



Lo show business delle start-up italiane

...



Roberto A. Foglietta

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

Published Mar 6, 2019

+ Follow

Published on LinkedIn on March 2nd, 2019 [3rd draft]

La mongolfiera del Governo

Nel mondo delle start-up tutto è gonfiato e gonfiabile. Come il castello giochi dei bambini al parco. Un esempio?

L'annuncio del ministro di un fondo, da un miliardo di euro, già pronto per sostenere l'ecosistema delle start-up che in Italia (dati Startup Italia) impegna 50.000 persone.

Ora facciamo una semplice divisione:

- €1.000.000.000 / 50.000p
- €1.000.000 / 50p
- €20.000 / p

Perciò un miliardo di euro per cinquantamila persone equivalgono ad un finanziamento di €20mila euro a persona che se venisse erogato in 3 anni sarebbe meno di 7mila euro l'anno. Soldi che comunque dovrebbero essere restituiti.

- Ma poi raddoppia perché arrivano i big. Vero ma i big prenderanno più della metà dei finanziamenti perciò il raddoppio sarà diminutivo.
- Ma ci sono i €25mila euro per i manager dell'innovazione? Gli start-upper saranno tutti manager, dunque?

Praticamente il Governo con una mano gli darebbe il reddito di cittadinanza e con l'altra glielo toglierebbe. Geniale!

Da non crederci, vero?

Quanto costerebbe assumere 50mila persone in PMI tecnologiche considerato che il RAL non é il 100% dei costi del personale?

- €40.000/a × 50.000p = €2 miliardi / anno

Ecco, due miliardi l'anno ma i finanziamenti si restituiscono mentre gli stipendi no. Fate vobis...

Sul vero valore delle start-up innovative

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6508411173304700928>

Nel mondo delle start-up tutto é gonfiato e gonfiabile. Come il castello giochi dei bambini al parco. Un esempio?

VIRALISE che é stata venduta per 16 mln ma sono cinque. Il resto del valore verrà erogato a precise condizioni soddisfatte entro precisi termini e quelle condizioni non hanno nulla a che fare con le start-up o la tecnologia ma con la business administration, EBIDTA e la due diligence.

Solo il 30% del valore totale massimo ha a che fare con la piattaforma tecnologica.

I termini dell'accordo

da Startup Italia, fonte: todo

L'Ebitda atteso per il 2018 è superiore a Euro 2,6 milioni. Il corrispettivo complessivo per il 100% sarà compreso tra un minimo di Euro 10 milioni e un massimo di Euro 15,950 milioni in base ai risultati del 2021. Il pagamento del corrispettivo è previsto per il 50% in cash al closing, che avverrà entro il mese di marzo e per il residuo 50% a seguito dell'approvazione del bilancio 2021 di Viralize. L'acquisto è subordinato all'esito positivo delle due diligence legale e fiscale nonché all'ottenimento di una certificazione "clean" da parte di EY sul bilancio

consolidato 2018 di Viralize che, contrattualmente, farà fede ai fini della due diligence contabile.

Se analizziamo questo passaggio rileviamo che

- cinque su sedici, precisamente il 31.34%, sono imputabili al core business quindi alla natura tecnologica della società;
- cinque su sedici, precisamente il 31.34%, sono imputabili alla corretta gestione contabile e amministrativa;
- il restante, precisamente 37.3%, sono imputabili ai risultati ottenuti ovverò alla capacità dell'azienda di ritornare utile rispetto al capitale investito.

Se aggreghiamo le due ultime voci in una generica riferibile a una buona gestione imprenditoriale, amministrazione e controllo della società otteniamo il risultato che

- cinque su sedici, precisamente il 31.34%, sono imputabili al core business quindi alla natura tecnologica della società;
- il restante, precisamente 74.90%, sono imputabili alla corretta gestione imprenditoriale, all'amministrazione e controllo della società.

Se compariamo questi valori con quelli che emergono dall'[analisi di Autopsy](#) in particolare che rispetto alla teoria generale la gestione sposti di un 1.54% la frequenza di insuccesso allora possiamo concludere che

- $94.46\% \times 1.54\% + (1 - 0.9446) \times 74.90\% = 1.45\% + 0.04\% = 1.5\%$

il peso specifico della gestione è del 1,5% un numero davvero simile a quello trovato come scostamento dalla teoria generale. Perciò possiamo ottimisticamente concludere che il fenomeno delle start-up italiane sia al 98% show business e per il 2% amministrazione e controllo.

Il pro-forma è il nuovo virtuale

Riguardo alla vera natura di StartupItalia, ad esempio, possiamo esaminare quanto da loro stessi dichiarato sulla [piattaforma di raccolta fondi](#) di cui i dati per semplicità sono riportati qui sotto in un'immagine presa al momento di scrivere il post iniziale.

<https://app.mamacrowd.com>

MAMACROWD

NUOVO OBIETTIVO

2M€ > 3M€

STARTUPITALIA

Milano

Investitore professionale presente

MAMACROWD

Advertising/Comunicazione/Mktg

minimo	499.10
massimo	3.000.00

1679 adesioni tot. 1478 confermate

2.300.307 € 2.022.163 €

obiettivo raccolta 499.992 €

inv. minimo 240 €

equity offerta 4%

chiude tra 28 GIORNI

INVESTI

MAMACROWD

A questo uniamo l'esperienza di fondatori di Dada e Nana Bianca con oltre 50 startup in portafoglio e il loro team dedicato ai progetti di Open Innovation che farà parte integrante del nostro sviluppo ed ancora, abbiamo coinvolto Marco Montemagno con, da un lato, la sua community e, dall'altro la sua startup 4Books.

Tutte queste energie insieme in un progetto concreto per i prossimi 5 anni, che parte dai 2 milioni di fatturato proforma di questo 2018 e punta ad arrivare ad oltre 11 milioni nel 2023.

Perché INVESTI

Mentre per quanto riguarda la presentazione vale la pena riportare, in particolare, questo passaggio:

Tutte queste energie insieme in un progetto concreto per i prossimi 5 anni, che parte dai 2 milioni di fatturato proforma di questo 2018 e punta ad arrivare ad oltre 11 milioni nel 2023.

Il termine pro-forma può significare due cose:

- una fattura che il cliente non ha ancora accettato, tipo un preventivo, e quindi non è ancora stata emessa;
- il caro vecchio nero che in ambito più accademico si chiama off-shore [1].

Incrociando i relativi dati appare abbastanza logico pensare che:

- €2 milioni, li abbia messi Nana Bianca (NB) per l'investimento immobiliare;
- €22.000, da 1.470 investitori, coloro a cui interessa l'opportunità di uno spazio di co-working.

Se facciamo $\text{€}22.000 / 1.470 = \text{€}15$ ma il minimo è €240 perciò qualcosa non torna.

- €300.000, prenotati che diviso €240 fa 1.250 mentre le prenotazioni sono 1.680 anche qui qualcosa non torna.

Se però $2.3 \text{ mln} - 0.5 \text{ mln}$, totale meno l'investimento minimo richiesto, abbiamo che i numeri combaciano tutti.

Quindi €1.8 mln da NB e l'altro ½ mln dagli investitori. Il massimo è 3 mln quindi ci saranno 10.000 investitori minimi o al massimo 25 grandi investitori (al 4%) ma comunque 1.2/3 = 40% quindi la maggioranza decisionale rimarrà al 60% in capo a NB.

Perché tanto successo nonostante l'evidenza?

A questo punto la domanda sorge spontanea: perché l'idea delle start-up innovative riscote tanto successo nonostante la prospettiva di successo sia così risicata?

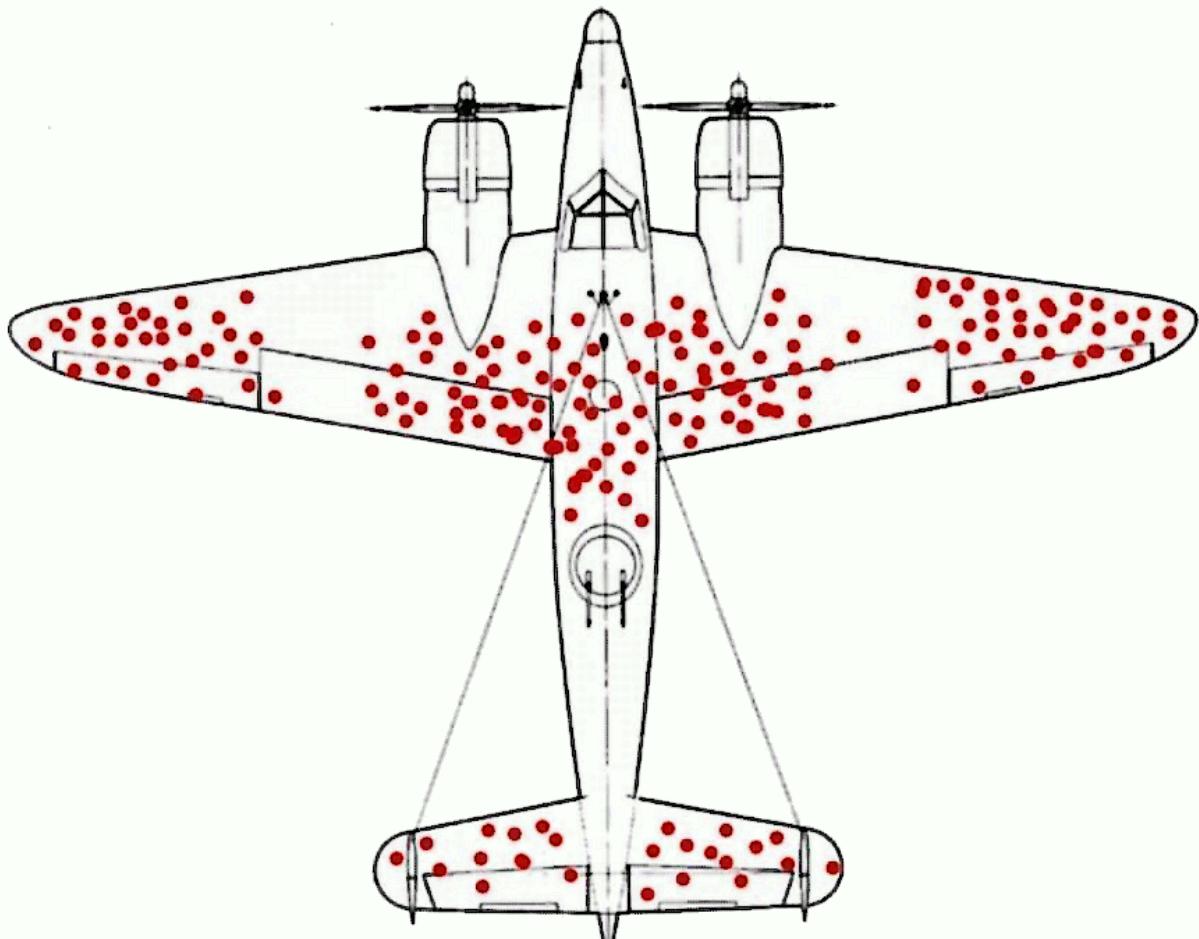
Fondamentalmente per tre ragioni:

1. la prima ha a che fare con le lotterie e più in generale riguarda il gioco d'azzardo o se vogliamo la gestione del rischio: chi compra un biglietto della lotteria investe in una quota per vincere un importante premio ma non considera il rapporto di successo ovvero i reali fattori di rischio.
2. A rendere le start-up innovative un fenomeno analogo a quello sopra descritto interviene un bias cognitivo ovvero un pregiudizio nell'osservazione, infatti attraverso il filtro dei media arrivano solo i casi di successo mentre di tutti gli altri non se ne ha notizia se non scavando nelle statistiche.
3. Infine il diffuso fenomeno dell'effetto Dunning-Kruger che impedisce alle persone non professionalmente qualificate di comprendere il fenomeno, quindi di individuare quali siano le caratteristiche fondamentali, ma soprattutto gli impedisce una corretta auto-valutazione sui fondamentali.

Perciò, nella realtà, avviene che l'esposizione ad un certo tipo di informazione in aggiunta alla difficoltà di approfondire e di correttamente comprendere quell'informazione unita all'incapacità di autovalutazione impedisce alle persone di prendere delle decisioni razionalmente valide.

L'influenza delle osservabili nel giudizio di merito

Questa immagine è un'icona del bias dell'osservazione. Durante la WWII gli USA airforce commissionarono uno studio per migliorare gli aerei alla contraerea e dalle statistiche emerse che le parti più colpite erano quelle in figura.



Solo uno fra i tanti esperti che si occupano del caso sollevò l'obiezione che NON fossero quelle le parti da blindare ulteriormente perché la statistica era stata fatta solo sugli aerei che erano ritornati. Perciò si osserva i sopravvissuti e non quelli che magari colpiti poco ma in zone critiche erano precipitati.

Perciò le parti critiche da blindare erano le altre. Nelle start-up osserviamo lo stesso fenomeno di percezione errata. Vediamo solo quelli che hanno fatto fortuna, perché di tutti gli altri non sappiamo niente. Fra quelli che hanno fatto fortuna, l'avrebbero fatta comunque anche se non si fossero chiamati startup semplicemente perché sapevano ciò che era importante sapere.

Conclusione

Il fenomeno delle start-up italiane è, ottimisticamente, per il 98% show business e per il 2% una questione di amministrazione d'impresa. La parte di valore è quel 2% ma la parte interessante è la bolla del restante 98% che evidenzia la vera natura del fenomeno, molto simile al gioco d'azzardo nelle sue caratteristiche peculiari, e che determina anche la debolezza del relativo ecosistema.

Note

[¹] esistono casi, come nell'anticipo spese per mandati forensi nei quali – anche a causa di cavilli assurdi – si è costretti ad usare un po' di cervello per poi fatturare a posteriori le spese – che per loro natura sono molto flottanti e quindi imprevedibili a priori – ancora da computare e il restante, se ne rimane, come acconto lavorazione. In questo particolare caso la fattura pro-forma funziona da ricevuta per il cliente: «*il cliente X ha dato questi soldi per mandato e acconto spese, poi facciamo i conti per bene pezze d'appoggio alla mano*». Ma quello forense è un mandato molto particolare, di assoluta fiducia, perché l'esito legale dipende anche da come viene svolta la consulenza. Perciò, in questo contesto, è del tutto ragionevole che il consulente forense disponga di denaro del cliente e della capacità di usarlo per suo nome e suo conto, salvo poi dovergliene rendere conto, ovviamente.

Indice di tutti gli articoli pubblicati

- [Project Management, Decision Making, Technology Innovation, Leadership & Creativity, Economia, Cultura, Società e Costume, Progetti, Idee e di divulgazione.](#)

Articoli correlati

- [Un piccolo miracolo Italiano](#) (16 febbraio 2018, IT)
- [Finanza, concetti base](#) (23 marzo 2018, IT)
- [L'usura e l'aumento del rischio residuale](#) (27 marzo 2018, IT)
- [La rivoluzione Iliad](#) (5 settembre 2018, IT)
- [Destructive Economy Management](#) (2 agosto 2017, IT)
- [Autopsia del capitalismo italiano](#) (31 gennaio 2019, IT)
- [Assalto alle Poste, la grande rapina](#) (27 dicembre 2018, IT)

Condividi

(C) 2019, [Roberto A. Foglietta](#), testo licenziato sotto licenza *Creative Common Attribution-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-ND 4.0)*.



Like



Comment



Share

1 Comment



Roberto A. Foglietta

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

5y



#AI, IL 40% SONO FALSE START-UP

La grande truffa dell'intelligenza artificiale nelle start-up. L'indagine di MMC Ventures solleva dubbi su molte start-up europee erroneamente classificate sotto l'etichetta di intelligenza artificiale.

#ArtificialIntelligence #startup #fakes

Molte start-up che in Europa vengono classificate sotto l'etichetta dell'intelligenza artificiale (AI), in realtà non utilizzano questa tecnologia. A far luce su questo fenomeno è un'indagine di MMC Ventures che ha passato al setaccio l'attività di migliaia di nuove imprese innovative di 13 paesi Ue, incluso l'Italia.

La percentuale di fake (false) start-up di intelligenza artificiale è considerevole. Stando alla ricerca "State of AI 2019: Divergence", condotta in collaborazione con la banca Barclays, rappresentano il 40% delle 2.830 esaminate.

[...]

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6510463145298001920>

Like · Reply

To view or add a comment, [sign in](#)

More articles by this author



CHI HA IL COPYRIGHT DELLE IMMAGINI CREATE DALL'IA?



Articles



People



Learning



Jobs



Wikipedia vs Università

May 10, 2024



L'umana natura del diritto d'autore

May 10, 2024



V
C
N

[See all →](#)

Explore topics

Sales

Marketing

Business Administration

HR Management

Content Management

Engineering

Soft Skills

[See All](#)