

“

Un Unicorno è un'azienda che in un periodo relativamente breve dalla sua fondazione raggiunge la valutazione di 1 miliardo di dollari americani.

”

HUNTING UNICORNS



di Luca Fontana
Comitato di Redazione Quale Impresa

Continua il viaggio di Quale Impresa nel mondo delle StartUp Italiane, dopo il numero di Settembre/Ottobre nel quale abbiamo posto le basi anche solo per capire di cosa stiamo parlando, ci siamo messi a caccia dei cosiddetti “Unicorni”. Unicorni Italiani, beninteso.

Cominciamo con la definizione da manuale: un Unicorno è un'azienda che in un periodo relativamente breve dalla sua fondazione raggiunge la valutazione di 1 miliardo di dollari americani (si è ancora la valuta di riferimento, che ci piaccia o meno).

Sgombriamo il campo da dubbi: non si intende il fatturato, ma la valutazione globale dell'azienda, che nel caso di StartUp innovative molto spesso prescinde dai normali parametri di bilancio con i quali si giudicano le aziende tradizionali.

Spoiler alert: ci sono, ma sono pochissime.

Niente di sorprendente, il cronico nanismo che affligge le nostre aziende è cosa ben nota ed è un difetto che affligge anche il mondo delle StartUp.

Secondo i dati di Pitchbook (piattaforma che monitora le attività dei Venture Capital a livello globale), sono entrate 23 StartUp nel 2017, nessuna di queste è Italiana. Anche cercando in altre banche dati il nostro paese non si vede sulla mappa.

I due casi di maggior successo che può vantare il nostro paese sono il ben noto Yoox e il meno noto, ma altrettanto interessante Opto Telematics, azienda che offre servizi di IoT alle compagnie assicurative (per banalizzare le scatole nere sulle automobili). In entrambi i casi si tratta di aziende che sono state fondate agli inizi degli anni 2000 e in entrambi i casi il salto di qualità è giunto quando gli investitori sono arrivati dall'estero. ►

L'osservazione è amara, ma ineluttabile: al di là di qualche visionario nelle fasi iniziali delle aziende, quando il gioco si fa duro e c'è da sostenere lo Scale Up i Capitali Italiani non sono nemmeno nei dintorni. Un problema culturale, ma soprattutto, ancora una volta, di dimensioni finanziarie e di struttura, che impediscono alle poche grandi aziende italiane di partecipare alla partita. Senza volerli spingere oltreoceano, nella inflazionata Silicon Valley, basta superare le Alpi e arrivare in Francia per trovare un ecosistema molto più ricettivo.

Ci siamo fatti raccontare cosa succede nella Ville Lumière da Almir Ambeskovic, ex VP del Gruppo Giovani di Assolombarda con delega alle StartUp. A sua volta ha messo in piedi tre aziende, l'ultima, Restopolis, è stata venduta a The Fork, piattaforma francese per la prenotazione di ristoranti, a sua volta di proprietà di Trip Advisor. Rimasto poi come dirigente, prima dell'Italia, successivamente anche dei paesi scandinavi, entrando infine come membro del Board e responsabile di tutta Europa con la sola eccezione di Spagna e Portogallo.

“ *C'è una maggiore propensione al rischio e alla sperimentazione, anche idee apparentemente strampalate riescono ad essere finanziate, senza che nessuno ne faccia una tragedia se i risultati sono inferiori alle attese o addirittura se l'iniziativa fallisce.* ”

“La differenza più significativa che si riscontra in Francia rispetto al sistema italiano è la facilità di accesso a quantità ingenti di capitali, che consentono alle StartUp di attrarre i talenti migliori, addirittura strappandoli ad aziende mature e strutturate.”

“Non è un problema di qualità delle idee imprenditoriali” ci dice Almir “c'è una maggiore propensione al rischio e alla sperimentazione, anche idee apparentemente strampalate riescono ad essere finanziate, senza che nessuno ne faccia una tragedia se i risultati sono inferiori alle attese o addirittura se l'iniziativa fallisce”.

Almir Ambeskovic.



Le parole di Almir ci ricordano quelle di Reed Hastings, fondatore di Netflix, che in una famosa intervista elogiò la diversificazione attraverso la sperimentazione, come driver per il successo.

“D'altra parte” conclude “in Italia c'è sempre una forte resistenza nel cedere quote di maggioranza ad investitori esterni. Una remora tipica della cultura italiana, ma che rappresenta un ostacolo fondamentale all'afflusso di capitali significativi.”

Le parole di Almir ispirano le considerazioni finali: il mondo delle StartUp non è diverso dal quello delle aziende tradizionali. Le dimensioni e la capitalizzazione sono spesso di gran lunga inferiori rispetto agli altri paesi avanzati; esistono Yoox e Opto Telematics, come ci sono Luxottica e Ferrero, ma la grande maggioranza delle StartUp offre

prodotti e servizi estremamente specializzati, per mercati di nicchia. Quando si parla di StartUp si guarda sempre alla Silicon Valley, ma quello in definitiva è un brand di successo, costruito in decenni in condizioni molto particolari e favorevoli e in una nazione con un rapporto nei confronti del mondo dell'impresa lontano anni luce dal nostro.

Forse è il momento di chiederci se, invece di inseguire velleitariamente modelli stranieri, non sia meglio cercare un'altra via, sfruttando al meglio le nostre caratteristiche di flessibilità e adattabilità. I casi di eccellenza compariranno sempre anche nel nostro paese, ma sarà solo nel momento in cui avranno la forza e il coraggio di considerare tutto il mondo come loro terreno di gioco, che diverranno Unicorni. ■