

Visita di studio

Austria

RELAZIONE
Prima visita di studio
Vienna – Linz 26-28 febbraio 2018

Programma:

26 febbraio 2018 15:00 p.m., Alle 19 di sera. Alle 19 di sera. Alle 20 di sera.	— Partenza da Klagenfurt, Lakeside Technology Park GmbH, Lakeside B11, 9020 Klagenfurt — Viaggiare a Vienna in auto — Arrivo all'hotel (Novotel Wien City, Aspernbrückengasse 1, 1020 Wien) — check-in — Cena al Five Senses
27 febbraio 2018 08:30 a.m. Alle 09:00 del mattino. Alle 11:00 del mattino. Alle 11:45 del mattino. Alle 13 di sera. Alle 15 di sera. Alle 16 di sera. Alle 19 di sera.	— Check-out — Meeting weXelerate, Praterstraße 1, 1020 Wien — pranzo interno a el gaucho Wien (Praterstraße 1, 1020 Wien, piano terra weXelerate) — Incontro con l'agenzia commerciale di Vienna (Mariahilfer Straße 20, 1070 Wien) — Partenza in auto per Linz — Arrivo in hotel Linz (Arcotel Nike, Untere Donaulände 9, 4020 Linz) — Cena al Ristorante Arcotel Nike das (Untere Donaulände 9, 4020 Linz)
28 febbraio 2018 08:45 a.m. Alle 09:00 del mattino. Alle 10:00 del mattino. Alle 12:00 del mattino. Alle 12 di sera. Alle 13 di sera. Alle 15 di sera.	— Check-out — Visita guidata Tabakfabrik (Peter-Behrens-Platz 11, 4020 Linz) – G1 Gruberstrasse – Incontro punto di incontro Fabbrica 300 (a Tabakfabrik, Peter-Behrens— — Platz 11) — Pranzo al charmanter Elefant, Peter-Behrens-Platz 8, 4020 Linz) — Se ne va — Ars Electronica (Ars-Electronica-Straße 1, 4040 Linz) — Partenza, ritorno a Klagenfurt

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 (1 rappresentante) e EB projektmanagement (1 rappresentante).

Per la preparazione di 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?

2. Relazione

2.1. Location – weXelerate

A proposito di:

WeXelerate è un hub startup & Innovation con un ecosistema unico e fiorente di innovazione aperta su quasi 9000 mq che mira a collegare startup e aziende affermate. La posizione è un ex centro commerciale situato vicino al centro città di Vienna.



Ogni anno weXelerate Accelerator supporta 100 delle startup europee più promettenti con particolare attenzione all'energia e alle infrastrutture, all'industria 4.0, ai media, alle assicurazioni e alle banche, nonché alle tecnologie interprofessionali come internet of things, intelligenza artificiale, bot, mobilità, block chain e cyber security.

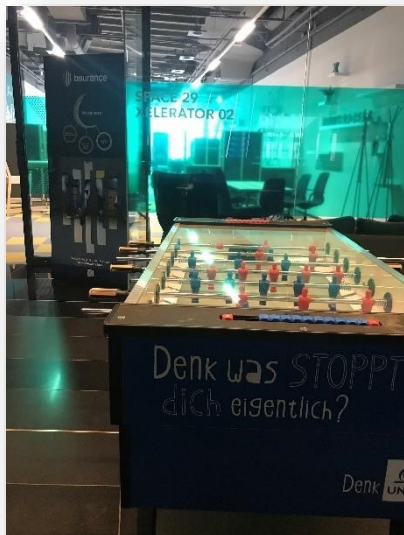
L'ecosistema offre spazio a start-up fiorenti, mentori e partner, aziende leader e una rete di investitori.

I campi di attività di weXelerate sono Mentoring, Networking, Equity, fornendo spazio di lavoro gratuito, organizzando singoli programmi di coaching e Workshops

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

Per il partner partecipante la posizione è stata davvero impressionante. Il reinventato di un centro commerciale è molto attraente e può essere stimolante a causa della coesistenza di diversi servizi in uno spazio. Per creare una tale posizione denaro grande con grandi infrastrutture è necessario. Prendono sul serio l'argomento aziendale – innovazione – startup. Ma un sacco di sforzo e denaro in esso.

WeXelerate la corsa dei locali di lavoro per l'efficace organizzazione RE dello spazio: Un immobile multistrato strutturato che comprende efficientemente in un unico edificio un intero cluster in cui i principali stakeholder sono a portata di mano e facili da collegare. L'elevata richiesta di affittare spazi all'interno del centro commerciale è una chiara prova che questo concetto ha un grande valore.



Anche il forte impegno del settore privato e le aziende ad alto prezzo sono disposti a pagare per ottenere startup innovative è motivante. Ciò riflette una grande fiducia nell'acceleratore che non è facile da costruire in un breve periodo.

Interessante e certamente ambizioso è il loro sistema di investimenti privati. Notevole anche la strategia di creare una convivenza tra investitori, business angels, startup, aziende di diversa natura trasversale in un unico spazio.

Particolarmente notato è il servizio di innovazione per le imprese per ottenere l'accesso al potenziale innovativo delle Startup e sviluppare una strategia per l'innovazione. La società è il cliente; La startup fa parte del servizio.

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

WeXelerate programma e il loro approccio di service delivery è stato particolarmente interessante per il suo modello unico di accelerazione basato su grandi aziende interessate a connettersi con startup internazionali in crescita (soprattutto da paesi AT e CEE) compresa l'idea di concentrare l'attività di accelerazione all'interno di uno spazio funzionale dedicato situato nel centro della città. Il modello Accelerator è guidato/alimentato dai "clienti" che sono 16 aziende/partner interessati ad attivare i processi di innovazione insieme alle start-up selezionate (attualmente circa 50 start-up). In questa prospettiva, le start-up e la rete degli alunni rappresentano il valore aggiunto dell'Offerta Accelerator per le imprese. Per questo motivo, durante il programma di accelerazione, le start-up (nuove lotte ogni 6 mesi) non vengono addebitate per il supporto fornito (spazi avanzati di co-working, orientamento e contatto con potenziali investitori) né sono tenuti a condividere il patrimonio netto (il che è piuttosto insolito).

I partner hanno anche riconosciuto che concentrando un sacco di servizi in un unico luogo, con abbastanza spazio per lo scambio e anche attrezzature con la roba giusta (e denaro) è davvero possibile spostare qualcosa. Sarebbe interessante testare se nella nostra regione possiamo replicare il modello di stipulare un accordo con una grande azienda per lo scouting start-up, probabilmente a un prezzo più basso e integrato con altri servizi.

Considerando il coinvolgimento delle grandi imprese, un'altra caratteristica distintiva di weXelerate è che i loro servizi si rivolgono necessariamente solo alle start-up in crescita/maturo o a migliori SCALE UPS. In questa prospettiva, la definizione di start-up è molto diversa dal nostro riferimento standard, dove "startups" denota principalmente imprese digitali ad alta tecnologia all'inizio della fase iniziale.

Lezioni apprese:

- La combinazione di un Hub fisico con "tutto in un unico luogo" ma anche un portale online di mentori/esperti che forniscono (in natura) servizi gratuiti
- La prospettiva a lungo termine per generare l'impegno delle imprese attraverso una partecipazione a lungo termine (3 anni).
- Prerequisiti per configurare un Accelerator: 2 key-persons, 4 aziende, 1 edificio

2.2. VIENNA BUSINESS AGENCY

A proposito di:

L'Agenzia per le Imprese di Vienna è stata fondata nel 1982 come Fondo di Sviluppo Economico di Vienna

(Wirtschaftsförderungsfonds) della città di Vienna, della Camera di commercio di Vienna, UniCredit Bank Austria AG (ex Zentralsparkasse) e Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG (ex Erste Österreichische Sparkasse).



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

Vienna ha messo un sacco di soldi uno sforzo per presentarsi come un punto caldo interessante per le start-up. L'enorme strategia che la Vienna Business Agency sta attuando per attrarre talenti internazionali è impressionante. Ci sono diverse iniziative di networking tra grandi città-Hubs e Vienna mette un sacco di soldi per far parte dei più grandi Hub.

Il forte legame con le banche e i prestatori è certamente un fattore di successo. Il pacchetto completo offerto alle start up internazionali è molto interessante e può essere visto come un'offerta "libera di preoccupazione" per una start-up che vuole solo concentrarsi sulla gestione della propria attività e aumentare il contatto con nuovi potenziali investitori/partner.

Gli eventi dedicati alle start-up sono vincenti per coinvolgerli nei servizi di Vienna; Il risultato è contemporaneamente il miglioramento delle startup e dell'ecosistema di Vienna

Notevole è stato riconoscere che il laboratorio di co-creazione per la risoluzione dei problemi aziendali non si limita alle Startup, ma anche le PMI e le persone possono partecipare.



La base è la strategia di posizionamento hub start-up di Vienna: —

L'offerta di internazionalizzazione "hands on" applicata da entrambe le organizzazioni (Wex e VBA) anche se attraverso programmi diversi, mira a garantire l'hub di start-up di Vienna come ecosistema di riferimento per gli imprenditori CCE, UE e non (Asia) che cercano l'accesso ai mercati e ai capitali occidentali, nonché a collegare imprenditori stranieri e nazionali con partner di cooperazione nell'ecosistema austriaco. Ciò è sostenuto dal fatto che l'Austria rappresenta un mercato di prova strategico per quello tedesco.

I partner sottolineano il fatto che le risorse pubbliche destinate all'ecosistema di avviamento sono applicate con successo per elaborare un quadro identificabile unico in cui siano rappresentati tutti i soggetti interessati alle startup di Vienna – ciò è particolarmente efficace per attrarre talenti dalle aree CEE e capitali sia da Stati più vicini dell'UE che a livello internazionale.

Tra le azioni/progetti/servizi promossi dalla VBA quelle volte a collegare l'ecosistema delle startup a Vienna con altri ecosistemi sia in Europa che a livello internazionale sono state particolarmente stimolanti. Da un lato, l'offerta INCOMING (SoFLANDING) del pacchetto start-up di Vienna e l'iniziativa dell'Agenzia per l'impresa di Vienna miravano a incoraggiare un maggior numero di start-up internazionali a optare per Vienna come sede commerciale. Dall'altro, l'offerta OUTGOING rappresentata dalla rete globale di Start Alliance, che semplifica il networking internazionale per le start-up austriache e facilita rapidamente ed economicamente testare nuovi mercati in Nord America, Europa o Asia per valutare efficacemente le nuove opportunità.

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

Potrebbe essere opportuno sviluppare un pacchetto start-up (softlanding) in alleanza con AT, IT e SI nella regione Alpe-Adriatic per rendere la regione visibile a livello internazionale. Sarà fondamentale trovare la nicchia USP per la regione ed è difficile vendere il valore aggiunto della cooperazione transfrontaliera.

Anche se la disponibilità di risorse è completamente diversa, si può pensare a qualche "campus start-up", due settimane, due volte all'anno, cioè, dove le start-up della nostra regione possono essere ospitate per un periodo stabilito in sedi partner e viceversa.

Lezioni apprese:

Il concetto di "atterraggio morbido"; L'importanza di avere un punto di riferimento quando si arriva dall'estero o fuori dalla città.

2.3. TABAKFABRIK

A proposito di:

Tabakfabrik si sta affermando come il cuore di un vivace quartiere urbano ripensato intorno ai quattro pilastri della creatività, dello sviluppo sociale, dell'occupazione e dell'istruzione.

La rilevanza di questi quattro capisaldi per Linz diventa evidente non appena diamo un'occhiata alla storia della città. Linz è stata e continua ad essere una città operaia, una delle poche città europee con più posti di lavoro rispetto ai residenti – un luogo dove l'industria pesante, il commercio e l'economia prosperano. Grazie alla conseguente potenza finanziaria della città, è stato anche possibile creare una fitta rete di servizi e strutture sociali.

L'espansione degli istituti di istruzione e ricerca è stata inoltre intensificata negli ultimi anni e, attraverso lo sviluppo di prodotti ad alto valore aggiunto, Linz è stata resa più attraente come sede aziendale. Infine, negli ultimi quattro decenni si sono sviluppate all'interno della città una fitta rete di istituzioni d'arte pubbliche eccezionali e una scena artistica indipendente molto attiva. L'anno come capitale europea della cultura ha segnato visibilmente l'avvento di Linz come città delle arti. I quattro capisaldi si completano a vicenda nel contenuto, e saranno realizzati con un alto grado di interconnettività.

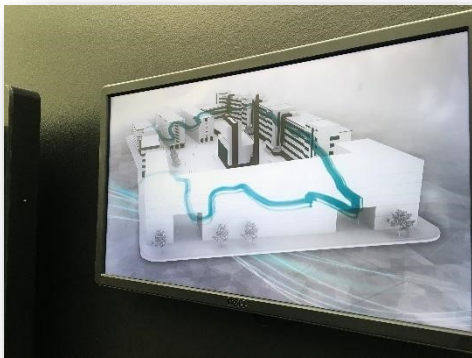


L'aorta della città si estende dal centro Ars Electronica e Stadtwerkstatt, sul ponte Nibelungen all'Università di Arte e Design,

Lentos Art Museum e Stifter Haus Centro di letteratura, poi lungo il fiume Brucknerhaus sala concerti, Parkbad centro acquatico, gli hotel che costeggiano il Danubio e il cuore pulsante – Tabakfabrik – per terminare nella zona del Danubio Port a Posthof, Time's Up e Voestal. Attraverso il suo allineamento lungo il fiume, questa aorta collega Linz al Danubio, aumentando il fascino dell'intera regione danubiana.

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

Gli sforzi della pubblica amministrazione per la riqualificazione di questo edificio storico sono notevoli. Non solo la strategia sviluppata riguardava la riqualificazione di un edificio, ma si trattava piuttosto di un investimento per l'intero quartiere, con l'obiettivo di creare un hotspot per aziende innovative, spazi di co-working, business angels... favorendo il networking e lo sviluppo aziendale.



Il recupero di un antico spazio di valore architettonico e storico è un'ispirazione per chi lo vive e per chi lo "osserva" dall'esterno. La sua unica esistenza, all'interno di un'area come Linz, genera un processo di sviluppo dell'imprenditorialità locale di alto livello, e fa di Linz un'attrazione per tutta l'Austria.

È stato impressionante vedere la riqualificazione di una parte considerevole del rinnovato edificio dedicato alle start-up: Partendo dal progetto in corso della "STRADA DEL START UP" una "passeggiata interna" lunga 230 metri, parte di un complesso più ampio tra cui Factory 300 e un laboratorio per prototipi, per un totale di 7000 metri quadrati dedicati alle start-up. Con

un potenziale (da quanto abbiamo appreso durante la visita) di 3.000 mq di spazio aggiuntivo all'interno della fabbrica di tabacco da dedicare alle start-up!

Per l'attuazione di un tale hot-spot è necessaria una visione e denaro. La città di Linz ha acquistato questo edificio storico elencato per 17 milioni di euro. ed è pronto a investire molto più soldi per trasformare la visione nella realtà.

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

Il Veneto ha diverse iniziative simili, ma raramente la riqualificazione va oltre la semplice ristrutturazione degli spazi fisici per rivendere o affittare. Sarebbe bello proporre un progetto simile a qualche pubblica amministrazione locale, riguardante edifici già ristrutturati che ancora non hanno una destinazione.

Lakesidepark riconosciuto l'interattivo Info-Screens potrebbe essere utile per l'area eventi Lakeside Spitz. Anche dare spazio (economico) alle imprese creative e sociali/iniziative/cooperazione potrebbe comportare un'attrazione degli imprenditori.

Principalmente l'architettura e la struttura e anche il modo in cui le aziende esistenti si adattano è molto cool.

2.4. FABBRICA 300

A proposito di:

Factory 300 è il luogo d'incontro per startup, fondatori, investitori, aziende innovative e startup supporter. Scoppia piena di workshop ed eventi, intrecciata con la startup di Business Angel Network300. Spinti dal travolgente spirito imprenditoriale, sorgono qui i casi di trasformazione digitale.

La fabbrica300 è anche un luogo d'incontro per aziende e startup affermate. Le aziende innovative e le aziende leader possono unirsi al più grande ecosistema di startup in Austria. Qui troverete le risposte alle domande di trasformazione digitale, incontrare talenti digitali ed emozionanti modelli di business dirompenti.

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

L'atmosfera davvero facile e la splendida posizione del co-working è stato impressionante. Di solito tendiamo a dimenticare che il luogo in cui stiamo lavorando è fondamentale per la generazione positiva di idee e sinergie.

È stato interessante vedere anche il mercato che gli investitori privati vedono nell'investire e nel sostenere idee innovative. Ciò significa che l'ecosistema di start-up è in crescita e ha un ottimo potenziale economico.



Lo "Spartan Style" rappresenta una mentalità vincente, senza paura e con grande ambizione. Una buona idea è quella di trasportare nello spazio fisico, il percorso di nascita, sviluppo e affermazione della start-up, in un ipotetico "viaggio" lungo il lungo corridoio dell'edificio. In generale sembra una campagna di marketing per la rete VC, sostenuta da eventi e uno spazio fresco, ma anche le start-up correlate non devono essere presenti.

È un grande parco giochi per grandi ragazzi. È un progetto di immagine dei ragazzi degli angeli d'affari. Per loro ha assolutamente senso avere una base così.

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

Lezioni apprese:

L'aspetto più semplice che possiamo trasferire è l'organizzazione spaziale del co-working e della gestione degli accessi (no – ricezione fisica, libero accesso al momento della registrazione, ecc.). l'approccio allo sviluppo di nuovi servizi volti a sostenere le start-up in ritardo/crescita e le PMI innovative,

- la possibilità di ampliare la nostra rete con i contatti raccolti, ampliando così la nostra organizzazione Offerta principalmente per startup in crescita e PMI innovative alla ricerca di mentori/investitori/partner della regione Alpe-Adriatic;
- la possibilità di attuare/provare alcuni servizi volti a collegare le start-up con altri hub UE e internazionali;
- L'agile scambio di informazioni e l'attivazione della rete globale dell'Alleanza potrebbero essere particolarmente utili per potenziare la Piattaforma Alpe Adria sia internamente che a livello internazionale.

La base di ciò è

- un investitore pubblico o privato per la fornitura dell'edificio,
- Tempo – ha bisogno di molto tempo perché le cose si evolvono più lentamente del previsto una campagna di marketing davvero buona e di attenzione.

2.5. Sommario

L'intero programma della visita è stato interessante per diversi motivi: In alcuni casi, sebbene i modelli applicati non fossero nuovi, è stato stimolante vedere i risultati della loro attuazione (es. Azioni di coinvestimento pubblico-privato e di sostegno all'avviamento integrate; Piattaforme di scambio internazionali per le startup, l'efficace strategia unica di proposta di vendita adottata: "Vienna startup hub per i talenti CEE e la migliore qualità della città di vita"). In altri casi il metodo applicato è stato nuovo per noi e l'apprendimento dell'esperienza direttamente da coloro che hanno progettato e attuato è stato di grande interesse: Ad esempio con riferimento al modello di business weXelerate e al suo sviluppo.

Da tutte le visite a weXelerate, VBA, Tabakfabrik e Startup 300 è emerso che il successo e l'attrattiva della startup di Vienna & Linz sono anche il risultato dell'efficace combinazione tra generosi sussidi governativi e una notevole quantità di capitali privati, unita ad un buon accesso al talento tecnologico e creativo, nonché alla presenza di grandi aziende alla ricerca di partner/idee per l'innovazione.

Infine, ma non meno importante, la reinvenzione degli spazi urbani con impatto sul piano economico e sociale è stata di grande interesse anche per noi. A partire dalla visita alla sede weXelerate dove un immobile è cambiato da un negozio centrale di shopping a un Cluster innovazione, concludendo con la sorprendente trasformazione Tabakfabrik. Qui uno degli edifici industriali più consistenti dell'Europa centrale, un complesso industriale Patrimonio che è un'enorme opera d'arte è ora "un quartiere cittadino vibrante e ripensato intorno ai quattro pilastri della creatività, dello sviluppo sociale, dell'occupazione e dell'istruzione.