

“Lampi di ingegno. Startup e territorio: come crescere insieme”

Startup in Italia: lo scenario e le nuove tendenze

Forlì, 27 Aprile 2016

Marco Bicocchi Pichi
Presidente Italia Startup

Italia start^{up}



CNANEXT
IL FUTURO NON È PIÙ QUELLO DI UNA VOLTA



GRAZIE DELL'INVITO !



MARCO BICOCCCHI PICHI

Presidente ITALIA STARTUP



@MBP1961

Italia start^{up}

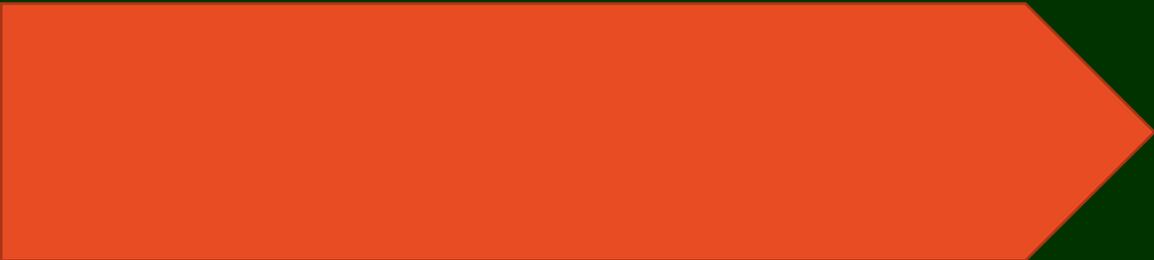
**Italia
start
up**



**ORIENTARSI :
STARTUP CONCETTI E DEFINIZIONI**



ALZARE LO SGUARDO :
LO SCENARIO



PREPARARSI ALL'AZIONE :
LE NUOVE TENDENZE

COSA VUOLE ESSERE ITALIA STARTUP (dallo Statuto)

«L'Associazione ha lo scopo di riunire e rappresentare

le **GIOVANI IMPRESE INNOVATIVE AD ALTO POTENZIALE DI CRESCITA (STARTUP) E**

TUTTI COLORO CHE, persone fisiche, enti o persone giuridiche, SI OCCUPANO a qualsiasi titolo di FACILITARE, SUPPORTARE O GESTIRE E VALORIZZARE PROGETTI DI STARTUP siano essi i fondatori delle startup stesse o i soggetti che ad essi si affiancano nel loro percorso di crescita: incubatori/acceleratori, investitori, aziende e soggetti abilitatori»

Le startup sono al centro dell'azione di Italia Startup



ECOSISTEMA IMPRENDITORIALE

MERCATI (ACCESSIBILI)

- Domestic Mkt – Large Companies as Customers
- Domestic Mkt – Small/Medium Companies as Customers
- Domestic Mkt – Governments as Customers
- Foreign Mkt – Large Companies as Customers
- Foreign Mkt – Small/Medium Companies as Customers
- Foreign Mkt – Governments as Customers

MECCANISMI DI SUPPORTO

- Mentors/Advisors
- Professional Services
- Incubators/Accelerators
- Network of Entrepreneurial Peers

CULTURA

- Tolerance of Risk and Failure
- Preference for Self-Employment
- Success Stories/Role Models
- Research Culture – Positive Image of Entrepreneurship
- Celebration of Innovation

FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO

- Available Workforce with Pre-University Education
- Available Workforce with University Education
- Entrepreneur-Specific Training

FINANZIAMENTI E FINANZA

- Friends and Family
- Angel Investors
- Private Equity
- Venture Capital
- Access to Debt

QUADRO REGOLAMENTARE & INFRASTRUTTURE

- Ease of Starting a Business
- Tax Incentives
- Business-Friendly Legislation/Policies
- Access to Basic Infrastructure (e.g. water, electricity)
- Access to Telecommunications/Broadband
- Access to Transport

CAPITALE UMANO / DISPONIBILITA' RISORSE UMANE

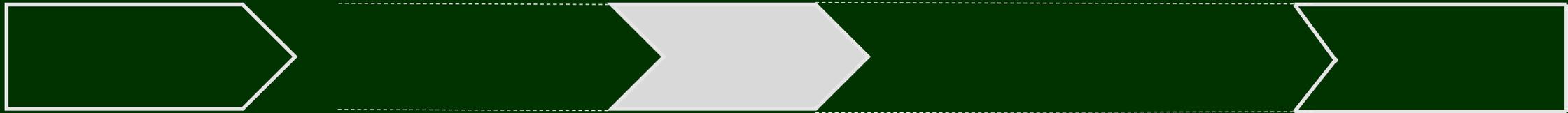
- Management Talent
- Technical Talent
- Entrepreneurial Company Experience
- Outsourcing Availability
- Access to Immigrant Workforce

La «produzione» di startup è un settore industriale

PRODUZIONE

STARTUP

MERCATI



- Servizi di formazione agli startupper
- Servizi professionali alle startup
- Capitali per sviluppo delle startup
 - Investimenti (Pre-seed | Seed)
 - Finanziamenti (debito)
- dei PRODOTTI & SERVIZI DELLE startup (B2B e B2C)
 - Canali (comunicazione e commerciali)
 - Clienti (utilizzo e consumo)
- dei CAPITALI per sviluppo / acquisizione DI startup
 - Finanziamenti (Debito)
 - Investimenti (Late Seed | Growth | Exp.)
 - Acquisizioni (M&A Startup)
 - Quotazioni (IPO Borsa)

“La startup è una **organizzazione temporanea** utilizzata per cercare un modello di business scalabile e ripetibile.”

Steve Blank



Solo una piccola parte delle nuove imprese sono startup in questa accezione, e poche di esse sopravvivono.

STARTUP COME ORGANIZZAZIONE TEMPORANEA: TRE OPZIONI POSSIBILI



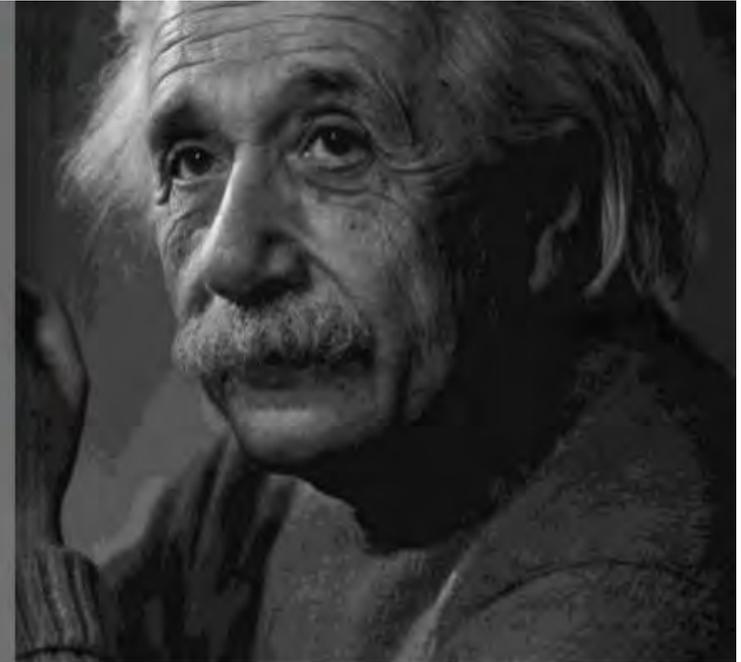
ESSERE ACQUISITA

CHIUDERE

FAILURE

“A person who never made a mistake never tried anything new.”

-Albert Einstein



DIVENTARE UN
IMPRESA
(QUOTATA O
MENO)



RAGIONI PER LE QUALI LE STARTUP FALLISCONO (MERCATO – FINANZA – TEAM)

NON RISOLVERE UN
REALE BISOGNO DEL
MERCATO

FINIRE I SOLDI

NON AVERE IL TEAM
COMPLETO / GIUSTO



Product

GENERAL RISKS

17%

Poor Product

10%

Pivot Gone Bad

13%

Product
Mis-Timed

7%

Failure to Pivot



Market

1

GENERAL RISKS

42%

No Market Need

14%

Ignore
Customers

14%

Poor Marketing

9%

Bad Location



Financial

2

GENERAL RISKS

29%

Ran Out of Cash

8%

No Financing/
Investor Interest

18%

Pricing/Cost Issues



People/Operational

3

GENERAL RISKS

17%

Need/Lack of
Business Model

23%

Not the Right
Team

19%

Get
Outcompeted

13%

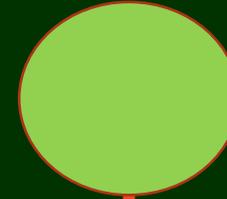
Lose Focus

LE TRE FASI DELLA RICERCA DI UN MODELLO DI BUSINESS SCALABILE E RIPETIBILE

Questo problema è reale?
Posso risolverlo?

La mia soluzione è
desiderabile?

Sto vendendo al
mercato giusto?



**CORRISPONDENZA TRA
PROBLEMA /
SOLUZIONE**

**CORRISPONDENZA TRA
SOLUZIONE / MERCATO**

CRESCITA



IL CONCETTO DEL MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT)

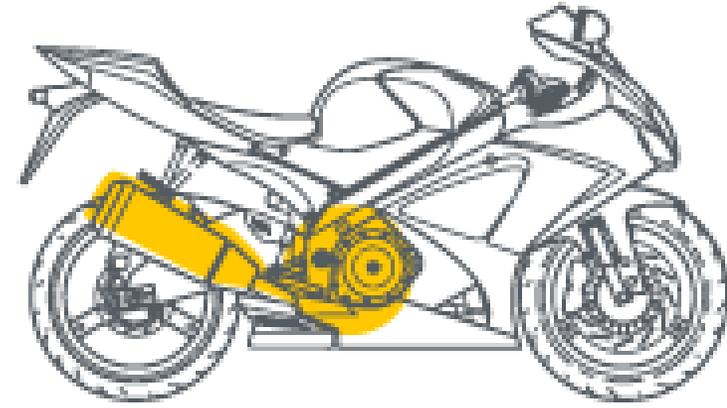
PRODOTTO MINIMO FUNZIONANTE
(LA SOLUZIONE PER TESTARE IL MERCATO)



Unusable product
(embarrassing)



Minimum Viable Product
(loveable but limited)

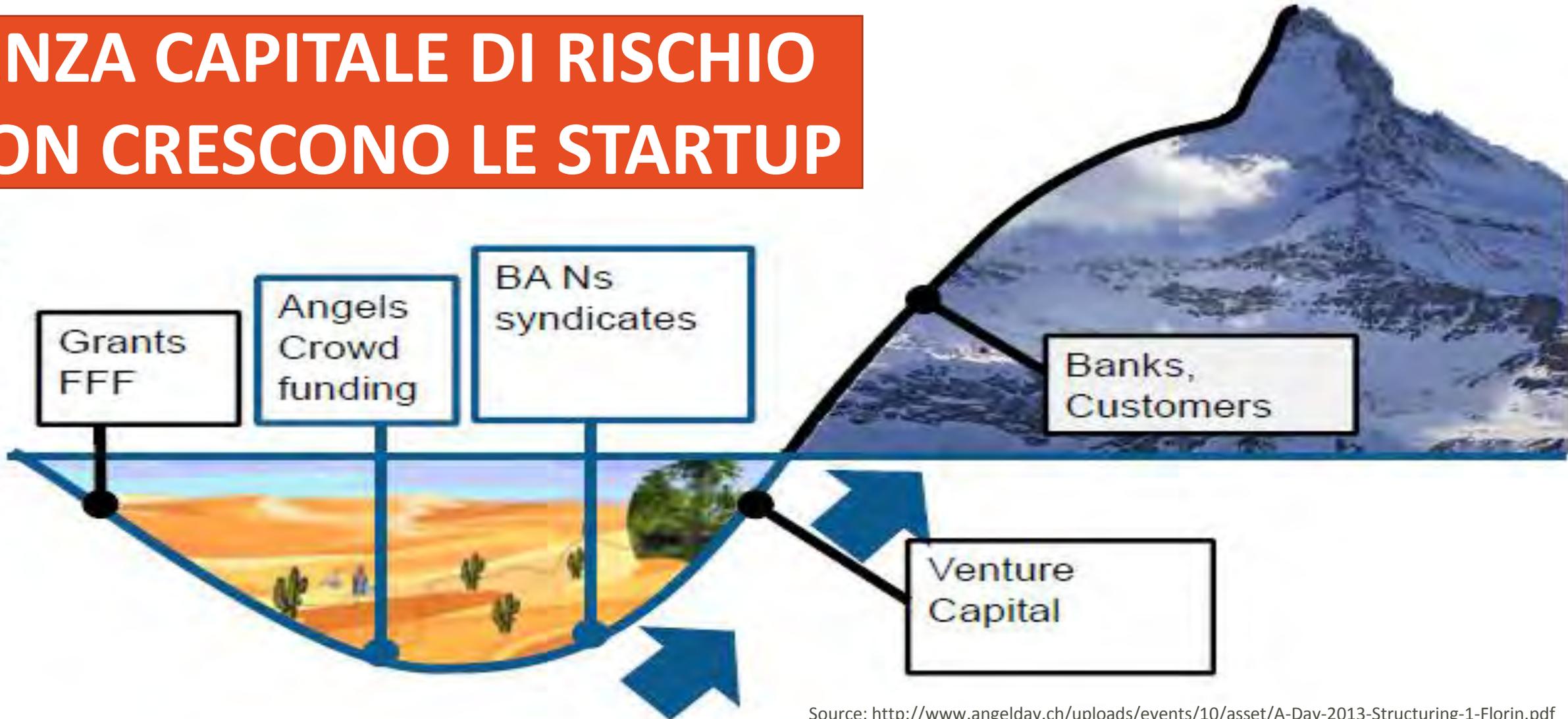


Complete product
(expensive)

L'ACQUA NELLA VALLE DELLA MORTE E' DECISIVA

**SENZA CAPITALE DI RISCHIO
NON CRESCONO LE STARTUP**

Revenue / EBITDA





ORIENTARSI :
STARTUP CONCETTI E DEFINIZIONI



ALZARE LO SGUARDO :
LO SCENARIO



PREPARARSI ALL'AZIONE :
LE NUOVE TENDENZE



LO SCENARIO MONDIALE E' **MOLTO** COMPETITIVO

IL CAMPO DI GIOCO NON E' IN PIANO





E' L'ERA DELLA MONDIALIZZAZIONE

Exhibit 3

By far the most rapid shift in the world's economic center of gravity happened in 2000–10, reversing previous decades of development

Evolution of the earth's economic center of gravity¹
AD 1 to 2025



**E' IN RAPIDO CAMBIAMENTO IL
«CENTRO DI GRAVITA'» ECONOMICO**

¹ Economic center of gravity is calculated by weighting locations by GDP in three dimensions and projected to the nearest point on the earth's surface. The surface projection of the center of gravity shifts north over the course of the century, reflecting the fact that in three-dimensional space America and Asia are not only "next" to each other, but also "across" from each other.

SOURCE: McKinsey Global Institute analysis using data from Angus Maddison; University of Groningen



**There are more people living inside
this circle than outside of it.**

**MAGGIORE POPOLAZIONE IN INDIA ED
ASIA CHE IN TUTTO IL RESTO DEL MONDO**

2010 RANK

	Country
1	 United States
2	 China
3	 Japan
4	 Germany
5	 France
6	 United Kingdom
7	 Italy 
8	 Brazil
9	 India
10	 Canada

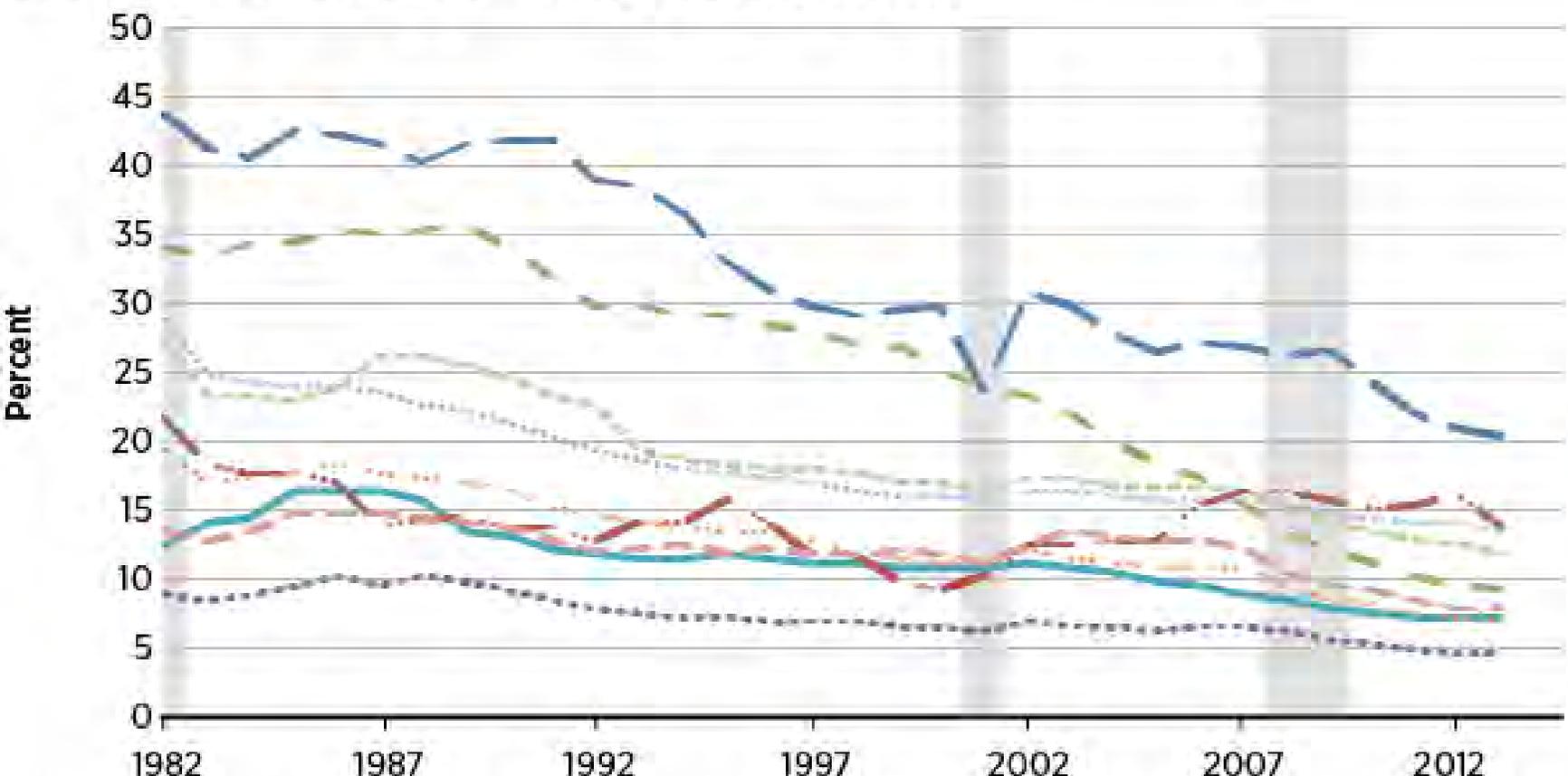
2020 RANK (Predicted)

	Country
1	 China
2	 United States
3	 Japan
4	 India
5	 Germany
6	 Brazil
7	 Russia 
8	 United Kingdom
9	 France 
10	 Canada 

2040 RANK (Predicted)

	Country
1	 China
2	 India
3	 United States
4	 Indonesia 
5	 Brazil
6	 Nigeria 
7	 Russia
8	 Japan
9	 Germany
10	 United Kingdom

Young Firms' Share of Employment by Sector



**RIDUZIONE DEL DINAMISMO ECONOMICO
E PESO DELLE NUOVE IMPRESE NEGLI USA**

- Agriculture
- - - Mining
- - - Construction
- Manufacturing
- Transportation and Public Utilities
- Wholesale Trade
- Retail Trade
- - - Fire, Insurance and Real Estate
- Services

FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS

START-UP BIRTH RATE VS TOTAL ESTABLISHMENTS

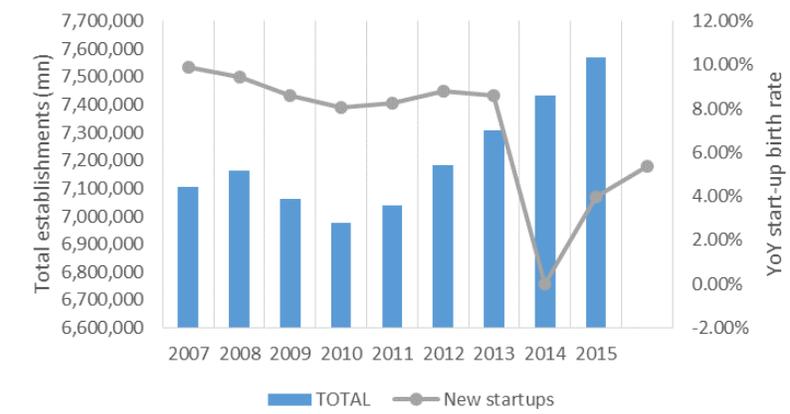
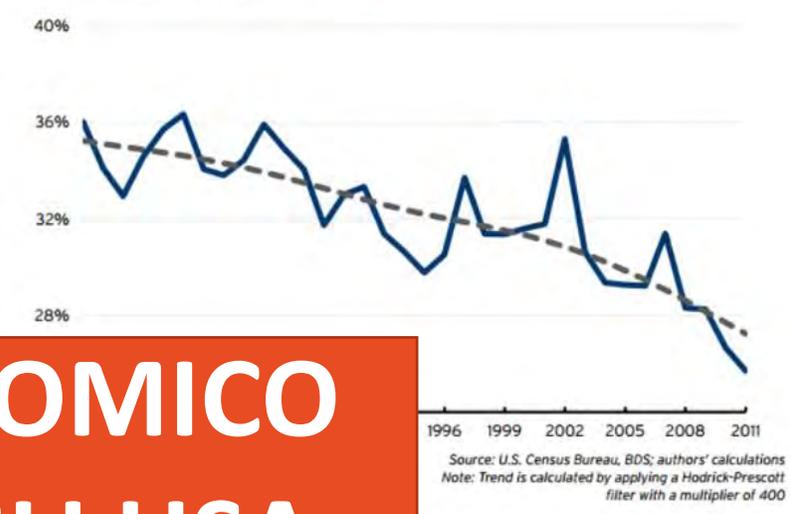


Figure 2. Business dynamism has been steadily declining over the last three decades
Job Reallocation Rate and Trend, 1978-2011

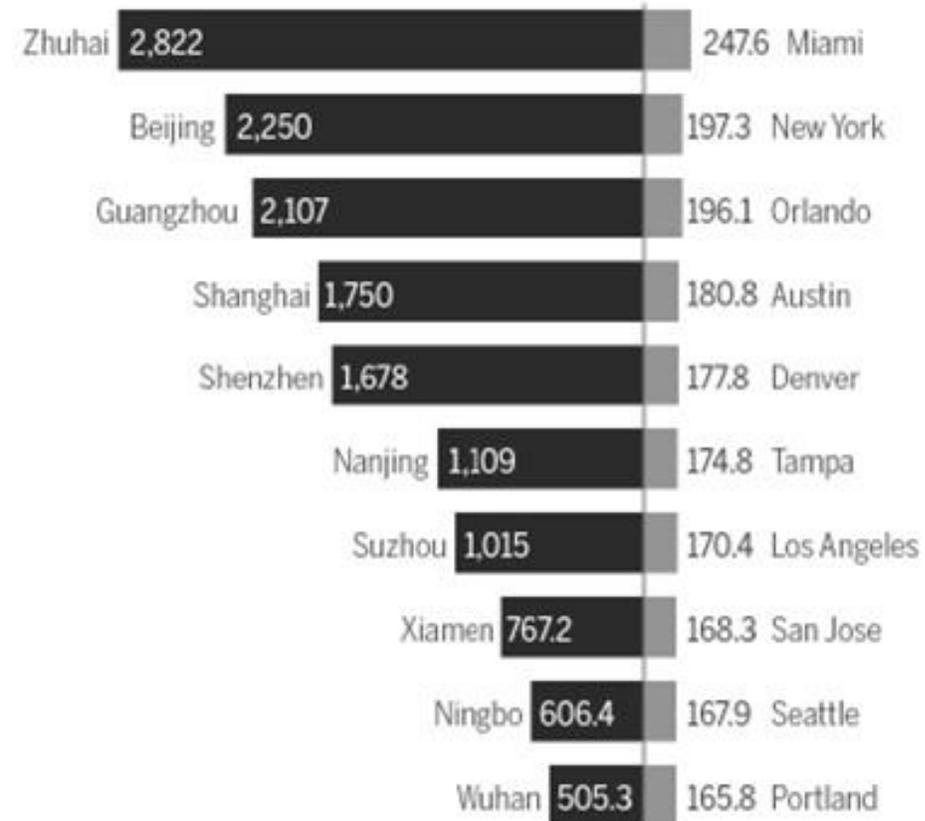


Source: U.S. Census Bureau, BDS; authors' calculations
Note: Trend is calculated by applying a Hodrick-Prescott filter with a multiplier of 400

<https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/january-2016/labor-indicators-some-of-todays-trends-pre-date-the-great-recession#6>

Top 10 cities for business startups in China and the United States

Number of startup businesses per 100,000 people



Still, the comparison doesn't mean China has outperformed the US in entrepreneurial activity, said Yuan Wei, director of the center at Renmin University of China, because of the **RELATIVELY LOW QUALITY AND LACK OF INNOVATION OF NEW BUSINESSES IN CHINA.**

“It showed that the **PASSION TO START UP THEIR OWN BUSINESSES** among college students or current employees **HAS INCREASED SHARPLY IN CHINA**, not necessarily that China is taking the lead,” he said.

“Economic development in **THE US HAS PASSED THE ERA OF PURSUING GROWTH IN THE QUANTITY OF NEW BUSINESS AND FOCUSES CONSISTENTLY ON THE QUALITY OF INNOVATION**, while China is still progressing.”

FORTISSIMA CRESCITA CREAZIONE NUOVE IMPRESE IN CINA (ANCHE SE ANCORA POCO INNOVATIVE)

GLOBAL STARTUP HUBS



Silicon Valley
Los Angeles
New York
Boston
Stockholm
London
Berlin
Tel Aviv
Beijing
Seoul

**USA ANCORA LEADER PER LE
STARTUP**

- Engineering Talent
- Entrepreneurs / Mentors
- Technical Infrastructure
- Funding Ecosystem & Exits
- Startup Culture
- Legal & Policy Infrastructure
- Economic Foundation
- Government Policies & Programs

SOGNANDO CALIFORNIA

U.S. VENTURE CAPITAL FUNDING SURPASSED 2001 LEVEL IN 2014 COMING IN AT \$47.3 BILLION, but that funding is far from equally distributed across the 50 states.

In fact, California saw \$6 billion more of VC funding than *all 49 other states combined plus Washington D.C.* in 2014. In total, California-based companies raised \$26.84 billion across 1631 deals while non-California states plus D.C. saw aggregate funding of \$20.46 billion across 1986 deals.

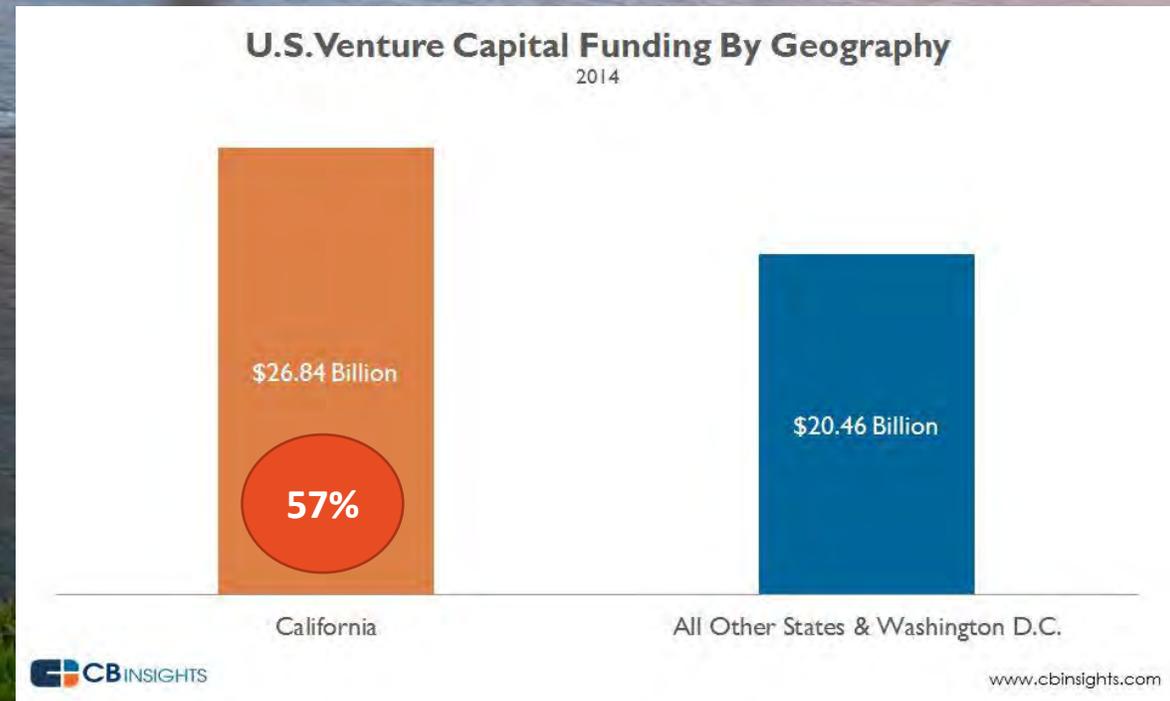


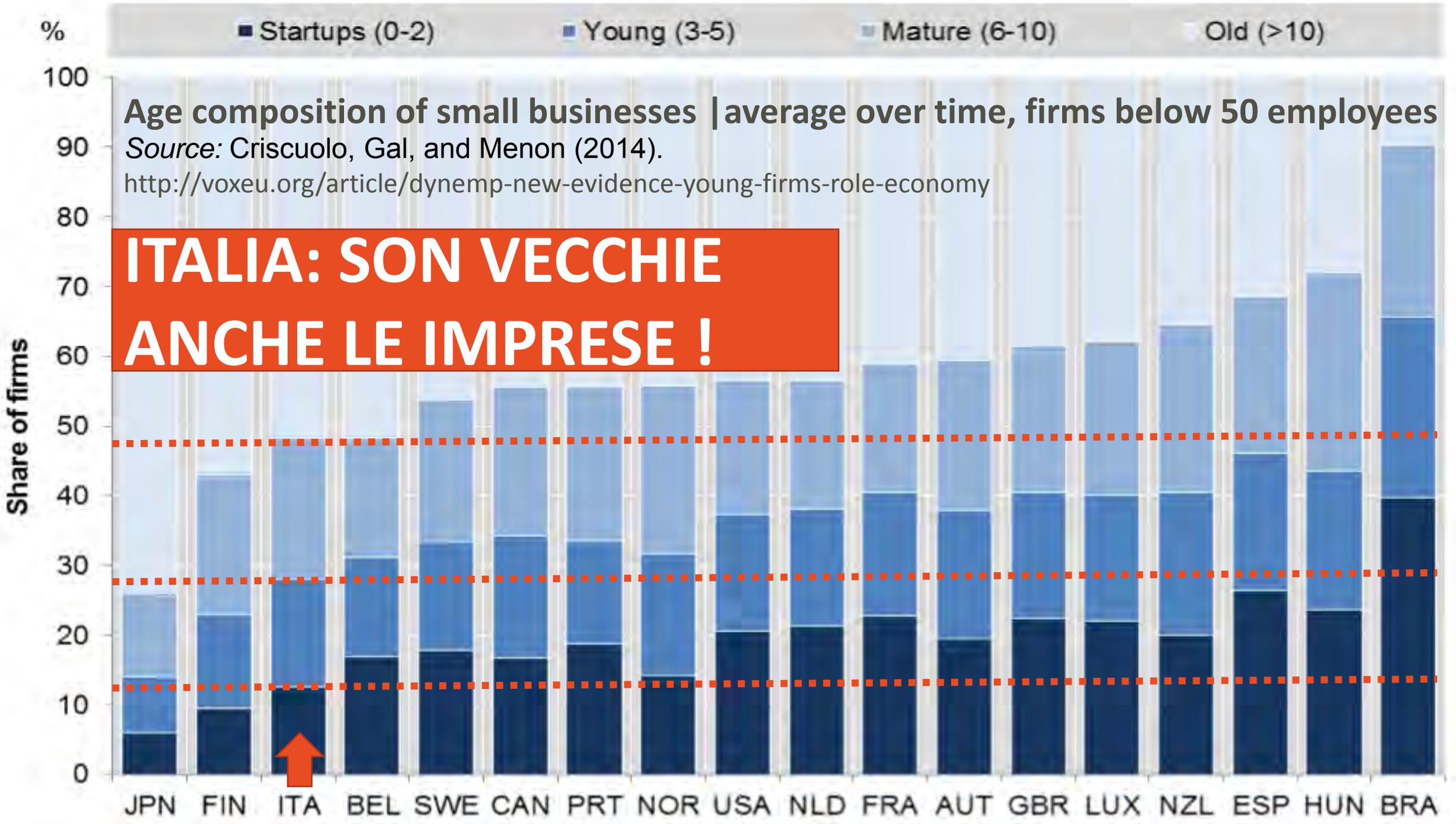
Table 1**Per Capita GDP as a % of US – measured in PPPs**

	1980	2014	Change 1980-2014
South Korea	17%	65%	48%
China	2%	24%	22%
Indonesia	11%	19%	8%
India	5%	11%	6%
United Kingdom	69%	72%	3%
Russia ¹	42%	45%	3%
U.S.	100%	100%	0%
Japan	68%	68%	0%
Germany	89%	84%	-5%
Brazil	38%	29%	-9%
Canada	91%	82%	-9%
Mexico	44%	33%	-11%
France	86%	74%	-12%
Italy	84%	65%	-19%
Saudi Arabia	214%	96%	-118%

**DECLINO DELL'ITALIA
1980 - 2014**

Source: Calculated from IMF World Economic Outlook Database April 2015

1. 1980 data for Russia not available, figure is for earliest available data, 1992

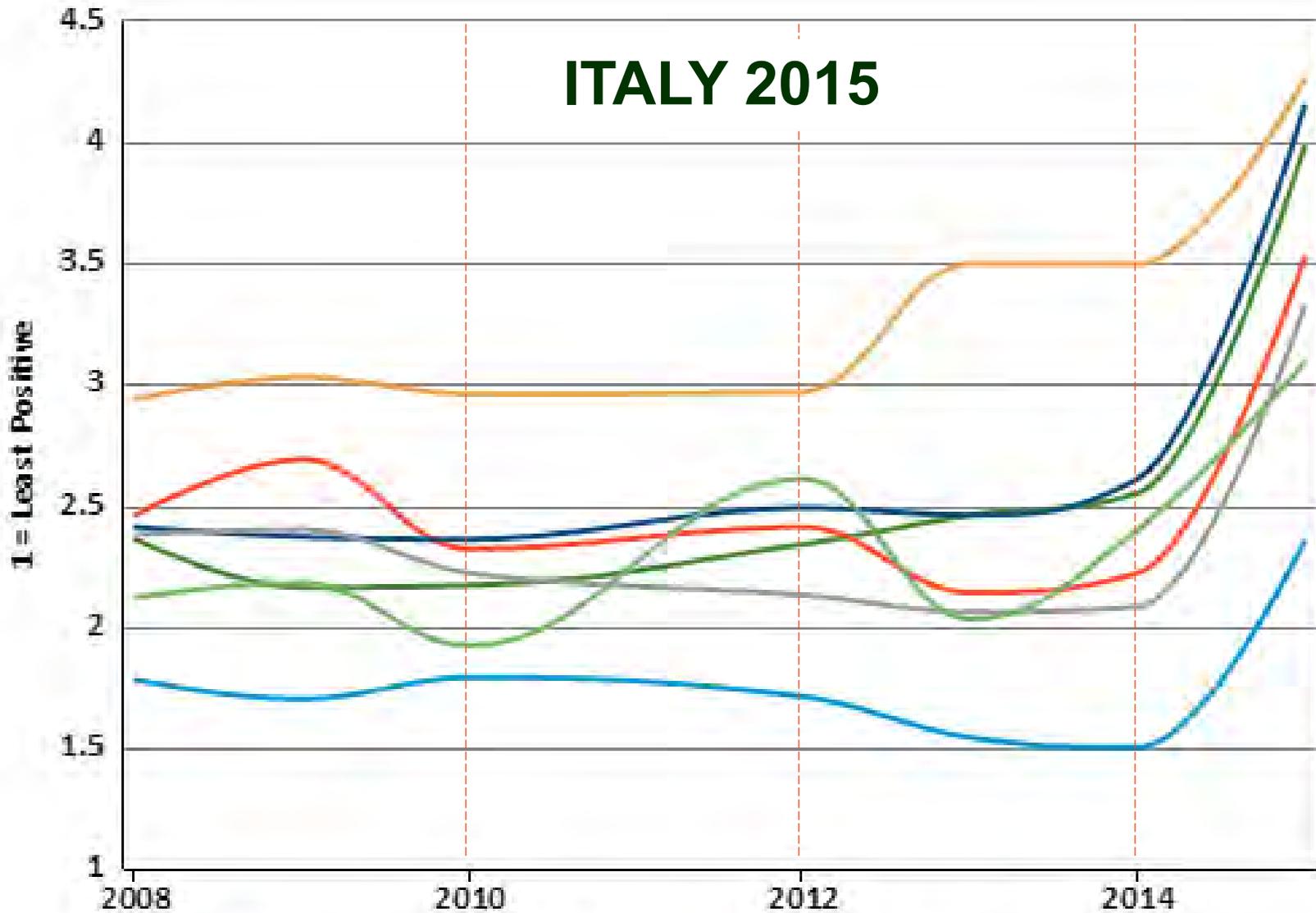




**LE STATISTICHE (FONTE CERVED) INDICANO CHE
NEL 2015 SONO NATE IN ITALIA 272 MILA
NUOVE IMPRESE**

**(DI CUI SOCIETÀ DI CAPITALE 87 MILA, IN CRESCITA
DEL 9,4% RISPETTO AL 2014 E AL MASSIMO DALL'INIZIO
DELLA SERIE STORICA).**

ITALY 2015



- Financing for entrepreneurs
- Cultural and social norms
- Internal market openness
- Governmental support and policies
- Taxes and bureaucracy
- Internal market dynamics
- Governmental programs

MIGLIORANO PER GLI ESPERTI LE CONDIZIONI DEL QUADRO IMPRENDITORIALE IN ITALIA

Fonte: GEM

Global Entrepreneurship Monitor - National Expert Survey Measures, 2015

GEM National Expert Survey (NES) monitors the factors that are believed to have a significant impact on entrepreneurship, known as the Entrepreneurial Framework Conditions (EFCs).

It is administered to a minimum of 36 carefully chosen 'experts' in each country.

IMPRENDITORI PER OPPORTUNITA' DI CRESCITA OD OPZIONE DI LAVORO

STATI UNITI

UN GAP IMPORTANTE

ITALIA

Italy Germany United Kingdom United States of America

Global Entrepreneurship Monitor - Adult Population Survey Measures, 2015

Improvement-Driven Opportunity Entrepreneurial Activity: Relative Prevalence

Improvement-Driven Opportunity Entrepreneurial Activity: Relative Prevalence [i](#)

Id: KN.A3

Definition: Percentage of those involved in TEA who (i) claim to be driven by opportunity as opposed to finding no other option for work; and (ii) who indicate the main driver for being involved in this opportunity is being independent or increasing their income, rather than just maintaining their income

AUTORITRATTO DEI NUOVI IMPRENDITORI ITALIANI



Global Entrepreneurship Monitor - Adult Population Survey Measures, 2015

INNOVAZIONE :

% nuove attività che indicano loro prodotto/ servizio come nuovo per almeno parte del mercato

INTERNAZIONALITA' :

% che indica almeno il 25% dei clienti proviene da altre nazioni

CRESCITA :

aspettativa di impiegare almeno 5 dipendenti nei prossimi 5 anni

Global Entrepreneurship Monitor - Adult Population Survey Measures, 2015

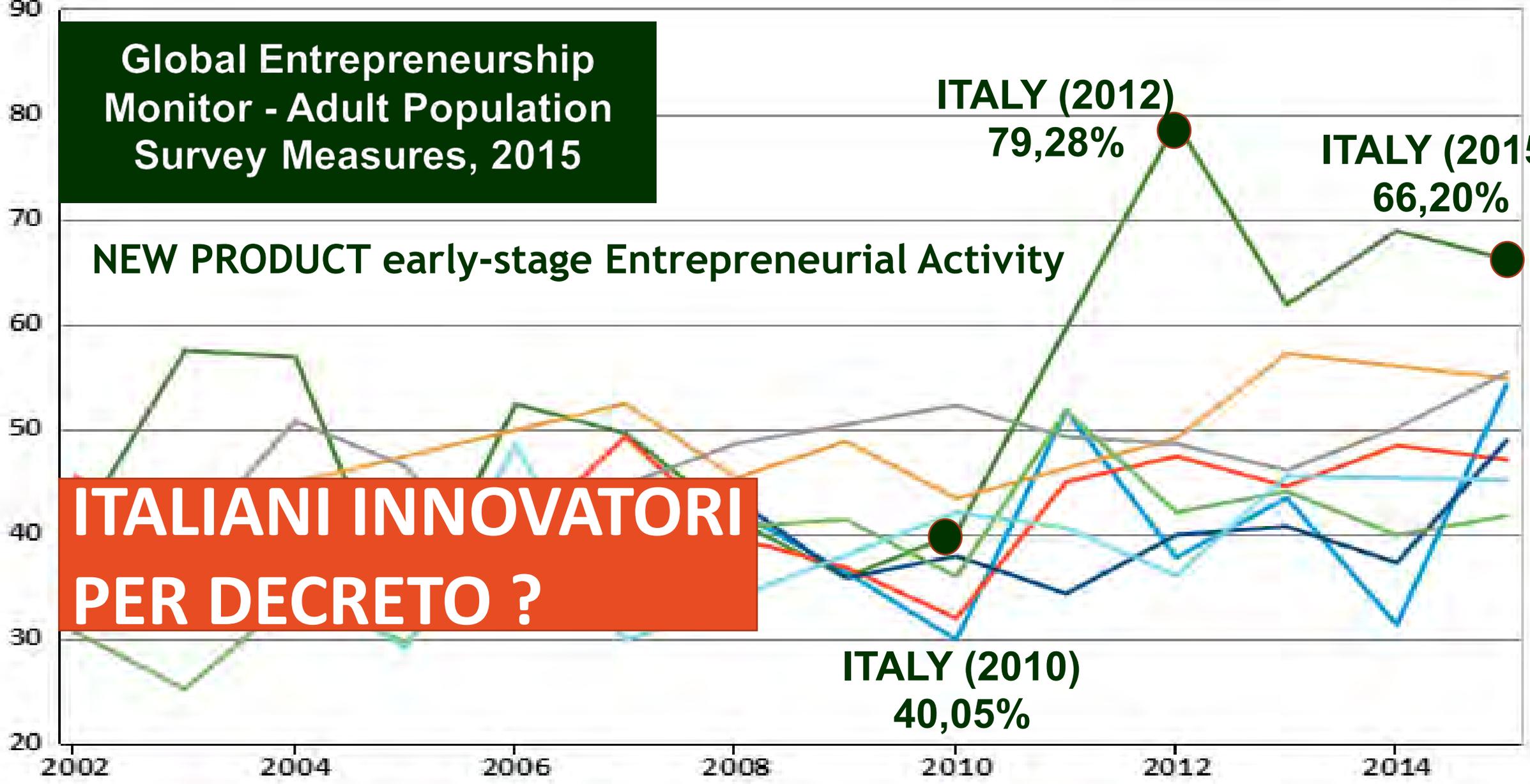
NEW PRODUCT early-stage Entrepreneurial Activity

**ITALIANI INNOVATORI
PER DECRETO ?**

**ITALY (2012)
79,28%**

**ITALY (2015)
66,20%**

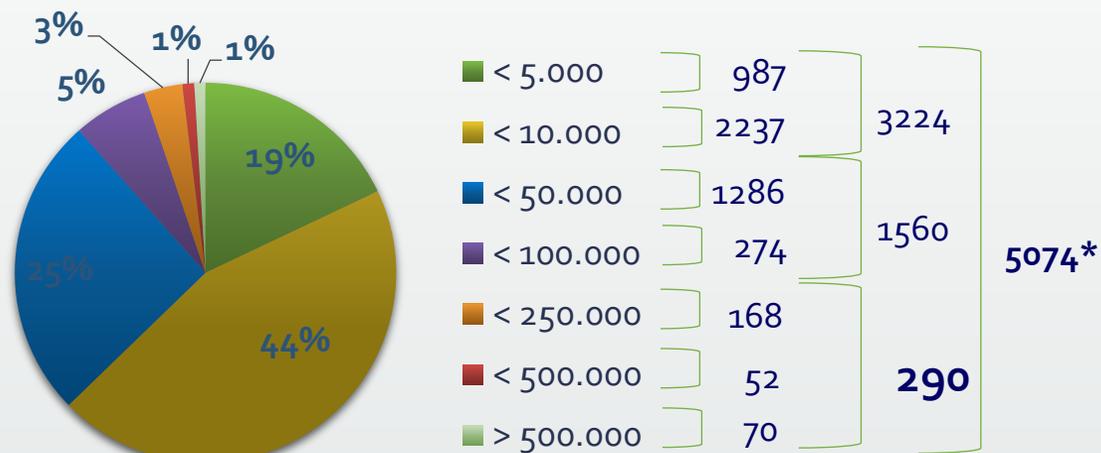
**ITALY (2010)
40,05%**



- Italy
- United Kingdom
- United States of America
- Israel
- Germany
- Ireland
- Netherlands
- Sweden

5.182 (5.586 al 26/04/2016) : NUMERO TOTALE DI STARTUP INNOVATIVE

CLASSE CAPITALE SOCIALE* (UGUALE OD INFERIORE IN €)



*Per 108 società informazioni incomplete nel file sorgente dalla Camera di Commercio

FORMA SOCIETARIA

SRL	4126	79,62%
SRL SEMPLIFICATA	745	14,38%
SRL CON UNICO SOCIO	120	2,32%
SPA	60	1,16%
SOCIETA' COOPERATIVA	109	2,10%
Others	22	0,42%
TOTAL	5150	100%

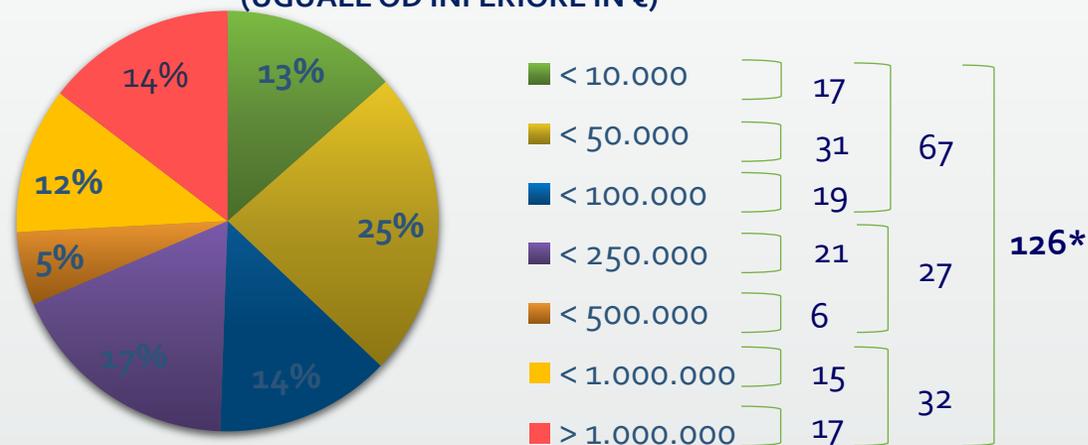
NUMERO DI **STARTUP INNOVATIVE** POTENZIALMENTE ALLA RICERCA DI UN ROUND DI FINANZIAMENTO ED IPOTESI DI DIMENSIONE DEL TARGET DI RACCOLTA*



128: (155 al 26/04/2016) NUMERO PMI INNOVATIVE REGISTRATE

CLASSE CAPITALE SOCIALE*

(UGUALE OD INFERIORE IN €)



*Per 2 società informazioni incomplete nel file sorgente dalla Camera di Commercio

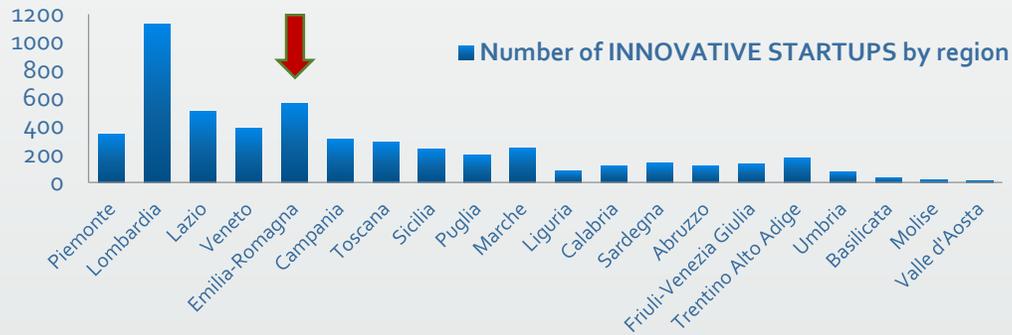
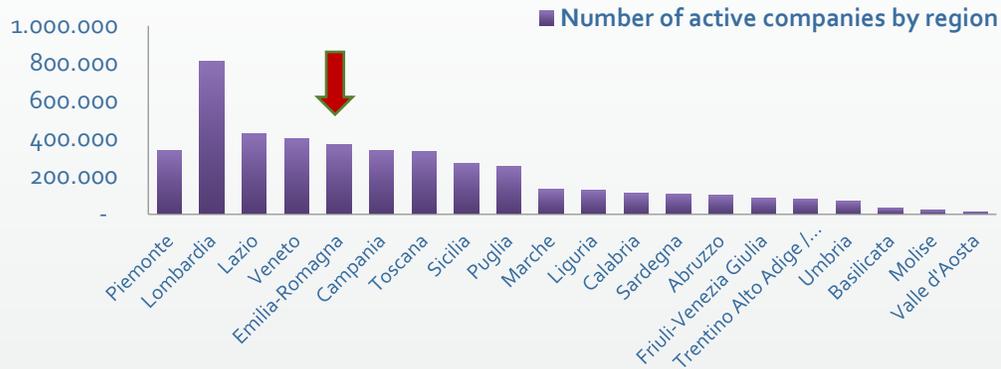
FORMA SOCIETARIA

SRL	85	66,41 %
SRL CON UNICO SOCIO	5	3,91%
SPA	34	26,56%
SPA CON UNICO SOCIO	1	0,78%
SOCIETÀ COOPERATIVA	2	1,56%
SOCIETÀ CONSORTILE	1	0,78%
TOTAL	128	100%

NUMERO DI PMI INNOVATIVE POTENZIALMENTE ALLA RICERCA DI UN ROUND DI FINANZIAMENTO ED IPOTESI DI DIMENSIONE DEL TARGET DI RACCOLTA*



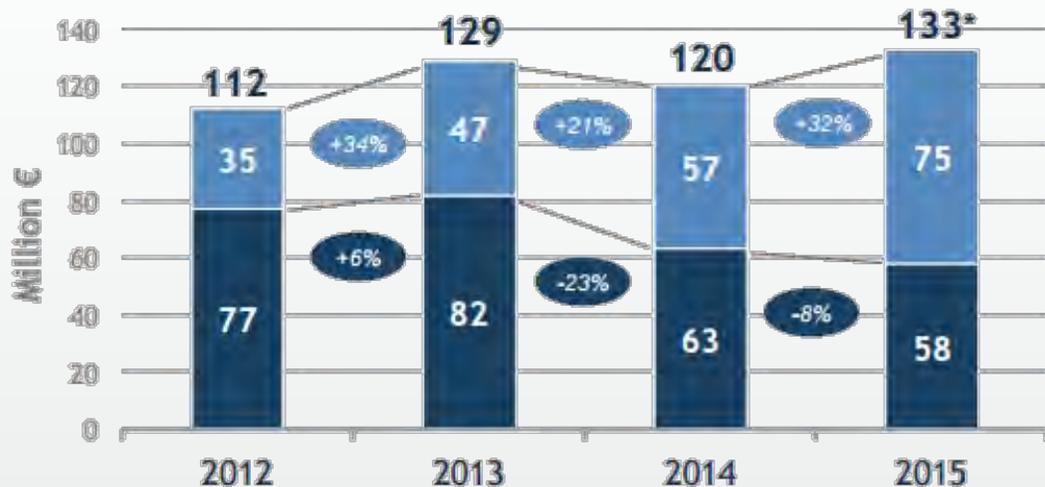
LA DISTRIBUZIONE DI STARTUP E PMI INNOVATIVE



Distribuzione numerica per Regione con profilo simile a quella delle imprese in generale

Maggioranza di micro imprese con fatturato < € 100 Mila annui

L'OFFERTA DI CAPITALE DI RISCHIO E' ANCORA LIMITATA



TOTAL INVESTMENT IN HIGH-TECH STARTUP, DEFINED BY INVESTOR TYPE

Source: Osservatorio Startup Hightech, Annual Report 2015

■ Non-Institutional ■ Institutional

Investment activity compared with our countries' ecosystems
 1/10 FR 1/10 DE 1/2 ESP

MOST ACTIVE BA CLUB: ACTIVITY 2008 – 2015

Italian Angels for Growth	120 Members	> 22 M invested
---------------------------	-------------	-----------------

MOST ACTIVE INCUBATORS, PORTFOLIO 2015

Digital Magics	> 18 M € invested	48 companies
LVentures	> 4,2 M € invested	33 companies

RECENT RELEVANT VC OPERATIONS

Moneyfarm	16 M €
Faceit	15 M €
Doveconviene	10 M €
Instaparnters	8 M €
Musement	5 M €

MOST ACTIVE VC OPERATORS

360 Capital Partners	300 M €
Innogest SGR	160 M €
Principia III	185 M €
TT Ventures (Quadrivio)	100 M €
United Ventures	60 M €

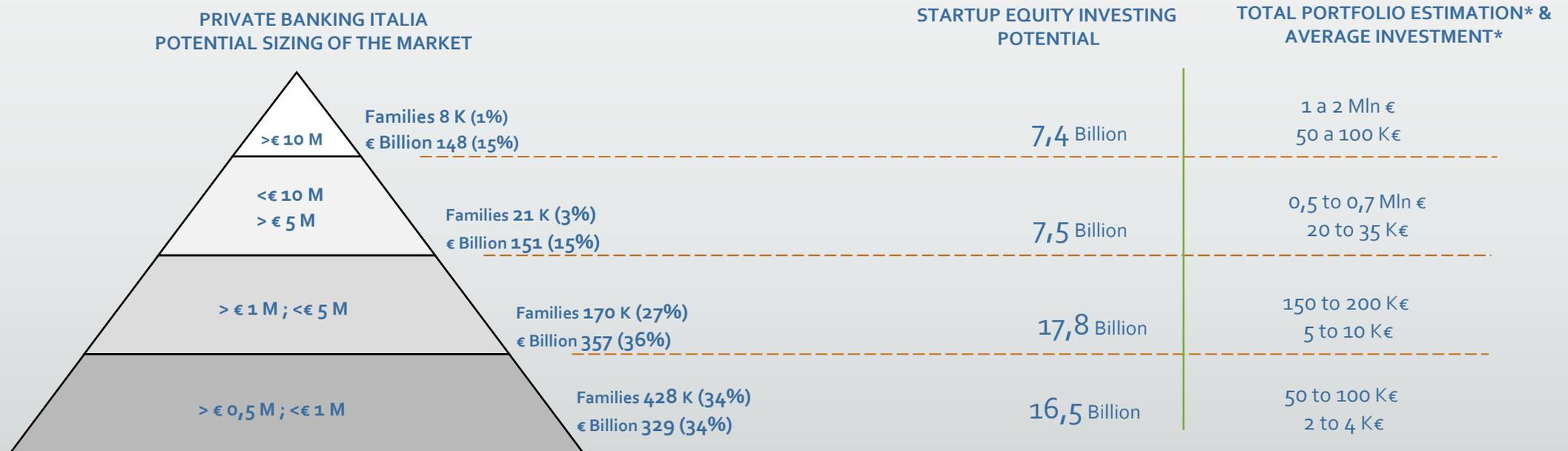
IL POTENZIALE DI OFFERTA DI CAPITALE DI RISCHIO PRIVATO E' (O SAREBBE) PERO' MOLTO GRANDE

Category	N# families)	%	Wealth (Mln €)	%	Average wealth (K€)
> 10 M €	8.038	1%	148.160	15%	18.432
> 5 M € ; < 10 €	21.334	3%	150.734	15%	7.065
> 1 M € ; < 5 M €	170.506	27%	356.732	36%	2.092
> 500 K € < 1 M €	428.395	68%	328.995	34%	768
TOTAL	628.273	100%	984.621		1.567

Italian PRIVATE BANKING Clientele

Around 600 K families in Italy worth more than € 500 K *in PF*

Source : AIPB Prometeia | Stima del mercato potenziale private Italia, 2014



Source: Stime Symbid Italia su dati AIPB Prometeia e Angel Investing Good Practice



ORIENTARSI :
STARTUP CONCETTI E DEFINIZIONI



ALZARE LO SGUARDO :
LO SCENARIO

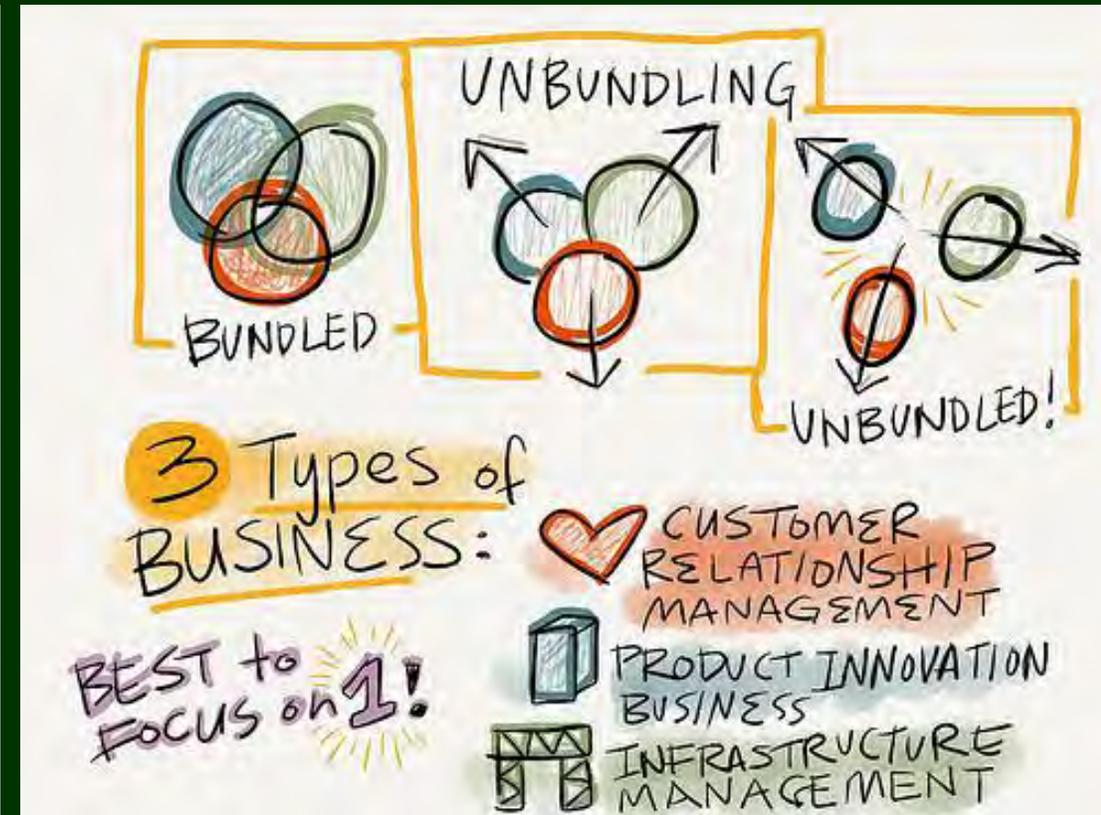


PREPARARSI ALL'AZIONE :
LE NUOVE TENDENZE

UNBUNDLING THE CORPORATION (1999)

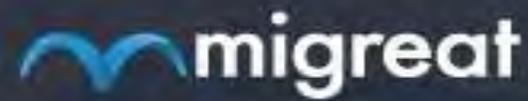
INNOVAZIONE | TALENTO | STAR SYSTEM = OPPORTUNITA' PER L'ITALIA

Rethinking the traditional organization			
	Customer relationship	Product innovation	Infrastructure
Economics	High cost of customer acquisition makes it imperative to gain large wallet share; economies of scope are the key SCOPE	Early market entry allows for a premium price and large market share; speed is the key SPEED	High fixed costs make large volumes essential to achieve low unit costs; economies of scale are the key SCALE
Competition	Battle for scope; rapid consolidation; a few big players dominate SCOPE	Battle for talent; low barriers to entry; many small players thrive TALENT	Battle for scale; rapid consolidation; a few big players dominate SCALE
Culture	Highly service oriented; customer-comes-first mentality SERVICE	Employee centered; coddling the creative stars STARS	Cost focused; stress standardization, predictability, and efficiency EFFICIENCY



Source: John Hagel and Marc Singer coined the term “unbundled corporation” HBR PUBLICATION DATE: March 01, 1999

ATTRAZIONE DEL TALENTO



Where are Entrepreneurs welcomed?

ITALIA HA CHANCE !





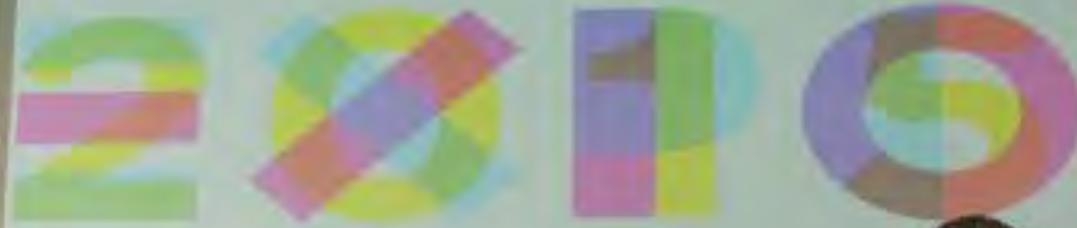
Italia Startup Visa

The Italian Government policy to attract innovative entrepreneurs from all over the world

Set up your innovative company in Italy and enjoy our groundbreaking Startup Law!



Italia Startup Visa Program



MILANO 2015



MILANO 2015



THREE STARTUP VISA BENEFICIARIES DENIS BULICHENKO, ANDRII ELYIV, AND SHARON EZRA



**AGILITA' DI MANOVRA
+ TALENTO**

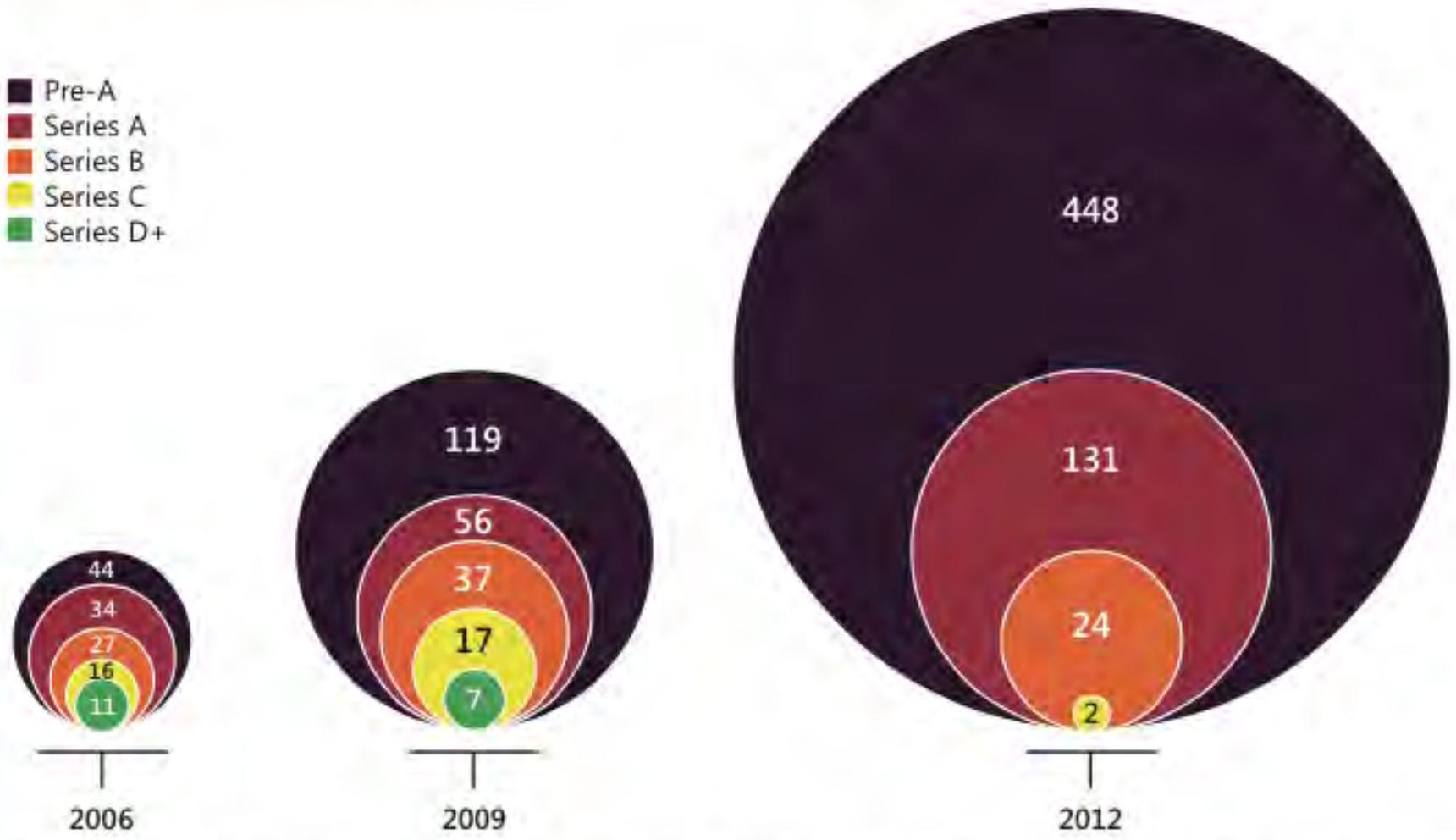


**MA SERVE ANCHE VELOCITA' NELLE DECISIONI
CORAGGIO ED INVESTIMENTI
(OPPORTUNITA' # DA REALIZZAZIONE)**

Progression of Early Stage Investment*

Silicon Valley Based Startups - For Companies that Launched in 2006, 2009 and 2012

- Pre-A
- Series A
- Series B
- Series C
- Series D+



HOW TO READ THIS CHART: Investments by series tracks venture-backed startup companies that launched in the selected year through subsequent rounds of funding. Pre-A investments include Angel, Seed and Seed VC investments, and are typically smaller investments to support the business in its very early stages. Subsequent series, A through D and above, tend to be progressively larger investments to help further develop and scale the enterprise. "2012" reflects companies that received pre-A investments in 2012, and then tracks any subsequent rounds funding that the companies in the 2012 cohort obtained through November 10, 2014.

*Reflects follow-on venture capital investments into start up companies, which secured their first Seed, Angel or Seed VC investment in 2006.

IN SILICON VALLEY + INVESTIMENTI SEED



**La “DIGITAL DISRUPTION”
METTERA’ FUORI GIOCO IL
40 PER CENTO DEGLI
“INCUMBENTS” NEI
PROSSIMI 5 ANNI**

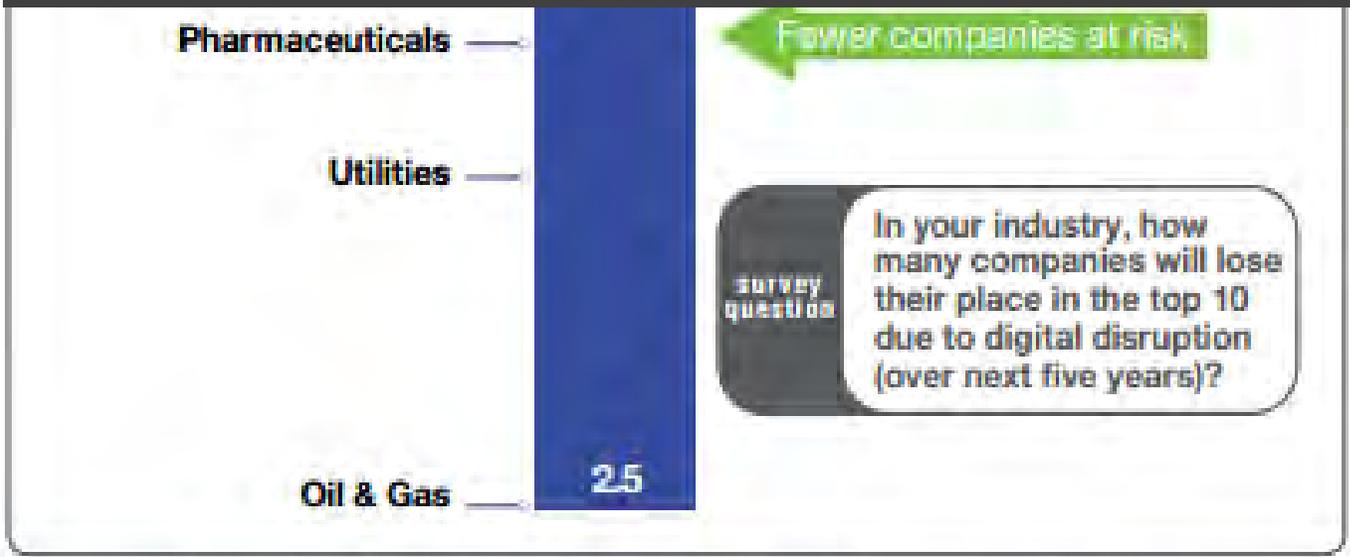
Source: Global Center for Digital Business Transformation (DBT Center) | 2015 | Full report: http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/DBT/Digital_Vortex_06182015.pdf



PREOCCUPATO ?



QUALI I SETTORI PIU' INTERESSATI ?



O #STAI SERENO ?

Source: Global Center for Digital Business Transformation, 2015

Survey question

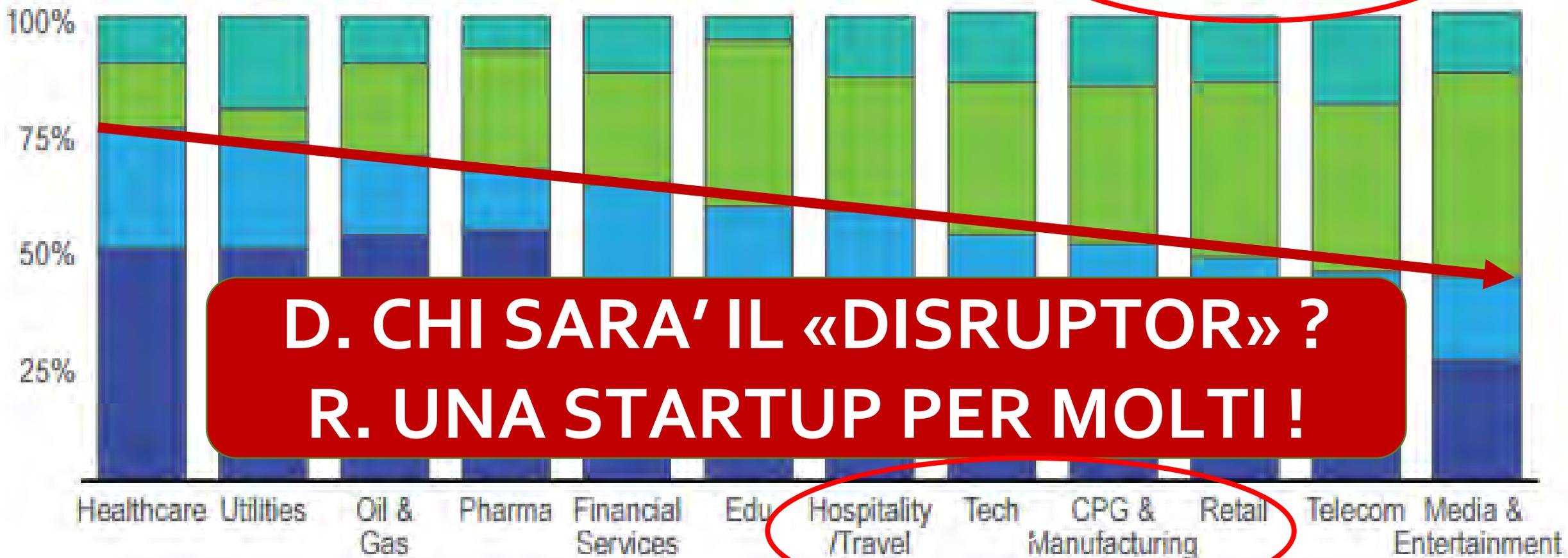
Who is most likely to disrupt your industry?

Incumbent

- from inside the industry
- from outside the industry

Start-up

- from inside the industry
- from outside the industry



**D. CHI SARA' IL «DISRUPTOR» ?
R. UNA STARTUP PER MOLTI !**

FACEBOOK

La più popolare società media al mondo **NON** produce contenuti

AIRBNB

Il più grande fornitore di *accomodation* **NON** ha immobili



UBER

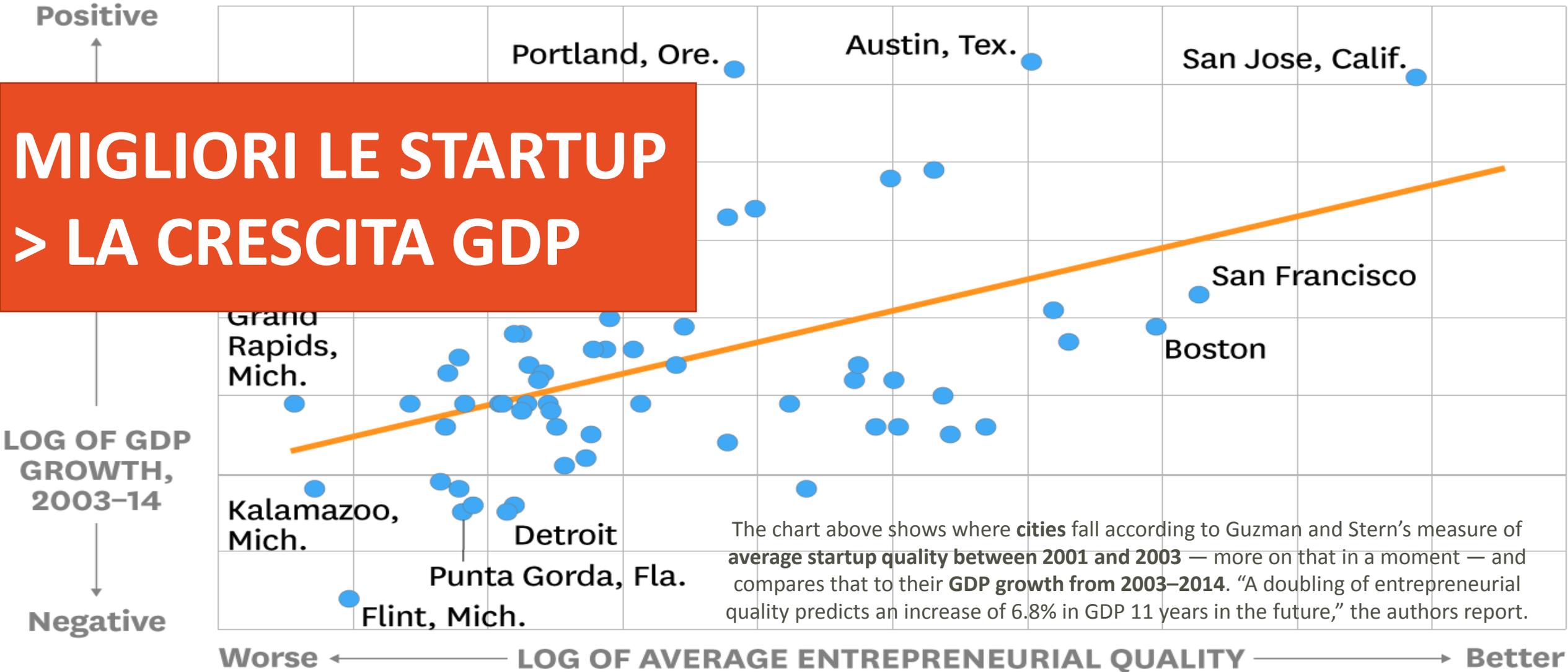
La più grande società al mondo di taxi **NON** possiede alcun veicolo

ALIBABA

Il più grande retailer al mondo **NON** ha magazzino

The Quality of a City's Startups Predicts Its Future Economic Growth

The higher the EQI, the higher the average quality of startups in a city.



NOTE DATA IS LIMITED TO CENSUS-DESIGNATED METROPOLITAN AREAS IN 15 U.S. STATES.

SOURCE “THE STATE OF AMERICAN ENTREPRENEURSHIP,” BY JORGE GUZMAN AND SCOTT STERN, 2006

© HBR.ORG

**ALCUNE REGIONI IN PARTICOLARE QUELLE DI STORICA INDUSTRIALIZZAZIONE
SOFFRONO L'EREDITA' DEL PENSIERO GERARCHICO**



**OCCORRE UN NUOVA NARRATIVA
DELLA COLLABORAZIONE**

**IL PENSIERO IN RETE (NETWORK THINKING) NON E' ORIENTATO
DAL BASSO VERSO L'ALTO O DALL'ALTO VERSO IL BASSO**



NON C'E' SOPRA

christophe ver ARE

NE' SOTTO ...IN UNA RETE

... E IL PENSIERO IN RETE E' PIU' SEXY CHE QUELLO GERARCHICO.

LA TASSONOMIA DEI MODELLI DI BUSINESS : TUBATURA O PIATTAFORMA ?

MODELLO LINEARE

- UN MERCATO
- UN SEGMENTO DI CLIENTELA
- UN CREATORE DI VALORE
- ECONOMIE DI SCALA

BUSINESS MODEL CLASSIFICATION (TAXONOMY)

MODELLO NON LINEARE

- DUE/PIU' MERCATI
- DUE/PIU SEGMENTI DI CLIENTELA
- UNO/DUE/PIU' CREATORI DI VALORE
- EFFETTI RETE ; API

BUSINESS MODEL «TUBATURA»

ONE SIDED MARKET
BUSINESS MODEL

Una **piattaforma** è un modello di business che crea valore facilitando gli scambi tra due o più gruppi interdipendenti, di solito consumatori e produttori.

BUSINESS MODEL PIATTAFORMA

TWO SIDED MARKET
BUSINESS MODEL

MULTI SIDED MARKET
BUSINESS MODEL

IL MODELLO EMERGENTE DEI «NETWORK ORCHESTRATORS» (Piattaforma)

ASSET BUILDERS

Queste aziende costruiscono, sviluppano e locano beni fisici per fare, commercializzare, distribuire e vendere beni fisici..



SERVICE PROVIDERS

Queste società assumono dipendenti che forniscono servizi ai clienti o producono ore fatturabili agli stessi.



TECHNOLOGY CREATORS

Queste aziende sviluppano e vendono proprietà intellettuale come software, analisi, prodotti farmaceutici, e le biotecnologie.



NETWORK ORCHESTRATORS

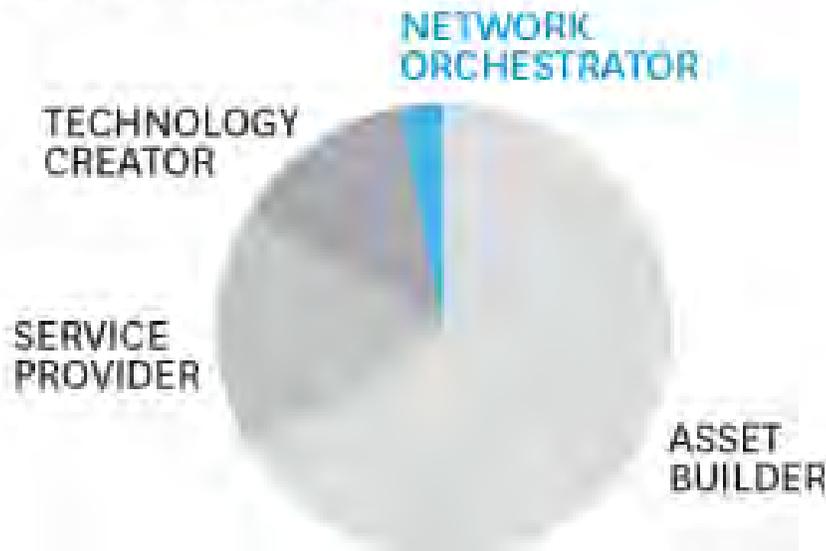
Queste aziende **creano una rete di pari** in cui i partecipanti interagiscono e condividono per creare valore. Essi possono vendere prodotti o servizi, costruire relazioni, condividere consulenze, dare giudizi, collaborare, co-creare ed altro.



MENO DEL 5% DELLE SOCIETA' S&P 500 SONO CLASSIFICABILI NETWORK ORCHESTRATOR

NETWORK ORCHESTRATORS ARE RARE, DESPITE SUPERIOR PERFORMANCE

S&P 500 BUSINESS MODEL COMPOSITION, AS OF NOVEMBER 2013



SOURCE BARRY LIBERT, JERRY WIND, AND MEGAN BECK FENLEY

HBR.ORG

IGNORANZA DEL CAMBIAMENTO DI INTERNET (DOPO 20 ANNI)

La maggior parte dei leader aziendali sono abili a costruire, possedere e gestire i **propri** beni materiali o persone.

MANCANZA DELLE NUOVE COMPETENZE di "non-gestione" e "non-proprietà"

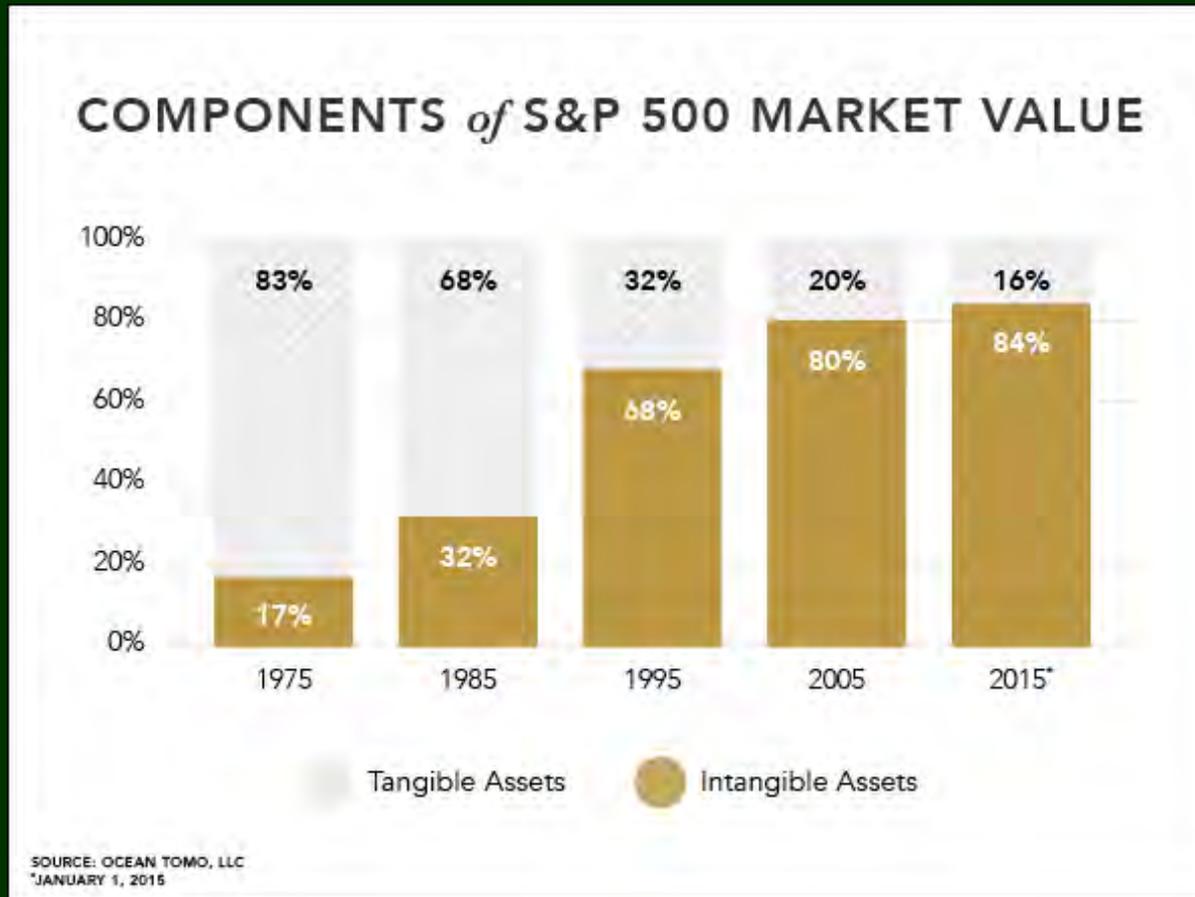
Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) influenzano (negativamente) l'allocazione del capitale alle immobilizzazioni immateriali

RITARDO NEL CAMBIAMENTO per riflettere la realtà del mercato (in 40 anni i beni immateriali sono diventati > 80% del valore d'impresa)

Le definizioni standard di settore industriale si traducono in pensiero "silos", lasciando spazi vuoti in cui nuovi modelli di business possono entrare.

POCA CULTURA "Blur: The Speed of Change in the Connected Economy by Stan Davis and Christopher Meyer (265 pg, Addison-Wesley, 1998)

IN 40 ANNI INVERTITA LA PROPORZIONE DEL VALORE SOCIETARIO TRA BENI MATERIALI ED IMMATERIALI



Source: <http://www.oceantomo.com/intellectual-capital-equity/>



1975
Gerald FORD



1985
Ronald REAGAN



1995
Bill CLINTON



2005
George W. BUSH



2015
Barack OBAMA

Source: <https://www.whitehouse.gov/1600/Presidents>

**LA DIGITAL DISRUPTION E' QUI ORA
E NON SI FERMA (ACCELERERA) !**



E QUINDI ?



SIATE PRONTI E TENETEVI FORTE



FACENDO SQUADRA SI LAVORA MEGLIO



IL LAVORO DURO SERVE SEMPRE



L'ESPERIENZA NON ARRIVA GRATIS

**“SIATE CORAGGIOSI. ASSUMETEVI RISCHI. NIENTE PUO' SOSTITUIRE
L'ESPEREINZA.” — PAULO COELHO**



**SIATE MOTIVATI A CREARE GRANDI PRODOTTI E
GRANDI IMPRESE (*NON PRENDI I SOLDI E SCAPPA*)**



OGNUNO LAVORA PER SE' IN QUALCHE MODO
ED OGNI LAVORATORE E' UN CREATORE

"L'attività lavorativa ha un significato umano, prima di quello professionale. E' presente in tutti i lavori, intesi come un'azione personale, un "*actus personae*", che è il motivo per cui ogni lavoratore dovrebbe avere la possibilità di dare il suo contributo sapendo che in qualche modo "sta lavorando per sé ". Con buona ragione, Paolo VI insegnava che "ogni lavoratore è un creatore" .

<http://www.italiastartup.it/iscriviti/>

Iscriviti a Italia Startup

Italia Startup unisce coloro che desiderano dare un nuovo impulso all'ecosistema delle giovani imprese innovative italiane. Abbiamo bisogno della collaborazione di tutti, in particolare di chi crede nell'innovazione industriale, di prodotto e di processo. Iscriviti anche tu e contribuisce a sostenere le attività dell'Associazione usufruendo dei servizi che Italia Startup mette a disposizione dei suoi soci.

Categoria Socio	Quota 2015
Persona fisica	Adesione gratuita
Startup <i>seed</i> (< 1 mil€ fatturato)	Adesione gratuita
Startup consolidate (> 1mil€ fatturato)	500€
Acceleratori/incubatori	Da 1000€ a 2500€ a seconda numero startup incubate
Investitori	Da 1000€ a 2500€ a seconda ammontare investimenti gestiti
Abilitatori	Da 1000€ a 2500€ a seconda fatturato
Aziende	Da 1000€ a 5000€ a seconda fatturato



GRAZIE DELL'ATTENZIONE !

Marco Biccocchi Pichi

<https://it.linkedin.com/in/marcobicocchipichi>

@MBP1961



**MARCO BICOCCHI
PICHI**

Presidente

ITALIA STARTUP

Italia start^{up}