

Prefazione

a cura di Corrado Passera¹

Mi fa molto piacere introdurre questo libro concepito da Vincenzo Giardino e Francis Morandi per contribuire alla “education” degli startupper e scritto a più mani da super esperti di molte discipline rilevanti.

Le startup sono un motore accelerato di innovazione in tutto il mondo e anche l'Italia sta velocemente recuperando terreno: lo dicono i numeri delle nuove iniziative e lo dicono la qualità degli operatori specializzati che si dedicano a questo comparto, creando il contesto, anche finanziario, indispensabile.

Ma soprattutto lo dicono le innovazioni di prodotto e le innovazioni manageriali che, grazie a tante startup, si diffondono all'interno di tutte le funzioni aziendali - dal marketing alla logistica - , lo dicono i nuovi canali di comunicazione con la clientela e le nuove frontiere, continuamente superate, della user experience, lo dicono le nuove strumentazioni di analytics, machine learning, intelligenza aumentata o artificiale, sempre più indispensabili nella gestione dei dati. Lo dicono i molti casi in cui il cliente, grazie al ruolo svolto da alcune startup, trova una centralità e una libertà di scelta mai goduta in passato.

Le startup nascono e vivono di innovazione e in tutto il mondo, Italia compresa, le migliori università e i migliori centri di ricerca sono i primi terreni di coltura delle conoscenze che si fanno impresa.

Le startup si alimentano di cultura dell'imprenditorialità e del rischio che in Italia non mancano, ma che devono trovare negli anni della scuola un molto maggiore stimolo di quanto avvenga oggi. E gli startupper stessi possono diventare role model in grado di diffondere spiriti di emulazione contagiosi. E dare una speranza in più a chi si avvicina per la prima volta al mondo del lavoro.

Molto può aiutare la regolazione e, anche da questo punto di vista, il nostro Paese negli ultimi dieci anni ha certamente colmato il ritardo rispetto ad altri Paesi (anche a noi vicini) con legislazioni più amiche delle startup innovative.

Molto si può ancora fare per accelerare l'impatto positivo delle startup, per velocizzarne lo sviluppo e per attirare le migliori nel nostro Paese.

Possono fare di più le grandi imprese, integrando startup al loro interno con più coraggio. Possono fare di più le Pubbliche Amministrazioni, riservando loro una parte dei bandi pubblici. Possono fare di più le città per rendere la vita più facile agli startupper sia dal punto di vista sia economico che logistico che burocratico.

¹ Founder e CEO di illimity Bank

Gli startupper sono sempre più spesso imprenditori di tutte le età, generi e provenienze. Lo dico con piacere ed orgoglio da fondatore della startup illimity, che sta contribuendo a innovare un settore per molti versi certamente maturo, come quello bancario.

E spesso per innovare serve proprio combinare età ed esperienze del tutto eterogenee: i 650 illimiters vengono da oltre 200 organizzazioni diverse di 18 settori e l'età media, complessivamente bassa, nasconde però persone di quasi tre generazioni diverse. Il nuovo paradigma bancario può essere colto fino in fondo solo aprendosi completamente a innovazioni profonde. Le banche di nuovo paradigma sono piattaforme aperte che devono nascere completamente digitali, in cloud e modulari proprio per poter integrare velocemente e a costi limitati, innovazioni provenienti da terze parti o intese fintech. E non è certo solo questione di automazione delle procedure o della sostituzione dei canali fisici. Il credito come il risk management ne stanno uscendo rivoluzionate. Ma dietro l'angolo si intravedono già gli asset programmabili e gli smart contract.

Le startup sono generalmente sinonimo di tecnologie digitali, ma l'innovazione da start up investe tutti i settori: dall'industria al commercio, dalla medicina all'agricoltura, dall'education alla Pubblica Amministrazione. Anche il mondo non profit o low profit sta animando l'ecosistema delle startup con una capacità di progettazione sociale che talvolta lascia stupefatti.

Tutte hanno in comune lo stesso entusiasmo, quel fuoco dentro, che è il desiderio di andare oltre, di non accontentarsi, di voler contribuire lasciando un segno.

Quello che manca talvolta alle startup è la tecnica dell'impresa, è la completezza delle competenze, è la conoscenza degli strumenti manageriali e finanziari più adatti a crescere e svilupparsi. In una parola, l'esperienza.

Bene perciò questo libro e lo stimolo che vuole dare a tutti gli startupper di disegnare e realizzare con consapevolezza e rigore la propria nuova impresa.

Corrado Passera
Fondatore e Amministratore
Delegato di illimity

Istruzioni per l'uso

Ho voluto dare vita ad un'opera con l'intento di fornire al Lettore una pronta visione dell'ecosistema orbitante attorno al fenomeno del fare impresa innovativa, la startup. Quando ho maturato l'idea di preparare questo elaborato è diventata subito evidente la necessità di realizzare qualcosa di non convenzionale, fuori dagli schemi: non il classico libro scritto da me, ma scritto con me.

Una guida innovativa, dedicata agli imprenditori dell'innovazione: una bussola per orientarsi nel mare agitato dell'ecosistema delle startup.

Ho deciso di selezionare ventisei parole chiave e di distribuirle lungo le lettere dell'alfabeto, chiedendo poi a principali ed affermati stakeholders dell'ecosistema di riflettere sul tema e prepararsi a raccontare la loro "storia": da qui il titolo del volume.

Mantenendo uno stile diretto e di pronta comprensione, raccontando esperienze dirette sul campo, ho cercato di coprire ogni argomento fornendo un punto di osservazione compiuto e in grado di coinvolgere al suo interno tutti i players dell'ecosistema startup. Il tutto, arricchito da insights, falsi miti e citazioni di chi, per primo, ha contribuito alla nascita di questo settore.

Tutti i capitoli del libro hanno la peculiarità di rappresentare un elemento a sé stante, consultabile in ordine libero, anche per singola voce, e in grado di essere fruito tanto dallo startupper, dal top manager della grande corporate internazionale e dal professionista "addetto ai lavori" che dal semplice curioso della materia.

*Innanzitutto, è importante definire il campo ove si gioca la partita, e per questo ho deciso di parlare di **ecosystem**, **open innovation**, **venture capital** e dello storico standard settato da **Y Combinator**. All'interno di queste dinamiche, ho dato poi spazio all'analisi della realtà aziendale, ovverosia, **founder** e il resto della squadra, con tutte le dinamiche che li caratterizzano, ossia, le tematiche relative a **human resources**. Sono loro il vero patrimonio intangibile del sistema, così come know-how e relativo **technology transfer**, sempre protetti e diffusi con un apposito **NDA**. Subito dopo viene considerato il mercato che si vuole andare a conquistare attraverso la strategia di **go to market**. Per fare questo è necessario avere una **mission** chiara e, soprattutto, l'**ambition** di realizzarla. Il tutto, mantenendo sempre un occhio rivolto all'**internationalization**.*

L'esecuzione è dunque importante, quasi più dell'idea contenuta nel **business plan** o nel **deck**: per questo motivo, verranno dedicate varie riflessioni sull'importanza delle metriche e dei **KPI**, della necessità di avere un approccio diretto e al tempo stesso **quick and dirty** lungo un processo non sempre lineare, anzi, spesso a **zigzag**.

Per tali ragioni, è fondamentale non solo il prodotto o servizio in sé e per sé considerato, ma anche il **problem** stesso che si va a risolvere: il modo in cui viene sviluppata la soluzione deve essere per sua natura **smart** e **lean**.

Come si vedrà discorrendo tra le pagine, la vita di una startup è dunque in continua e costante evoluzione. Per sostenere la sua crescita si avrà spesso bisogno di ricorrere a capitali, provenienti sia dal processo di fundraising che dalla finanza agevolata, che rappresenta il famoso **jolly** del mazzo. I vari **round** di finanziamento, sia in fase **seed** che in stadio più avanzato - anche da **unicorn** -, saranno sempre preceduti da un attento processo di analisi, quasi utilizzando appositi **x-ray**, che porterà, in caso di successo, all'ingresso nella propria **cap table** di nuovi compagni di viaggio, facendogli esclamare **wow!**

Questo, in buona sostanza, sarà il circolo evolutivo tipico di ogni "impresa innovativa" all'interno del proprio ecosistema: nascita, sviluppo, mutazione/adattamento, replicando poi di volta in volta l'iter alla ricerca di nuovi virtuosismi economici di sistema, ovverosia, di profitto.

Non mi resta che augurarvi buona lettura!

Vincenzo