

STARTUP INNOVATIVE LA "FEBBRE DELL'ORO" MICROIMPRESA, TECNOLOGIA E FORMAZIONE

Dai margini alla ribalta dello scenario economico:
la parabola delle startup innovative.

Sulle startup si avvicinano molti luoghi comuni:
alcuni pensano che siano una realtà marginale della nostra economia, altri
ritengono che siano solo dei casi di studio accademico, altri ancora che siano
un fenomeno di moda ma passeggero. Ma i numeri ci dicono tutt'altro.

Secondo l'ultimo report del MISE,
in Italia le startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle
Imprese, si avvicinano a quota 10mila con una crescita annua pari a +22,6%.
Anche la forza lavoro delle startup è cresciuta in modo più che proporzionale
rispetto all'aumento del numero delle imprese, con 52mila risorse impiegate
tra soci operativi e addetti, facendo quindi registrare un'importante
incremento del +33,2% rispetto allo scorso anno. Inoltre, con la recente
approvazione della nuova legge di bilancio 2019, che include alcune norme
agevolative dedicate alle startup e ai fondi di venture capital, il fenomeno è
destinato a crescere ulteriormente.

Un altro aspetto positivo di questo trend, è che finalmente i giovani sono
tornati ad avere il desiderio di fare impresa, creare qualcosa di totalmente
innovativo e farlo con una modalità scalabile e a livello globale. L'italiano in
fondo ha l'imprenditorialità nel proprio DNA, come testimoniato da numerose
aziende di eccellenza nel design, food, moda, manifatturiero, che sono
cresciute e hanno prosperato ma che sono state create due generazioni fa.



Sandro Zilli
membro
dell'associazione Aidr

Come siamo arrivati a questo scenario?

Nell'ultimo decennio abbiamo assistito alla crescita travolgente di alcune startup che sono diventate big company di successo planetario come Uber, Spotify, AirBnB, Netflix e molte altre. La loro abilità è stata quella di saper sfruttare le tecnologie esistenti in modi mai immaginati precedentemente applicandole a modelli di business innovativi e strategie di successo a cui le aziende tradizionali, troppo impegnate a ragionare sui processi, non si erano avvicinate con sufficiente determinazione.

Di fatto, le grandi aziende dette anche Incumbent (organizzazioni con un passato pressoché monopolista), grazie alle loro ricerche e grandi investimenti hanno fornito una base di tecnologie rivoluzionarie (Internet, Cloud, Intelligenza artificiale, blockchain e altro ancora) che le startup di successo hanno saputo sfruttare e utilizzare per creare soluzioni per nuove nicchie di riferimento.

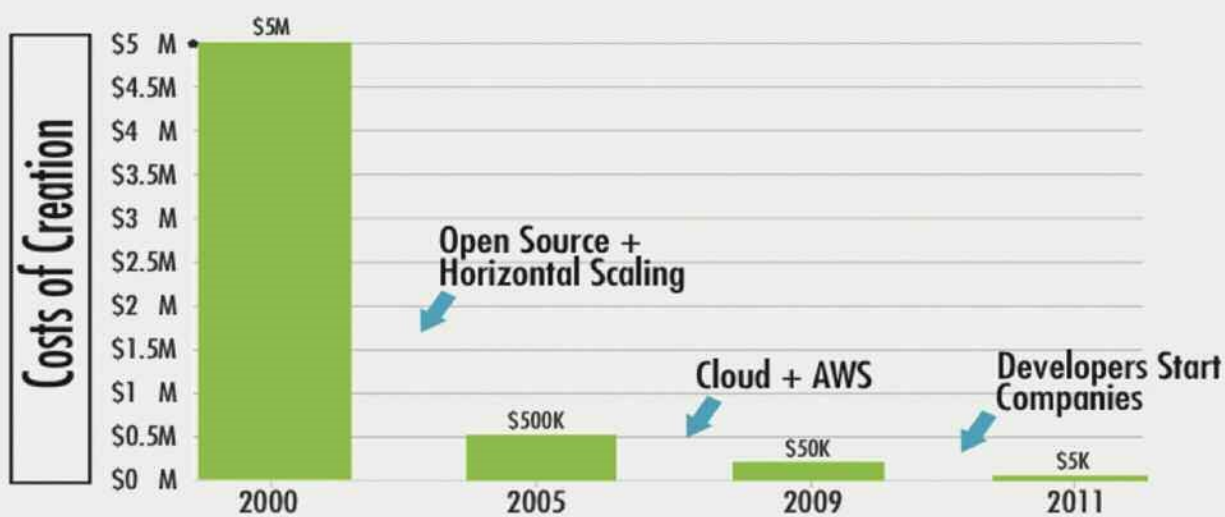
Tali tecnologie hanno fornito quindi l'ossatura per l'innovazione e la crescita dei nuovi arrivati che hanno potuto concentrarsi esclusivamente sull'identificazione dei problemi e la creazione di soluzioni senza dover costruire le basi tecnologiche su cui fondare la loro esistenza. Creare un'innovazione da zero avrebbe richiesto grandi capitali oltre a lunghi ed incerti tempi di sviluppo che le neonate startup non avrebbero potuto permettersi. Ad oggi questo rappresenta invece uno dei grandi vantaggi rimasti alle grandi aziende Incumbent.

Come diretta conseguenza di tutto ciò, alcuni modelli di business che prima erano ritenuti non applicabili perché non economicamente sostenibili, come ad esempio la "sharing e la gig economy", sono diventati realtà dirompenti e di successo grazie ai cambiamenti socio-culturali e alle startup innovative che hanno saputo interpretarli rispondendo in modo agile e tempestivo.

In pratica, si è passati da una società dove l'asset principale era il capitale per poter avere economie di scala ad una basata sui dati "Data Driven". È proprio l'accesso all'informazione che ora rende possibili nuovi business model. Il fatto di avere a portata di mano strumenti con una notevole potenza di calcolo e l'accesso alla risposta ad ogni nostra domanda ha abilitato potenzialmente chiunque a provare a mettere in piedi una startup, con costi di creazione iniziali sempre più bassi, con una media di 5000\$ come indicato nella tabella che segue:

Questo è il quadro generale di un fenomeno che sta accadendo in tutto il mondo e numerosi sono i dati e le evidenze a supporto di questa affermazione. I leader di mercato cambiano sempre più velocemente, l'89% delle aziende che erano nella lista Fortune 500 nel 1955 non lo sono più nel 2016. La vita media delle Top 500 fortune si è ridotta da 75 a 12 anni. A questi ritmi nei prossimi 10 anni il 40% di tutte le

Cost to Launch an Internet Tech Startup



Source: Mark Suster

aziende della lista Fortune 500 spariranno a beneficio di nuovi entranti che saranno in grado di interpretare meglio l'epoca in cui si trovano a fare business.

Una volta compreso il livello del cambiamento e la velocità con cui sta avvenendo viene da chiedersi **cosa può fare il sistema Italia per favorire il mondo delle startup** e beneficiare dell'opportunità.

Come prima cosa, bisogna distinguere due differenti casistiche: le startup già strutturate che hanno un prodotto/servizio esistente che crea valore per i clienti acquisiti e le startup in fase iniziale che magari hanno solo un prototipo ma non ancora un Minimum Viable Product – MVP - da presentare ai potenziali clienti. Queste due diverse realtà hanno obiettivi molto differenti. Le prime devono crescere in maniera significativa mentre le seconde devono declinare la loro visione in progetto imprenditoriale strutturato.

In entrambi i casi, prima di ogni cosa è necessaria una buona strategia finanziaria per poter sostenere il progetto e far fronte alle varie voci di spesa previste nel business plan. Nel delineare le tipologie di finanziamenti più adatti a cui vuole accedere, il neo imprenditore deve considerare che la struttura finanziaria non è mai la medesima nelle varie fasi della vita dell'impresa e andrà adeguata alle esigenze del momento

con un giusto mix tra capitale proprio e capitale di debito. In altre parole, questo significa che in funzione della fase di vita e quindi di sviluppo in cui si trova una startup, esiste un particolare fabbisogno finanziario e una particolare categoria di potenziali finanziatori di capitali di rischio che intervengono con forme e tempi differenti.

In tale contesto, una grande opportunità per gli startupper è quella proposta dall'Ente Nazionale per il Microcredito che opera con una efficace azione di sostegno alla neo imprenditorialità attraverso un'offerta integrata di servizi finanziari e di supporto. Pur riconoscendo che la startup nella sua fase iniziale presenta un grado di rischio molto alto dovuto all'incertezza della riuscita del progetto e all'assenza di garanzie, è attiva per sostenerle con lo strumento finanziario del microcredito, ovvero la possibilità di ottenere un finanziamento che va dai 25mila ai 35mila euro. Oltre al supporto finanziario l'Ente gioca un importante ruolo di affiancamento con un attività di accoglienza, di ascolto e sostegno dalla fase di pre-erogazione fino a quella di post-erogazione, con una particolare attenzione dedicata alla validità e alla sostenibilità del progetto.

Questa tipologia d'intervento risulta di cruciale im-



portanza nelle fasi iniziali della startup se si pensa che in molti casi per partire non è necessario affrontare costi eccessivi (intorno ai 5.000\$ come accennavamo in precedenza) in quanto mette il fondatore nella condizione di gettare le basi solide per la creazione di un progetto che potenzialmente potrebbe avere un grande successo.

Anche nel caso delle startup già strutturate, può essere una valida modalità di supporto per accedere a risorse aggiuntive quando si deve fare un investimento non pianificato oppure in caso di un'inaspettata carenza di cash-flow.

Premesso che l'incontro con gli operatori finanziari ed investitori disponibili a far crescere il progetto imprenditoriale apportando capitali di rischio è il bisogno primario di tutte le startup, si possono mettere in campo ulteriori strumenti di supporto che vanno contestualizzati in base alle necessità della startup, che possono contribuire al loro successo.

Nel caso delle startup strutturate, un percorso di successo potrebbe passare attraverso la partnership con aziende tradizionali che operano nello stesso ambito o in mercati adiacenti e che hanno bisogno di idee per innovarsi. Questa strategia produrrebbe vantaggi sia per le startup, che potrebbero contare su un maggiore accesso al capitale, brand che ispirano fiducia nel consumatore e una base di clienti con relazioni di qualità, sia per le aziende incumbent, che potrebbero accedere a strumenti per innovare più velocemente, prodotti e servizi altamente digitalizzati e una cultura di sperimentazione e assunzione dei

rischi.

Nel caso invece delle startup in fase iniziale, l'ideale sarebbe entrare a far parte di un sistema dove ci sia cultura imprenditoriale e che possa aiutare le startup a mettere a fuoco il proprio modello di business. In pratica una forma di "mentroship" che, attraverso il confronto semplice ed immediato con professionisti dell'ecosistema come esperti di tecnologia, business model, marketing, ma anche avvocati e commercialisti, accompagni le startup verso gli obiettivi che si pongono. In tale ottica, per esempio, l'Associazione Italian Digital Revolution (AIDR) sta organizzando un programma di mentorship con il quale intende aiutare giovani imprenditori nel lancio di startup innovative mettendo a disposizione le esperienze e le professionalità degli associati e creando le condizioni affinché ogni startup possa raccontare alla comunità di AIDR (associati e partner) le sfide e gli ambiti sui quali sta lavorando. Lo scopo ultimo del programma è supportare lo startupper nella definizione del progetto, alimentare il networking e generare sinergie ed opportunità con imprenditori, potenziali clienti, manager, partner commerciali ma anche, investitori privati ed istituzionali. Anche se siamo in presenza di una situazione macro economica che si va indebolendo e che potrebbe influire negativamente sulla fiducia degli investitori, questo è il momento giusto per mettere in campo tutte le risorse e continuare ad accelerare in quanto le startup rappresenteranno nel prossimo futuro un importante fattore di crescita, di sviluppo e di occupazione per l'Italia ma soprattutto ci tragheranno con le loro innovazioni in un mondo più vicino ai nuovi bisogni delle persone.