

Stima del valore di mercato dei servizi professionali di Open Innovation in Italia e previsioni di sviluppo

Sommario

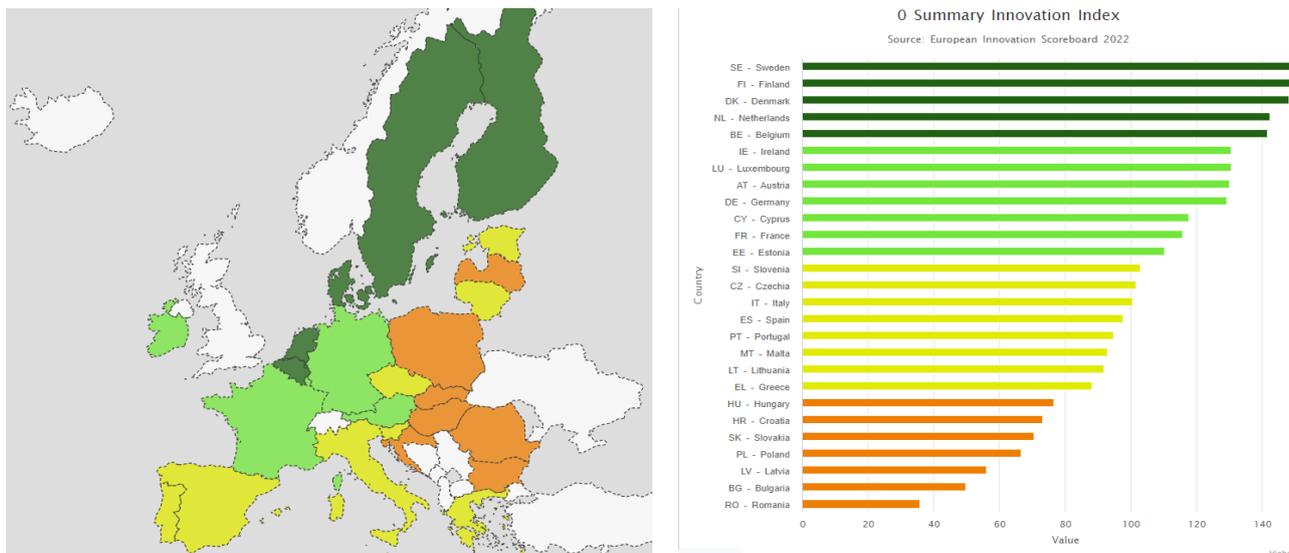
Il sistema innovativo italiano-cenni	2
Il mercato italiano della open innovation – generalità	7
I servizi professionali di open innovation: una valutazione di mercato	14
La stima dei costi dei servizi professionali	14
Le previsioni di sviluppo del mercato nei prossimi 5 anni	20
Bibliografia e sitografia essenziali	22

Il sistema innovativo italiano-cenni

Il nostro Paese viene classificato, sulla scorta delle analisi di Eurostat, come un “innovatore moderato”, in linea con Repubblica Ceca, Spagna, Portogallo, Malta, Lituania e Grecia, ed appena al di sopra degli “innovatori emergenti” dell’Europa dell’Est. Siamo quindi lontani dalle capacità innovative dei nostri partner Ue dell’Europa centro settentrionale, ed inoltre, in serie storica, evidenziamo una dinamica molto meno brillante rispetto a quella di molti innovatori emergenti, che stanno quindi rapidamente colmando il loro gap innovativo rispetto al nostro Paese.

Fig. 1

Paesi della Ue in base al valore dell’indice di innovazione sintetica – anno 2022



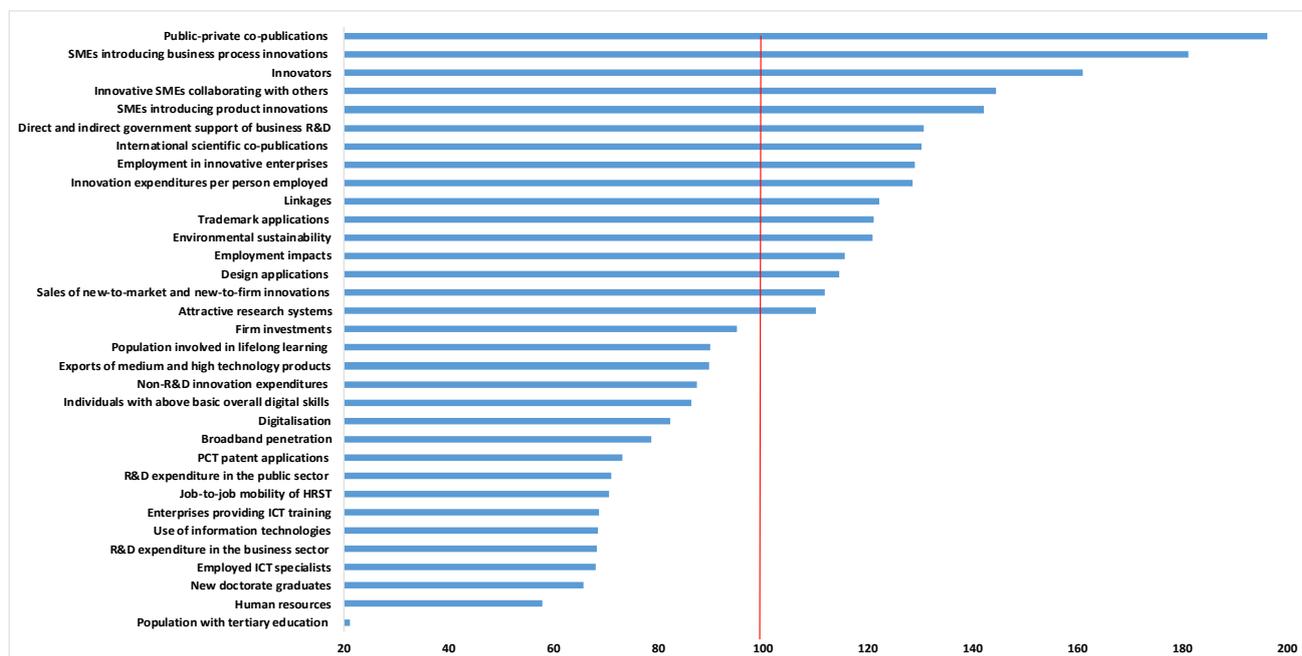
Fonte: Eurostat

Le debolezze strutturali del nostro Paese, in materia innovativa ed in termini di competizione tecnologica con gli altri paesi europei, riguardano soprattutto, dai dati Eurostat sullo scoreboard dell’innovazione, dalla carenza di risorse umane debitamente preparate per gestire e creare innovazione, da un mercato del lavoro rigido che non garantisce sufficiente mobilità orizzontale dei ricercatori e degli esperti, da una insufficiente penetrazione del digitale e dell’ict, da una insufficiente spesa in R&S sia del settore pubblico (penalizzato dalla riduzione del perimetro dell’industria di Stato e dai processi di riduzione della spesa pubblica verificatisi in questi anni) che di quello privato (frutto della scarsa presenza della grande impresa e del modello di specializzazione produttiva, particolarmente incentrato su settori tradizionali dove prevale l’innovazione di design e di processo), con la ovvia conseguenza di una scarsa diffusione della brevettazione, che potrebbe indicare la prevalenza di processi innovativi di tipo incrementale, più che radicale.

Tali criticità, associate ad una notevole diversità regionale - con le regioni del Centro Nord agganciate a livelli innovativi analoghi a quelli dei competitor europei e quelle del Mezzogiorno in condizioni generali di arretratezza (ad eccezione di alcune “isole felici” in Campania e Puglia) - limitano fortemente i vantaggi competitivi del sistema italiano. Fra i quali, sempre dai dati Eurostat, spiccano le capacità delle PMI, tra di loro e con il loro ambiente circostante (ivi compresa la ricerca pubblica), di attivare cooperazioni tecnologiche all’interno dei sistemi produttivi di tipo distrettuale e/o delle reti di impresa, della forte capacità di investire in innovazione di processo e di design, nonché del cospicuo sostegno pubblico, in termini di strumenti agevolativi disponibili per la ricerca precompetitiva.

Graf. 1

Valori degli indicatori dell'Innovation Scoreboard per l'Italia – anno 2022 (N.I. Ue=100)

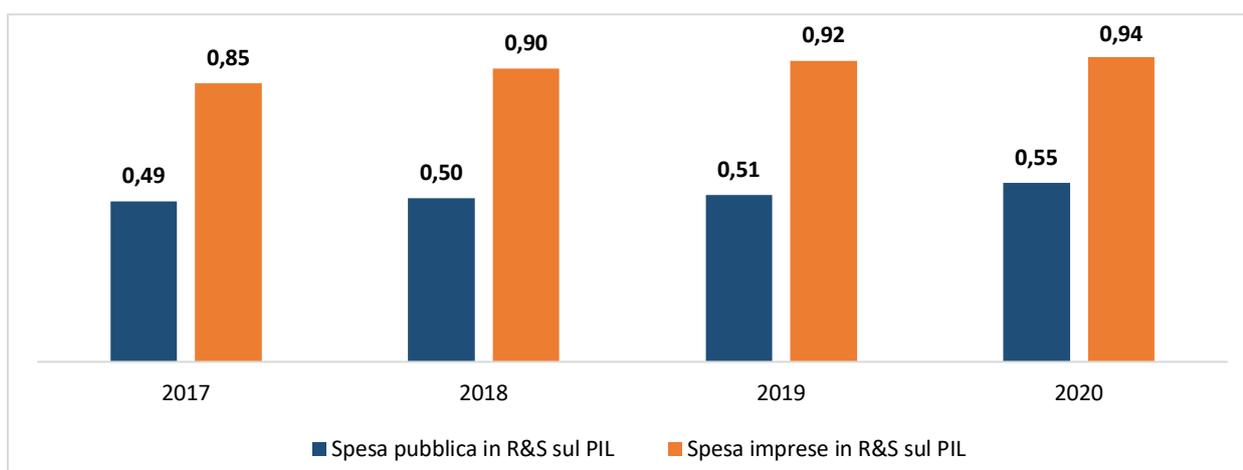


Fonte: Eurostat

La spesa in R&S sul Pil, complessivamente, è pari a circa l'1,6% del PIL, inferiore al 2,3% della media Ue, ed è sostenuta essenzialmente dalle imprese che, a differenza del comparto pubblico, hanno evidenziato una dinamica ascendente di una certa significatività negli ultimi anni.

Graf. 2

Spesa in R&S intra muros sul PIL per anno, valori %



Fonte: Istat

Le fonti finanziarie della spesa in R&S delle imprese derivano in larga misura dal sistema delle imprese stesse, in forma isolata o associata con altre, mentre è significativo il fatto che la spesa proveniente dal resto del mondo sia superiore a quella derivante da progetti sostenuti dal sistema di

ricerca ed universitario pubblico italiano. Ciò significa che le imprese trovano più agevolmente le fonti di conoscenza che servono loro dal sistema innovativo di altri Paesi piuttosto che da quello della ricerca pubblica nazionale, indicando quindi uno scostamento fra i fabbisogni innovativi del tessuto produttivo e l'offerta di ricerca applicata proveniente dal soggetto pubblico.

Tab. 1

Spesa in R&S delle imprese per classe di addetti fonte di finanziamento (migliaia di euro) – anno 2020

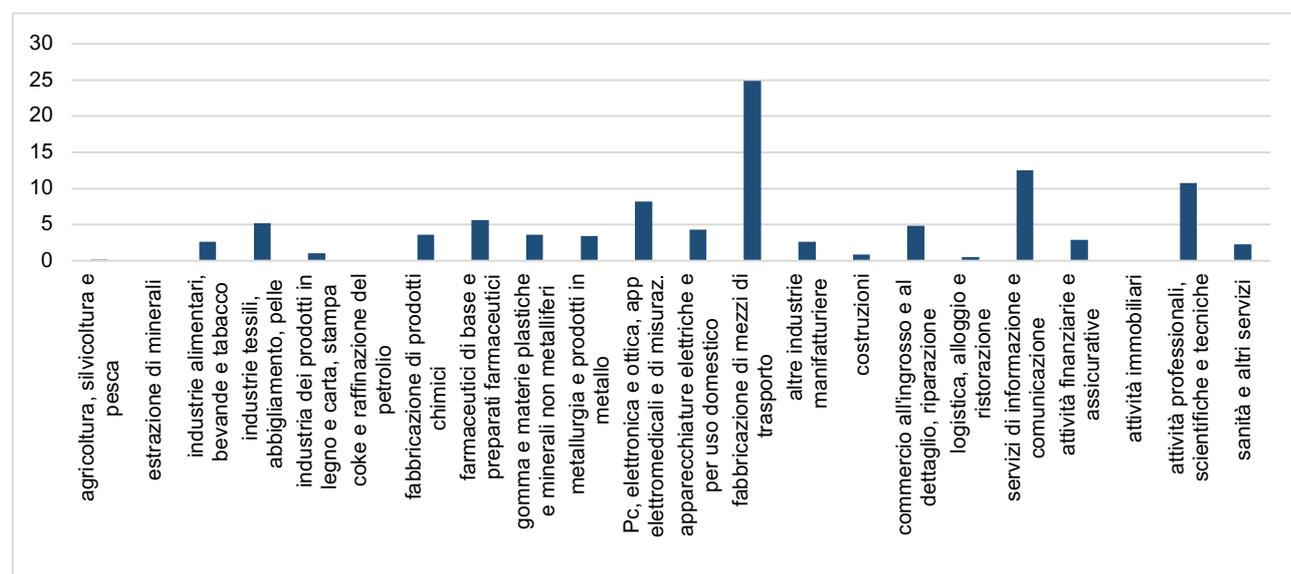
Classe di addetti	0-49	50-249	250-499	500 e più	totale
totale economia	2.146.436	2.732.980	1.472.935	9.114.813	15.467.164
imprese (escluse università private)	1.901.524	2.377.779	1.277.750	7.166.466	12.723.519
istituzioni pubbliche (escluse università pubbliche)	116.973	130.484	57.898	423.101	728.455
università (pubbliche e private)	1.455	1.977	491	1.581	5.505
istituzioni private non profit	1.443	2.097	836	14.582	18.958
resto del mondo	125.041	220.643	135.960	1.509.082	1.990.727

Fonte: Istat

Quasi un quarto della spesa in R&S è assorbito dal settore dei mezzi di trasporto (automotive, cantieristica, aerospaziale) che ha quindi un ruolo primario nelle filiere dell'innovazione tecnologica del Paese. Segue, a distanza, il settore dei servizi Ict, con il 13% del totale, e con poco più del 10% quello dei servizi professionali, scientifici e tecnici. Quote pari o superiori al 5% vengono poi assorbite dal settore dell'informatica, elettronica ed ottica, da quello farmaceutico, ma anche da settori maturi come il tessile-abbigliamento-calzaturiero e pelle o il commercio e riparazione di veicoli.

Graf. 3

Spesa in R&S per settore produttivo, valori %, anno 2020



Fonte: Istat

Dal punto di vista del posizionamento della spesa per fase del processo innovativo, la spesa più rilevante si colloca nella ricerca applicata e nello sviluppo sperimentale, ovviamente soprattutto grazie alle imprese, ma anche ai centri di ricerca pubblici non universitari, che fanno soprattutto ricerca applicativa, come mission (si pensi ad enti quali il Cnr o Enea) ma anche in ragione di specifici indirizzi della politica nazionale della ricerca. La ricerca di base, che rappresenta poco più di un quinto della spesa totale, è ovviamente condotta principalmente dalle università, che ne

rappresentano il 58,3% del totale. La ricerca accademica è, però, anche incentrata sulla ricerca applicata, come conseguenza di un processo di cambiamento delle fonti di finanziamento delle Università, che le spinge sempre più a cercare collaborazioni con soggetti privati esterni, interessati, ovviamente, alle applicazioni concrete della conoscenza¹.

Tab. 2

Spesa in R&S per fase del processo, anno 2020 (valori in migliaia di euro)

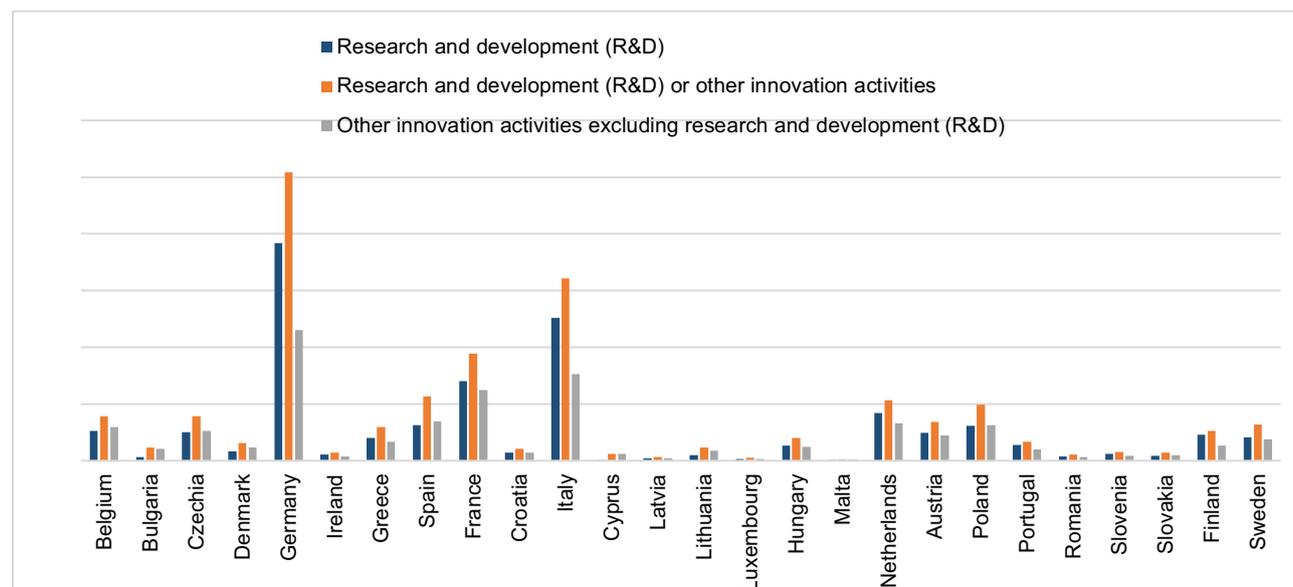
	2020			Totale
	ricerca di base	ricerca applicata	sviluppo sperimentale	
totale economia	5.554.259	10.029.478	9.444.520	25.028.257
imprese (escluse università private)	1.263.838	5.655.453	8.547.873	15.467.164
istituzioni pubbliche (escluse università pubbliche)	858.989	2.178.668	269.084	3.306.741
università (pubbliche e private)	3.238.410	1.951.341	588.139	5.777.890
istituzioni private non profit	193.022	244.016	39.424	476.462

Fonte: Istat

Il tema del trasferimento tecnologico e più in generale dell'innovazione "aperta", oggetto del presente lavoro, è assolutamente strategico per il sistema produttivo italiano. L'Italia, infatti, è al secondo posto in Europa dopo la Germania per numero di imprese che cooperano con altre imprese o altre organizzazioni su attività di R&S ed innovazione, conducendo quindi attività di ricerca ed innovazione "aperte". Ciò deriva, in parte, anche dalla polverizzazione del sistema produttivo italiano in piccole e piccolissime imprese, che naturalmente hanno bisogno di condurre attività costose ed a alto rischio come quelle di ricerca in partenariato con altri soggetti.

Graf. 4

Numero di imprese che hanno effettuato attività di collaborazione scientifica o innovativa con altre imprese o organizzazioni per Paese – anno 2020



Fonte: Eurostat

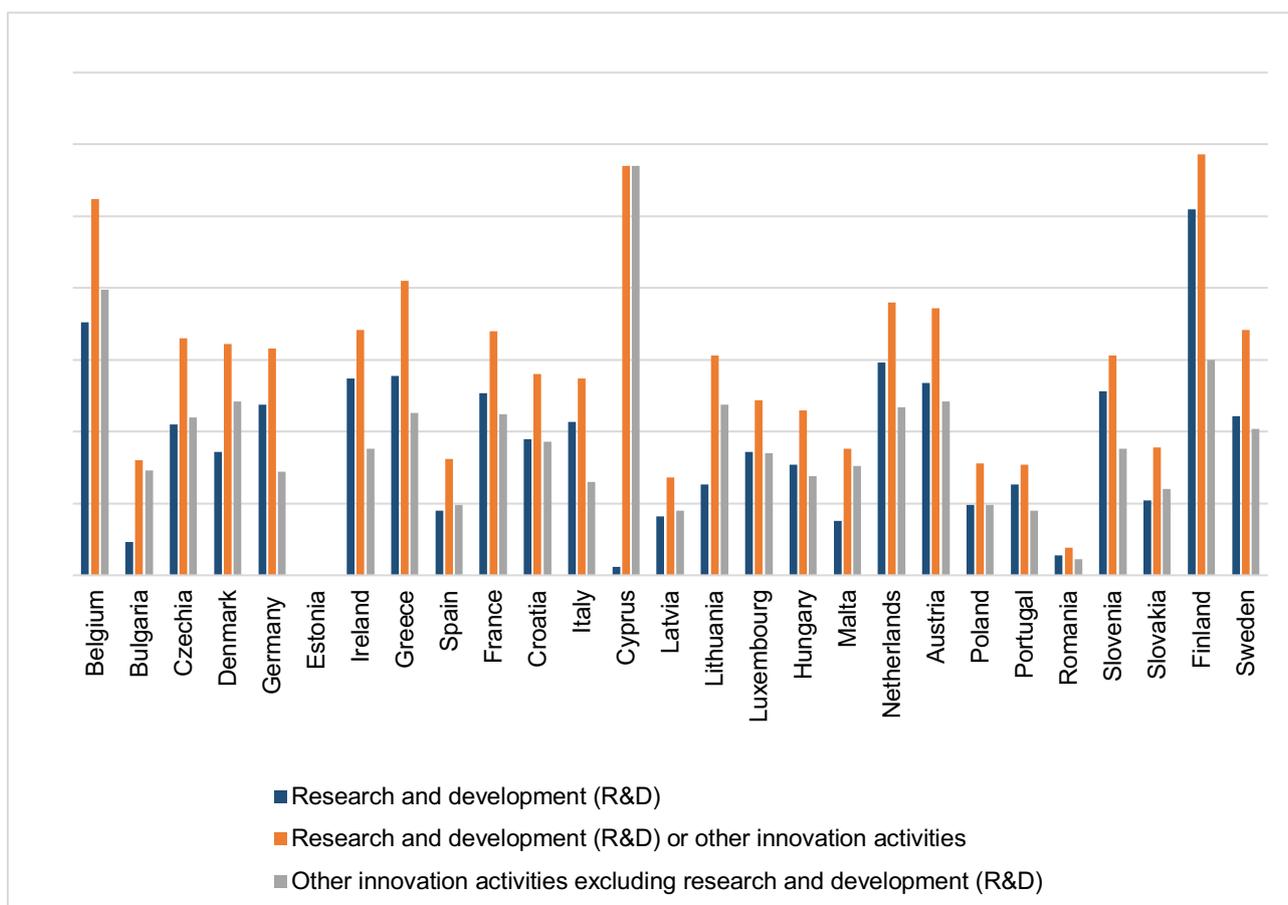
¹ A partire dal D.L. 180/2008, una quota del Fondo di Finanziamento Ordinario delle Università (c.d. "quota premiale"), pari al 20%, ripartita tra le università in relazione anche alla qualità della ricerca scientifica, valutata, tra l'altro, sulla base della capacità di creare ricaduta scientifiche sul sistema economico e sociale.

Se in termini assoluti, come si è detto, il numero di imprese italiane che fanno ricerca ed innovazione collaborativa è elevato, non altrettanto si può dire in termini di incidenza percentuale sul totale delle imprese che, specie per le attività di innovazione tecnologica pura, sganciate dalla ricerca, vede il nostro Paese piuttosto indietro, anche rispetto a Paesi come Cipro, la Croazia, i Paesi del nord o dell'est europeo. Vi è evidentemente, specie fra le piccole imprese non distrettualizzate, una resistenza a condividere conoscenze innovative all'esterno, ed anche una difficoltà pratica ad accedere ai canali di collaborazione, senza, ovviamente, dimenticare che il modello di specializzazione produttiva del nostro Paese non incoraggia i settori knowledge-intensive.

Ad ogni modo, seppur in ritardo rispetto agli altri paesi europei, il modello di open innovation si sta rapidamente sviluppando anche in Italia: secondo l'Osservatorio "Digital Transformation Academy" del Politecnico di Milano, su un campione di 161 grandi imprese nazionali, il 45 per cento ha già avviato collaborazioni scientifiche esterne e il 23 per cento sta pensando di farlo in futuro. 8 grandi imprese su 10 hanno già realizzato azioni di Open Innovation. E in questo campo le start up si affermano sempre più fonte di innovazione aperta: oltre 7 grandi imprese su 10 collaborano con startup o hanno in programma di farlo.

Graf. 5

Percentuale di imprese che hanno effettuato attività di collaborazione scientifica o innovativa con altre imprese o organizzazioni per Paese sul totale delle imprese – anno 2020



Fonte: Eurostat

Il mercato italiano della open innovation – generalità

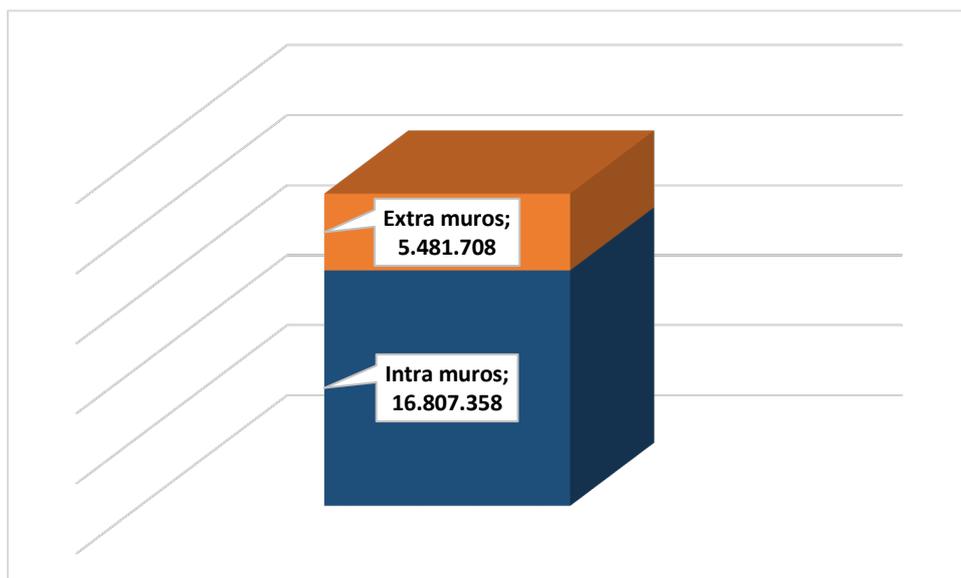
La Open Innovation è un concetto nato nel 2003 da Henry Chesbrough, professore e direttore esecutivo del Garwood center for corporate innovation di Berkley, in California.

Tale tipologia innovativa può essere definita come un approccio strategico per cui le aziende fanno ricorso a idee, risorse, strumenti e soluzioni tecnologiche che arrivano dall'esterno. L'approccio più diffuso, detto inbound, prevede di avviare collaborazioni con startup e università, attività di crowdsourcing, hackaton o altre iniziative simili per portare innovazione esterna all'interno del perimetro aziendale. L'outbound, meno utilizzato perché più rischioso, è invece un approccio basato su un processo di esternalizzazione di stimoli e idee interni per portare innovazione all'esterno dell'azienda, per esempio attraverso joint venture (accordi per cui tanto gli utili quanto i rischi vengono divisi).

La distribuzione della spesa in R&S delle imprese extragricole per intra ed extra muros è la seguente: il 75,4% della spesa in R&S è interna, mentre solo il 24,6%, per poco meno di 5,5 miliardi annui, viene affidato extra muros. Tale differenza mostra la diffidenza da parte delle imprese a condividere all'esterno fonti di conoscenza e processi e risorse interne di ricerca.

Graf. 6

Spesa in R&S intra muros ed extra muros delle imprese extragricole italiane, migliaia di euro, anno 2018

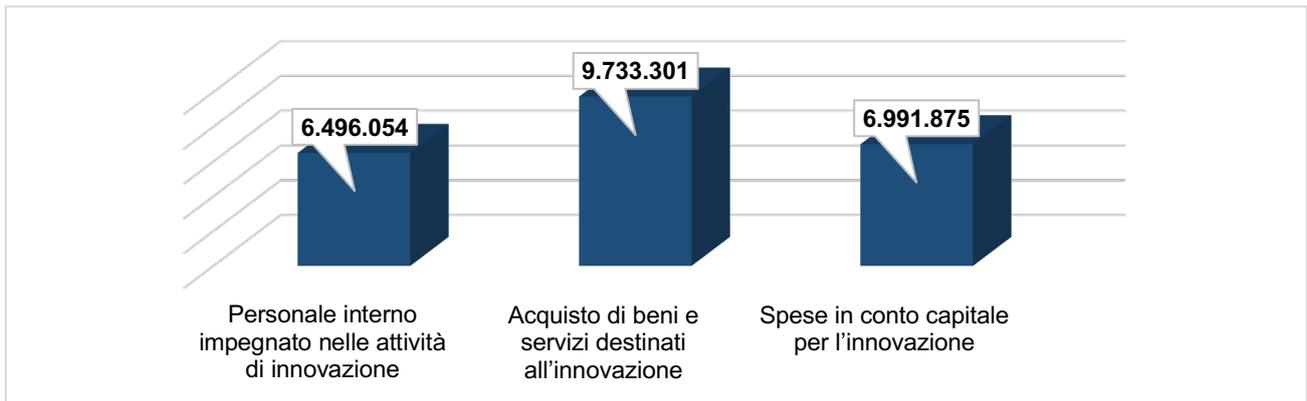


Fonte: Istat

Con riferimento alla fase successiva alla R&S, ovvero a quella dello sviluppo di un'innovazione, le proporzioni tendono a cambiare, poiché l'acquisto esterno di beni e servizi prevale sulla spesa per personale interno e per investimenti (anche se rimane al di sotto della somma di investimenti e costo del personale interno). In altri termini, le imprese sono restie a condividere all'esterno le fonti primarie di conoscenza basate sulla ricerca, ma, quando esse siano già state applicate ad un prodotto/servizio innovativo, allora la tendenza a dotarsi dei servizi esterni disponibili sul mercato tende a crescere, anche perché molte imprese italiane sono troppo piccole per riuscire a gestire al loro interno l'intera filiera che dall'idea/conoscenza di base porta al prototipo innovativo. Quindi, ad un certo punto della filiera, quando ci si avvicina all'applicazione concreta dei risultati della ricerca, le imprese hanno una maggiore propensione ad acquisire servizi esterni in modalità open innovation.

Graf. 7

Spesa in innovazione delle imprese italiane, migliaia di euro, anno 2018



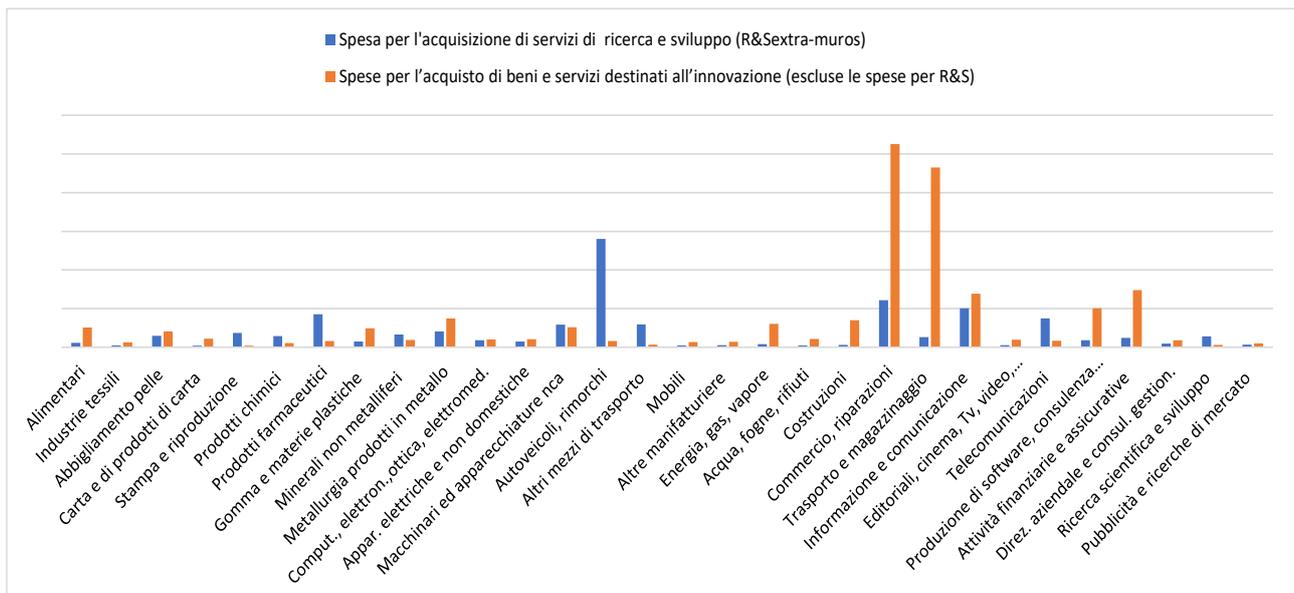
Fonte: Istat

Dal punto di vista settoriale, l'acquisizione esterna di servizi e beni per la R&S e l'innovazione proviene soprattutto da settori a bassa o media tecnologia, come il commercio-riparazioni di autoveicoli, la logistica, l'automotive, che in alcuni casi non hanno una strutturazione interna importante per effettuare R&S ed innovazione, acquistandola all'esterno, oppure, in altri casi, come quello dell'automotive, che pur possedendo strutture di ricerca importanti (si pensi al CRF), hanno però una logica di rete ed una consuetudine ad interfacciarsi con il mondo scientifico esterno.

Una certa rilevanza, soprattutto sul versante dell'acquisizione di servizi di R&S esterni, quindi di fonti di conoscenza, hanno anche i settori farmaceutico, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, dell'informazione e comunicazione e delle Tlc. I servizi finanziari ed assicurativi e quelli di produzione di software e consulenza informatica hanno invece una certa propensione ad acquisire beni e servizi esterni sul versante della fase innovativa.

Graf. 8

Spesa extra muros in R&S ed innovazione delle imprese extragricole italiane per settore, anno 2018



Fonte: Istat

In termini dimensionali, la fase della ricerca di base e dello sviluppo è, a prescindere dalla dimensione di impresa, svolta prevalentemente internamente, per controllare le fonti di conoscenza ed evitare spill-over a favore dei concorrenti. Analogamente, la spesa in innovazione tende, per le varie categorie dimensionali di imprese, a rimanere concentrata sui fattori produttivi interni all'azienda (personale interno ed investimenti) anche se le grandi imprese, per il semplice fatto di investire maggiori risorse sul processo innovativo rispetto alle medio-piccole, hanno una spesa in acquisto di servizi esterni per l'innovazione pari a quasi il 50% del totale di tale categoria.

Facendo la somma della spesa in R&S e di quella in innovazione rivolta all'acquisto di servizi esterni, quindi, **si può quantificare, in prima approssimazione ed in forma grossolana² in circa 15,2 miliardi, a prezzi 2018, il mercato dei “servizi esterni di ricerca e innovazione forniti alle imprese nella modalità di open innovation”**, dei quali 5,5 miliardi sostengono la fase della ricerca e sviluppo e 9,7 quella dell'innovazione.

Tab. 3

Spesa in R&S ed innovazione delle imprese italiane per dimensione di addetti, anno 2018

Classe di addetti	10-49	50-249	250 e più
Spesa per ricerca e sviluppo svolta al proprio interno (R&S intra-muros)	3.535.812	4.216.340	9.055.206
Spesa per l'acquisizione di servizi di ricerca e sviluppo (R&S extra-muros)	1.033.845	1.012.886	3.434.977
Altre spese per le attività di innovazione (escluse le spese per R&S)	7.421.771	5.142.739	10.656.719
Spese per personale interno impegnato in attività di innovazione (escluse le spese per R&S)	2.206.956	1.829.977	2.459.121
Spese per l'acquisto di beni e servizi destinati all'innovazione (escluse le spese per R&S)	3.258.407	2.092.855	4.382.039
Spese in conto capitale per l'innovazione (escluse le spese per R&S)	1.956.409	1.219.907	3.815.559

Fonte: Istat

A presidiare tale mercato vi sono molteplici soggetti, che svolgono un ruolo di intermediazione nella produzione e trasferimento del sapere scientifico ed innovazione tecnologica fra i luoghi della ricerca ed il sistema produttivo. Sinteticamente, l'elenco di tali soggetti di intermediazione, che svolgono la funzione di infrastruttura della R&S extra muros, quindi dei servizi di ricerca esterni all'impresa in modalità open innovation, comprende:

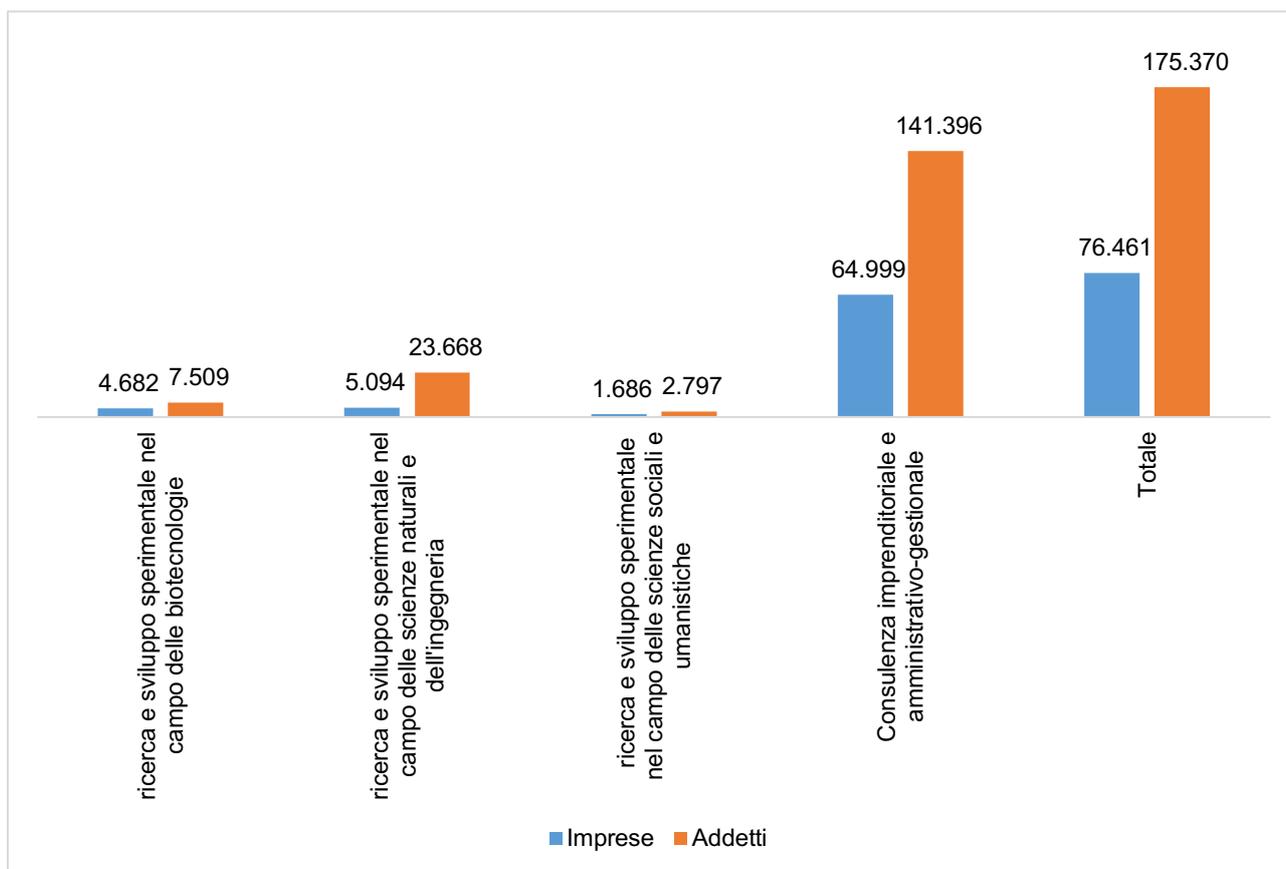
- Soggetti prevalentemente finanziari, come i venture capitalist ed i seed capitalist o il microcredito destinato alla nascita di attività produttive ad avanzata tecnologia;
- Strutture fisiche di supporto alla R&S, all'innovazione, al trasferimento tecnologico ed alla valorizzazione scientifica della ricerca, ma anche alla nascita di start-up innovative, come gli acceleratori, gli incubatori, i parchi scientifici e tecnologici, le piattaforme di ricerca congiunta fra imprese e ricerca pubblica;
- Le Università ed i loro dipartimenti più avanzati, che supportano la gemmazione di spin-off accademici;
- Studi di progettazione, laboratori di ricerca privati, attività di ingegneria o di consulenza tecnologica, ma anche studi legali che svolgono funzioni di gestione dei diritti d'uso dell'innovazione o di supporto alla costituzione di consorzi, reti di impresa, PPP, ecc.;
- Aggregazioni di imprese, da quelle più stabili (distretti industriali, sistemi produttivi locali) a quelle di progetto, come le reti di impresa, le Ati, ecc., che condividono e fanno circolare al loro interno conoscenze scientifiche e tecnologiche.

² Si tratta di una prima e grossolana approssimazione, perché tale stima non tiene conto di servizi di ricerca esterni all'impresa in modalità di open innovation erogati in maniera informale (ad es. tramite consulenze a tecnici, formatori o professori universitari non contabilizzate dalle imprese come spesa per acquisti di servizi esterni) o di servizi formalmente non legati all'innovazione, ma sostanzialmente appartenenti a tale sfera (come ad es. i servizi legali resi per la brevettazione o la difesa della proprietà intellettuale). D'altra parte, dentro la stima della spesa per acquisti esterni per la ricerca o l'innovazione possono rientrare, per anomalie statistiche o altre cause, spese di altro tipo (ad es. spese per la formazione non rivolte alla funzione di R&S o innovazione tecnologica dell'impresa).

Da un punto di vista della classificazione settoriale delle attività economiche (Ateco 2007), ad esclusione dei soggetti finanziari, una parte importante di questi intermediari rientra nel settore delle “attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale”³ mentre una quota, più dedicata al trasferimento tecnologico ed al sostegno a start up altamente innovative, in quello dei servizi di ricerca scientifica e sviluppo, categoria che raccoglie imprese che operano nel supporto alla R&S ed all’innovazione pre-competitiva a favore di clienti imprenditoriali. Al 2020, questo sistema è articolato in oltre 76mila di imprese, che occupano circa 175mila addetti.

Graf. 9

Numero di imprese attive ed addetti negli specifici settori dei servizi di ricerca in modalità open innovation – anno 2020



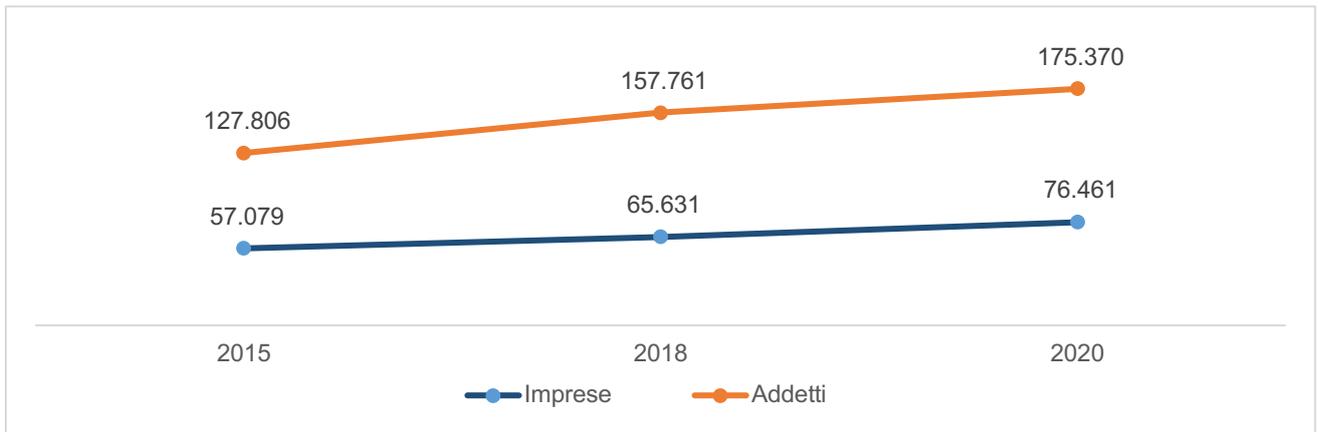
Fonte: Istat

Nel corso degli ultimi anni, tale settore si è espanso sia in termini di numero di imprese (+34%) che, soprattutto, di addetti (+37% fra 2015 e 2020) evidenziando una vivacità sintomatica della crescente domanda di mercato per supporto specialistico alla funzione della R&S e dell’innovazione ed alla crescita di nuove imprese innovative.

³ In particolare, il settore 70.22.09 della codifica ATECO 2007, la cui declaratoria include, tra l’altro, anche le imprese attive nella consulenza sulle fasi di avvio di un’impresa (start up).

Graf. 10

Numero di imprese attive ed addetti nei servizi di ricerca in modalità open innovation – anni 2015 e 2020



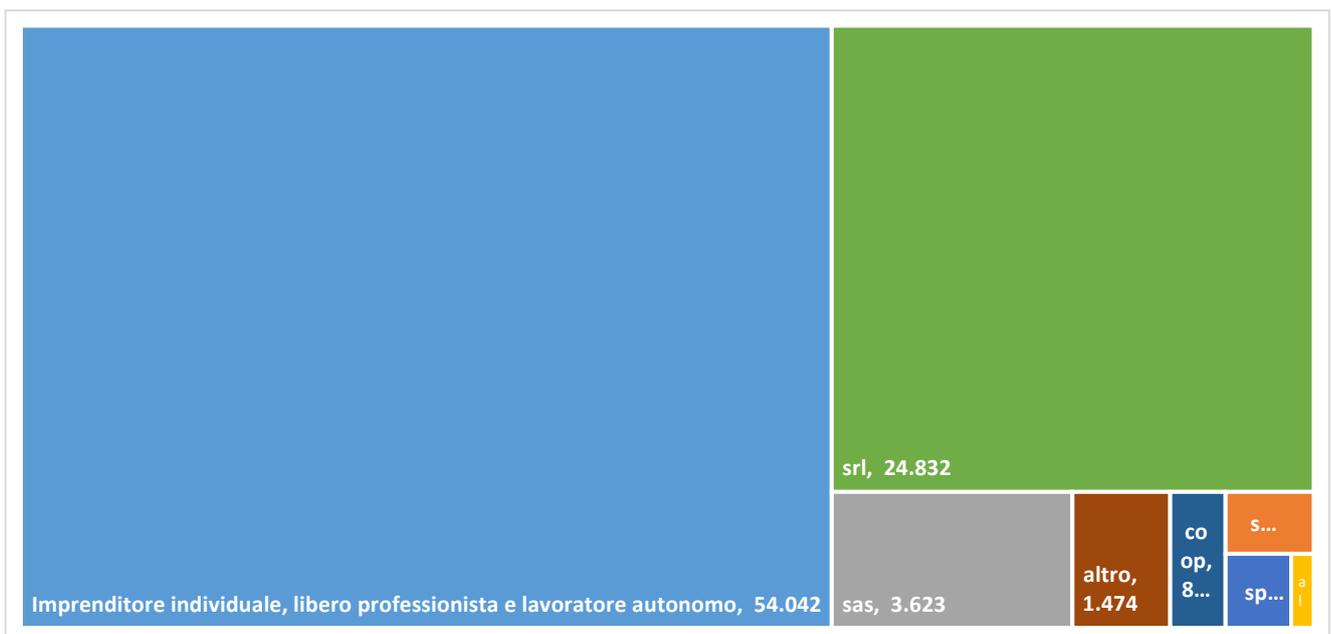
Fonte: Istat

Il fenomeno è dominato dalle regioni del Centro Nord, che concentrano anche la più intensa attività di R&S, quindi la domanda più rilevante. Il Mezzogiorno rappresenta poco più di un terzo delle imprese ed un quinto degli addetti.

Si tratta spesso di realtà di piccola dimensione, fortemente legate al loro contesto locale, che offrono, quindi essenzialmente servizi di supporto alla R&S ed innovazione di prossimità. Infatti, mentre la dimensione media è di circa 2 addetti ad impresa, le forme giuridiche prevalenti sono quelle tipiche delle micro unità produttive: quasi i due terzi hanno forma di imprese individuali, o sono costituite da singoli professionisti o lavoratori autonomi. Seguono le forme societarie più semplici, come le società di persone (in particolare le società in accomandita ed in nome collettivo) mentre le forme giuridiche tipiche di realtà più strutturate e dimensionate, ovvero le società di capitale, sono minoritarie.

Graf. 11

Distribuzione delle imprese attive nei servizi di ricerca in modalità open innovation- per natura giuridica – anno 2020



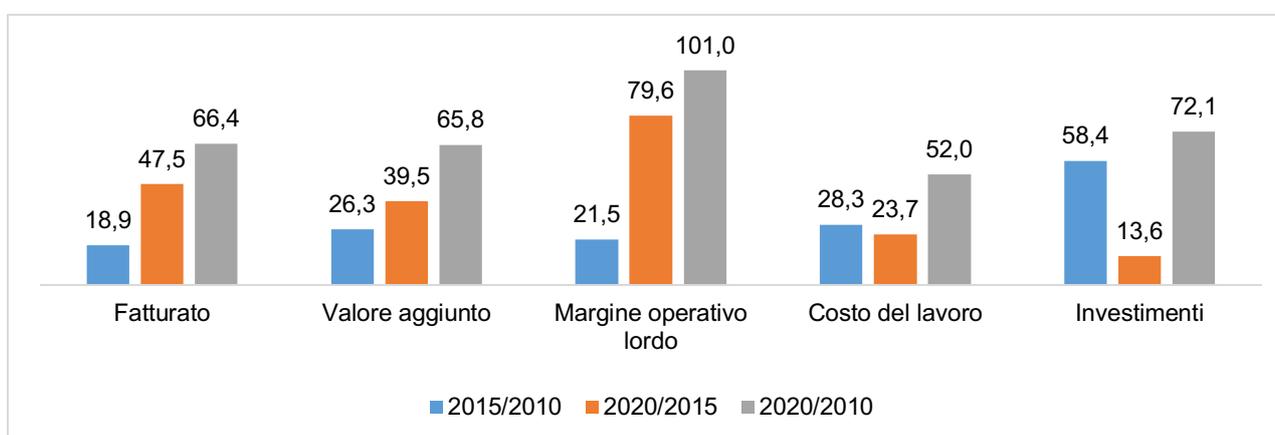
Fonte: Istat

La struttura finanziaria di tali servizi non sembra indicare parametri di efficienza e redditività particolarmente positivi. Solo il 43% del fatturato si trasforma in valore aggiunto, ed i due terzi sono assorbiti dal costo del lavoro. Il margine operativo lordo, seppur positivo, è pari ad appena il 18,2% del totale del fatturato. Particolarmente modesti risultano essere gli investimenti, nonostante la centralità di tale tipologia di spesa per il funzionamento di strutture che si occupano anche di ricerca e trasferimento dell'innovazione.

Tuttavia, nel corso degli anni, la struttura finanziaria del settore mostra miglioramenti rilevanti. I parametri che crescono maggiormente sono infatti il margine operativo lordo, quindi la redditività (grazie ad un miglior controllo dei costi ed all'espansione del fatturato, meno brillante rispetto alla dinamica del MOL), e gli investimenti, la cui crescita però rallenta drasticamente nel quinquennio 2020-2015 rispetto ai cinque anni precedenti, probabilmente come effetto delle difficoltà legate alla crisi pandemica del 2020, ed al connesso clima di incertezza sul futuro che potrebbe aver intaccato i programmi di investimento.

Graf. 12

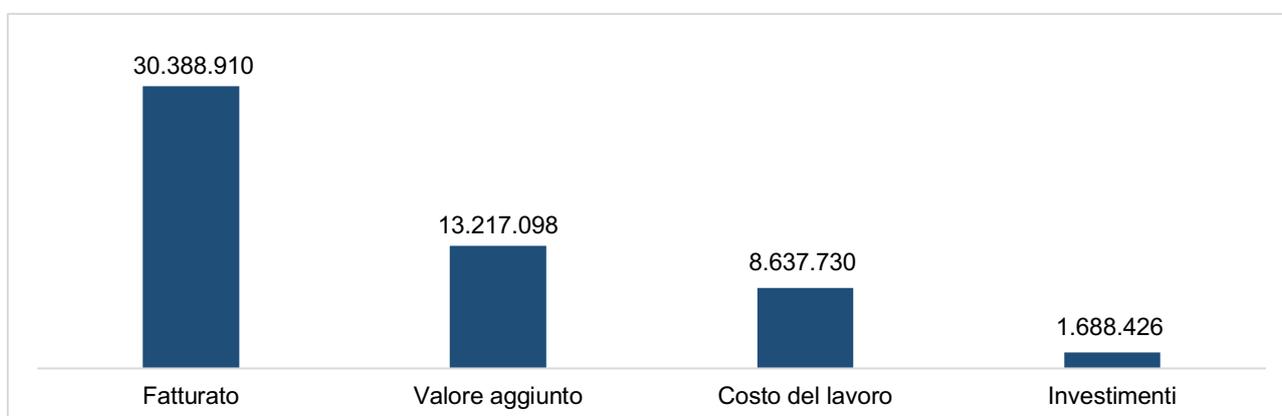
Tassi di variazione % dei principali parametri finanziari del settore dei servizi di ricerca in modalità open innovation, anni 2010, 2015 e 2020



Fonte: elaborazioni SRM su dati Istat

Graf. 13

Valori finanziari fondamentali del settore dei servizi di ricerca in modalità open innovation, anno 2020, migliaia di euro



Fonte: Istat

Un mercato così ampio ed in così rapida crescita come i dati hanno mostrato apre strade interessanti per chi voglia entrarvi, sfruttandone la dinamica evolutiva e conquistando quote di concorrenza e/o offrendo un servizio che “invogli” le imprese, specie le più grandi, ad acquisire servizi esterni specializzati.

Un'area del mercato dell'Open Innovation in esame, in particolare, si rivolge allo sviluppo di un tessuto imprenditoriale di piccole imprese ad alto contenuto di conoscenza, assistendole **nella fase critica della trasformazione dell'idea innovativa in una esperienza imprenditoriale e nei primi passi di accesso al mercato** e di consolidamento commerciale e finanziario. In particolare, obiettivo dell'approfondimento dei paragrafi successivi è quello di valutare il **mercato potenziale dei servizi professionali nell'open innovation**.

Questo mercato ha una sua prima area di definizione e attivazione nel perimetro composto dagli **incubatori ed acceleratori di impresa**, da cui si partirà nel capitolo seguente per provare a stimare il mercato più ampio dei servizi professionali.

I servizi professionali di open innovation: una valutazione di mercato

Gli incubatori e gli acceleratori di start up sono entrambe strutture che supportano la nascita e lo sviluppo di imprese, specie di quelle ad alta tecnologia o elevato contenuto di conoscenze. Aiutano gli imprenditori a far crescere la propria azienda attraverso supporto allo sviluppo dell'idea di impresa mediante la redazione dei business plan, servizi di formazione e mentoring, messa a disposizione di spazi fisici in cui ubicare, nelle prime fasi, gli uffici della neonata impresa, con utenze elettriche, telefoniche, Internet, ecc. a costo agevolato, e strumenti utili al processo di avvio e sviluppo, opportunità di networking, consulenza legale e finanziaria e, in alcuni casi, contatti con investitori.

I servizi di "incubazione" e "accelerazione" si differenziano per la fase in cui essi vengono materialmente erogati alla start-up. Gli incubatori d'impresa sono strutture che seguono la fase embrionale, in cui le idee e i progetti imprenditoriali prendono forma. Generalmente i percorsi di incubazione hanno una durata che va da pochi mesi fino a qualche anno (non più di 5, poiché si considera che una impresa che sopravvive ai primi 5 anni di vita sia riuscita a radicarsi positivamente sul suo mercato di riferimento). Gli incubatori sono quindi spazi fisici attrezzati per ospitare le imprese con tariffe di utenza generalmente agevolate, ma anche per erogare servizi tipici della fase iniziale della loro vita: supporto allo sviluppo del business plan, aiuto nei processi di ricerca di soci, finanziatori e partner, consulenza finanziaria, fiscale e legale.

Gli acceleratori d'impresa sono strutture che aiutano le aziende già formate a svilupparsi, agevolandone e velocizzandone la crescita. Obiettivo principale è quello di consentire alla nuova impresa di scalare il mercato tramite, appunto, i servizi "di accelerazione" forniti da esperti oltre a investimenti finanziari, ad opera di soggetti esterni, con cessione di parte delle quote societarie. I servizi di accelerazione tipici comprendono la formazione, la consulenza tecnico-commerciale ed il tutoraggio (specie per la conquista di nuovi mercati, ad es. il supporto all'internazionalizzazione), la consulenza organizzativa e la formazione manageriale, ma in molti casi vi è anche un ingresso nel capitale sociale in posizione minoritaria per irrobustire la struttura patrimoniale e finanziaria dell'impresa.

In molti casi, le stesse strutture offrono sia servizi di incubazione che di accelerazione. In questo caso cambiano le modalità di selezione dei beneficiari: la validità potenziale sotto il profilo commerciale di una idea di impresa per la fase di incubazione, le competenze imprenditoriali dimostrate, le capacità di crescita commerciale e di consolidamento finanziario già dimostrate per quella di accelerazione.

In questo capitolo, avvalendosi di analisi specifiche e anche dei dati di bilancio delle più importanti realtà esistenti, ci si proporrà di stimare il valore di mercato dei servizi professionali nell'ambito dell'Open Innovation, partendo da un focus su incubatori ed acceleratori, in quanto erogatori primari di tale tipologia di servizi.

La stima dei costi dei servizi professionali

Gli incubatori iscritti al Registro Imprese nel 2022 sono 57. Secondo Social Innovation Monitor, gli incubatori ed acceleratori operanti in Italia (ivi compresi quelli con natura pubblica o mista, che costituiscono il 37% del totale, o quelli non aventi natura giuridica societaria) sono 212, dei quali il 57% è localizzato nell'Italia del Nord, che quindi detiene un forte primato in tale tipologia di strumento. Quasi il 50% delle strutture è localizzato in tre regioni: Lombardia, Emilia-Romagna e Lazio. Seguono Toscana e Piemonte. Gli incubatori certificati dal Mise, che accedono a particolari forme di incentivazione, e che devono in cambio garantire determinati standard in termini di spazi disponibili e servizi per le imprese incubate, sono 39.

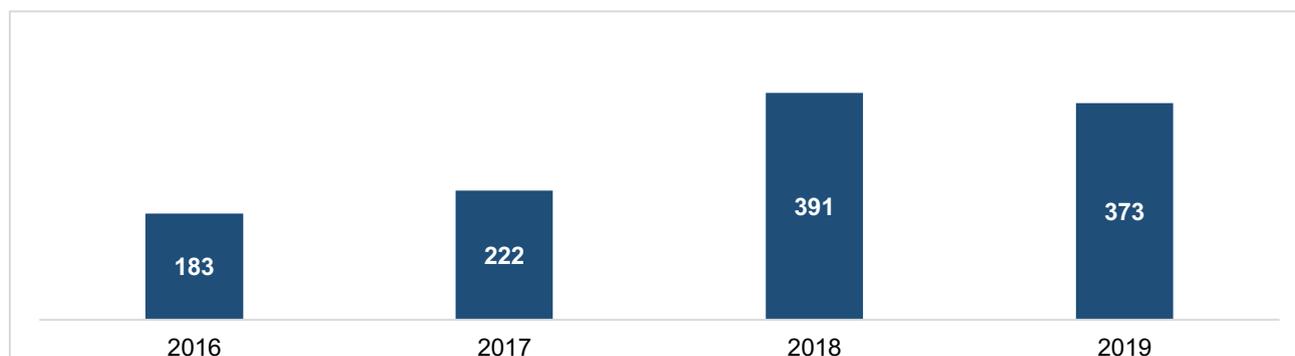
Il fatturato medio per struttura è tipico di imprese di dimensione medio-piccola (1,76 Meuro) ma di fatto il 50% degli incubatori non supera i 360.000 euro annui. Si tratta quindi di un mercato costituito da soggetti di dimensioni molto ridotte, perlopiù con bacini di clientela localistici, dove però pochi grandi incubatori/acceleratori si distaccano, riuscendo a catturare bacini di mercato molto più ampi. Sono di fatto questi ultimi i player che “fanno” il mercato, anche in termini di costi e tariffe applicate.

Il valore del fatturato è in tendenziale crescita, e si attesta, nel 2019, a 373 milioni di euro. Ricordando che, dalle analisi precedentemente svolte, il mercato complessivo dei servizi di ricerca e sviluppo sperimentale vale circa 15 miliardi di euro, il segmento specifico di tale mercato occupato dagli incubatori ed acceleratori è, in effetti, piuttosto ridotto, e vale circa il 2,5%, essendo il resto presidiato da imprese di diverso tipo (ad esempio laboratori privati di ricerca, collaudo, servizi di proof-of-concept o studi di consulenza per la R&S o altre attività complementari, come la brevettazione). Tuttavia, poiché gli incubatori tendono a posizionarsi prevalentemente su start up che sono a valle della filiera della ricerca, ovvero prossime alla commercializzazione di una innovazione, tale quota sale al 4% rispetto alla spesa per servizi esterni specificamente dedicati alla fase innovativa più vicina al mercato.

Va però anche detto che il fenomeno dell'incubazione e accelerazione è, nel nostro Paese, piuttosto recente: il 59% degli incubatori è stato creato dopo il 2013, mentre il più vecchio incubatore risulta essere stato creato nel 1985, quindi il trend di crescita del fatturato di tali soggetti lascia intravedere possibilità di sviluppo e di allargamento della loro quota nell'ambito dei servizi professionali di open innovation. Lo attesta anche la crescita di richieste di incubazione ricevute, che nel 2022 raggiungono le 390 unità, ancora una volta con una rilevante sproporzione fra le richieste ricevute dalle grandi strutture, che evidentemente hanno la possibilità di offrire una gamma differenziata di servizi e tariffe più basse grazie ad economie di scala, e quelle ricevute dai tanti micro incubatori presenti sul territorio, che in alcuni casi non hanno nemmeno spazi fisici veri e propri per incubare, limitandosi ad offrire servizi ad imprese esterne.

Graf. 14

Fatturato annuo degli incubatori italiani, milioni di euro



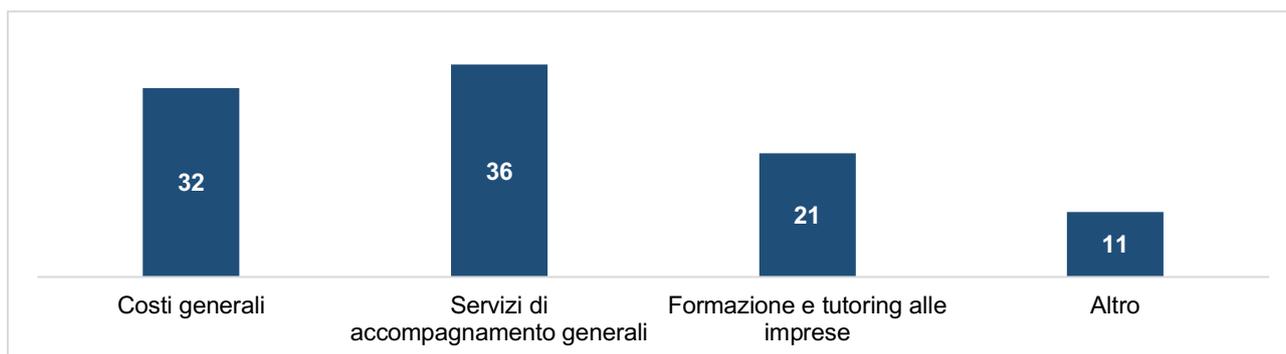
Fonte: Social Innovation Monitor

Al fine di evidenziare il costo medio delle prestazioni offerte dagli incubatori ed acceleratori, va considerato un dato, sempre di fonte SIM: soltanto il 56% di tali strutture chiede alle imprese una fee di accesso al programma di incubazione. In particolare, soltanto il 19% chiede una fee sempre, mentre il restante 37% chiede una fee solo per taluni specifici programmi di incubazione.

I costi operativi tipici degli incubatori, al netto delle spese generali, sono tipicamente concentrati nell'erogazione dei servizi di accompagnamento generali alle imprese incubate (consulenza di vario tipo e trasferimento tecnologico) e, in misura minore, nei costi di formazione e tutoring imprenditoriale. **Il 57% dei costi operativi è quindi costituito da servizi erogati (accompagnamento, formazione, tutoring).** Tale percentuale sarà utilizzata in seguito per la stima dei costi.

Graf. 15

Ripartizione percentuale dei costi operativi degli incubatori per categoria di costo

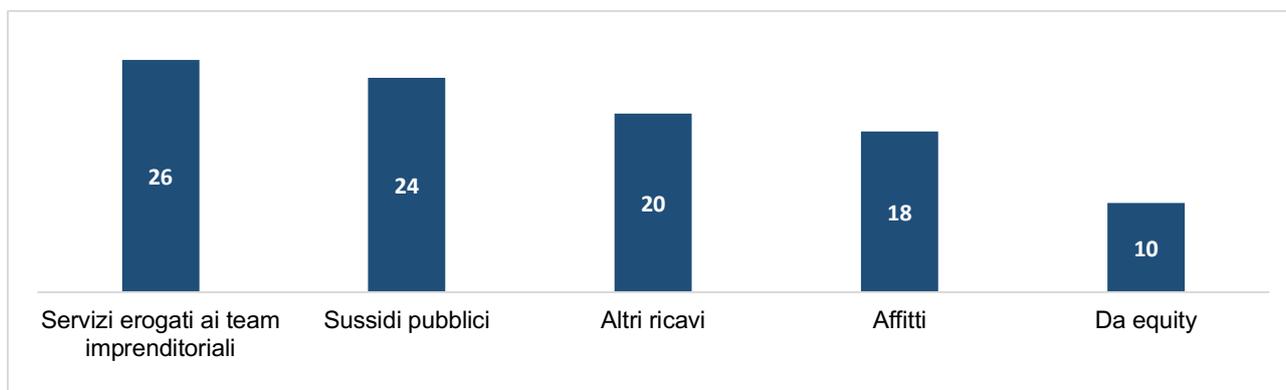


Fonte: Social Innovation Monitor

A copertura di tali costi, gli incubatori che chiedono fees (sempre o solo per specifici programmi) ottengono ricavi soprattutto dai servizi erogati ai team stessi. Per il resto, l'insieme di tali strutture, che chiedono o meno fees, ottiene sussidi pubblici, partecipando a bandi o interventi di politica industriale, ricavi "esterni" (ad es. per consulenze esterne a soggetti non incubati) ed affitti delle proprie aree alle imprese stesse. Un ulteriore 10% proviene dai proventi da investimento nel capitale sociale delle imprese incubate o accelerate.

Graf. 16

Ripartizione percentuale dei ricavi degli incubatori per tipologia di fonte



Fonte: Social Innovation Monitor

Si passerà quindi ad esaminare il valore medio delle tariffe applicate (cfr. appendice metodologica).

In particolare, si procederà ad esaminare i costi operativi di un campione (cfr. metodologia) costituito dalle strutture elencate nella tabella seguente, considerate rappresentative del mercato, poiché rappresentano almeno il 14,5% del fatturato totale di tutti gli incubatori ed acceleratori italiani, così come evidenziato dal rapporto SIM del 2022⁴.

⁴ Le strutture inserite nel campione rappresentano inoltre l'8,5% del numero totale di incubatori recensiti dallo stesso Rapporto SIM.

Tab. 4

Campione utilizzato per la stima dei costi dei servizi incubati

Denominazione	Sede	Servizi offerti	Valore della produzione (migl. Euro)	Costo di produzione (**) (migl. Euro)
2I3T	Torino	Creazione di imprese ad alto contenuto di conoscenza tramite spin off accademici tramite selezione idee di impresa, sviluppo di bp, consulenza, mentoring, formazione	2.127	1.884
Almacube	Bologna	programmi per lo sviluppo delle aziende e servizi a supporto di start up e spin-off. Mentoring e tutorship, consulenze di impresa, networking, scouting bandi e opportunità, spazi e uffici, matchmaking, partecipazione a fiere	1.034	941
BIC Sicilia	Catania	spazi e uffici, servizi per creazione di impresa, scouting bandi, scouting tecnologico, gestione e controllo, temporary management, business model, networking, servizi logistici	569	510
Bp Cube	Pesaro	Spazi per incubazione, networking, partecipazione a cap sociale, servizi di consulenza legale, commerciale e per il business model, connessione banda ultralarga	175	151
Cesenalab	Cesena	Spazi di lavoro, coaching, formazione, assistenza commerciale, contatti con gruppi di ricerca universitari, con reti del settore industria e con potenziali investitori	n.d.	n.d.
Csi Napoli Est (*)	Napoli	Servizi di consulenza strategica, definizione del business plan, studio dei mercati internazionali, supporto per accesso al credito e ai bandi a sostegno delle iniziative d'impresa	3.969	3.084
Cyber Xcelerator	Cosenza	Accelerazione di start up nei settori della cybersecurity e AI, con ticket di investimento, mentoring e formazione	101	147
Digital Magics	Milano	Programmi di accelerazione per settori hi tech, partecipazione al capitale, messa a disposizione di uffici, servizi di accesso al mercato	3.210	3.623
Digital-Hub	Pisa	Networking e ricerca di partner finanziari, consulenza in innovazione, scouting e valutazione di idee di impresa, realizzazione business plan, tutoring e mentoring, consulenza per lo start up e l'accelerazione di impresa	250	174
H-Farm	Treviso	Servizi di mentoring e tutoring, spazi attrezzati, consulenza per l'avvio di impresa, scouting di finanziamenti	22.986	26.743
Hub Innovazione Trentino	Trento	Sviluppo idea impresa, supporto nella ricerca di partner finanziari, postazioni in coworking, uffici e spazi produttivi, formazione e coaching di impresa, networking	1.810	1.790
I9Factory	Parma	Consulenza e assistenza specialistica, formazione, selezione e sviluppo di idee imprenditoriali innovative	181	158
Innovation Factory	Trieste	Accesso a laboratori innovativi multidisciplinari, sale prove prototipi, consulenza per lo start up, mentor e coach di impresa, formazione dedicata, supporto nell'accesso a bandi e finanziamenti, networking	610	568
Lventure Group	Roma	Partecipazione al capitale di start up innovative e programmi di accelerazione	5.267	5.005
Poli Hub	Milano	Servizi a start up di deep innovation, con servizi di incubazione, accelerazione e advisory (marketing, organizzazione, fund raising, ecc.)	3.921	3.450
Techinnova	Milano	Supporto alla redazione di business plan, di domande per finanza agevolata, mentoring ed assistenza legale per lo start up, reperimento di partner finanziari, consulenza organizzativa, affiancamento nella realizzazione di marchi e loghi, supporto nella registrazione di marchi e brevetti, offerta di laboratori, supporto per accesso a bandi pubblici	966	545
Technest	Cosenza	trasferimento tecnologico, spazi e uffici, servizi logistici, networking, formazione imprenditoriale	n.d.	n.d.
Tecnopolo Lazio Innova	Roma	Offerta di facilities a tariffa convenzionata, uffici e laboratori, postazioni di coworking, Fondo di 50.000 EURO per attività di prototipazione, sviluppo prodotto/servizio e proprietà intellettuale, supporto da tutor e mentor, supporto tecnico da esperti ASI ed ESA, networking, supporto nella ricerca di ulteriori finanziamenti e accesso agli investitori	6.845	4.946
Totale			54.021	53.719

(*) i dati finanziari si riferiscono alla società di gestione dell'incubatore capofila dell'Ati

(**) al netto di ammortamenti e svalutazioni e oneri diversi di gestione

Fonti: Aida, portali Internet degli incubatori

Considerando il 57% del costo operativo totale di tale campione, rappresentativo della effettiva erogazione di servizi professionali (cfr. infra), e proiettato sull'intero universo dei 212 incubatori presenti nel Paese, si calcola un valore dei servizi professionali compreso in un margine di errore

fra i 356 ed i 365 Meuro (a fronte di 373 milioni di fatturato)⁵. Stanti i 2.366 team imprenditoriali incubati in Italia e stimati dal Rapporto Sim, risulta che il costo operativo medio annuo per fornire servizi professionali ad un team imprenditoriale **oscilla fra i 150.000 ed i 154.000 euro circa**.

Poiché, come risulta dal registro imprese e dall'elenco delle spin-off di Spin-off Italia, le start-up innovative, a fine 2021, sarebbero 14.077 (fonte Mise, Unioncamere, Infocamere, Mediocredito Centrale)⁶, gli spin-off attivi sarebbero, da fonte Netval⁷, 1.830, mentre le start up incubate, da rapporto SIM, sono 3.064, **il valore di mercato attuale dei servizi professionali all'interno del mondo degli incubatori oscillerebbe fra i 460 milioni di euro ed i 472 milioni**.

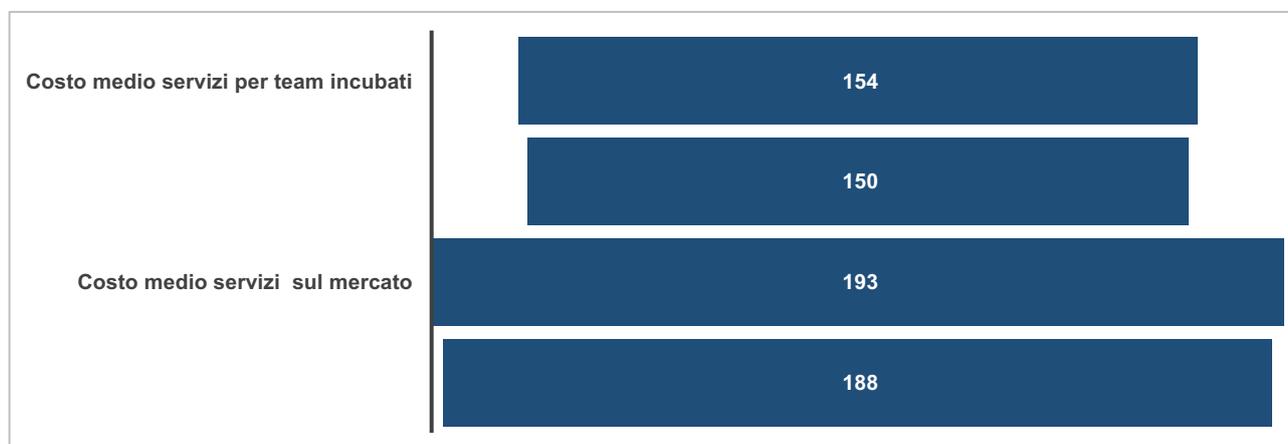
A questo valore dobbiamo aggiungere la quota di mercato dei servizi di Open Innovation non legati alla fase di incubazione. Il suddetto valore si può stimare mediante **l'analisi del differenziale di costo di acquisizione dei servizi di un campione di start up innovative non più incubate**. Sulla base del portfolio di imprese incubate forniti dagli incubatori del campione e di una ricerca dei dati di bilancio su Aida, è stato possibile selezionare un panel di 122 start up uscite dalla fase di incubazione, con data di fondazione non successiva al 2017 e non in condizioni di liquidazione.

Il panel in questione evidenzia un costo medio annuo per servizi in aumento del 72,5%, in termini lordi, rispetto ai team imprenditoriali ancora in incubazione. Tali imprese, dopo 5 anni, manifestano una crescita media del fatturato del 47,2. Tale componente dell'incremento del costo per servizi va eliminata per avere la parte di aumento netto, derivante esclusivamente dai maggiori prezzi che il mercato pratica rispetto alla condizione tutelata dell'incubatore (cfr. appendice metodologica).

Quindi, si può stimare che il **mercato dei servizi professionali di open innovation rivolto a start up e spin off (o PMI innovative) non legato all'incubazione/accelerazione costi**, ceteris paribus ed in termini netti, **circa il 25% in più** rispetto a quello dei servizi offerti dagli incubatori/acceleratori.

Graf. 17

Intervalli di oscillazione del costo medio per impresa dei servizi professionali di open innovation in incubazione e non, migliaia di euro



Conseguentemente, poiché le start up innovative o spin off non incubati sono 12.843, al mercato dei servizi innestati nelle attività di incubazione andrebbero aggiunti altri 1,9 – 2 miliardi⁸, **per un valore**

⁵ Cfr. appendice metodologica.

⁶ Interessante notare come, secondo il Report SIM, le start up innovative passate da una fase di incubazione sarebbero 3.064, per cui solo poco più di un quinto del totale delle start up innovative utilizza il canale degli incubatori, segnalando un potenziale di espansione notevole per tale attività.

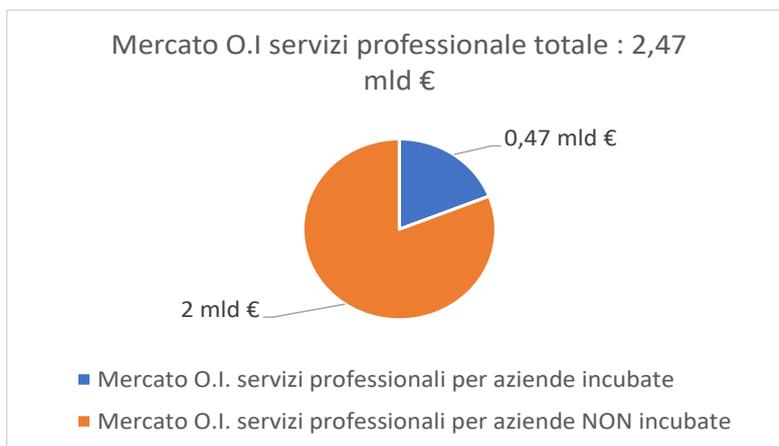
⁷ Cfr. 17° Rapporto Netval, settembre 2021, pagg. 42-43.

⁸ In letteratura le start up che non sopravvivono ai 7 anni dalla loro nascita sono circa il 20%. Viene quindi in questo caso – per una stima conservativa – ridotto di pari valore la stima del mercato dei servizi professionali OI, nella considerazione che tali aziende non siano in grado di acquisire in un dato anno servizi professionali in quanto non più operanti o in fase di uscita dal mercato.

di mercato dei servizi professionali, nell'open innovation rivolto alle start up, PMI innovative e spin off, pari a circa 2,3 – 2,5 miliardi.

Graf. 18

Stima del valore del mercato dei servizi professionali di OI in incubazione, extra incubazione e del mercato complessivo dei servizi di OI per PMI innovative, start up e spin off (valori massimi degli intervalli di confidenza, miliardi di euro)



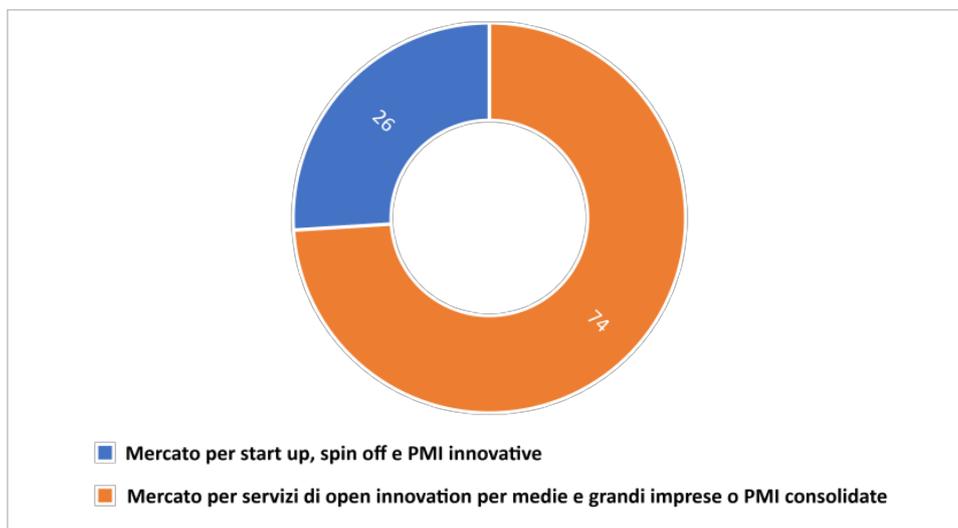
Va considerato infine un ulteriore elemento. Sinora ci si è concentrati soltanto sui team imprenditoriali, le start up e le spin off, cioè su imprese ancora non nate o nelle prime fasi della loro attività. I servizi di Open Innovation, però, possono essere erogati anche a piccole e medie imprese oramai consolidate, non più in early stage o non ricadenti nella definizione di PMI innovative, anche a grandi imprese o multinazionali.

Questo spiega perché, a costi 2018, il mercato dei servizi di ricerca esterni svolti in modalità open innovation rilevato dall'Istat sia molto maggiore, pari ai 9,7 miliardi di spesa delle imprese per acquisti di servizi di innovazione tecnologica di cui alla precedente tabella 3.

Sostanzialmente, il segmento di tale mercato rivolto al pre-seed, seed e early stage, dai calcoli fatti, varrebbe all'incirca fra il 23% ed il 26% dell'intero mercato dei servizi di ricerca esterni svolti in modalità open innovation.

Graf. 19

Valore del mercato di servizi di OI dedicati a seed ed early stage ed a imprese innovative "consolidate", quote percentuali stimate



Le previsioni di sviluppo del mercato nei prossimi 5 anni

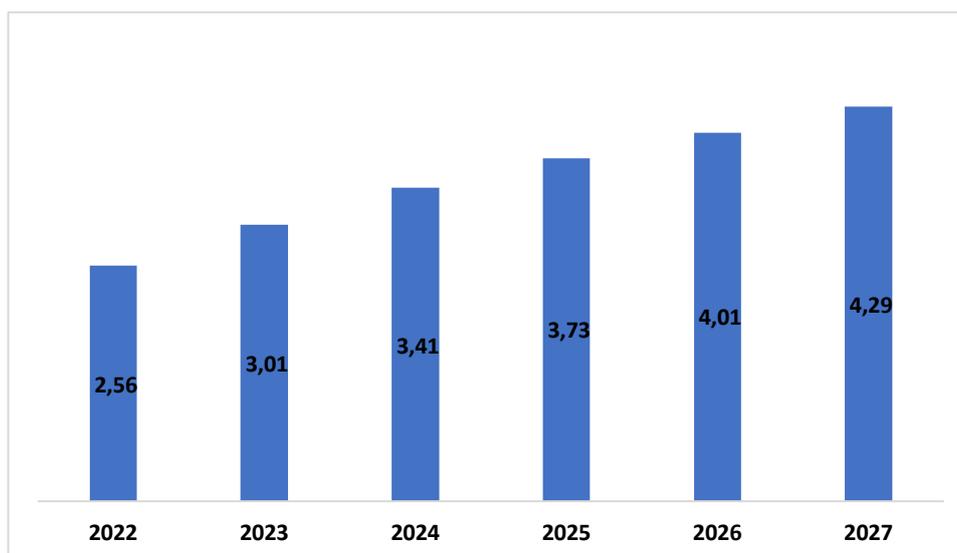
Fra 2013 e 2021 il numero di start up innovative iscritte alla specifica sezione del Registro Imprese è cresciuto dell'859,6%, passando dalle 1.467 del 2013 fino alle 14.077 del 2021, a testimonianza dell'estrema vivacità del fenomeno.

L'esercizio previsionale condotto (cfr. appendice metodologica per i dettagli) porta ad una stima di 15.500 start up innovative a fine 2022 (non lontana dal dato consolidato registrato al terzo trimestre dell'anno, pari a 14.708) fino a 23.000 nel 2027.

In termini di previsioni di mercato, ipotizzando anche un incremento di costo dovuto ad una inflazione media del 3% annuo, e mantenendo stabili le percentuali di start up incubate e non incubate (rispettivamente, il 21,8% ed il 71,2%), il valore del mercato dei servizi professionali nell'Open Innovation per seed ed early stage e pmi innovative può evolvere fino a circa 4,3 miliardi nel 2027, con un incremento di valore del 68% rispetto al dato del 2022.

Graf. 20

Andamento previsionale 2022-2027 del valore di mercato totale dei servizi professionali di open innovation per le fasi di seed e early stage, valori in miliardi di euro



Nel processo di stima delle previsioni di sviluppo del mercato nei prossimi 5 anni si è tenuto conto anche del fatto che una parte del fattore moltiplicativo è riconducibile alle rilevanti risorse - **350 milioni**- che il Mise **sta mettendo in campo per finanziare i centri di trasferimento tecnologico** nel nostro Paese.

La misura, prevista dal **PNRR alla missione 4**, serve al potenziamento e all'estensione tematica e territoriale dei **centri di trasferimento tecnologico per segmenti di industria** così da incoraggiare l'erogazione alle imprese, nonché alle pubbliche amministrazioni, di servizi tecnologici avanzati e innovativi focalizzati su tecnologie e specializzazioni produttive di eccellenza.

Queste risorse fanno parte di un ammontare ben più ampio. Si ricorda, infatti, che il PNRR destina **11,44 mld previsti** nella Componente 2: Dalla ricerca all'impresa della Missione 4 "Istruzione e Ricerca".

Attraverso queste risorse si vuole:

- **rafforzare la ricerca e favorire la diffusione di modelli innovativi** per la ricerca di base e applicata condotta in sinergia tra università, enti di ricerca e soggetti pubblici o privati impegnati in attività di R&S.
- **sostenere i processi per l'innovazione** e il trasferimento tecnologico.
- **potenziare le infrastrutture** di ricerca e innovative, il capitale e le competenze di supporto all'innovazione.

Sono, quindi, risorse significative che consentiranno di potenziare il mercato dei servizi professionali nell'Open Innovation ed accrescere il contenuto digitale delle imprese, ed in particolare di quelle meridionali.

Ricordiamo, infatti, che almeno il 40% delle risorse saranno destinate a rilanciare il tessuto produttivo del Mezzogiorno in un'ottica tecnologica e di sostenibilità ambientale.

Bibliografia e sitografia essenziali

- Social Innovation Monitor (2020) Report sugli incubatori/acceleratori italiani, su www.socialinnovationmonitor.com
- Ministero dello Sviluppo Economico (anni vari) Relazioni sullo stato di attuazione della normativa a sostegno delle start up e delle PMI innovative, su <https://www.mise.gov.it/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici>
- Ministero dello Sviluppo Economico (anni vari) Rapporti sul fondo di Garanzia per le PMI: accesso al credito di start up innovative, incubatori certificati, PMI innovative, su <https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici#fdg>
- Registroimprese.it (2017) L'incubatore certificato - guida sintetica per utenti esperti sugli adempimenti societari, redatta dalle camere di commercio con il coordinamento del Ministero dello Sviluppo Economico, su https://startup.registroimprese.it/isin/static/startup/document/Guida_Incubatore_Certificato.pdf
- Aernoudt, R. (2004) Incubators: tool for entrepreneurship? Small business economics, 23(2), 127-135
- Auricchio, M., Cantamessa, M., Colombelli, A., Cullino, R., Orame, A. and Paolucci, E. (2014) Gli Incubatori d'impresa in Italia (business Incubators in Italy). Questioni di Economia e Finanza, Occasional papers
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2002) Benchmarking of Business Incubators, Final Report to the European Commission Enterprise Directorate, Brussels
- Conti G., Granieri M., Piccaluga A. (2011) Le imprese spin off della ricerca pubblica, Springer-Verlag Italia
- Osterwalder A. Pigneur Y., Smith A., Etienne F. (2020) The Invincible Company: How to Constantly Reinvent Your Organization with Inspiration From the World's Best Business Models, Wiley
- Associazione Italiana degli Analisti e Consulenti Finanziari (2017) Start up in Italia: mercato, valutazioni ed exit, Quaderno AIAF nr. 175
- Banca-dati delle imprese spin off della ricerca pubblica in Italia, su <https://www.spinoffitalia.it/>
- Chesbrough H. (2003) Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology, Harvard Business School
- Valle L. (2020) Open innovation. Oltre la crisi: una casa comune per la nuova economia, DFG Lab
- Iacobelli G., a cura di (2018) Open innovation made in Italy. Lo sviluppo dell'innovazione aperta nelle imprese italiane, Franco Angeli