

## Management Consulting

**Anche in Italia, si stanno sviluppando i *venture builder*. Cosa sono? Cosa fanno?**



*Management Consulting nasce da una convinzione forte all'interno di Borgogna | The House of Mind: è indispensabile essere veloci ad anticipare i cambiamenti e comunque ad adattarsi ad essi. La nostra inesauribile capacità di apprendere ci permette di essere sempre competitivi e all'avanguardia.*



**Il mondo delle startup non si ferma mai, anzi talvolta si fa quasi fatica a seguirne l'evoluzione. A livello internazionale, negli ultimi anni il numero di *venture builder* o *company builder* o *startup studio* è aumentato in modo esponenziale, ed anche l'Italia, nel suo piccolo, registra una certa vitalità e l'offerta si amplia in modo costante.**

**Ma di fatto di cosa si tratta?**

**Un *venture builder* è in pratica, una vera e propria fabbrica di startup, un booster di nuovi business, che partendo dallo studio del mercato e delle sue opportunità più interessanti, coglie una domanda potenziale o latente, alla quale dare risposte specifiche.**

**Si tratta di un modello di business costruito sulla scalabilità veloce di un numero selezionato di progetti, che consente di creare da zero un portafoglio di startup di qualità e a basso rischio. Questo grazie al fatto che essendo state studiate e pianificate, le startup di una *company builder* hanno quasi sempre un tasso di crescita maggiore e un go-to-market più veloce rispetto alla media.**



**Ad oggi esistono circa 600 startup studio in tutto il mondo. Secondo i report realizzati da Gssn nel 2020 e Studiohub nel 2021, le due principali community internazionali del settore, il tasso di successo delle startup lanciate da un venture builder si muove in un range tra il 35% ed il 70% del totale, mentre le startup 'tradizionali' secondo una recente analisi condotta da Forbes, falliscono nel 90% dei casi.**

**La pioniera di questo modello di sviluppo imprenditoriale è stata la californiana Idealab, guidata dal visionario Bill Gross, che a partire dalla metà degli Anni '90 ha dato vita ad oltre 150 startup e 47 exit, di cui 35 Ipo in Borsa. Altri 'big player' del settore sono ad esempio Expa, creata a San Francisco da uno dei fondatori di Uber, ed in Europa Betaworks e la berlinese Rocket Internet.**

**Un venture builder è tipicamente creato da startupper seriali, imprenditori e manager che in precedenza hanno già fondato diverse startup, accumulando in questo modo esperienze, conoscenze, errori, capacità operative e di sviluppo.**



**C'è un aspetto sostanziale da sottolineare quando si vuol cercare di evidenziare una delle differenze più importanti tra startup intese in senso classico e startup concepite da un venture builder. Una startup nasce in genere dall'idea iniziale e originale di un fondatore, che inizia a testarla e a costruirci un business model e, contestualmente, a proporla agli investitori. Volendo individuare un punto debole in questo approccio, spesso il founder si innamora della propria idea e del proprio progetto, e li porta avanti anche se non incontra i giusti riscontri dal mercato. Fino a dover fare i conti con la realtà, che di solito lo conduce al fallimento di un'un'iniziativa che non regge al confronto con la domanda.**

**Uno startup studio procede, invece, non da un'idea originale, ma da un'analisi metodologica e accurata del mercato e dei suoi trend a più alto potenziale. A quel punto viene costruito il modello di business, e costituito il team necessario per farlo funzionare. Lo startup studio, generalmente, investe anche i capitali necessari, scegliendo ed incaricando la figura che guiderà la nuova startup, mettendo a disposizione tutte le risorse necessarie per crescere e scalare velocemente.**



**Partendo da un bisogno e da una domanda del mercato, e non dall'idea di qualcuno, ciò aumenta la probabilità che la startup abbia effettivamente successo. Questo approccio, meno visionario ma più concreto e analitico, è tale per cui un venture builder crea nuove startup con un tasso di successo maggiore rispetto alle altre: si può passare da percentuali di successo di una su dieci, a numeri che raddoppiano e a volte triplicano questa media. È proprio il primo periodo di avviamento quello più critico e che alza il tasso di mortalità delle startup, mentre quelle generate da un venture builder con presupposti e prospettive migliori oltre a essere più resilienti danno anche performance operative migliori. I modelli di business da seguire possono essere diversi: c'è chi punta a ottenere profitti importanti dall'attività avviata, ma la strategia più comune vuole far crescere la startup per poi guadagnarci con la sua exit.**

**E in Italia cosa succede? Un paio di mesi fa è stata annunciata a Torino la nascita di Vento, il primo startup studio non-profit italiano che aiuta i giovani a creare da zero aziende disruptive. Sempre a Torino, è presente dal 2018 Mamazen. Ma esistono realtà già consolidate come Nana bianca (a Firenze), Startup Bakery (Milano), Wda (Web digital advisor, a Roma), Kitzanos (Cagliari), Cantieri Digital MedTech (italo-tedesca), e altri ancora.**