

Pionieri d'impresa. Alcuni studi ridimensionano il mito dei fondatori giovanissimi come Gates e Jobs

La start-up chiede esperienza

L'imprenditore di successo ha in media 42 anni negli Usa e 35 nel Veneto

Andrea Furlan

Il mito dell'imprenditore ventenne? È, appunto, solo un mito. Secondo una recente ricerca condotta da Pierre Azoulay, docente al Mit di Boston, infatti, l'età media di chi fonda un'impresa negli Stati Uniti è di 42 anni. Un dato sorprendente nelle patrie di Mark Zuckerberg, Steve Jobs e Bill Gates, tutti ventenni quando fondarono Facebook, Apple e Microsoft rispettivamente.

Lo studioso americano ha usato i dati governativi del Census Bureau degli Stati Uniti su 2,7 milioni di persone che hanno fondato un'impresa tra il 2007 e il 2014. Le aziende con una crescita più elevata sono quelle fondate da imprenditori con un'età media di

IL NORD-EST

Ricerca su 3.500 aziende: se il «creatore» è esperto, nascono più grandi, crescono meglio e hanno un ciclo di vita più lungo

45 anni. E l'età non cambia molto se si considerano solo le imprese high-tech (43 anni), quelle finanziate da venture capitalist (42 anni), o che hanno introdotto brevetti (45 anni). Inoltre gli imprenditori che hanno accumulato una precedente esperienza di lavoro nello stesso settore della nuova impresa crescono del 125% in più. Questi risultati non sono così inverosimili se letti alla luce della teoria del capitale umano. L'età, infatti, porta con sé molti benefici: si ha maggiore esperienza accompagnata spesso da risorse finanziarie e relazioni utili per l'avvio dell'impresa. Tutti fattori che aumentano la probabilità di successo della startup.

E in Italia come è la situazione? Una volta tanto siamo simili agli Usa. Anzi, un po' meglio. Da una ricerca condotta presso il Diparti-

mento di Scienze economiche e aziendali «Marco Fanno» dell'Università di Padova su un campione di 3.456 nuove imprese nate dal 2005 al 2007 in Veneto nei settori manifatturieri risulta che l'età media dei neo-imprenditori è di 35 anni (anche se la mediana è vicina ai 40). Le imprese fondate da imprenditori che hanno accumulato esperienze precedenti nascono più grandi, crescono meglio e hanno un ciclo di vita mediamente più lungo.

Per ogni azienda è stato misurato il numero di dipendenti alla nascita: in media sono 2,09 più il fondatore, un dato molto simile alla media delle startup italiane che si attesta a 2,62. Il passo successivo è stato legare il dato sulla dimensione e sopravvivenza all'esperienza dei fondatori: se hanno lavorato da dipendenti in quel settore o in altri o se hanno avuto precedenti esperienze imprenditoriali. Tra le imprese che fanno parte del campione, ben 1852 (il 54%) hanno cessato l'attività nel decennio successivo. Il dato è in linea con altri studi presenti nella letteratura internazionale su svariati settori. In particolare, non esiste una differenza statisticamente significativa della mortalità tra le startup del settore high-tech (circa il 20%) e quelle nate in settori maturi. Anche se le prime sono considerate normalmente più rischiose, la mortalità è sostanzialmente uguale ai settori tradizionali. Ad oggi, quindi, le aziende sopravvissute sono meno della metà di quelle nate e solo una piccola frazione ha avuto un percorso di crescita che le ha portate a diventare imprese consolidate.

Sulla capacità di sopravvivenza delle startup e sul loro percorso di crescita l'esperienza dei fondatori gioca un ruolo fondamentale. Confermando la ricerca di Azoulay, i risultati mostrano infatti che l'esperienza da dipendente nella stesso nello stesso settore ha un effetto positivo sia sulla dimen-



Genio. Steve Jobs in un'immagine del 1993 all'età di 38 anni. Ancora lontano da Apple, vive in quel periodo una nuova avventura di successo con Pixar

Il focus sulle aziende venete

Età media del fondatore e numero di startup: imprese nate nel 2005-2007

Settore	Anni	N°	Settore	Anni	N°
Alimentare	35	107	Minerali	36	110
Tessile	38	146	Metalmeccanica	34	799
Abbigliamento	36	831	Macchine utensili	36	379
Concia	36	138	Elettronica	34	151
Legno e arredo	35	164	Tlc	35	9
Cartiere	38	15	Strumenti ottici	38	105
Editoria	34	83	Mezzi di trasporto	35	52
Chimica	26	2	Altro	36	322
Gomma e plastica	36	43	Totale	35	3.456

Fonte: Dip. di Scienze Economiche e Aziendali «Marco Fanno» dell'Università di Padova

sione iniziale e sia sulla probabilità di sopravvivenza. Lo stesso vale per le competenze acquisite da imprenditore nel medesimo settore. Quelle in altri settori, invece, non hanno alcun effetto. Chi crea un'impresa da zero dopo essersi fatto le ossa lavorando da dipendente in quel campo ha in media il 36% di dipendenti in più rispetto a chi si avvicina per la prima volta a quel settore. Chi ha già fatto l'imprenditore in quel setto-

re avrà una dimensione del 53% maggiore rispetto a chi lo ha fatto in altri settori.

Oltre a confermare i risultati dello studio americano, la ricerca con un focus sull'Italia aggiunge che avere esperienza è positivo, ma averne troppa no. La punta massima nelle dimensioni di partenza si raggiunge dopo 10 mesi di esperienza pregressa, quindi circa 10 anni da dipendente o imprenditore nello stesso settore.

La dimensione media delle startup, dopo i 10 mesi, decresce, così come decresce la sua probabilità di sopravvivere. Questo perché chi ha passato troppo tempo in un'azienda e si mette in proprio nello stesso settore è più avverso al rischio e tende a replicare esattamente il modello di business e le routine dell'impresa da cui proviene. Così si investe di meno in innovazione e si assumono meno persone. Un esempio? Chi ha lavorato 10 anni nel retail e si mette in proprio aprirà probabilmente un negozio tradizionale, senza accorgersi che oggi in quasi tutti i settori il 30% delle vendite avviene online. Quindi non assumerà un programmatore di software per progettare e gestire un portale di e-commerce. E partirà più piccolo, senza cogliere l'innovazione.

I risultati dello studio offrono numerosi spunti di riflessione. Per un ragazzo o una ragazza poco più che ventenni, freschi di Università o di master, lanciarsi da subito in un'iniziativa imprenditoriale non è la migliore delle opzioni. Magari l'idea imprenditoriale c'è, ma manca l'esperienza per renderla di successo. Il mondo della politica, invece, dovrebbe incentivare le startup di successo, tenendo anche conto del valore dell'esperienza nel determinare il successo di una nuova impresa. Questi fattori, invece, spesso non vengono considerati da chi elabora le policy quando si tratta di startup. I bandi e gli incentivi si rivolgono spesso agli under-35 o ai neo-laureati, mentre gli spin-off, ossia le startup fondate da persone con esperienza nel settore, si trovano spesso a fronteggiare un percorso a ostacoli: dipendenti e manager sono costretti a firmare clausole di non competitività, che impediscono loro, quando escono da un'azienda, di crearne un'altra in settori simili per 5 o 10 anni. La strada, dunque, è ancora in salita.