

Primo piano

L'INCHIESTA

Con il sogno dell'unicorno, sulle orme di Satispay. Una sfida che in Italia arruola 14.621 professionisti dell'innovazione, pronti a scommettere sulla propria idea. Di questi, però, solo 790 hanno scelto il Piemonte come headquarter. Ma non mancano le storie di successo

E

essere il titolare di una startup non è un mestiere per tutti: più facile fallire che prosperare, ma in un contesto in cui mancano ascensori sociali può rivelarsi una scelta vincente. Si chiede un'altra carta, o meglio fondi, si migliora e si entra in campo. Con il sogno dell'unicorno, sulle orme di Satispay. Bisogna solo stare attenti a non perdere tutto, e lasciare (almeno in parte) quando ogni cosa va per il meglio. Una sfida che in Italia arruola 14.621 professionisti dell'innovazione, pronti a scommette-

I dati

Le startup in Italia

	N. startup innovative 2° trim 2022
1 Lombardia	3.904
2 Lazio	1.774
3 Campania	1.350
4 Veneto	1.096
5 Emilia-Romagna	1.094
6 Piemonte	790
7 Toscana	693
8 Sicilia	689
9 Puglia	686
10 Marche	397

% rapporto startup innovative sul totale nazionale

1 Lombardia	26,70
2 Lazio	12,13
3 Campania	9,23
4 Veneto	7,50
5 Emilia-Romagna	7,48
6 Piemonte	5,40
7 Toscana	4,74
8 Sicilia	4,71
9 Puglia	4,69
10 Marche	2,72

% rapporto startup innovative sul totale nuove società di capitali della regione

1 Lombardia	5,10
2 Lazio	3,23
3 Campania	3,00
4 Veneto	3,77
5 Emilia-Romagna	4,01
6 Piemonte	4,02
7 Toscana	2,95
8 Sicilia	2,90
9 Puglia	2,86
10 Marche	4,42

Le province

	N. startup innovative 2° trim 2022
1 Milano	2.737
2 Roma	1.599
3 Napoli	675
4 Torino	532
5 Bari	362
6 Bologna	358
7 Padova	331
8 Salerno	302
9 Bergamo	291
10 Brescia	286

% rapporto startup innovative sul totale nazionale startup innovative

1 Milano	18,72
2 Roma	10,94
3 Napoli	4,62
4 Torino	3,64
5 Bari	2,48
6 Bologna	2,45
7 Padova	2,26
8 Salerno	2,07
9 Bergamo	1,99
10 Brescia	1,96

Fonte: Miss

I dipendenti

Totale startup innovative	Valore medio	Totale nuove società di capitali
3,75	5,08	
2	2	
5.722	N. con dipendenti	219.864
21.477	Totale dipendenti	1.116.056

WithHub

La carica degli ex **startupper**

Uno su centomila ce la fa

re sulla propria idea. Di questi, però, solo 790 hanno scelto il Piemonte come headquarter, il 5,4% del totale nazionale. Analizzando la distribuzione geografica, il ruolo chiave spetta alla Lombardia (3.904 startup, 26,7%), seguita da Lazio, Campania, Veneto, ed Emilia Romagna. Solo sesta la regione sabauda: non una gran posizione per uno dei principali motori industriali del Paese. Medaglia di bronzo per Torino, quarta provincia per numero di imprese innovative (532, 3,6%), mentre Verbanò e Vercelli occupano gli ultimi due posti della classifica nazionale.

I cinque anni di fuoco

La spada di Damocle che rende tutti uguali è la scadenza dei 5 anni, oltre la quale vengono meno le agevolazioni fiscali e si è costretti a fare un bilancio di sostenibilità. Il risultato? Secondo le stime il 90-95% fallisce nei primi 4 anni. Un trend negativo nazionale che comprende il Piemonte, dove nascono poche startup e ancor meno si impongono sul mercato.

Chi ha fatto fortuna

Eppure non mancano le storie di successo, di chi nonostante tutto è riuscito a imporsi dopo un primo momento di difficoltà. Un esempio è il caso di Mattia Carluccio, torinese, che nel 2010 ha lanciato Mytable, la prima app per prenotare un tavolo al ristorante senza chiamare o attendere conferma. La sua rete è iniziata con 40 attività del capoluogo piemontese. Poi, un anno dopo, la svolta: «In città arriva il manager di Groupon — racconta Carluccio — mi chiama e mi dice di voler collaborare, avevano problemi a gestire le prenotazioni. Da lì inizia la scalata». Un'accelerata di clienti e ricavi, con lo sbarco in Spagna e Germania. E



Francesco Ronchi
Ceo Synesthesia

Ho fatto il percorso inverso. Dopo aver fondato la mia azienda ho rilevato alcune delle startup con cui lavoravo. Così sono riuscito a sviluppare un vero ecosistema

In Piemonte
Sono 790 le startup che hanno sede in Piemonte, il 5,4% del totale nazionale, sesta regione in Italia per numero di imprese. Torino, è la quarta provincia per numero di imprese innovative (532, pari al 3,6%)

nuove partnership, da Pagine Gialle a Italo. La startup si ingrandisce e nel 2014 attira l'attenzione di TripAdvisor, il sito di recensioni da 604 milioni di fatturato. «In realtà li ho corteggiati per un anno — ammette il fondatore — fin quando non hanno accettato la proposta: i loro giudizi su Mytable e il mio sistema di prenotazioni sul sito statunitense». Passano 4 mesi e squilla il telefono, chiamata da Boston: «Che ne dici di vendercela?». L'imprenditore rimane spiazzato: «Non ci avevo mai pensato, ma era un'offerta irrinunciabile. Mi proposero una cifra a 7 zeri. Ho venduto una rete di 5 mila ristoranti e 1,3 milioni di utenti. E pensare che fino a quel momento avevo raccolto solo 100 mila euro».

Vendere: sì o no

Altro esempio di realtà affermata è quello di Tilby, la startup ideata da Francesco Medda e accelerata nel 2013 dall'incubatore del Politecnico di Torino I3P. «Il successo lo devo anche a loro — afferma il fondatore — mi hanno aiutato a creare una squadra e a trovare i

primi investitori. Ho creato un software con cui i commercianti possono gestire la loro attività in un'unica app, dalle prenotazioni agli ordini al tavolo». Il target iniziale era il piccolo venditore, ma l'idea piace e iniziano le collaborazioni con realtà più strutturate (Armani e Rinascente). Il fatturato raddoppia ogni anno fino ad arrivare a 500 mila euro nel 2020. «A quel punto arriva Zucchetti, il principale gruppo software in Italia, e con una cifra a 6 zeri rileva il 100%. Nello stesso anno i ricavi salgono a un milione di euro».

Startup in azienda

Un caso che fa storia a sé è quello di Synesthesia, impresa innovativa con base in corso Dante e trasformata a sua volta in un acceleratore di startup. «Con il mio socio abbiamo fondato l'attività nel 2011 — racconta Francesco Ronchi, 46 anni — lavorando sul mondo delle app come soluzione per lo sviluppo digitale di un'azienda. Ai tempi era un aspetto nuovo, ma ne avevamo intuito le potenzialità». In 10 anni l'impresa cresce e ottiene più di 100



Marco Villa
Tyvak International

Fare impresa innovativa non è facile. Ma se fallisci fallo nel modo più veloce e catastrofico possibile così da poterti rialzare in fretta

collaborazioni e un fatturato da 8 milioni. Non solo: «Abbiamo rilevato alcune quote delle startup che si rivolgevano a noi, per aiutarci nei nostri obiettivi».

È qui l'America

E poi c'è chi ha cercato ispirazione negli States, provando a riproporre un modello vincente e riadattato in Italia. Parliamo di Reopla, società nata nel 2015 e che applica le tecnologie digitali al settore real estate. Rielaborando i dati di compravendite immobiliari e di annunci di edifici in vendita in rete con algoritmi di intelligenza artificiale, è in grado di fornire una valutazione automatica di un immobile. «La clientela è divisa in agenzie immobiliari, banche e società di perizia — sottolinea il fondatore, Patrick Albertengo — il nostro segreto è stata la ricerca continua di auto sostentamento finanziario». L'anno scorso l'impresa è stata acquistata per il 75% da Sprengnetter, una delle migliori aziende europee nel campo del mattone. e poi non si può non citare la Tyvak International, che, con sede a Torino, è la prima realtà europea del gruppo Usa Terran Orbital e leader nella produzione di nanosatelliti. Il fondatore, Marco Villa, è stato per 7 anni manager di SpaceX, e ha scelto Torino per il suo indotto spaziale e I3P. «Mai accontentarsi o pensare che non ci sia una soluzione — afferma — e se fallisci, fallo nel modo più veloce e catastrofico possibile, così da rialzarti in fretta». Nel 2024 Tyvak farà parte di Hera, l'ultima fase della prima missione di difesa planetaria tentata dall'uomo.

Nicolò Fagone La Zita

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Mattia Carluccio
founder Mytable

Nel 2010 ho lanciato la prima app per prenotare un tavolo al ristorante. Quattro anni dopo TripAdvisor mi ha offerto una cifra a sette zeri per rilevarla



Patrick Albertengo
fondatore Reopla

Il nostro segreto è la capacità di trovare fondi e sostegni finanziari. L'anno scorso siamo stati acquisiti al 75% da una società tedesca



Francesco Medda
Tilby

Nel mio caso ha funzionato l'hub innovativo di Torino Senza l'incubatore del Politecnico non so se ce l'avrei fatta



LinkedIn

Social e online
Tutte le news e le storie sull'economia del Nord Ovest sono anche sul profilo LinkedIn del Corriere Torino e sul nostro sito. Seguici!