputo investire in innovazione di prodotto e sui mercati esteri hanno visto crescere i ricavi del 35% nel periodo 2007-2010 e reagiscono meglio alla crisi anche oggi. L'analisi è stata condotta dall'Osservatorio "Rita" del Politecnico di Milano. Le imprese che non hanno adottato nessuna delle due strategie hanno perso invece oltre l'8% del business.

Bisazza ▶ pagina 10

L'agenda per la crescita
IMPRESE HI TECH

Lo studio
Rapporto del Politecnico di Milano
sulle strategie adottate per reagire alla crisi

Il campione
A confronto le performance economiche
di 1.500 società di oltre venti settori

Export e innovazione, l'elisir delle nuove aziende

Il mix che spinge a due cifre i ricavi delle start up

PAGINA A CURA DI
Barbara Bisazza

Innovare l'offerta di prodotto e investire per aggredire meglio i mercati internazionali può far crescere a due cifre il fatturato. Non farlo, aspettando che la crisi passi, significa rassegnarsi a un calo consistente del business. La dimostrazione, dati alla mano, viene dal quarto rapporto Rita (Ricerche sull'imprenditorialità nelle tecnologie avanzate) del Politecnico di Milano, che ha preso in esame le capacità di reazione alla crisi delle start up italiane ad alta tecnologia.

Su un sottocampione di 340 imprese, per il periodo 2007-2010, il rapporto evidenzia tassi di crescita del fatturato del 35,65% per chi ha aumentato sia gli investimenti commerciali sui mercati esteri che le spese di ricerca e sviluppo; sono cresciute del 24,99% le imprese che hanno agito solo sull'innovazione di

prodotto, del 7,96% quelle che hanno solo investito all'estero. Chi, però, non ha adottato nessuna delle due strategie, ha registrato un calo del business dell'8,55% (si vedano il grafico a fianco e la tabella sottostante con la ripartizione del fatturato tra nazionale e internazionale). Nel complesso, queste 340 imprese hanno comunque aumentato il business del 10,24% tra 2007 e 2010, con significative differenze tra aree geografiche (va molto meglio il Nord-Est: +18,77%) e settori (crescono più i servizi che il manifatturiero: si veda la tabella più a destra).

Per start up italiane ad alta tecnologia si intendono, nel rapporto, le imprese indipendenti - ovvero, non filiali di altre imprese - con meno di 25 anni di età, operanti in settori manifatturieri e di servizi ad alta tecnologia: dall'aerospazio alla robotica, dalle biotecnologie all'e-commer-

ce, dalla componentistica elettronica ai servizi di telecomunicazione, per un totale di oltre venti settori. Lo studio è stato condotto per gli anni dal 2007 al 2010 su un campione di 1.156 start up ancora attive al primo gennaio 2010: un campione rappresentativo delle circa 50 mila



start up italiane ad alta tecnologia che nel 2007, subito prima della crisi, fatturavano 44 miliardi di euro, pari al 2,86% del Pil. Erano imprese molto dinamiche, che nel 2008 registravano ancora un tasso di crescita del 7,76 per cento. L'anno dopo, la mazzata, con fatturati in discesa del 6,43 per cento; quindi, nel 2010, una moderata ripresa: +2,83% (si veda il trend del fatturato nel grafico più a destra). Nel complesso, si è registrato un tasso di crescita positivo (+3,68%) nel periodo, dovuto soprattutto all'espansione sui mercati internazionali.

Per il 2011, l'Osservatorio Rita ha avuto a disposizione i bilanci di 139 imprese, che hanno registrato una crescita dei ricavi del 13,66%, quasi doppia rispetto all'anno prima: le stime per il 2012, però, parlano di una nuova gelata: -0,75 per cento.

«Difficile dire se la causa del-

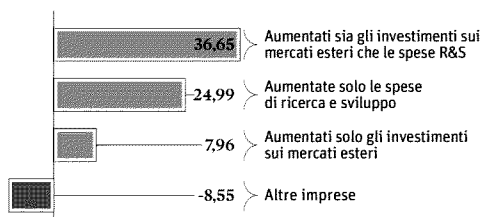
la nuova gelata sia solo la forte contrazione della domanda interna, che l'estero non riesce più a bilanciare, o se anche nei Brics si cominciano a registrare un rallentamento» commenta Massimo Colombo, docente di economia del cambiamento tecnologico alla School of management del Politecnico di Milano e responsabile dell'Osservatorio Rita. «Due comunque i fatti positivi: le imprese più giovani e di dimensioni più piccole hanno continuato a crescere molto più della media anche nel 2012; ma, soprattutto, continuano a crescere le imprese che non solo sono andate sui mercati internazionali (Cina e India in primis) ma anche con prodotti nuovi; chi ha saputo intercettare una domanda internazionale che c'è, ma cambiando la propria offerta di prodotto per adattarla al nuovo mercato. Questa doppia strategia è la chiave del successo e della crescita».

Sul fatto che la crescita delle economie avanzate possa essere garantita solo da imprese relativamente giovani che operano su settori tendenzialmente in espansione a livello mondiale c'è convergenza internazionale; sono le start up ad alta tecnologia che generano normalmente posti di lavoro e innovazione. Ma quelle che non hanno adottato la doppia strategia di R&S e di internazionalizzazione, perché non l'hanno fatto? «Da un lato non sono state capaci di annusare la crisi in tempo, di rendersi conto che era una crisi di sistema - commenta Colombo -. Il fiuto degli imprenditori è fondamentale, chi aveva già vissuto altre crisi ha avuto maggiore sensibilità. Inoltre, molto dipende dalla disponibilità di risorse, umane e finanziarie: le imprese che avevano maggiore disponibilità, o interna o esterna (supportate da un venture capital), in genere si sono mosse con più agio».

I risultati

IL SOTTOCAMPIONE

Tassi di crescita dei ricavi di 340 start up ad alta tecnologia (2007-2010)



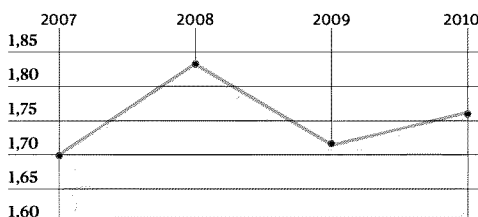
LA STRATEGIA

L'andamento dei ricavi in relazione agli investimenti

	Numero di imprese	Fatturato 2010		Crescita fatturato 2010/07
		Mln di euro	%	
Imprese che hanno aumentato sia gli investimenti commerciali sui mercati esteri che le spese di ricerca e sviluppo	79	82	100	36,65
Internazionale		25	30,08	87,35
Nazionale		57	69,92	21,25
Imprese che hanno aumentato solo le spese di ricerca e sviluppo	129	125	100	24,99
Internazionale		13	10,79	29,50
Nazionale		111	89,21	24,46
Imprese che hanno aumentato solo gli investimenti commerciali sui mercati esteri	13	84	100	7,96
Internazionale		7	8	70,79
Nazionale		77	92	4,61
Altre imprese	119	138	100	-8,55
Internazionale		6	4,29	-28,60
Nazionale		132	95,71	-7,39

IL CAMPIONE

Andamento del fatturato 2007-2010 di 1.156 start up hi-tech



LA RIPARTIZIONE

La crescita dei ricavi in base al settore e alle fasce d'età

	Numero di imprese	Fatturato 2010		Crescita fatturato 2010/07
		Mln di euro	%	
TOTALE	340	428	100	10,24
Internazionale		51	11,83	41,84
Nazionale		377	88,17	7,03
SETTORE				
Manifatturiero	161	286	100	8,82
Internazionale		41	14,24	39,48
Nazionale		245	85,76	4,99
Servizi	179	142	100	13,20
Internazionale		10	6,99	52,45
Nazionale		132	93,01	11,05
FASCE DI ETÀ NEL 2007				
Fino a 5 anni	113	47	100	60,26
Internazionale		11	23,27	101,33
Nazionale		36	76,73	50,92
Più di 5 anni	227	381	100	6,16
Internazionale		40	10,43	31,20
Nazionale		341	89,57	3,85

Fonte: Rapporto Rita, Politecnico Milano

LA GELATA NEL 2012

+13,66%

Il fatturato nel 2011
Per un sottocampione di 139 start up ad alta tecnologia, l'Osservatorio Rita ha rilevato un tasso di crescita del fatturato nel 2011 pari al 13,66% (seguito a un già notevole +7,62% nel 2010)

-0,75%

Ricavi stimati nel 2012
Le aspettative per il 2012 non sono però rosee. Il sottocampione che ha risposto all'Osservatorio stima, in media, un calo dello 0,75% per i ricavi alla fine di quest'anno

