

# Visita di studio

**Austria**

**RELAZIONE**

**2a visita di studio**

**Tallinn – Helsinki 07 —11 maggio2018**

## Programma:

<p><b>07<sup>Maggio</sup> 2018 ca</b> 4:30</p> <p>07:15 14:05 15:00 ca 15:45</p> <p>19:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Partenza da Klagenfurt, Lakeside Technology Park GmbH, Lakeside B11, 9020 Klagenfurt</li> <li>— Viaggiare a Lubiana in autobus</li> <li>— Volo da Varsavia a Tallinn</li> <li>— Arrivo Aeroporto di Tallinn</li> <li>— Arrivo al check-in dell'hotel: Park Inn by Radisson</li> <li>— Meriton Conference &amp; Spa Hotel Tallinn Toompuiestee 27/Paldiski mnt 4, 10149 Tallinn, Tel: + 372 62 88 100</li> <li>— Cena: Scelto direttamente a Tallinn</li> </ul>
<p><b>08<sup>maggio</sup> 2018</b> 09:30-10:30</p> <p>12:00-13:00</p> <p>14:30-16:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Meeting Lift99, Tellivsiiki 60a, B-building, 10412 Tallinn, Estland, Tel. + 372 51 74 093</li> <li>— Pranzo: Kivi Paber Käärid, Tellivsiiki 60A C4, Tallinn, Tel: + 372 600 3626</li> <li>— Start up Estonia, ufficio Kredex, Hobujaama 4,3 rd<sup>floor</sup>, 10151 Tallinn</li> </ul>
<p><b>09<sup>maggio</sup> 2018</b> 08:30 10:00-12:00</p> <p>12:00-13:00</p> <p>13:30-15:00</p> <p>15:00-16:00 17:00-19:30 circa 20:00</p> <p>20:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Check out dall'hotel</li> <li>— Tallinn Science Park Tehnopol, Teaduspargi 6/1, Tallinn 12618, Tel: + 372 5341 3794 (numero cellulare del Sig. Kadri Tammai), Incontro con Martin Goroško,</li> <li>— Pranzo a Restoran Mets, Mäealuse 2, 12618 Tallinn, Tel: + 372 673 1722</li> <li>— MEKTORY/Tallin University of Technology, Raja 15, 12618 Tallinn, Tel: + 372 5285155 (Katre Purga, Startup Hub Manager)</li> <li>— partenza per il porto di Tallinn – Helsinki in traghetto</li> <li>— check-in: Glo Hotels, Kluuvikatu 4, 00100 Helsinki,</li> <li>— Tel: + 358 9 5840 9445</li> <li>— Cena al Vassoio, Kluuvikatu 4, 00100 Helsinki, Tel: + 358 9 5840 9445</li> </ul>

<p><b>10 maggio 2018</b> 09:00-09:30 09:00-17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Metropolitana Helsinki – Espoo</li> </ul>
<p>17:30-18:00 19:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Visita guidata Espoo Innovation Garden, Innopoli, Tekiikantie 14, 02150 Espoo, Tel: + 358 45 219 34 56 (Ari Huczkowski)</li> <li>— Metro Espoo – Helsinki</li> <li>— La cena sarà scelta direttamente a Helsinki</li> </ul>
<p><b>11 maggio 2018</b> 08:30 09:00 – circa 11:00 11:30-12:30  12:30-13:30 Verso le 15:00  17:15 21:50</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Check-out</li> <li>— Cento, Merikatu 9, Helsinki</li> <li>— Incontro NewCo Helsinki, Ensi linja 1, 00530 Helsinki, Tel: + 385406430536 (Henrik Keinonen)</li> <li>Pranzo a Sandro Kallio, Kolmas Linja 17, 00530 Helsinki, Tel: + 358 9 6128</li> <li>— 5151 partenza per l'aeroporto</li> <li>— Aeroporto di Helsinki Helsinki –</li> <li>— Lubiana arrivo Aeroporto di</li> <li>— Lubiana</li> </ul>

## 1. Introduzione

La visita di studio è stata organizzata dalla KWF come partner leader per il WP 3. Per le questioni organizzative EB projektmanagement GmbH è stata subappaltata. Erano responsabili dell'organizzazione del programma, dei viaggi compresi alberghi, pasti e mezzi di trasporto.

Tutti i partner hanno partecipato alla visita di studio: Friuli Innovazione (2 rappresentanti), t2i (2 rappresentanti), Lakeside Science & Parco tecnologico (2 rappresentanti), costruire! (1 rappresentante), KWF (2 rappresentante) e EB projektmanagement (1 rappresentante).

Per preparare questa relazione, abbiamo raccolto due domande chiave da ciascun partner del progetto:

Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

## 1. Ascensore99



LIFT99 è stata fondata nel 2016, ma la storia è iniziata molto prima quando il primo spazio di lavoro di start-up in Estonia Garage48 HUB è stato co-fondato da Ragnar Sass. La chiusura dell'hub nel 2016 ha suscitato nuove idee per la creazione di una rete internazionale di fondatori A+ che beneficiano della costruzione di connessioni significative. È così che è nato il LIFT99.

Dai fondatori ai fondatori. La comunità è fatta a mano fin dal primo giorno. Lift99 è appassionato, curioso, guidato, gentile, giocoso e ha connessioni significative che trasformano persone e opportunità. Le persone sono impegnate che si ispirano e si sostengono a vicenda e si dovrebbero creare sinergie.

### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

- Lift99 è uno spazio di co-crescita privato di start-up maturo situato nel distretto creativo. Hanno creato una comunità basata sulla condivisione delle competenze, sulla co-crescita.
- Era affollata da una rete internazionale di mentoring di fondatori. La loro esperienza e la loro rete (accesso agli investitori, ecc.) sono uno dei fattori chiave di successo.
- Modello di co-working basato sull'interazione dei membri della comunità definita come "comunità di crescita", lo spazio di coworking è dotato davvero di fantasia.
- Uno dei driver per stabilire l'ecosistema era Skype. È una delle prime storie di successo dell'Estonia. Molte nuove start-up provengono da ex dipendenti o addirittura finanziate da Skype (effetto costellazione di Skype).
- Focus internazionale: Promuove regolarmente iniziative per attrarre tecnologia-talenti dall'Ucraina – Kiev e Bielorussia, il potenziale tecnologico ci è enorme.
- La strategia di sostenere i fondatori ai fondatori organizzando eventi funzionano bene (per pagare una piccola quota d'impegno, funziona meglio!)
- Promuove l'approccio di sviluppo del modello di business "fuori scatola"

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- Il programma dell'evento allestito: Rivolto principalmente ai membri della comunità, ma coinvolgendo anche un pubblico esterno.
- Organizzazione molto basata sulla comunità fondata da un CEO di start-up. Il 80 % degli eventi è aperto al pubblico, il 20 % con una piccola quota d'impegno.
- Le startup mature di successo che investono nel futuro delle nuove start-up rappresentano una grande opportunità e sono più flessibili e efficaci delle misure di sostegno pubblico.
- Tutto accade in inglese, molto internazionale perché il mercato è troppo piccolo.
- L'approccio sviluppato si basa sul miglioramento delle interazioni comunitarie volte a sfruttare le competenze e le esperienze disponibili all'interno dello spazio di co-working.
- Il sistema "Time banking Platform" promuove lo scambio reciproco e il sostegno tra gli inquilini co-working
- Approccio di selezione: Tiene conto della disponibilità del personale delle start-up per interagire con gli altri e condividere le conoscenze

## 2. Start-up Estonia

Start-up Estonia è un'iniziativa governativa volta a sovraccaricare l'ecosistema di start-up estone per essere il luogo di nascita di molte altre storie di successo delle start-up a venire. Per questo, la start-up Estonia sta lavorando per rendere l'Estonia uno dei migliori posti per le start-up, collaborando con e unendo il meglio di start-up, incubatori, acceleratori, settore privato e pubblico in una grande famiglia estone "mafia", un termine che è diventato un marchio riconosciuto per la comunità locale di startup.

Start-up Estonia suddivide le sue attività in 4 categorie:

- Rafforzare l'ecosistema di start-up estone – unire e costruire la comunità attraverso diversi eventi e attività, creare e attuare strategie unificate di marketing e branding;
- L'attuazione di programmi di formazione per le start-up in settori che attualmente non hanno una certa conoscenza di ciò che impedisce loro di raggiungere i loro obiettivi commerciali (internazionali);
- Lavorare per educare gli investitori locali per aiutarli a investire di più e in modo più intelligente, attrarre investitori stranieri in Estonia e lanciare nuovi fondi acceleratori al fine di portare più denaro intelligente nell'ecosistema locale;
- Lavorare per eliminare le questioni regolamentate e gli ostacoli che complicano il processo di avvio, investimento o raccolta di finanziamenti in Estonia e attuazione di regolamenti favorevoli all'avviamento, come il visto di avviamento .

Per avere una buona panoramica di ciò su cui il nostro team sta lavorando in un determinato periodo di tempo, ecco un utile grafico che mostra le attuali aree di focalizzazione delle attività per i membri del team Start-up Estonia. Per saperne di più su qualsiasi di queste attività, si prega di contattare il responsabile.



### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

- Struttura: Organizzazione ombrello governativo
- Finanziarie: Finanziato principalmente con fondi nazionali e FESR
- Obiettivo: Un'iniziativa governativa efficiente volta a rafforzare l'ecosistema locale di start-up data la dimensione limitata del paese/ecosistema
- Funzione: Sostenere le organizzazioni che si occupano di start-up, guidare l'ecosistema (70 organizzazioni) attraverso piccole opportunità di finanziamento. Creare un ecosistema forte incentrato sia sull'educazione degli investitori locali che sull'attrarre denaro e sulla formazione delle startup.

Gestione di fondi pubblici privati, governo messo solo il 50 % e privato convalidato. Agendo come un'organizzazione di lobby dalla comunità start-up al governo. I permessi di visto per un anno sono facili, sono valutati come fanno gli investitori (prodotto scalabile, team...). Fare roadshow in India, Turchia, Ucraina e altri paesi per andare a largo per crescere. Spero che gli stranieri arricchiscano l'ecosistema di start-up.

- Approccio internazionale: Sfruttare al meglio le delegazioni straniere per promuovere l'ecosistema
- Sommario: La maggior parte di tutto Start-up Estonia ci ha colpito per le misure efficaci volte a promuovere normative amichevoli per le start-up e gli imprenditori (e-cittadinanza, misure digitali volte a facilitare l'avvio delle imprese), consentendo così a un piccolo paese di estendersi efficacemente oltre i confini

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- Approccio strategico:
  - Posizione chiara di chi incoraggiano e dove hanno il più alto impatto, grande sostegno governativo
  - Gli ecosistemi nazionali sono più potenti che regionali una volta che c'è anche una chiara concentrazione nella città principale. L'ecosistema potrebbe essere sviluppato fornendo finanziamenti di modesta entità per servizi adeguati.
  - Strategia di successo e impatto (compresa la strategia di uscita) finanziata con 7 milioni di euro del Fondo europeo di sviluppo regionale. I fondi del FESR sono utilizzati bene per creare questo ecosistema nazionale. La maggior parte degli investimenti è internazionale e questo è grande (il fondo di rischio BABEG agisce allo stesso modo),
  - Infatti, la capacità di coinvolgere regolarmente tutte le parti interessate dell'ecosistema di start-up estone, compresi i rappresentanti delle start-up (riunioni regolari che coinvolgono tutte le parti interessate per raccogliere le esigenze e i casi migliori)
- Argomenti:
  - Strategia e strumenti (come la cittadinanza elettronica; Visto per l'avviamento) progettato e applicato con successo per eliminare le questioni regolative e gli ostacoli che complicano il processo di avvio, investimento o raccolta di finanziamenti nel paese
- Marketing
  - Case web ben organizzate e aggiornate delle start-up estoni <http://startupestonia.ee/startups> Strategia transfrontaliera:
    - Un approccio efficace da adottare anche per l'ecosistema transfrontaliero di avviamento delle AA, in modo da estendersi oltre i suoi confini. Fare roadshow nei paesi vicini (start-net), officine (treno in cabina chiusa). Capire che in una prospettiva di marketing internazionale essere piccoli è grande: Qualità della vita, camminare invece di pendolare la natura
    - In quanto ecosistema transfrontaliero, dovremmo collegarci meglio con altre parti interessate e rappresentare congiuntamente l'ecosistema di start-up verso partner potenziali internazionali.

### 3. Tallinn Science Park Tehnopol

La fondazione Tallinn Science Park è un campus scientifico e commerciale che mira a promuovere l'imprenditorialità basata sulla tecnologia in Estonia, riunisce scienziati e imprenditori e



**Startup Incubator**  
tehnopol.ee

We invest **10 000€** worth of expertise to a start-up company in a year to reach the seed investment or export markets.

<b>40</b> companies in Startup Incubator annually	<b>1000</b> startup minded people in our events annually
<b>25+</b> field specific mentors	<b>70%</b> of the companies are successfully operating
<b>142</b> companies have finished Startup Incubator program	<b>9M €</b> of seed capital raised by start-up companies

Apply now  
[www.tehnopol.ee/startup](http://www.tehnopol.ee/startup)  
Powered by Tehnopol

fornire condizioni adeguate e un ambiente adatto per la realizzazione di idee imprenditoriali rivoluzionarie. Nei parchi scientifici di tutto il mondo sono stati lanciati molti progetti che sono diventati fonti di prosperità più ampia e di crescita economica. Già nel 1991 c'erano tentativi di avviare un distretto commerciale aderente ai principi di un parco scientifico vicino alla Tallinn University of Technology (TUT), ma il piano è decollato solo nel 2003, quando la Repubblica di Estonia, TUT e la città di Tallinn fondarono la fondazione Tallinn Technology Park, oggi noto come Tallinn Science Park Tehnopol. Oggi, ci sono quasi 200 aziende (dalle start-up a Skype) che operano nel campus di Tehnopol, che si trova vicino a TUT e l'Estone IT College. L'ambiente fisico di Tehnopol, il nostro Startup Incubator appositamente progettato per nuove aziende e servizi di sviluppo aziendale mirati alle aziende in crescita, creano buone condizioni per lo sviluppo di business ad alto valore aggiunto. Il Science Park ha anche alcune straordinarie storie di successo da mostrare: le aziende che hanno iniziato qui (ad esempio Skype, Defendec, Toggl e FlyDog) sono diventate aziende forti. Tehnopol sostiene l'adozione di nuove tecnologie promettenti e accelera la crescita delle imprese basate sulla tecnologia. I servizi di Tehnopol sono rivolti principalmente alle aziende tecnologiche. Grazie alle nostre numerose reti di cooperazione e supportati dai nostri esperti aziendali competenti e da un ambiente di lavoro conveniente, contribuiamo a realizzare un potenziale ambizioso. Forniamo ai nostri clienti spazi di noleggio adeguati, servizi di sviluppo aziendale, opportunità di stretta collaborazione con università e reti internazionali e il supporto di esperti.

#### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

Si tratta di un parco scientifico e tecnologico con un proprio Acceleratore Start-up (finanziato da redditi immobiliari) – non ricevono aiuti finanziari, sono garantiti elevati investimenti negli inquilini (innovation coaching via Tehnopol).

La storia dietro: E-Estonia è la storia principale. Tech Park sviluppa edifici da sviluppatori immobiliari (vende i permessi di costruzione, detiene percentuale). Offrono pacchetti di servizi alle aziende. Conduttura aziendale consolidata da fondo di prototipazione a incubatore di imprese per supportare i servizi. Le start-up sono clienti immobiliari difficili, ma aiutano la cultura e possono diventare futuri clienti del parco. Le start-up sono supportate fino a quando non raggiungono un importo specifico di finanziamenti o entrate (non un periodo di tempo fisso).

Possono stabilire una società online in 20 minuti, non pagare le tasse fino a quando non si prendono dividendi – equity free.

- Mentori sono pagati (a lungo termine altrimenti i loro impegni svanisce), idee pitch dovrebbero essere attuate molto rapidamente, quindi la convalida segue..
- Definizione dell'agenda per l'imprenditorialità: Le persone devono essere innovative a causa della struttura esistente e del mercato del lavoro. Prima che l'imprenditorialità venga insegnata anche a scuola, vengono offerti corsi propri a livello universitario. Il messaggio è diffuso: Devi creare una tua azienda.
- Modello di ruolo: Le grandi imprese sono sia come modelli di ruolo che come promotore e investitore: L'uscita riuscita della prima start-up exit (SKYPE) ha avuto un forte impatto positivo sulla promozione delle start-up tecnologiche (i locali di Skype nel parco tecnologico ispirano un altro potenziale di crescita delle start-up). Skype consente al personale spinoff, se non funziona può tornare indietro, cambia la mentalità molto!
- Finanziamento: Il Fondo Prototron – strumento di finanziamento ispiratore per lo sviluppo di un prototipo di lavoro o di un servizio beta per progetti di startup.
- Argomenti: Essi concentrano le attività su tre settori principali (Tecnologie dell'informazione e della comunicazione, tecnologie verdi, tecnologie sanitarie) concentrando così gli sforzi per cercare di rimanere un'eccellenza nel campo della tecnologia (e non in tutto).
- Abbinamenti In base all'interesse delle aziende, organizzano incontri con possibili clienti e partner. A questo scopo, il numero dei loro eventi annuali è sorprendente.
- Strutture: Il settore immobiliare è sempre all'ordine del giorno. Un'estesa ristrutturazione ha trasformato Tehnopol in una base perfetta e luogo di incontro per aziende, scienziati e studenti innovativi.
- Risultati: Ottimi risultati per un paese così piccolo: Attualmente 500 start-up basate su tecnologia, 200 create annualmente, obiettivo 1000! Un fattore chiave di successo è la reale buona gestione dei cluster e l'eccellente capacità di sfruttare la burocrazia snella per la gestione delle pratiche nella creazione di nuove realtà aziendali.

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- Dovremmo incorporare barriere d'ingresso basse, percorsi di applicazione facili (tramite homepage, corto).
- Dovremmo sviluppare e visualizzare una pipeline di servizi di supporto dalla fase pre-seed alla fase di crescita.
- Dovremmo semplificare il processo pre-seed, diffondere e vivere la mentalità imprenditoriale, lavorare con aziende più grandi come Skype e istituti di ricerca.
- Dovremmo trasferire la strategia per coinvolgere gli investitori locali e attrarre capitali stranieri al finanziamento.
- Dovremmo collegare più spesso le start-up e le imprese mature, così come i potenziali investitori, a eventi informali.

- Dobbiamo organizzare che la conoscenza delle grandi imprese trovi la strada nelle start-up e nella loro attività e crei punti di riferimento da cui ottenere "indotti" in termini di servizi, produzione, qualità e "immagine" (come per l'esempio "Skype").
- Dovremmo anche considerare di utilizzare parti degli spazi disponibili da vendere/affittare a società consolidate e ad altre società di servizi, oltre a migliorare il valore di lavorare vicino all'università, ai servizi di formazione e consulenza, alle start-up.
- Dovremmo attuare una strategia più forte di coinvolgimento e sostegno dei cluster locali, al fine di avviare una cooperazione duratura. Ciò aprirà molte possibilità di una rete efficace tra le imprese consolidate e i nuovi operatori.

## 4. MEKTORY

MEKTORY come dipartimento dell'Università di Tallinn è un centro di prototipazione. Sostiene le diverse parti interessate dell'ecosistema imprenditoriale:



- Aziende: Essi uniscono scienziati e studenti con imprenditori al fine di generare nuove idee e risolvere problemi pratici nello sviluppo dei prodotti.
- Studenti e Facoltà: Aiutano facoltà e scienziati con finanziamenti per la loro ricerca e promuovono il know-how aziendale.
- Giovani imprenditori: Essi sostengono le imprese start-up degli studenti durante il loro periodo di pre-incubazione organizzando workshop e concorsi.
- Bambini: Essi affrontano l'imminente

generazione e spettacolo di ingegneria come eccitante,  
Fattibile e giù a terra

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

MEKTORY è uno degli esempi più stimolanti per riunire scienziati, studenti e imprenditori, per risolvere problemi pratici di sviluppo dei prodotti e generare nuove idee intelligenti (trasferimento tecnologico). Alcune ragioni per questo:

- La ricchezza dei programmi educativi all'imprenditorialità rivolti agli alunni e agli studenti (dalle scuole primarie alle scuole accademiche). Start-up per bambini (12-18 anni), programma Start-up con tutte le università, i corsi studenteschi e scolastici, l'area eventi e per scopi ricreativi (troppe volte, infatti, teniamo a distanza tra ciò che è concepito per scopi sociali e ciò che è per scopi professionali).
- La combinazione del trasferimento tecnologico universitario con l'acquisizione degli studenti funziona bene, ma ha bisogno di personale (30 persone e formatori sono esterni aggiuntivi).
- Ispirando il coinvolgimento delle ambasciate internazionali nella gestione dell'offerta educativa, compresi gli strumenti di laboratorio. Le ambasciate hanno le proprie camere sponsorizzate e ammobiliate lì, i partner aziendali hanno camere (Ericsson, Samsung, Lego).

- I progetti di trasferimento tecnologico sono progetti sponsorizzati per professori dove gli studenti lavorano gratuitamente. FabLab per studenti che hanno bisogno di più pubblicità ma funziona già bene.
- Esempio positivo di promozione dell'educazione tecnologica in collaborazione con le imprese (studi pratici)
- Modo stimolante di promuovere l'internazionalizzazione riunendo diverse culture, abitudini di lavoro, idee e soluzioni interessanti – approccio creativo sia per strutture che innovative "hand on", imparando attraverso approcci

Ci sono 50.000 visitatori all'anno.

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- La scelta di creare un'organizzazione interamente dedicata alla promozione dell'imprenditorialità, un'istituzione così unica che manca nel nostro ecosistema: Un ambiente di rete in cui imprese, studenti, professori, scolari e investitori provenienti da tutto il mondo si incontrano per generare nuove idee e innovazione insieme in un unico team.
- La strategia volta a coinvolgere, a livello pratico, l'ecosistema delle startup con un'offerta innovativa di sostegno ai servizi basati sul trasferimento di tecnologia, sull'educazione imprenditoriale e sulle risorse in rete.
- Spazi/camere personalizzati potrebbero essere una tattica interessante per coinvolgere più aziende anche nella promozione della tecnologia/imprenditorialità a tutte le età.
- Le istituzioni accademiche e le scuole superiori devono vedere la formazione supplementare dei bambini come acquisizione degli studenti e guadagnare più interesse. Anche le aziende potrebbero essere più interessati al marchio del datore di lavoro.
- Sembra strategico creare l'occasione per i bambini di conoscere le basi dell'imprenditorialità in una fase iniziale e su un'offerta permanente. Dovremmo pensare ad una versione leggera di una "scuola giovane di imprenditori".
- Lo sviluppo di formati non scolastici come corsi estivi sembra molto promettente.
- Ispirazione per portare in Samsung Facilities di apprendimento al laboratorio educativo, o impostare il laboratorio di robotica con gli studenti. Obiettivo a lungo termine per il laboratorio educativo: Allestire sale per l'istruzione e affittarle per le aziende.
- L'idea di affittare spazi per scopi ricreativi. Ciò contribuirà a generare interesse per la struttura e i servizi dell'incubatore a disposizione della comunità (professionale e sociale).

## 5. Espoo Innovation Garden

Espoo è un giardino di innovazione ed esperienze avventurose. Si tratta di metodi di lavoro innovativi e comuni e di una cultura della collaborazione e della co-creazione; È un modo comune di pensare e fare le cose.

Il cuore di Espoo Innovation Garden si trova nella zona di Keilaniemi-Otaniemi-Tapiola, il più grande centro di innovazione del Nord Europa. È sede di Aalto University, VTT Technical Research Centre della Finlandia, sede di aziende come Kone, Fortum, Neste Oil e Rovio e la più calda Startup Sauna del pianeta. Nella zona operano in totale 5.000 ricercatori, 25 organizzazioni di ricerca e sviluppo e diverse società quotate finlandesi. Persone di 100 nazionalità diverse che lavorano nella zona la rendono una comunità di forte carattere internazionale.

Il centro attivo della scienza e dell'impresa è arricchito da un'abbondante offerta di arti e manifestazioni culturali. Scienza e tecnologia, affari, natura, arti e sport fanno fiorire il Giardino.

Il successo di Espoo nell'invito della Commissione europea del 2014 a favore della Capitale europea dell'innovazione ha spinto i nostri giardinieri a continuare a coltivare il suolo di Espoo per renderlo ancora più un terreno fertile per la crescita e l'innovazione. Espoo è riuscito a entrare nella lista di sei città di spicco tra le 58 città candidati.

### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?



Il cuore del giardino dell'innovazione Espoo è la forte università con un grande interesse per la cooperazione aziendale, ben sostenuta dal governo è un fattore chiave di successo e può anche crescere un'intera città. L'Università ha una propria società immobiliare.

Uno degli investimenti pubblici più importanti in cui la decisione di spostare l'Università in questa località e la costruzione della metropolitana dal centro città di Helsinki a Espoo. Il governo della città è fortemente impegnato e sostiene, anche nel marketing esterno. Anche l'enorme coinvolgimento degli investitori privati (oltre a quelli pubblici) è qualcosa di estremamente

interessante, ma sembra lontano dagli obiettivi che possiamo raggiungere nella nostra regione.

Il giardino con i suoi edifici è una grande realtà architettonica creata da un architetto di fama mondiale, che porta il valore del suo passato all'ispirazione per gli usi attuali; Un luogo che valorizza

il genio e che trasporta innovazione, ispirazione, creatività, immaginazione, ordine ed efficacia nell'organizzazione degli spazi e che rappresenta fisicamente l'idea di "rete" che prende vita in tutto il territorio.

Per quanto riguarda il master plan strategico, il fatto più sorprendente è la strategia condivisa per riunire, fisicamente e mentalmente, i vari partner che operano nel settore della scienza e dell'impresa, e per ispirare la loro collaborazione e senso di comunità. Il fatto cruciale è il coinvolgimento della comunità sociale in tutto questo piano, in quanto l'alta qualità della vita coinvolgerà tutti gli aspetti della città e può contribuire a far crescere anche l'attrattiva imprenditoriale.

Ulteriori indicatori che rappresentano un luogo ispiratore sono le grandi imprese e i loro spinoff: Nokia e 600 aziende sono filate, hanno dato loro un po' di soldi, con modelli di innovazione aperta. Così come molte persone innovative lavorano nel campus. C'è una bella metafora: Grande albero che cade, inizia a marcire e dare energia a molteplici organismi e animali!

Anche l'ampia gamma di servizi di supporto rende Espoo Innovation Garden ad una posizione privilegiata:

- Start-up Sauna: Il numero di mentori (imprenditori, investitori angeli, ecc.) che lavorano pro bono, e l'approccio sistematico a questo tipo di tutoring. Ciò può comportare un grande valore di networking e business generato da questo tipo di attività per tutti gli attori coinvolti e un grande impegno a beneficio della comunità.
- Spazi e laboratori di co-working: Sono aperti a tutti, non c'è bisogno di essere firmati. Più di 100 eventi all'anno, ospitando discorsi fondatori, concorsi di lancio, hackathons sono un numero enorme sono organizzati. Questo potrebbe essere il punto chiave per costruire una rete sostenibile ed efficace per far crescere le idee.

In sintesi, si tratta di un esempio impressionante di sviluppo del campus risalente agli anni '60 e coerentemente sviluppato fino ai giorni nostri sotto un unico modello architettonico ispirato ad Alvar Aalto. Si tratta di un caso migliore di hub dell'innovazione creato e sviluppato integrando le aree R & I & S (Economics & Business; Architetture, Design Arts, Scienza -tecnologia,) con benessere sociale, famiglia, natura e impianti sportivi. Un approccio ispiratore sta attirando talenti e capitali dall'estero e collegati ai più grandi mercati europei e non solo. Ma è anche impressionante l'investimento pubblico – privato che unisce le risorse allo sviluppo dell'hub;

## Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- Strategia di alto livello su come creare un'area enorme per Uni/Corporates/Startups – noleggio qualificato di immobili
- La strategia dal basso verso l'alto incontra la strategia dall'alto: Sarebbe fantastico se le iniziative bottom-up crescessero e riuscissero qui come fanno lì (dare uno spazio agli studenti e creare una sauna startup). Ma anche gli investimenti del settore pubblico e privato e una visione più ampia sono fondamentali. Dovremmo pensare al potenziale dell'Adriatico alpino in termini di qualità della vita e potenziale innovativo legato alla sua identità (trovare un'identità comune/condivisa).
- La scelta di creare un'organizzazione interamente dedicata alla promozione dell'imprenditorialità, un'istituzione così unica che manca nel nostro ecosistema: Un ambiente di rete in cui imprese, studenti, professori, scolari e investitori provenienti da tutto il mondo si incontrano per generare nuove idee e innovazione insieme in un unico team.
- Spazi/camere personalizzati potrebbero essere una tattica interessante per coinvolgere un maggior numero di imprese anche nella promozione della tecnologia/imprenditorialità a tutte le età;
- La strategia volta a coinvolgere, a livello pratico, l'ecosistema delle startup con un'offerta innovativa di sostegno ai servizi basati sul trasferimento di tecnologia, sull'educazione imprenditoriale e sulle risorse in rete.
- Pensiamo di dover aumentare il numero di eventi dedicati all'incontro tra start uppers e imprenditori/grandi aziende. Se questi eventi saranno programmati su base regolare, è più probabile che si crei un ecosistema favorevole per il finanziamento di progetti privati.
- Dobbiamo aumentare il numero di spazi comuni per creare un momento informale di "networking" per gli imprenditori, avviare le tomaie e tutti gli stakeholder dell'incubatore d'impresa.

## 6. Cento

Cento è un'organizzazione senza scopo di lucro che scopre innovazioni ispiranti nell'istruzione K12. L'obiettivo di centinaia è quello di contribuire a migliorare l'istruzione e ispirare un movimento di base incoraggiando innovazioni pedagogicamente sane e ambiziose da diffondere in tutto il mondo. Essi mirano ad essere i principali esperti mondiali nelle innovazioni educative K12 entro il 2020.

Nel 2016, HundrED ha trovato 100 grandi innovazioni dalla Finlandia. Nel 2017 hanno selezionato, dopo una ricerca rigorosa, 100 innovazioni provenienti da tutto il mondo. Ogni anno continuano a trovare e a ricercare innovazioni nel campo dell'istruzione e selezionano le

loro 100 Inspiring Innovations di quell'anno ogni anno a novembre. Tutte le loro intuizioni e le loro innovazioni selezionate sono documentate, confezionate e condivise gratuitamente con il mondo.

### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

- Cento è il miglior esempio di organizzazione senza scopo di lucro che ispira innovazioni nell'istruzione K12. Con l'obiettivo di contribuire a migliorare l'istruzione e ispirare un movimento di base incoraggiando innovazioni pedagogicamente sane e ambiziose da diffondere in tutto il mondo.
- Hanno iniziato con un programma di innovazione K12 per il sistema educativo mirato per i bambini forma Kindergarden fino a 12 anni. Più tardi si è rivelato essere HundrED = 100 migliori casi di formazione educativa per bambini di 4-12 anni in materia di innovazione, 148.000 educatori lo usano, in oltre 42 paesi.
- Un comitato consultivo seleziona le migliori iniziative. Al momento ci sono 148.000 utenti registrati.
- I criteri di selezione sono: Innovazione, impatto, scalabilità/trasferibilità, sviluppo continuo.
- Gli approcci educativi innovativi basati, tra l'altro, su COLLABORATIVE APPRENDIMENTO, CREATIVITÀ, DRAMMA, EMPATIA, APPRENDIMENTO BASATO SULL'INDAGINE, INTERDISCIPLINARE, GIOCO DI RUOLO, SVILUPPO DEGLI INSEGNANTI
- Un evento esclusivo in Finlandia, è organizzato anche da HundrED
- Il formato dell'evento chiamato Spotlight è stato sviluppato per caratterizzare le migliori pratiche in una regione
- Cento è un grande esempio di come iniziare come ONG e trasformarla in un'organizzazione di profitto.

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- La grande banca dati per gli operatori dell'istruzione e dell'insegnamento
- Iscriviti a tutti i moduli del Laboratorio Educativo e trova i modi per diffondere lo sviluppo innovativo in STP. Pensate di usare il programma dei riflettori per la regione.
- Contatti e metodi didattici/strumenti/piattaforma come riferimento per eventuali futuri progetti/iniziative.
- Possibili collaborazioni per l'implementazione del formato sviluppato da HundrED sulla diffusione di innovazioni ispiratrici in K12

## 7. NewCo Helsinki

NewCo Helsinki ha iniziato la sua attività nel 1992, il nome di marketing NewCo è stato introdotto nel 2014. NewCo aiuta le persone della zona di Helsinki a diventare imprenditori. Le attività mirano a sostenere gli obiettivi della Divisione di Sviluppo Economico della Città di Helsinki. Il modello operativo si basa sulla cooperazione con il settore privato. La missione di NewCo Helsinki è di aumentare il numero di imprese nell'area di Helsinki offrendo servizi che aiutino gli imprenditori sia all'inizio del loro viaggio sia quando cercano una crescita per la loro attività.

Oltre 20.000 imprese sono state create con l'aiuto dei vostri servizi dal 1992. Oltre 1.000 aziende sono state create con l'aiuto dei nostri servizi lo scorso anno. Oltre il 80 % del aziende che sono state create con l'aiuto dei nostri servizi lavorano cinque anni dopo. Oltre 200 eventi si svolgono nelle nostre strutture ogni anno.

### Quali sono stati gli insegnamenti/esperienze/informazioni più stimolanti?

- I servizi per fondatori e start-up sono gratuiti, finanziati dalla città di Helsinki. Ci sono due servizi: Spazi per uffici e servizi di consulenza.
- NewCo è uno dei migliori casi mondiali di iniziativa governativa volta ad aumentare il numero di imprese nell'area di Helsinki in collaborazione con organizzazioni private

### Quali sono gli strumenti/metodi/strategie che puoi trasferire nella tua organizzazione?

- NewCo non progetta progetti a lungo termine, sostengono diversi tipi di imprenditori, non solo le start-up. Ma il modello di business di NewCo è davvero interessante: NewCo promuove l'avvio di piattaforme di innovazione nate dalle iniziative della città, mentre il follow-up è generalmente ripreso da soggetti privati (esempio di modello pubblico privato).