

(https://adclick.g.doubleclick.net/pcs/click?xai=AKAOjsvmdq7L8mFhiTE6X3WEu36R4fRbMrEimao8ra30p4wMXFZ3xWRL6Ku2EwOyDP1m7el7zi0-j1HXQrDn2MDh5_ncZYak2gY0fKHP3WTMQPeo7vXUeexcSJJnDx876pSxRvGm9z9U-ve1fT64ieFNUU7zoo...iMDvMAnuicLUCz7oduba9...FhVb...9CHD...AnLubhuwY...Dn...9CM3KNY...JkK&sig=CcQA-KIS-RVWDE...EstFEAE8...dfir=1&adurl=http://ad.doubleclick.net/ads/trac




STARTUP ([HTTP://WWW.AGI.IT/BLOG-ITALIA/STARTUP/](http://www.agi.it/blog-italia/startup/))

"Cosa penso quando sento dire che le startup italiane sono scarse"



di **Arcangelo Rociola** (http://www.agi.it/blog-italia/autore/arcangelo_rociola/)

Giornalista

SHARE:   

Giampaolo Ferradini è un imprenditore. Ha risposto all'appello di Riccardo Luna che chiedeva ad esperti e non dell'ecosistema delle startup opinioni sul perché in Italia stenta a decollare (http://www.agi.it/blog-italia/riccardo-luna/2017/07/04/news/startup_station_f_francia_italia-1928580/) il mercato dell'innovazione. Se volete intervenire, scrivete a dir@agi.it.

di Giampaolo Ferradini

A pensar male si fa peccato ma ci si azzecca quasi sempre: siccome non hanno voglia di prender dei rischi, che sarebbe il loro mestiere ma fa paura, o non hanno soldi da investire, perché devono salvare Alitalia o qualche Popolare veneta, biasimano le start-up che sarebbero "di qualità scarsa".

Confesso che **mi piacerebbe sapere** se per caso quelli che parlano di qualità scarsa delle startup sono gli stessi che gioiscono se 75 mila giovani qualificati e iper-qualificati emigrano ogni anno, se la tirano se quegli stessi giovani poi all'estero prendono premi o riconoscimenti, e magari sono anche quelli che "vivono ancora a casa dei genitori a 35 anni". Perché il tenore dei commenti a me sembra sempre lo stesso. Giusto per chiarire: lo dico **avendo iniziato a lavorare mentre studiavo a 18 anni**, essendo partito a 24 per andare a lavorare negli Stati Uniti, aver lavorato in Francia e in Inghilterra, ed esser stato funzionario in primaria Sim Italiana e dirigente in due banche internazionali.

Kjuicer (<http://blog.kjuicer.com/>), la mia start-up, nei **18 mesi che ha trascorso in PoliHub** (<http://www.polihub.it/news/kjuicer-al-succo-della-conoscenza/>), incubatore universitario dichiarato il secondo migliore in Europa, non è mai stata contattata da *alcun* investitore, nè tanto meno dopo. Per caso gli investitori italiani sono **la bella addormentata nel bosco** che attende di esser baciato dallo start-upper vestito di azzurro? Se invece non sono gli investitori a fare questa simpatica affermazione, che almeno potrebbero averne analizzata qualcuna, si può sapere a che titolo lo fanno?

Se quando facevo il gestore fondi **non avessi analizzato almeno 2000 aziende l'anno** (non parlo di guardare i pitch deck in 6 minuti, cercando di capire che cosa fanno davvero... perché i soldini dei nostri sottoscrittori eravamo obbligati ad investirli, noi) credo che il mio capo mi avrebbe dato del lazzarone. A quel regime ti puoi permettere, da solo, di vedere cosa fanno tutte le start-up di questo paese in soli tre anni.

A me invece **non è mai capitato di esser cercato da investitori**, se non in incontri da me procurati con fatica e dispendio di energie considerevole, e per un totale di forse 90 minuti in tre anni. Trovo assai interessante il fatto che sia più facile parlare e far proposte ad azienda da oltre un miliardo di fatturato che con i VC Italiani, che sullo scacchiere internazionale non entrano neanche in classifica.

Fra l'altro nelle esperienze di quegli incontri da non dimenticare che ci è capitato di sentirci dire che **il nostro strumento "non serve"**, e che se credevamo di fare il numero del nostro business plan allora ci conveniva "fare la start-up con debito". Una start-up con il debito... che a spanne equivarrebbe a scommettere sul cavallo "giusto" chiedendo i soldi a un usuraio.

Partiamo dalle innumerevoli *application* a bandi, competizioni, e via discorrendo? Anche in questo caso. Olssonatissima istituzione creditizia che dopo una settimana di lavoro per preparare la *application* e sei settimane di attesa, durante le quali naturalmente non si sogna di contattarti per chiedere lumi, dimostra di **non aver nemmeno comprato MailChimp** per rispondere ai cretini che hanno applicato, e inizia la sua mail di rifiuto con "Gentile Innovatore" (sic.)

Cara grazia che la mia diffidenza per questo circo, che a volte mi porta una tristezza da "Il Carrozone" di Renato Zero, mi ha suggerito di mantenere il "burn rate" del progetto al minimo assoluto. Almeno dopo si e no 130K investiti da me e Family & Friends siamo stati in grado come accennavo sopra di fare la prima proposta ad una azienda da ~1mld di fatturato e che fa parte di un gruppo straniero da diverse decine di miliardi; di contattare una quotata Italiana da decine di miliardi di capitalizzazione che ci ha chiesto di mostrare le nostre soluzioni a tre loro divisioni interne; e grazie ad un *match-making* di Assolombarda, che non c'entra con le start-up ma è una delle pochissime istituzioni che sia stata davvero di aiuto per noi fino ad oggi, abbiamo probabilmente una ventina di istituzioni in pipeline.

La verità è che il nostro ecosistema delle startup sembra un aeroporto di cittadina Africana in via di sviluppo

Non è un caso che si usi la parola "hub" molto spesso in questo contesto: nel caso delle start-up l'ecosistema è, o dovrebbe essere, assai simile ad un hub aeroportuale. Da noi non decolla e non atterra quasi nessuno per mancanza di benzina, piste, servizi (parliamo degli incubatori che sono in realtà co-working, degli acceleratori che chiedono equity in cambio di due scrivanie, o di quelli che ti fanno pagare un affitto degno di Via Montenapoleone a Milano?), collegamenti (per la prima volta ho partecipato ad un *match-making* con investitori in Italia da quando sono in questo ambito, venerdì scorso, e ci è voluta Assintel!), e potrei andare avanti a lungo.

Non è nemmeno una cattedrale nel deserto, sia chiaro: ci sono alcune capanne con praticello annesso, ecco.

Finché non arriva denaro vero destinato a start-up --e parlo di **Venture Capital**, capitale di rischio, non Private Equity applicato alle start-up come si vede qui da noi-- non possiamo sperare gran che.

Ma d'altronde, se in Italia non ci sono tante grandi aziende perché:

1. mancano banche che facciano davvero il loro mestiere, non quelle buone a prestare dietro garanzie a meno che non siano amici, che peraltro avremmo visto come vanno a finire;
2. manca una Borsa con tutti gli attori intorno che la facciano funzionare; e
3. c'è un fisco un tantino aggressivo, se non bastassero le timidezze dei primi due...

...speriamo che ci siano tante grandi start-up che scalano come razzi quando hanno ancora meno risorse cui attingere delle aziende normali?

E si che basterebbe relativamente poco: in 50 anni il Venture Capital degli Usa **ha investito solo 600 miliardi**

(<http://alpha.kjuicer.com/cache/3744/show/#!t:1,c:on,p:1256/0/490>), 12 all'anno, eppure oltre il 40% delle aziende Usa **fondate dopo il 1979 e quotate** (<http://alpha.kjuicer.com/cache/3744/show/#!t:3,c:on,p:395/2/240>) ne ha beneficiato. L'indice S&P capitalizza oltre 20,000 miliardi di dollari, e quelle stesse aziende oggi rappresentano il 57% della capitalizzazione totale Usa, impiegano il 38% di tutti i dipendenti Usa e sono quelli che investono l'82% del totale nelle spese di Ricerca e Sviluppo.

Si può immaginare quanti profitti potrebbero aver generato, o quanto gettito fiscale? Forse sarebbe il caso di cominciare a far sul serio, come sta facendo la Francia di Macron.

Tag:

FERRADINI (/tag/ferradini/) KJUICER (/tag/kjuicer/) STARTUP (/tag/startup/)

15 luglio 2017 ©