Bringing ideas to life

Startup Studio Whitepaper

mamazen

Autori ... 3
Editori ... 3
Mamazen ... 3
Il mito del Founder dream ... 4
Approccio dei Venture Capital ... 6
Startup Studio, un nuovo approccio ... 7
Killing bad ideas earlier ... 8
Cos'è uno Startup Studio? ... 9
Un po' di storia ... 10
Un solo business model, mille nomi. ... 11
Distribuzione geografica dei principali Venture Builders. ... 12
Startup Studio waves ... 12
La differenza tra Startup Studio, Incubatori e Acceleratori ... 14
Startup Studios ... 14
Incubatori ... 14
Acceleratori ... 15
Tipologie di Startup Studio ... 16
Agency Model ... 16
Corporate Model ... 16
Technology Transfer Model ... 16
Investor Model ... 16
Come è composto il tipico team di uno Startup Studio? ... 16
Startup Studio Trends ... 17
Portfolio Funding ... 17
Startup Studio e Startup tradizionali a confronto ... 19
Geografia ed Exit rate ... 19
Exit e valutazione ... 20
Average time to exit ... 21
Focus dell'ecosistema startup Italiano e sui i numeri ... 22
Scenari futuri - ruolo dei Venture Builders nello sviluppo digitale italiano ... 23
Mamazen ... 24
Vision ... 24
Mission ... 24
Values ... 24
Storia ... 25
Team ... 25
Co-Autore ... 27
Fonti ... 28

Grazie a Studiohub

Studiohub è la più grande Community Europea di Startup Studio ed è, ad oggi, una delle più grandi community di Startup Studio a livello globale. La missione di Studiohub è avere un ruolo attivo nel connettere Startup Studios e Venture Builder e portare maggiore attenzione sul Business Model degli Startup Studio che, negli anni, ha dimostrato una grande efficacia.

Grazie a Mamazen

Mamazen è uno Startup Studio con focus sul digitale nato a Torino nel Marzo del 2017 da un´idea di Farhad Alessandro Mohammadi. Ad oggi vi sono pochissimi Venture Builder in Italia mentre, in altri paesi, lo Startup Studio è un modello consolidato. Mamazen ha sviluppato nel 2018 un modello di generazione e validazione di idee in grado di migliorare e ottimizzare il processo di creazione e lancio di startup. L'obiettivo finale è aumentare il success rate delle imprese lanciate per creare business sostenibili in grado di avere un impatto occupazionale di lungo termine.

Autori

Farhad Alessandro Mohammadi
Amministratore delegato di Mamazen
Studiohub Founder

Nicolò Vinci
Data Analyst per Mamazen

Raffaele di Palo
Associate Product Marketing Manager per CNH

Editori

Mamazen
Studiohub

Contributi

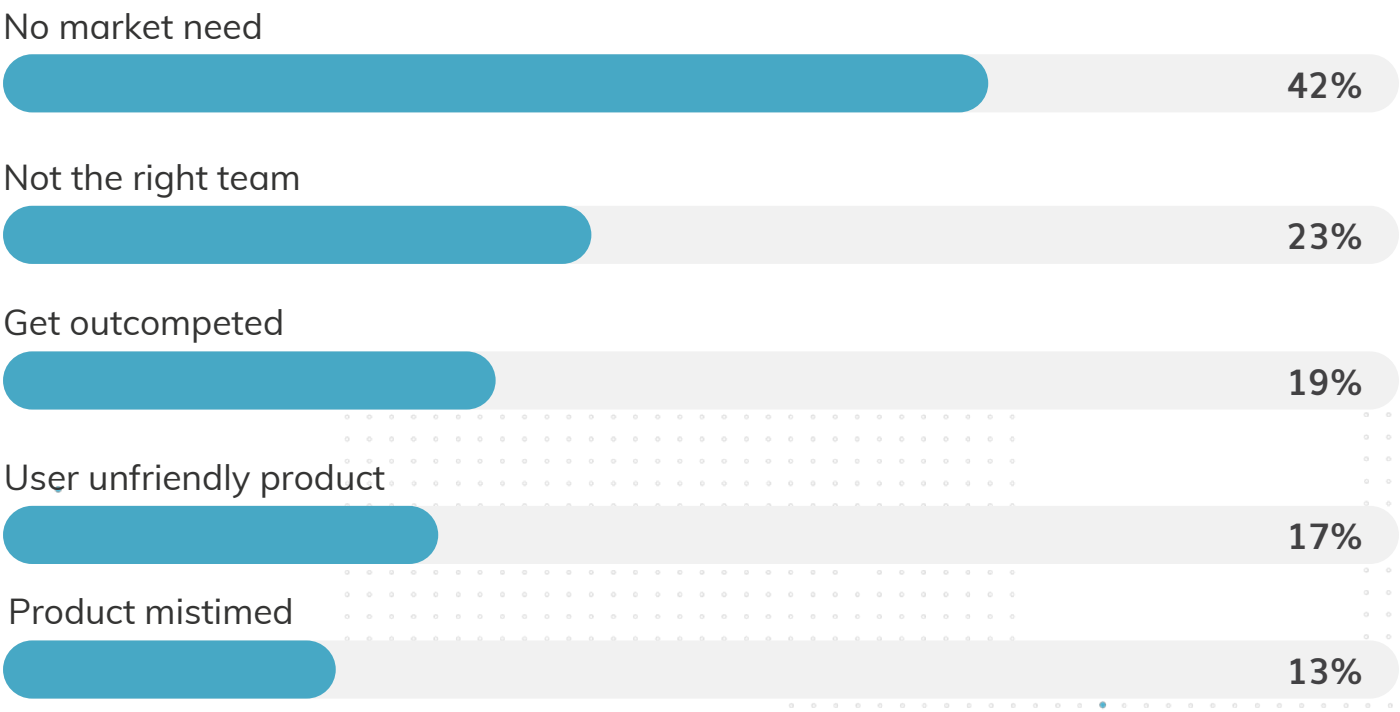
Manuela Maiocco
Francesco Tisci

Il mito del Founder dream

Ogni anno nascono migliaia di startup con l'obiettivo di innovare e rivoluzionare processi, prodotti e servizi. Pochissime riescono nell'impresa. Il tasso di mortalità delle startup è infatti superiore al 95%.

Una delle conseguenze fondamentali è che l'impatto occupazionale, creato dalle stesse, è a medio e, troppo spesso, breve termine. L'instabilità di queste iniziative scoraggia giovani di talento dal cercare impiego in imprese innovative.

Le motivazioni sottostanti a questo tasso di fallimento sono state messe in evidenza in un'indagine svolta da CB Insights. Nel grafico sottostante riportiamo le motivazioni principali emerse dall'analisi effettuata e rimandiamo alla fonte per l'elenco completo con le relative percentuali.



Fonte: CB Insights

Il momento attuale (questo paper è stato redatto nel periodo tra Maggio e Settembre 2020) non può far altro che acuire i problemi sopra esposti. Per avere un'idea chiara del problema che affligge l'ecosistema delle Startup basta ragionare su alcuni semplici punti evidenziati da un'indagine di Startup Genome:

- Solitamente le Startup raccolgono un round di investimento con l'obiettivo di coprire tra i 12 e i 14 mesi di vita dell'azienda;

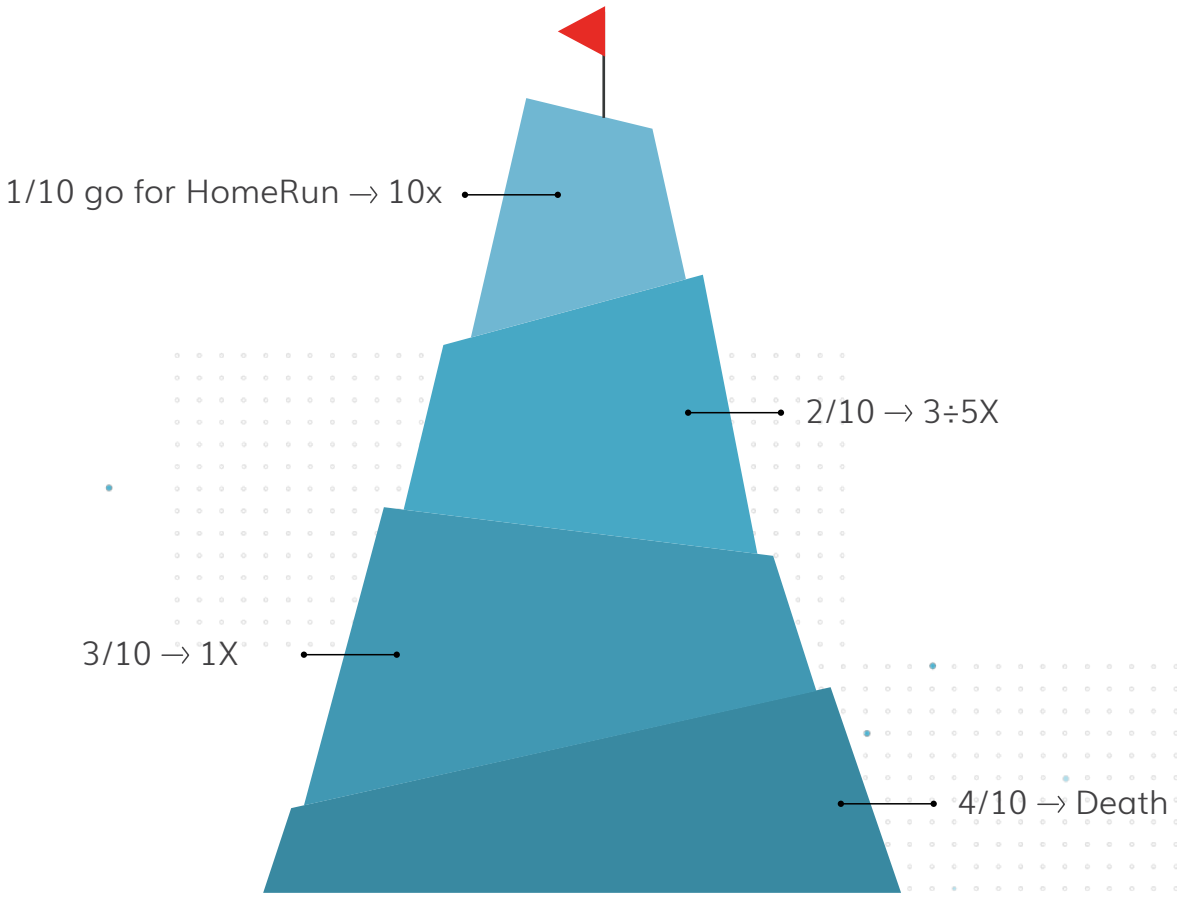
- Le Startup che hanno chiuso un round di investimento nei precedenti 6 mesi hanno maggiore possibilità di sopravvivere rispetto a quelle che hanno chiuso il round 12 o 24 mesi fa;
- In questo momento i VC, con molta probabilità, avranno reso più duri i criteri di selezione nonché le clausole di protezione dell'investimento.

Dallo stesso studio emerge che la pandemia rischia di provocare una vera e propria "ecatombe" di Startup. Dall'analisi infatti risulta che **il 65% delle Startup ha meno di 6 mesi di cassa** e, in un momento storico come quello che stiamo vivendo, come evidenziato da molti investitori, **"cash is king".**

Il mito del successo a basso costo che le pellicole cinematografiche e i media hanno alimentato, descrivendolo come alla portata di tutti, ha reso attrattivo il **mito del founder dream**.
L'idea romantica dei **4 amici al bar** a discutere di un'idea, di un sogno, che decidono di lasciare i banchi di scuola o il proprio lavoro per creare un'azienda ha indubbiamente un enorme fascino. Come in ogni favola che si rispetti ci si aspetta un lieto fine: l'azienda diventa un gigante del Web e rende ricchi founder e investitori. In un certo senso ricorda la **corsa all'oro** e un po', se vogliamo, **Paperon de Paperoni e il suo Klondike**. Alla luce dei fatti possiamo con certezza affermare che questo processo di creazione che non prevede una preparazione, uno studio ed un approccio sistematico non porta, quasi mai (come potrebbe essere il contrario), a realizzare prodotti o servizi che rispondano ad un'effettiva esigenza di mercato. È logico del resto che un team assortito in modo casuale non possieda le competenze, il know how e le risorse necessarie per creare un business durevole nel tempo.
Questo processo di creazione è fallato e presenta alti tassi di fallimento. In ultima analisi è del tutto inefficiente e non replicabile.
Questo miraggio però contribuisce ad alimentare la creazione di aziende senza tenere conto del fatto che realtà come Facebook, Google, Twitter e Paypal costituiscono un campione infinitesimale, l'eccezione alla regola, rispetto alle migliaia di aziende che vengono costituite ogni anno.
Come scrive Jason Calacanis - un business angel di fama internazionale - la formula giusta è investire in un ecosistema con alta probabilità di successo caratterizzato da un network che promuova la crescita e da un team bilanciato di persone qualificate.

Approccio dei Venture Capital

Partendo dall'assunto che il tasso di fallimento delle Startup sia endemico e non modificabile i fondi di Venture Capital hanno applicato una propria metodologia per rendere redditizi i propri fondi. Un fondo di venture capital investe principalmente in imprese che sono troppo rischiose per i mercati dei capitali standard o dei prestiti bancari. L'obiettivo di un fondo di Venture Capital, al fine di tenere ingaggiati i propri investitori, è realizzare performance non raggiungibili sui mercati tradizionali. Normalmente, per un fondo di VC, l'IRR (internal rate of return) target è del 25%. Per ottenere questo risultato, dato il tasso di fallimento di queste imprese, l'approccio ha anche una base "statistica". Si ipotizza infatti che una singola startup realizzi un "Home Run" e quindi aumenti drasticamente il tasso interno di rendimento di tutto il fondo.



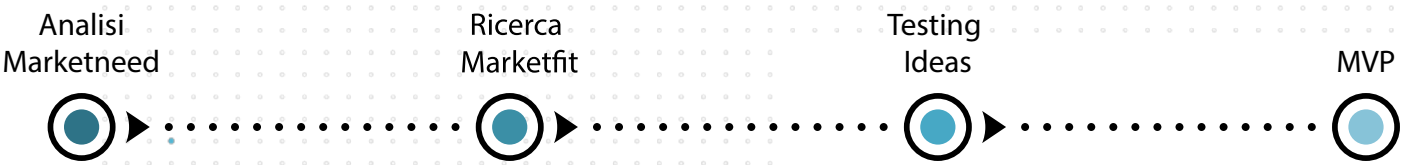
Startup Studio, un nuovo approccio

L'assunto base dello startup studio è che il processo di creazione attualmente utilizzato dalle startup sia inefficace. Lo Startup Studio però, a differenza dei fondi di Venture Capital, utilizza un approccio proattivo e preventivo che, anziché "curare", previene il male.

> "Life's too short to build something nobody wants"
>
> Ash Maurya

Tornando all'approccio dello Startupper possiamo riassumerlo così: si parte da un'intuizione, alla quale si fa seguire la costruzione di un prodotto, una raccolta di fondi (family, friends and fools) al fine di, nel migliore dei casi, validare l'idea di business e, nel peggiore dei casi, cercare di spingere il prodotto senza curarsi di evidenze che invalidino le assunzioni di base.

Il modello dello Startup Studio, al pari di tutti gli approcci strutturati, crea processi ripetibili e metriche misurabili. L'assunto base è che non si possa costruire un prodotto senza comprendere se lo stesso risponda ad una reale necessità e senza conoscere le reali esigenze dei potenziali fruitori. Il processo quindi parte da una analisi di mercato volta all'individuazione di market need reali alla quale segue l'individuazione di prodotti che risolvano il bisogno evidenziato. Superata questa fase vengono fatti dei test che, se superati con successo, portano all'implementazione del prodotto.



L'obiettivo è creare imprese a seguito di un'attenta analisi di mercato e dei bisogni. L'esigenza primaria di uno Startup Studio è intercettare segnali tangibili dal mercato e sviluppare prodotti o servizi che risolvano bisogni chiaramente individuati.
Una volta compreso quali siano i clienti e il bisogno effettivo, è importante individuare il giusto team. Bram Krommenhoek, nel suo articolo "Why 90% of Startups Fail, and What to Do About It", racconta che le startup con un solo founder impiegano un tempo 3,6 volte superiore rispetto alle startup con più founders. CB Insights nell'analisi sopra citata, evidenzia che Il 23% delle startup fallisce perché non ha il giusto team.
Forte di queste considerazioni lo Startup Studio investe costantemente per incrementare la propria conoscenza ed aumentare la capacità di attrazione profili di alto livello. Lo Studio ha infatti un "unfair advantage" derivante dalla creazione di un ambiente "Cool & Safe" (cit. Michael Van Lier). Cool poiché crea startup e Safe (similmente a una corporate) poiché mitiga molti rischi e garantisce flussi finanziari alle startup nascenti. Questo vantaggio permette di attrarre talenti normalmente inaccessibili alle startup early stage.

Lo Startup Studio risolve buona parte delle problematiche intrinseche delle startup attraverso un approccio metodologico che interviene sui punti cardine. I principi base dello Startup Studio sono espressi nella parte destra dello schema sotto riportato:

No market need →	✔ Creazione del prodotto dopo una market trend analysis
Not the right team →	✔ Costruzione di un team bilanciato con le giuste competenze
Get outcompeted →	✔ Costante analisi del mercato e dei competitor
User unfriendly product →	✔ Testing di ogni idea di business prima del lancio
Product mistimed →	✔ Costruzione del prodotto secondo la metologia lean

Killing bad ideas earlier

Fare impresa è un concetto di per sé rischioso. Risulta pertanto estremamente importante la capacità di "spegnere" un'idea non in grado di generare traction. Lo Startup Studio, similmente a un fondo, ragiona in ottica di portafoglio e, di conseguenza, le analisi di ogni

singolo business hanno fondamenti numerici e razionali. Al contrario, nel normale processo di creazione, spesso, lo startupper focalizza tutte le sue energie sul validare la propria "soluzione" perdendo di vista la realtà e ha difficoltà nello spegnere un business non redditizio (ha un solo colpo in canna).
Uno Startup Studio non può permettersi il lusso dell' **"accanimento terapeutico"** su un'idea infruttuosa e questa lucidità aiuta a ridurre, in modo significativo, il rischio di fallimento.

Costruire aziende innovative attraverso uno Startup Studio dà luogo a molti vantaggi:

- **Si costruisce a seguito di un reale market need:** grazie all'analisi costante dei trend e delle esigenze dei consumatori target;
- **Si costruisce più in grande:** ci si focalizza su mercati di grandi dimensioni e con trend di crescita consolidati;
- **Si costruisce più velocemente:** grazie a processi collaudati e un team collaudato con le giuste competenze e conoscenze nel mercato di riferimento.

Si costruisce meglio: il team di uno Startup Studio è composto da esperti nei loro rispettivi campi (design, marketing, coding, etc.) che lavorano in sinergia. Il recruitment dei migliori talenti è reso più semplice dalla maggiore stabilità di cassa. Il network di un Venture Builder (un altro dei nomi dello Startup Studio - come vedremo più avanti) è un vantaggio reale per aiutare una startup a crescere.

Un team così composto migliora in modo costante i processi di creazione. Ripetere lo stesso processo all'interno di un determinato settore in modo continuativo garantisce, anche intuitivamente, maggiori probabilità di successo rispetto a chi si approccia per la prima volta. Tutte le startup create sono il frutto di un processo iterativo e collaudato.

Cos'è uno Startup Studio?

Uno Startup Studio è essenzialmente un'azienda che lancia startup in parallelo, una fabbrica di startup. Non è un incubatore, non è un acceleratore e no, non è nemmeno un Venture Capital. È un po' come Balto: "Non è un cane, non è un lupo, sa solo quello che non è". Partiamo dal nome. Lo abbiamo chiamato Startup Studio ma non è l'unico modo, altri nomi utilizzati sono: Startup Factory, Venture Builder, Startup Foundry, Company Creator, Company Builder.

Lo scopo principale di un Venture Builder è produrre aziende. Non le accompagna, non le accelera, le produce! Come è possibile recuperare il know how acquisito nella creazione di un'azienda e riutilizzarlo nella creazione della seconda allo stesso modo è possibile mettere a sistema, non solo il know how, ma anche le risorse, i dati e tutti processi relativi al business al fine di creare più business contemporaneamente con maggiore velocità e maggior successo. Grazie alla sua struttura e alle sue risorse uno Startup Studio incrementa le chances di successo di una startup e ottimizza al contempo la sua creazione e la velocità crescita. In altre parole, uno Startup Studio è pensato per costruire contemporaneamente più startup sotto un unico tetto grazie all´esperienza e al network della struttura.

Un po' di storia

Il modello dello Startup Studio nasce con Idealab nel 1996. Specializzata in e-commerce, nelle sue fasi iniziali, fu capace di raccogliere grandi quantità di finanziamenti e raggiungere al contempo molte exit.

L'azienda, con un team molto snello di sole 25 persone (grazie a Alex Maleki per la piacevole intervista), ha creato più di 150 Startup ed ha al suo attivo 47 Exit di cui 35 IPO.

Anche se meno conosciuta, anche Blenheim Chalcot (fondata nel 1998) è un'azienda pionieristica in questo campo. Oggi opera con più di 1 miliardo di dollari di AUM (Assets Under Management).

Se questa appena descritta si può definire come la prima wave dei venture builders, la seconda wave è stata dominata dalla presenza di Rocket Internet e Betaworks. Rocket Internet (fondato nel 2007 in Germania) ha riscosso molto successo proponendo sul mercato europeo molti business model di startup statunitensi (Copycat Venture Building). Se, fino al 2010, il modello di startup studio era una novità, una terza wave di studios a partire dal 2011 ha consolidato l'avanzata di questo modello in Europa e Stati Uniti.

Science Inc. (fondata nel 2011 a Los Angeles) ha fatto scuola sfatando il mito che uno Studio non possa creare Unicorn grazie alla exit di Dollar Shave Club (exit da 1 miliardo di dollari - acquisita da Unilever). Da citare anche Atomic (fondata nel 2012, in US) che è riuscita a realizzare, dopo un finanziamento iniziale di $20 milioni, un IRR del 70%. Si considera come quarta wave quella iniziata nel 2013 con la nascita di Expa (fondata nel 2013 a San Francisco da uno dei fondatori di Uber). Expa ha raccolto 150 milioni di dollari da investitori internazionali.

Un solo business model, mille nomi.

Abbiamo analizzato su Google l'utilizzo dei termini sopra riportati per valutarne la diffusione come chiavi di ricerca e l'utilizzo in campagne di advertising online su Google Ads.
Company Creator, Startup Studio e Venture Studio sono i termini più utilizzati come chiavi di ricerca negli Stati Uniti. Company Builder e Startup Foundry sono invece i termini meno utilizzati durante le ricerche.

Termine di ricerca	Punteggio generale	Risultati di ricerca	Volume di ricerca	Costo CPC
Startup Studio	7	321000000	590	25
Venture Studio	6	108000000	880	1,6
Startup Factory	5	221000000	90	3
Venture Builder	4	46300000	210	2,3
Company Builder	2	n/d	10	n/d
Startup Foundry	2	n/d	10	n/d
Company Creator	1	56000	720	3,72

La diffusione dei termini Company Creator, Startup Studio e Venture Studio è confermata dalla presenza di campagne a pagamento sui motori di ricerca. Per i termini Company Builder e Startup Foundry invece non vi sono campagne a pagamento attive.
Analizzando la prima pagina dei motori di ricerca per ciascun termine si nota come i risultati sono spesso suddivisi tra la spiegazione del termine, il confronto con altre tipologie (ad esempio incubatori e acceleratori) o su siti di informazione sull'ecosistema delle Startup.
Il termine Company Creator non è in linea con i risultati attesi in quanto mostra principalmente software per la creazione di loghi aziendali. La chiave di ricerca non risponde quindi alla categoria ricercata.

Distribuzione geografica dei principali Venture Builders.

Source: Crunchbase.

Startup Studio waves

Wave 1	Wave 2	Wave 3	Wave 4
idealab 1996	ROCKET 2007	HVF 2011	mamazen 2017
Blenheim Chalcot 1998	betaworks 2007	RHEINGAU FOUNDERS 2011	antai. 2012
		Science Ventures 2011	expo 2013
		Entrepreneur First 2011	PSL 2015
		prehype 2010	Human Ventures 2015
		founders 2010	OBVIOUS VENTURES 2012
		ATOMIC 2012	

Nell'immagine sottostante vi sono alcune startup di successo create dagli Startup Studios in questi anni.

La differenza tra Startup Studio, Incubatori e Acceleratori

Per capire nel dettaglio i vantaggi di questo approccio è di fondamentale importanza conoscere le differenze sostanziali rispetto al modello degli incubatori ed acceleratori.

Startup Studios

Scopo Finale

Gli Startup Studio, come i fondi di Venture Capital, hanno il fine ultimo di ottenere una exit e basano il loro revenue model sulle exit realizzate dal proprio portafoglio.
Ogni impresa viene fondata grazie all'individuazione di una specifica domanda di mercato. Si punta a rendere sostenibile a livello operativo e finanziario la nuova impresa fino a renderla una realtà indipendente per poi puntare alla liquidazione dell'investimento attraverso una operazione di M&A o una quotazione.

Equity

Dato che le startup vengono fondate dagli Startup Studio, normalmente, gli stessi hanno quote rilevanti delle aziende lanciate. Gli Startup Studio raccolgono fondi dai General Partners e da investitori privati quali business angels, family office, fondi di venture capital ecc.). Gli asset detenuti possono essere sempre utilizzati per altri business in caso di fallimento dell'impresa.

Management Approach

Gli Startup Studio non sono investitori "early stage" ma veri e propri fondatori. L'approccio è definito "imprenditoria parallela". Si parte da ricerche di mercato e si arriva fino alla generazione e testing dell'idea. Le idee che riescono a superare il processo danno vita a startup ed entrano nel mercato.

Incubatori

Scopo Finale

Nella maggior parte dei casi lo scopo è preparare un'impresa all'ingresso sul mercato. Gli sforzi sono concentrati sull'iterare continuamente il prototipo di un prodotto o servizio man mano che si scoprono nuove informazioni sui clienti e le loro preferenze.

Equity

Gli incubatori trattengono una risibile (o nessuna) quota di un'impresa. Molti di questi sono fondati da enti pubblici (come di università e centri di ricerca) e quindi non hanno necessità di fornire i loro servizi in cambio di equity.

Management Approach

Hands off. Il valore fornito da questi enti è colmare il gap di conoscenza economico - finanziario (ad esempio per poter redigere un business plan). Principalmente l'approccio è basato sul mentoring.

Acceleratori

Scopo Finale

Gli acceleratori sono concentrati sull'ottenimento di una rapida crescita dell'impresa al fine di raggiungere uno stadio di maturazione sufficiente a concludere il primo round di funding.

Equity

Gli acceleratori investono in cambio di equity. La dimensione dell'investimento si aggira attorno alle decine di migliaia di dollari.

Management Approach

Hands off. Si cerca di stimolare la crescita attraverso i cosiddetti "accelerator program" con seminari, eventi di pitching e demo-days. Si differenziano dagli incubatori per la durata dei programmi, tipicamente tre/sei mesi.

Tipologie di Startup Studio

Mocker & Murphy (2014) illustrano differenti modelli di Company Builders a seconda di caratteristiche degli stessi. Vi sono diverse sfumature nei modelli e risulta complesso incasellare uno Startup Studio in una singola categoria.

Agency Model

Finanziato dai lavori di agenzia l'azienda sviluppa propri prodotti "in house" dei quali effettua successivamente uno spin-off.

Corporate Model

Finanziato interamente da societá corporate (in out sourcing o talvolta interno) sono centri di innovazione volti a implementare idee in linea con lo scopo strategico dell'azienda.

Technology Transfer Model

Focalizzato sul supporto a centri di ricerca hanno l'obiettivo di trasferire la proprietá intellettuale derivante da un ambiente di pura ricerca scientifica ad una realtá aziendale.

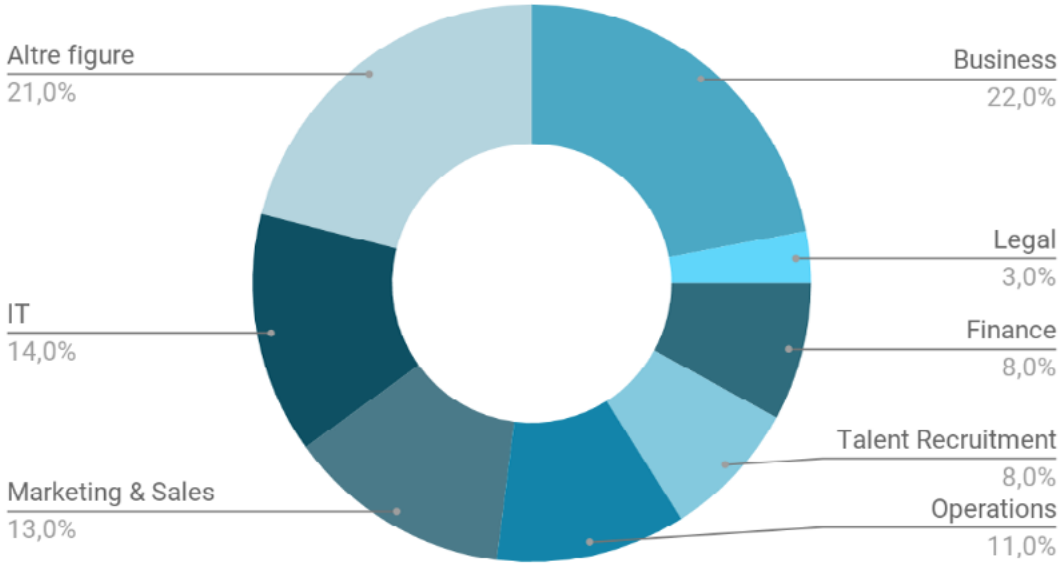
Investor Model

Creazione di startup "early stage". Promuovono la crescita attraverso finanziamenti, esperienza di settore e altre risorse. Finanziato da un fondo di Venture Capital o private investors.

Come è composto il tipico team di uno Startup Studio?

Uno Startup Studio coinvolge differenti attori per la costruzione di nuove aziende. Ruoli e background sono molteplici e spaziano tra quelli business-oriented (marketing e investment management), product management, data analytics, legali e project management. Per analizzare la distribuzione e la tipologia di profili è stata fatta una analisi su 21 Startup Studio presi a Benchmark a livello mondiale.

Tra quelli analizzati troviamo Rocket Internet, Rheingau Founders, Founder Factory, Polymath Ventures, Efounders, Antai, TandemLaunch Inc e Nova Founders Capital.



Si evince una distribuzione abbastanza frammentata con una preponderanza di ruoli di business intelligence, IT e marketing & sales.

Startup Studio Trends

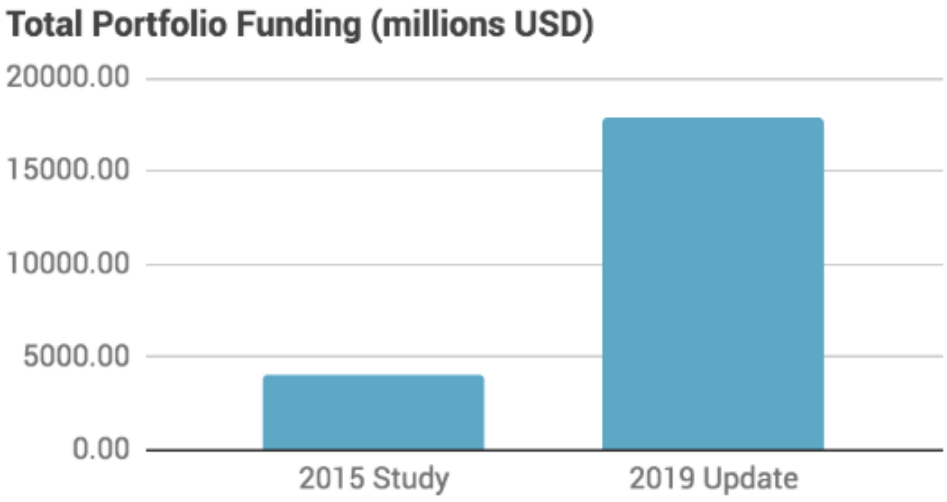
C'è un solo modo per fornire concretezza a teorie e concetti come quelli che abbiamo introdotto finora: fornire dati. Per dare solidità al modello niente è meglio che una solida base di numeri e date verificate e verificabili. Per questo abbiamo realizzato una ricerca sui Trend degli Startup Studio dal 2005 a oggi.

Il primo dato per valutare se il modello di Startup Studio sia efficiente è quello della sua produttività. Occorre capire, in altre parole, se gli Startup Studio sono in grado di fare ciò che si prefiggono - cioè produrre Startup in parallelo.

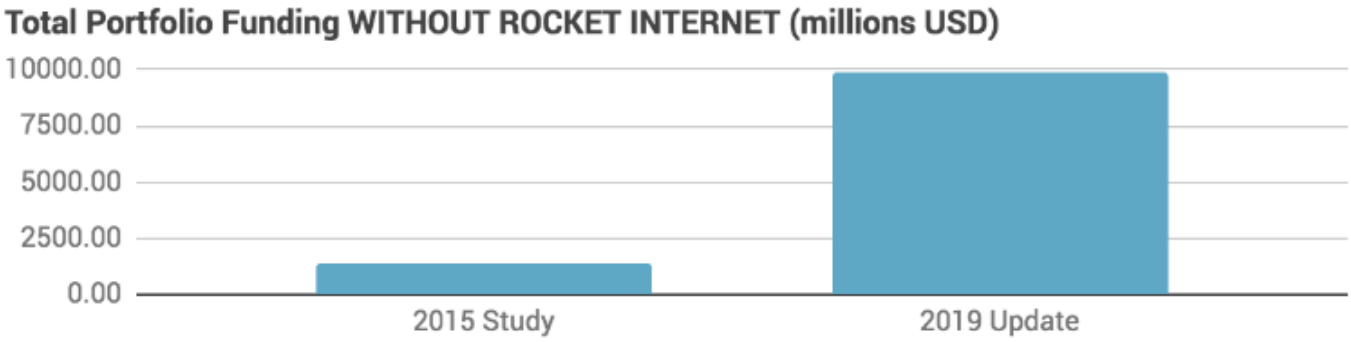
Portfolio Funding

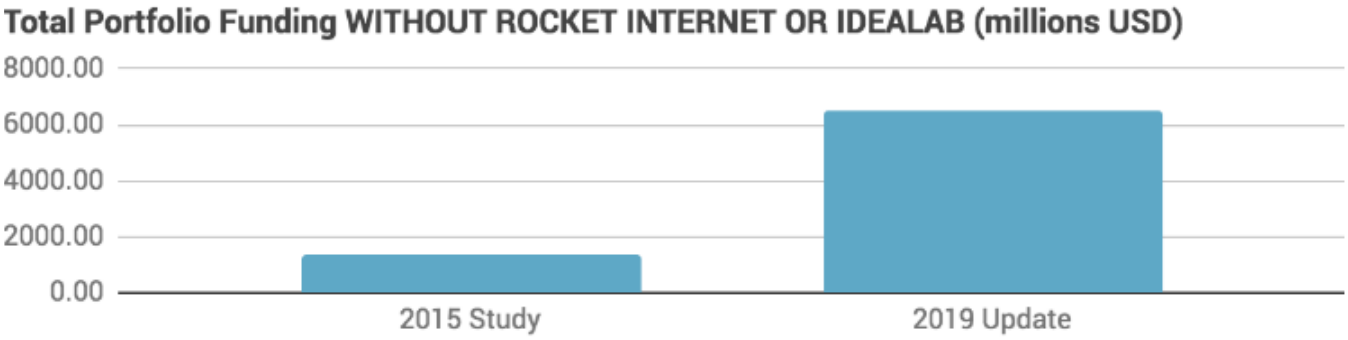
Il mercato sembra credere nel modello dello Startup Studio e gli investitori pure: da poco meno di 40 milioni di dollari nel 2005 il finanziamento delle iniziative di business in portafoglio è aumentato costantemente, con buona pace della crisi. Anzi, forse anche grazie ad essa, perché è proprio in periodi di depressione economica che c'è maggior bisogno di aria nuova, di innovazione: l'innovazione molte volte è proprio il motore che consente di fare ciò che prima non era possibile, o di fare le stesse cose in modo più efficiente.

Perciò nel 2010 il finanziamento aveva raggiunto quasi 80 milioni di dollari, per aumentare di oltre il doppio l'anno successivo. Nel 2014 l'ammontare dei finanziamenti si aggirava intorno al miliardo di dollari e nel 2018 ha superato 4,5 miliardi di dollari. Scriviamolo per esteso: 4.500.000.000 di dollari.



Occorre precisare che circa la metà di questi finanziamenti e un buon numero di startup sono stati generati da due soli Startup Studio, Rocket Internet e Idealab. Ma il risultato non cambia: il modello degli Startup Studio si conferma come vincente.



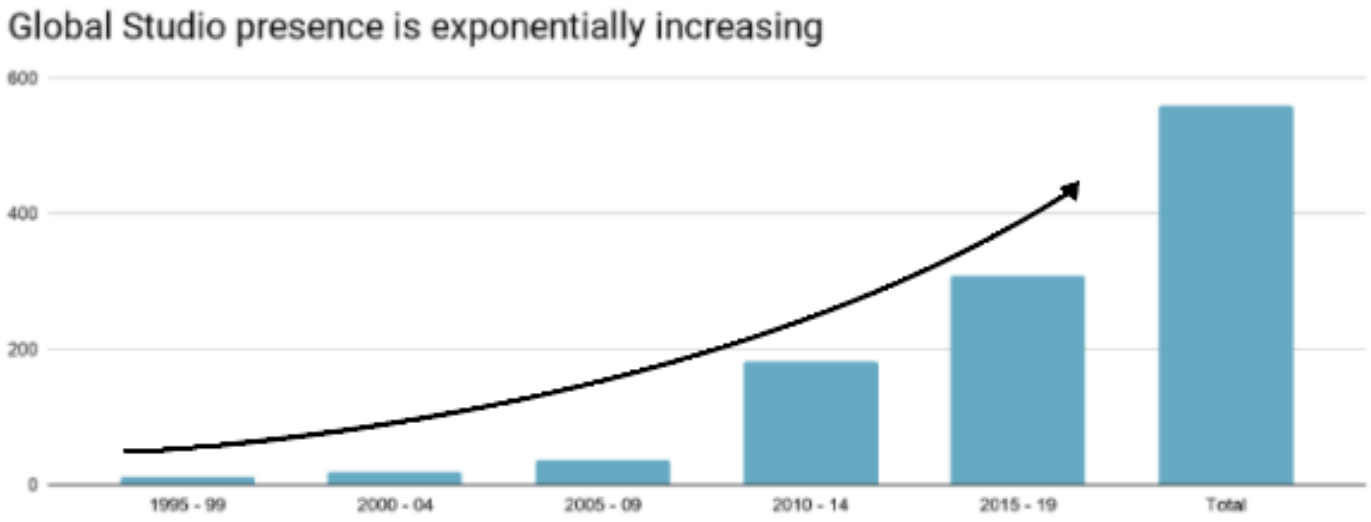


Startup Studio e Startup tradizionali a confronto

Nel 2020 è stata portata avanti un'analisi volta a comparare le performance di Startup "prodotte" dagli Studios con quelle di Startup appartenenti a portafogli di Venture Capital. I criteri di misurazione delle performance considerano i seguenti fattori: la valuation al momento dell'exit e il tempo impiegato in anni dalla creazione all Exit. Il campione esaminato si compone di dati relativi a 186 startup provenienti da Startup Studio e 607 startup che hanno seguito un percorso tradizionale.

Geografia ed Exit rate

La maggior parte degli Startup Studio analizzati ha sede negli Stati Uniti (60%), tuttavia il numero di exit prodotte dalla sola Rocket Internet (Germania) rappresenta il 60% del totale. Rocket Internet, Betaworks e Idealab costituiscono il 73% delle exit sul campione esaminato. Questi Startup Studio, come analizzato nei precedenti capitoli, rappresentano un benchmark nel mondo degli Studios sia per essere stati i pionieri di questo modello sia per la loro capacità di raggiungere Exit e raccogliere finanziamenti.
Come mostra il grafico il numero degli Studios è cresciuto in maniera quasi esponenziale negli anni, da 13 Studios operanti a fine millennio si è passati a 560 a livello globale.

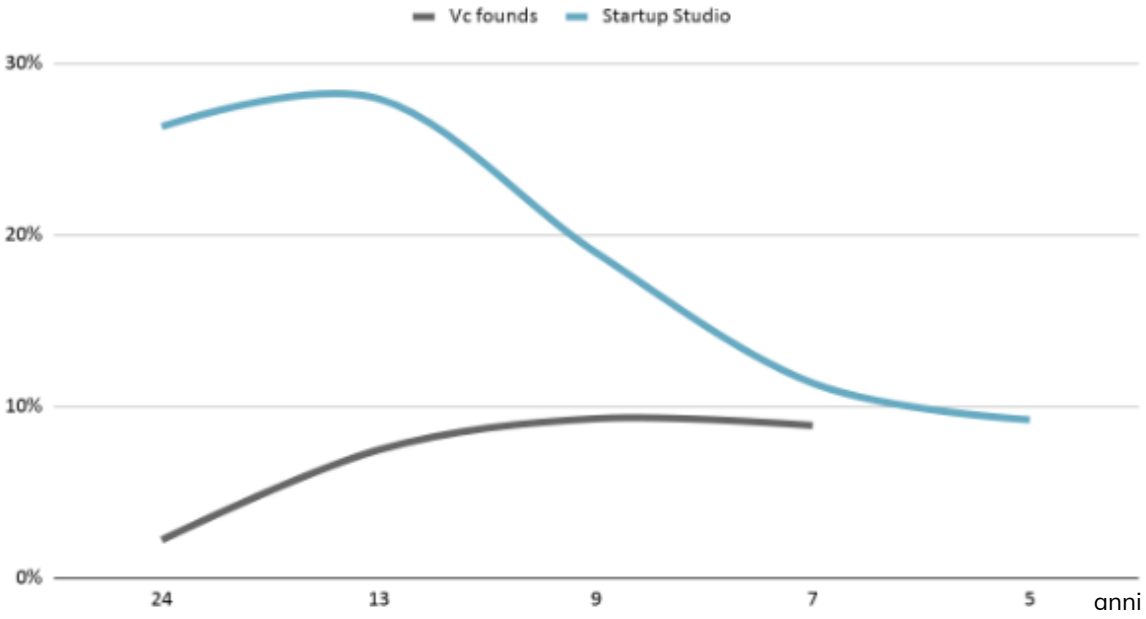


Venture Capital e Startup studio investono negli stessi settori: al primo posto troviamo Internet e Mobile Telecommunication che insieme rappresentano circa il 90% delle Exit realizzate sia da Studios sia da Venture Capital found.

L'exit rate, calcolato come il rapporto tra il numero di investimenti e il numero di exit completate, si assesta al 16% con un range 9%-30%. Non sorprende che maggiore è il numero di anni da cui gli Startup Studio sono attivi, maggiore è l'esperienza acquisita e maggiore è l'Exit rate: Betaworks, che opera dal 2007, presenta un exit rate del 30%.

Dal campione di Venture Capital funds considerato emerge una forte prevalenza di fondi americani, l'82%. In media hanno accumulato più anni di esperienza rispetto ad uno Startup Studio, essendo stati fondati in anni meno recenti, e nonostante questo l'exit rate medio è solo dell'8%. É possibile individuare una correlazione negativa tra età e exit rate: dai fondi analizzati emerge che quelli più vecchi presentano Exit rate più bassi rispetto a quelli creati più recentemente, in altri termini la longevità non è giovata al successo inteso come numero di Exit.

Anni trascorsi dalla fondazione ed Exit rate



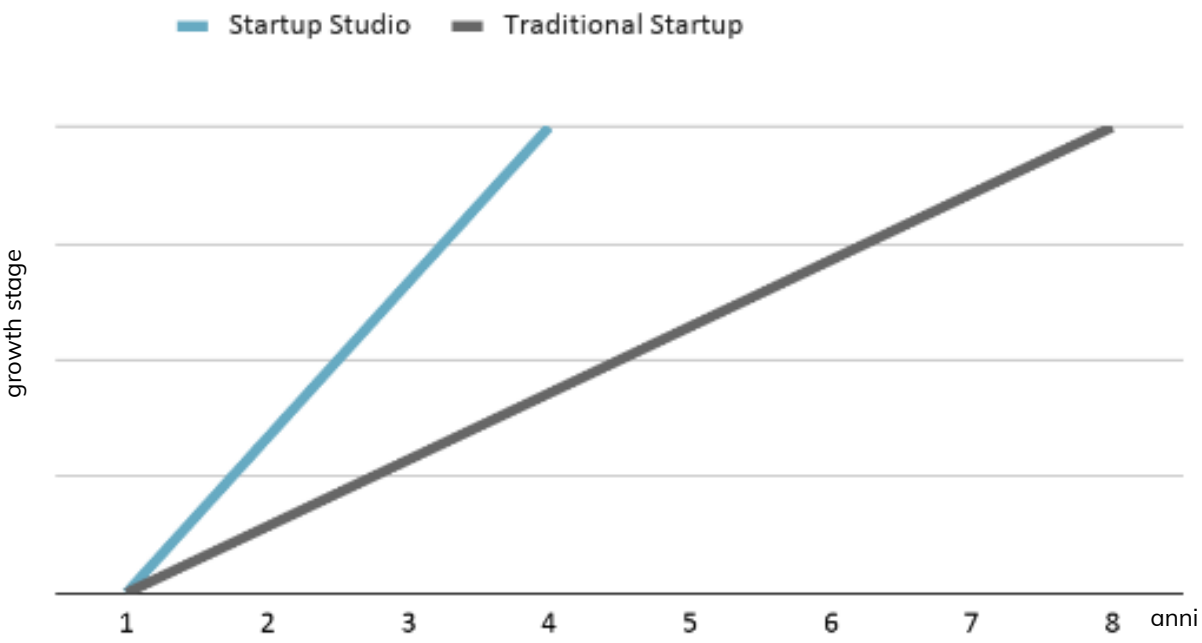
Exit e valutazione

All'interno dello studio effettuato il numero di acquisizioni prevale in modo netto sulle IPO, ma vale la pena sottolineare che la percentuale di Exit da studio di start-up attraverso IPO è tre volte superiore a quella osservata nei fondi Venture Capital.
Per quanto riguarda le valutazioni gli Startup Studio producono in media Exit a valori più alti. La valutazione mediana è di 74 milioni di dollari, rispetto ai 50 milioni di dollari per le Exit dai VC.
Possiamo quindi affermare che gli Studios producono mediamente un maggior numero di Exit con una valutazione più alta rispetto ai fondi di Venture Capital.

Average time to exit

Infine l'analisi evidenzia che le Startup "partorite" all'interno degli Startup Studio impiegano meno tempo per arrivare all Exit: il tempo medio che trascorre dalla fondazione all'Exit è di 4 anni per uno Startup Studio, a fronte di 8 anni necessari in media per una startup che segue un percorso tradizionale. Considerando specifici settori, la media si alza a 9 anni per le Saas companies, a 11 per le aziende produttrici di Hardware.

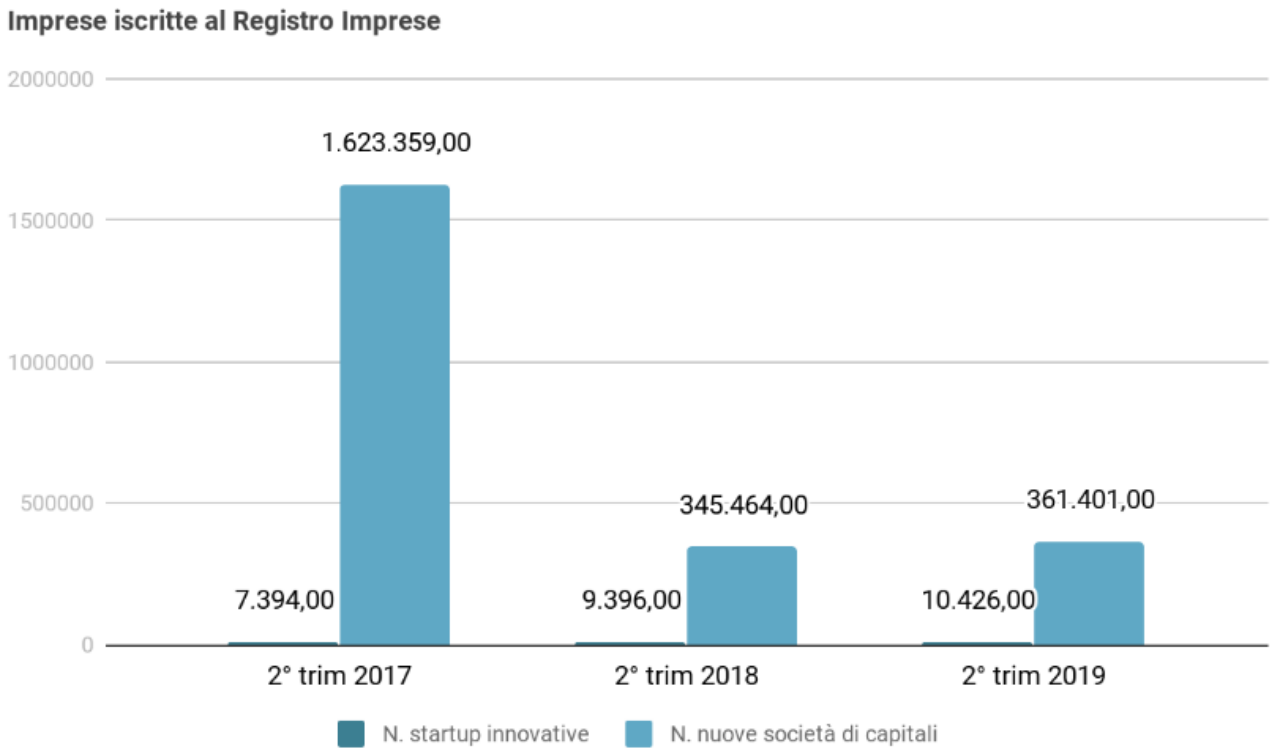
Il divario aumenta ulteriormente se consideriamo che una Startup entra in un fondo in media a due anni dalla sua fondazione, il time to Exit degli Studios risulta senza dubbio essere molto più breve rispetto a quello delle Startup che seguono un percorso tradizionale.



	Startup Studio	VC Founds
Exit rate	16%	8%
Geography	US e Germany	US
Valuation	$74M	$50M
Time for exit	4Y	8Y
IPO/Exit	6.4%	2.0%

Focus dell'ecosistema startup Italiano e sui i numeri

L'ecosistema italiano delle startup, a dispetto dei segnali ottimistici degli ultimi anni, fatica ancora a decollare. Il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese risulta pari a 10.426 (al 2° trimestre 2019), ed è quindi in aumento del 3% rispetto a fine marzo e del 40% rispetto al 2° trimestre del 2017. Dal grafico si può notare quanto questa quota costituisca una fetta risibile del contesto imprenditoriale italiano.



Riguardo al giro d'affari, le startup registrano un valore della produzione medio inferiore ai 150.000€/annui e un valore mediano intorno ai 28,000€/annui. Anche in questo caso i valori pertinenti alle startup sono notevolmente più bassi rispetto ad una società di capitali in uno stadio analogo di crescita.

Alla luce di questi dati si conferma nuovamente una forte difficoltà nella fase di Go To Market: la maggior parte delle startup italiane genera un fatturato esiguo e solo l'1% delle stesse ha un fatturato annuale superiore al milione di euro.

Scenari futuri - ruolo dei Venture Builders nello sviluppo digitale italiano

L'ecosistema del digitale italiano, a seguito della pandemia di COVID-19 ha subito una forzata digitalizzazione. Il social distancing sperimentato negli ultimi mesi ha imposto alla popolazione di dotarsi di strumenti digitali per poter comunicare e scambiarsi informazioni di qualunque genere. Con molta probabilità questo obbligo dovuto dal lockdown porterà a diminuire fortemente il digital divide con altre nazioni. L'Italia è infatti tra le nazioni con il minor tasso di informatizzazione in Europa. Il Governo attualmente sta puntando l'attenzione ad una completa transizione degli strumenti della Pubblica Amministrazione verso il digitale a sostegno e facilitazione del cittadino e delle imprese. In questo contesto, uno Startup Studio verticalizzato sul digitale può interpretare in modo perfetto la rapida espansione di questo mercato.

L'ipotesi infatti è fortemente avvalorata dai dati raccolti da Netcomm in Italia nello scorso Aprile (quindi in pieno lockdown). Si registra una crescita esponenziale del numero di consumatori digitali e si stima che più di due milioni di consumatori sono diventati e-shoppers raddoppiando su base annua il numero di ordini evasi online; un solo mese ha permesso un salto evolutivo verso il digitale di 10 anni.

Mamazen

Mamazen è uno Venture Builder focalizzato sulla creazione di piattaforme digitali e, in particolare, sulla creazione di SAAS, modelli di lead generation e e-commerce verticali da applicare a mercati frammentati e in particolare alle PMI.
Ad oggi non esistono player italiani che si siano distinti con questo modello di business mentre, in altri paesi lo Startup Studio è un modello consolidato. Mamazen ha sviluppato nel 2018 un modello di generazione e validazione di idee in grado di migliorare e ottimizzare il processo di creazione e lancio di startup. L'obiettivo finale è aumentare il success rate delle imprese lanciate per creare business sostenibili in grado di avere un impatto occupazionale di lungo termine.

Vision

Essere lo Startup Studio con il maggior success rate e il minor failure rate attraverso un processo di continuous learning.

Mission

Ridisegnare il processo di lancio delle startup creando uno standard "open source", in grado di abbattere, in modo rilevante, il rischio di avvio di una nuova impresa.

Values

Mamazen ha come valori principali:

- la condivisione delle conoscenze e la creazione di un ambiente dove le persone possano sentirsi felici e in grado di fare la differenza all'interno e all'esterno dell'azienda (human centered company);
- la trasparenza nei confronti di tutti gli stakeholder;
- Il modello di decision making basato sul consenso per coinvolgere il team nella mission aziendale;
- lo sviluppo di aziende sostenibili basate sulla triple bottom line (People, Planet, Profit);
- l'approccio "fair" nello sviluppo di accordi e partnership con tutti gli stakeholder coinvolti.

In quest'ottica Mamazen ha iniziato nel 2019 il proprio percorso per divenire società Benefit e ricerca e sviluppa costantemente nuovi processi per la misurazione del proprio impatto.

Storia

Nel 2013 Farhad Alessandro Mohammadi co-fonda Pony Zero, raggiunto poi nel 2014 da Alessandro Mina, Chief Brand Officer della società. Pony Zero passa in 5 anni, da 0 a 6 milioni di fatturato fino all'acquisizione da parte di Cigierre Spa. L'esperienza e la passione in ambito startup, sommata alla rinnovata voglia di fare azienda, fanno sì che il progetto Mamazen prenda vita.

Tre sono le startup sinora fondate (e due sono in fase avanzata di testing), nelle industries più varie come FoodTech, Proptech o Real Estate, Fintech e SaaS.

Mamazen è inoltre fondatrice di Studio Hub, una delle più grande startup studio community al mondo, nata per condividere best practices e facilitare il lancio delle startup su scala internazionale. Attualmente conta 100 studios attivi sui circa 350 presenti nel mondo.

Team

Farhad Alessandro Mohammadi - CEO

12 anni di esperienza in ambito digitale di cui 7 come imprenditore. Direzione della rete commerciale di Bakeca.it. Successivamente nel ruolo di Direttore commerciale di Glamoo.com ha coordinato la rete interna ed esterna di Sales e contribuito all'exit nel 2011 (acquisita da Pagine Gialle). Consulenza in ambito open innovation rivolta alle PMI nel settore della medicina estetica (Pubblicazione su metodologie di acquisizione clienti in ambito digitale all'interno di - Injections in Aesthetic Medicine: Atlas of Full-face and Full-body Treatment).

É stato uno dei co-founder di Pony Zero, società che è passata da zero a 6 Mln, di ricavi annui, in soli 5 anni. Exit nel 2018 (acquisita da Cigierre Spa).

Insegna Go To Market Strategy nel Master dello IED in Marketing e comunicazione. Nel tempo libero fa attività pro-bono come Mentor per diversi acceleratori fra cui Techstars, Avatech B-Heroes. Business Angel e membro del Club Degli Investitori ei Toniic Investments.

Anna Siccardi - Board Member

Laureata in Fisica, inizia il suo percorso da imprenditrice nel 1998 fondando una società di consulenza specializzata nella certificazione dei sistemi di gestione della qualità nel settore ICT. Ha collaborato alla nascita e allo sviluppo di alcune pionieristiche realtà web italiane (CHL, BAKECA) ed è co-fondatrice della principale piattaforma di crowdfunding donation-based italiana (retedeldono.it). Partner di R301 Capital, fondo di Venture Capital con focus Late Stage e infine membro del comitato esecutivo del Club degli Investitori di Torino.

Mauro Maltagliati - Board Member

Digital Manager e Imprenditore con 20 anni di esperienza in start up. La primissima già nel 2000, mentre studiava a Berlino, nel campo dell'arte. In seguito torna in Italia per aprire e gestire un ristorante in centro a Milano, nominato in Guida Michelin per 2 anni consecutivi. Nel 2010 torna nel digitale come Head of Sales di CityDeal, che dopo 6 mesi diviene Groupon Europe. Subito dopo divenne Country Manager di Letsbonus, il cui fatturato passò da €8k a €1.6Mln al mese, con Exit nel 2013 in favore di Livingsocial (Amazon Company).

Nel 2015 è uno dei 3 fondatori di CornerJob, €65Mln di fundraising in 3 anni.

Attualmente è partner di Your Digital e Advisor di 3 start up in ambito Fashion, Mobilità, HR Tech.

Il Team inoltre si avvale di esperti di ogni campo, che spaziano dal design thinking al marketing passando per data analytics, finanza, con curriculum multidisciplinari e molteplici esperienze di lavoro in startup innovative.

Co-Autore

Raffaele Di Palo

Laureato in Ingegneria Meccanica al Politecnico di Torino ed appassionato di innovazione. Ha maturato esperienza sulle nuove tecnologie in ambito e-Mobility come ricercatore universitario nel Regno Unito e, rientrato a Torino, ha continuato a occuparsi di innovazione nel reparto Innovation di IVECO. Attualmente ricopre il ruolo di Product Manager in Fiat Powertrain Technologies (gruppo CNH Industrial) e si occupa della elaborazione di strategie di go-to-market dei prodotti stradali e osservando macro-trends a livello globale.

Fonti

1. Global Startup Studio Network. 2019. 2020 Data Report. GSSN Data.
2. Alper Celen, Ritesh Tilani. 2019. Startup Studios - Innovating Innovation. ENHANCE.
3. Ministero dello Sviluppo Economico, UnionCamere, InfoCamere. 2019. Report con dati strutturali Startup Innovative.
4. CB Insights. 2019. The Top 20 Reasons Startups Fail.
5. Tobias Gutmann. 2017. Organizational Best Practices of Company Builders - A Qualitative Analysis.
6. Jesse Lawrence. 2017. Startup Studio vs. Accelerator. Medium - Boulder bits.
7. Anitec-Assinform, NetConsulting cube. 2019. L'andamento del Mercato Digitale in Italia.
8. Roberto Liscia. 2020. Digital Retail e nuovi paradigmi di sviluppo, consumatori e nuovi comportamenti. Netcomm Group.
9. Thibaud Elziere. 2014. What is a startup studio? Medium.
10. Brittany Hodak. 2017. Why startup studios are the best choice for nontech founders. TheNextWeb.
11. Tara Matamoros, Sinead Cheung. 2017. Bridging the gap between Venture Studios, Incubators, and Accelerators. Tangelo - Blog Post.
12. Susan Cohen. 2013. What do accelerators do? Insights from incubators and angels. Innovations: Technology, Governance, Globalization. MIT Press Journal.
13. Gompers, Paul A. and Gornall, Will and Kaplan, Steven Neil and Strebulaev, Ilya A., 2016. How Do Venture Capitalists Make Decisions? Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 16-33, European Corporate Governance Institute (ECGI) - Finance Working Paper No. 477/2016.
14. JF Gauthier, Arnobio Morelix. 2020. Governments, Don't Let your Startups and Scaleups Die. Third Installment of COVID-19 Research & Policy Series for Global Startup Ecosystems. Startup Genome.