



Il Programma di Piccola Industria Confindustria per l'adozione delle startup

Dal 12 aprile 2013 è operativo il programma **Adottup nel quale le PMI si candidano a diventare incubatori di nuove idee**, realizzato da Piccola Industria Confindustria in collaborazione con l'Area Politiche Territoriali, Innovazione e Education di Confindustria, i Giovani imprenditori e gli esperti delle Associazioni del Sistema con l'obiettivo di supportare lo sviluppo di idee ad alto potenziale di crescita e far aumentare l'innovazione delle PMI.

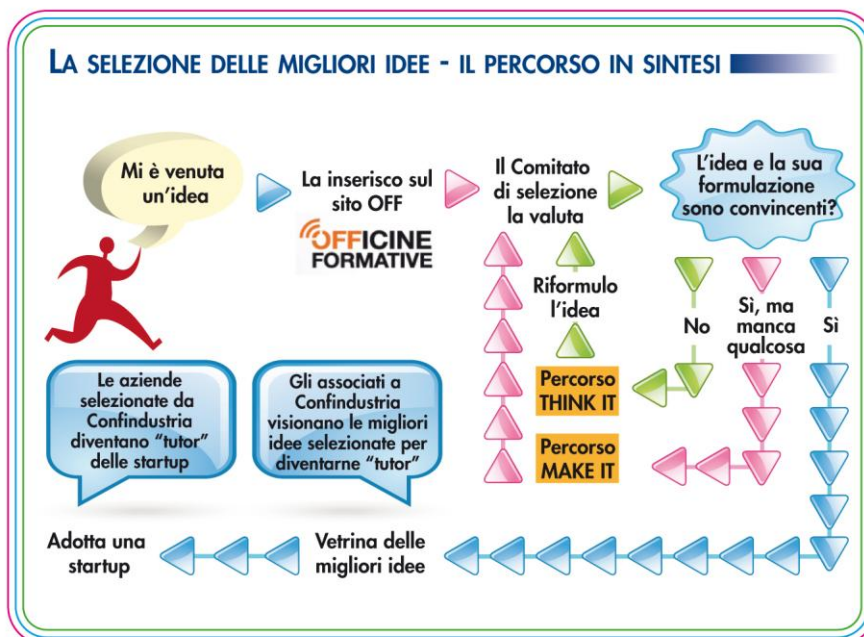
Il **Gruppo Intesa Sanpaolo è partner del progetto**. Nell'ambito dell'accordo "*Dare valore alle imprese: estero, crescita e nuova imprenditoria*" siglato il 1 marzo scorso è previsto uno specifico plafond di 200milioni di euro e un percorso fatto di soluzioni formative, informative, consulenziali e finanziarie rivolto a promuovere la collaborazione tra imprenditori e startupper a tutti i livelli del processo: dall'incontro, alla selezione, all'adozione, allo sviluppo.

Dall'11 ottobre 2013 la "**Vetrina delle migliori idee**" è consultabile sul sito www.confindustria.it/adottup.htm

A oggi su 160 candidature di idee imprenditoriali raccolte, 65 sono state selezionate e contattate per approfondimenti, 30 team hanno avuto accesso ai percorsi di alta formazione di Officine Formative di Milano (per il Centro Nord) e di Napoli (per il Centro Sud), 42 startup sono state diffuse nella «Vetrina delle migliori idee».

Intesa Sanpaolo mette inoltre a disposizione **soluzioni finanziarie** sia per le startup che per le PMI adottanti.





6 POSSIBILI RAGIONI PER ADOTTARE UNA STARTUP

1) Condividere servizi

Spesso a seguito di processi di ristrutturazione o innovazione attuati nel tempo ci si trova a disporre di spazi (capannoni, uffici, ...) e servizi (rete ICT, reception, guardiania, logistica) in grado di ospitare e supportare altre strutture compatibili con la propria. In questo caso si offrirebbe un servizio base, tipico della maggior parte degli incubatori, con il vantaggio di poter osservare da vicino lo sviluppo della "novità" e partecipare in modo privilegiato agli eventuali vantaggi che possono generare.

2) Investire risorse finanziarie

L'investimento finanziario in una startup è in genere un investimento a basso livello di entrata. Quindi anche in caso di business molto innovativi, e pertanto incerti, è un investimento che può essere controllato e graduato in relazione alla progressiva riduzione di incertezza. Possono essere tramutati in investimenti finanziari anche eventuali crediti per la fornitura di servizi o materie prime.

3) Incrementare l'innovazione trasversale e organizzativa

L'adozione di una giovane startup, priva di ogni remora burocratica, flessibile in tutti i comportamenti organizzativi, è di per sé un fattore di dinamismo e velocità in grado di contagiare positivamente l'adottante. Spesso adottare degli startupper significa associare persone di alto potenziale già selezionate dal percorso stesso di creazione d'impresa.

4) Investire in R&D per vie esterne

Spesso la piccola impresa fatica a strutturare funzioni e processi, interamente dedicati, di R&D e soprattutto a strutturare procedure e strumenti di gestione e controllo degli investimenti e dei risultati. Affidarsi a un'entità esterna, nata su un progetto innovativo di interesse per l'adottante, con un team esclusivamente dedicato al suo successo, può rappresentare una soluzione molto efficace per diversificare gli investimenti in ricerca dai risultati controllabili.

5) Arricchire il proprio "sistema di offerta"

Si può entrare in contatto con idee e progetti complementari al proprio business, in grado di aggiungere valore e inserirsi in nicchie raggiungibili solo con le nuove tecnologie. Il cosiddetto mondo dell'"economia digitale" è ricco di proposte e soluzioni in grado di innovare e arricchire transazioni commerciali, fornitura di servizi on line, comunicazione interattiva, etc..

6) Diversificare il proprio business

Tipico delle reti di impresa è crescere attraverso le "catene di impresa", attivandosi in business diversi, evitando le pesantezze di una diversificazione divisionale della propria azienda. Le startup, ai fini di esplorare nuove opportunità in mercati diversi da quelli conosciuti, rappresentano delle opportunità dove esiste solo l'imbarazzo della scelta. Spesso queste diversificazioni sono possibili a basso rischio di ingresso, tra l'altro condiviso dallo startupper.

6 POSSIBILI RAGIONI PER FARSI ADOTTARE DA UNA PMI

1) Usufruire di servizi esistenti

In una PMI i servizi base sono collaudati, in genere affidabili ed efficienti, perché da tempo abituati a rispondere alle esigenze dei clienti e connessi con altri servizi esterni che già supportano l'attività produttiva.

2) Arricchire le proprie competenze

Le competenze in azienda sono un insieme di conoscenze, esperienze pratiche e comportamenti organizzativi tra loro connessi per raggiungere i risultati stabiliti. La rete di connessione è fatta di strutture, processi e procedure (esplicite e implicite) non facili da armonizzare. Per una startup farsi adottare da chi questa curva di esperienza l'ha già percorsa, significa accorciare i tempi per il successo.

3) Contare su tecnologie disponibili

Ci sono tecnologie trasversali e specifiche. In ogni azienda esistente quelle trasversali sono già disponibili e in genere avanzate (reti ICT, sistemi di produzione e controllo, etc.).

Spesso sono quelle che necessitano di un alto investimento di capitale fisso e conoscenze. Una startup che si fa adottare può evitare l'investimento in tecnologie trasversali, riservandosi quelle specifiche richieste dal proprio business.

4) Disporre di opportunità finanziarie

Farsi adottare da un'impresa non significa soltanto poter usufruire di capitali per l'investimento iniziale, ma entrare in un network di servizi finanziari e di sistemi consolidati per la loro gestione amministrativa e fiscale. Uno degli aspetti più complicati per la stessa reperibilità di nuovi capitali spesso sono competenze e credibilità sui mercati bancari e non. Un'impresa solida può offrire entrate e garantire affidabilità in un contesto sempre più esigente.

5) Condividere risorse organizzative

L'organizzazione, la selezione, la gestione delle persone è una delle "tecnologie" fondamentali per il successo. Una startup è per definizione in grado di stimolare positivamente un ambiente organizzativo maturo e quest'ultimo è in grado di temperarne gli eventuali eccessi, in quanto quotidianamente abituato a reggere la sfida dell'efficienza, dei tempi e dei costi. La PMI adottante può inoltre fornire servizi base fondamentali quali la gestione amministrativa, previdenziale e fiscale del personale.

6) Utilizzare reti e canali commerciali già esistenti

La costruzione di reti commerciali e sedi decentrate e la selezione di personale adeguato per i mercati nazionali e internazionali sono indubbiamente tra le attività più delicate per un'impresa. Poter usufruire della curva di esperienza di chi ha già sperimentato con successo questa fase ed eventualmente poter fare sinergia è una delle opportunità più rilevanti di cui una startup può usufruire per un rapido successo commerciale.

PER INFORMAZIONI

Sul sito di Confindustria (www.confindustria.it/adottup.htm), oltre alla "**Vetrina delle idee**", si possono trovare tutte le informazioni sul progetto, sull'Accordo PI - Intesa Sanpaolo nonché **scaricare il Vademecum "AdottUp"** realizzato con la collaborazione di LIUC e Nova24 contenente *best practice* e elementi utili sia per le startup che per le PMI adottanti.

Per **ulteriori indicazioni è possibile rivolgersi:**

- 1.** a Piccola Industria Confindustria (m.mondelli@confindustria.it);
 - 2.** al punto informativo dedicato (adottup@confindustria.it);
 - 3.** alla più vicina Associazione di Confindustria (territoriale o di categoria);
- AdottUp è anche su twitter (@AdottUp)