

# **Innovazione e digitalizzazione delle imprese**

Stefano Quintarelli

# Megaeventi sistemici ed effetti

## Megaeventi

- Pandemia
- Cambiamento climatico
- Instabilità geopolitica
- Fine dell'era di Moore
- Demografia

## Effetti

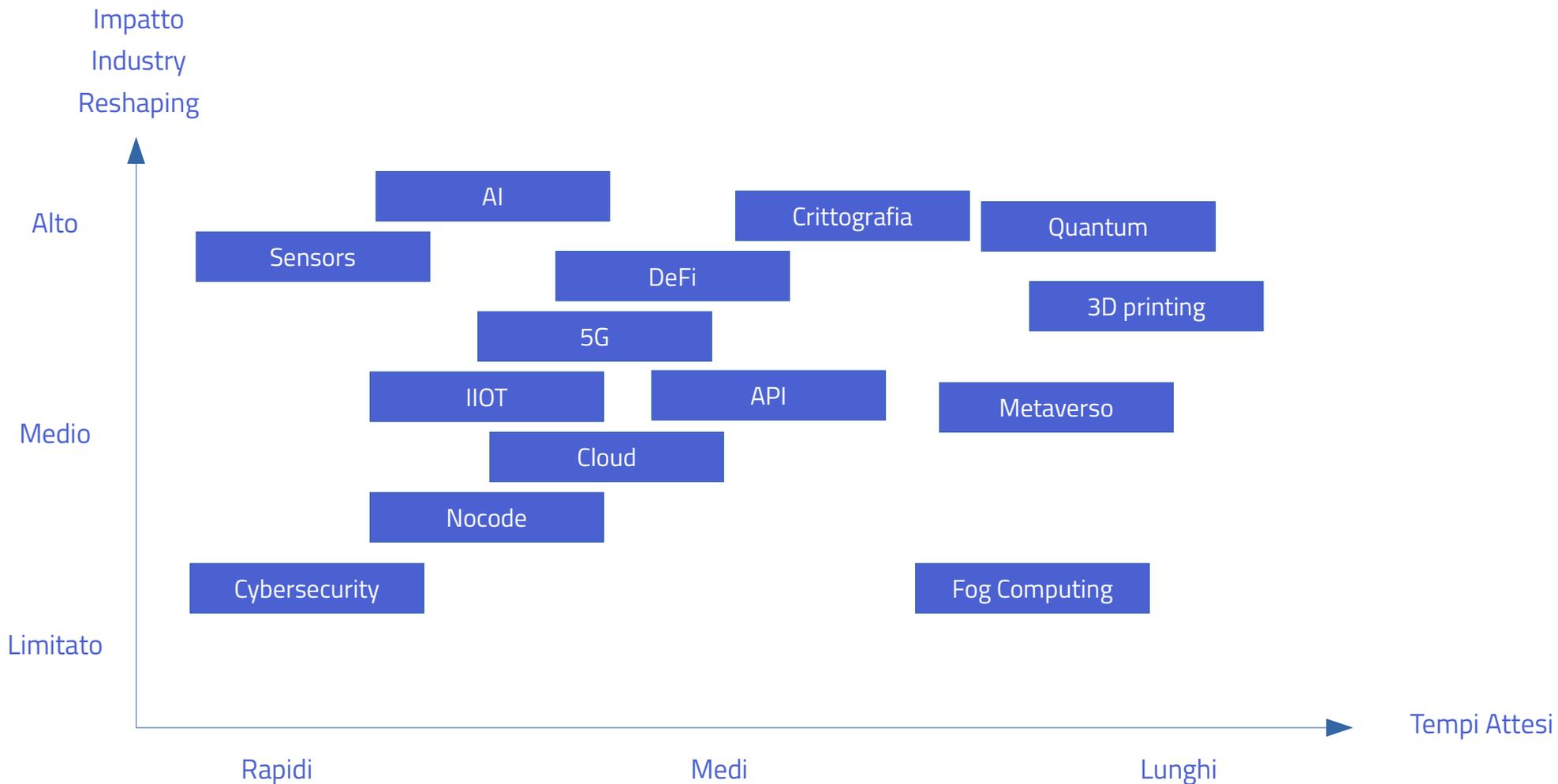
- Aumento digitalizzazione
- Inflazione
- Ripensamento delle filiere
- Ripensamento delle organizzazioni
- Interventismo politico
- Spostamento asse economico
- Avvicinamento dell'Europa
- Proliferazione dell'elettronica
- Ripensamento modelli formativi

**tecnologia**

**“è impossibile prevedere la  
tecnologia a 10 anni”**

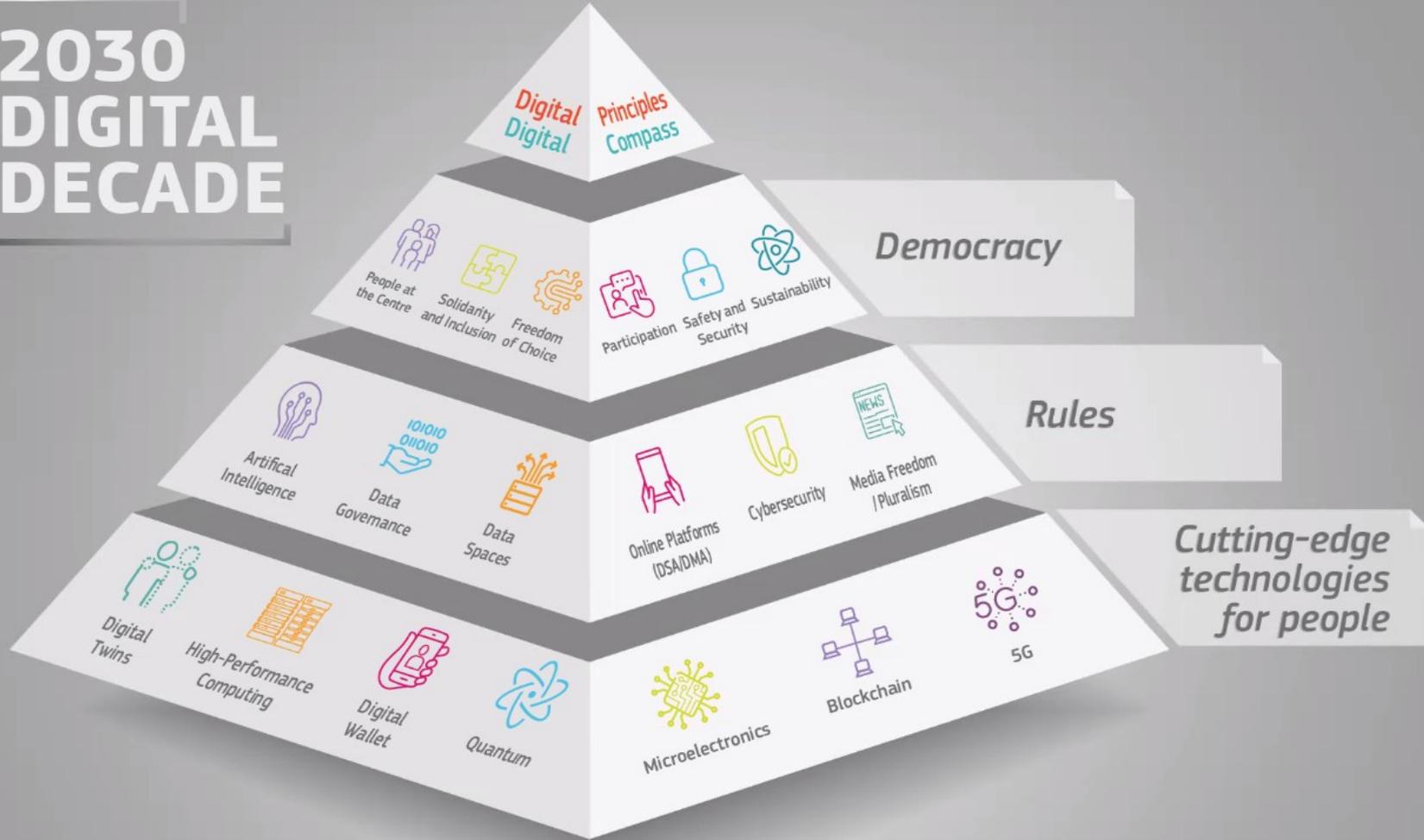
F. Faggin

# Le prossime tecnologie in grado di fare industry reshaping nel medio-lungo periodo



**il terzo incomodo**

# 2030 DIGITAL DECADE



#DigitalEU

# Tecnologia e Mercato sono condizionati dalla Regolamentazione

- Common Law e Civil Law



**mercato**

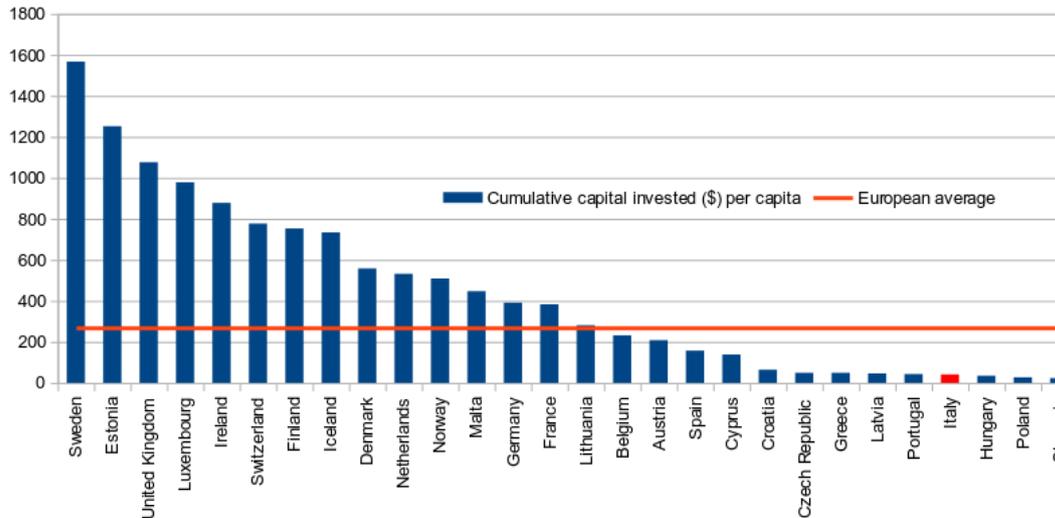
## Un'opportunità Europea

- Nel 2021, le 10 più grandi aziende europee tecnologiche hanno aumentato la loro market cap di 450Bn (73% yoy. Vs 55% in USA e -17% in Cina).
- Ci sono voluti sei anni per la prima azienda tech europea per divenire unicorno, e altri quattro anni per quella successiva. Per le aziende fondate nel 2018, ci è voluto solo un anno per le prime due aziende, e meno di un anno in più per raddoppiare.
- La valutazione aggregata post-money degli unicorni, è salita a 424,5 Bn nel 1Q22, +26,8% rispetto a 4Q21
- Nel 1Q22 gli unicorni con sede in Europa erano 153, +21,4% rispetto a 4Q21.
- In FY21 sono stati aggiunti 76 unicorni, più del triplo del precedente record del FY20.
- In 1Q22 sono stati aggiunti 28 nuovi unicorni, un trend record
- Ci sono >20 aziende tech europee decacorni a fine 2021, oltre il doppio rispetto a fine 2020.
- L'Europa è sempre più attrattiva per fondi US, in particolare nei later stage
- Gli investitori USA partecipano ora a più del 25% di tutti i round di investimento in Europa, rispetto al 16% del 2017.
- L'importanza di FDI in UE è particolarmente prevalente nei round da 50M+.
- La quota di transazioni M&A che coinvolgono acquirenti nordamericani nelle exit è aumentata dal 19% nel 2017 al 28% nel 2021.

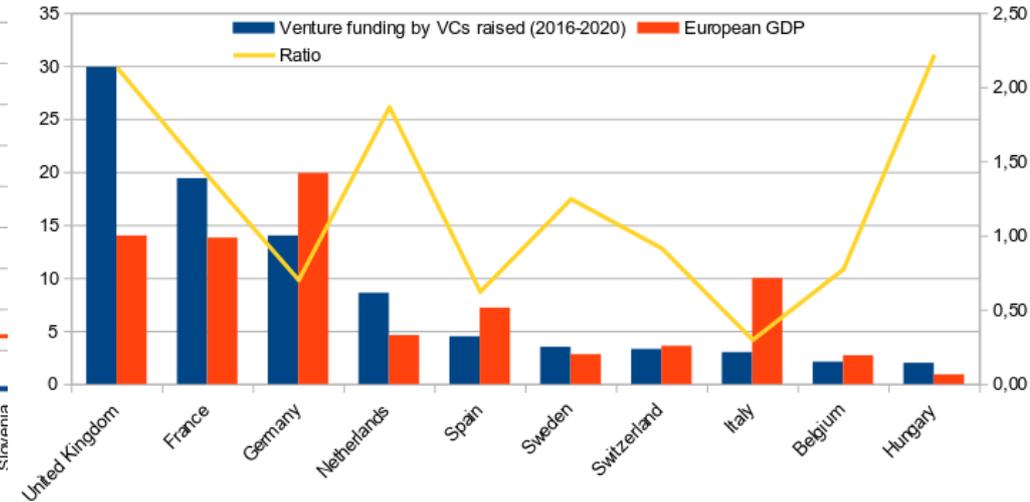
# Un'opportunità per l'Italia (1/2)

- Il mercato italiano è fortemente arretrato, sia in rapporto alla popolazione che in rapporto al PIL.
- C'è un grande spazio di recupero di investimento, favorito
  - dalla attenzione del governo verso gli investimenti tecnologici legati al PNRR e
  - dalla esposizione alla tecnologia determinata dalla pandemia che ha sbloccato una molla compressa di aggiornamento tecnologico nelle aziende più dinamiche che sostengono il PIL italiano.

Cumulative capital invested (\$) per capita



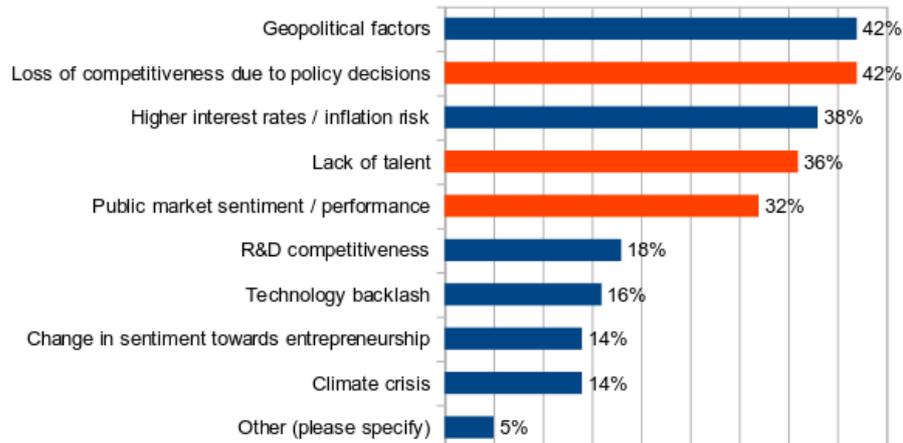
Share of VC funds raised by country, relative weight of GDP



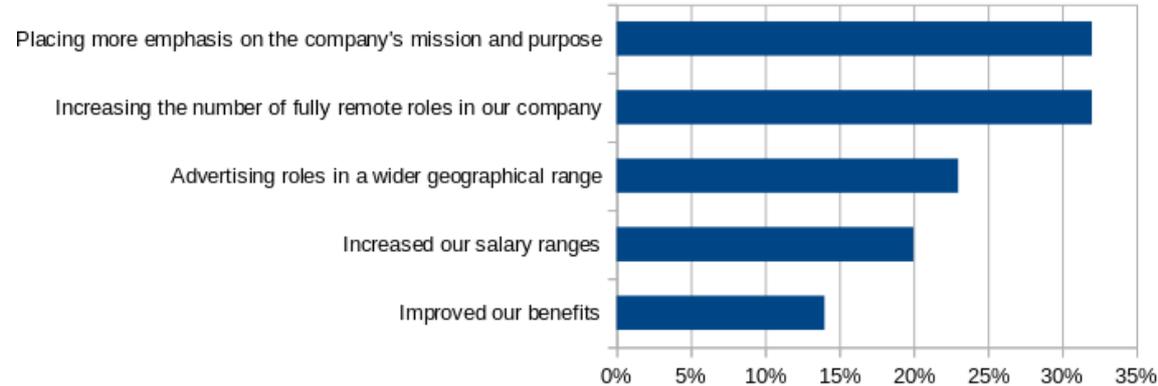
## Una opportunità per l'Italia (2/2)

- Aspetti regolamentari, talenti e mercato sono i tre problemi principali (non sistemici) per i founder
  - L'Italia è il secondo mercato manifatturiero europeo e la terza economia, un fattore di attrattività per startup UE
  - La difficoltà di acquisire talenti, spinge la delocalizzazione in UE. Dopo la pandemia una cosa è cambiata significativamente - molte aziende UE cercano talenti da altri paesi UE –piuttosto che solo dal loro paese
  - I fusi orari rimangono un barriera che protegge dalla competizione globale
- L'Italia ha una grande opportunità grazie a forma mentis, elevata qualità delle sue università ed al differenziale di costo dei tecnici (meno della metà di scandinavia, DACH region).

Founders views of the top three risks in the next 5 years



Strategies to hire talent



**grazie!**

@quinta

stefano@quintarelli.it