

L'ecosistema dell'innovazione e  
il supporto alle competenze imprenditoriali.  
Il caso EAT&GO.

Prof. Fabrizio Sammarco

---

RELATORE

Matr.252851 Vincenzo De Martino

---

CANDIDATO

# Indice

Introduzione.....	2
Capitolo 1 .....	3
<b>L’ecosistema delle startup in Italia: contesto e attori .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Definizione di startup .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 Classificazione delle startup .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 Il ciclo di vita della startup: dall’idea all’exit .....</b>	<b>6</b>
<b>1.4 Informazioni quantitative sulle startup in Italia.....</b>	<b>9</b>
<b>1.5 Focus sulla Regione Campania .....</b>	<b>10</b>
<b>1.6 Incubatori in Campania .....</b>	<b>10</b>
Capitolo 2 .....	14
<b>Attori dell’innovazione in Campania e supporto all’ecosistema.....</b>	<b>14</b>
<b>2.1 Introduzione al Napoli Fintech Lab .....</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Intervista al Prof. Daniele Previtali – Direttore Napoli Fintech Lab .....</b>	<b>15</b>
<b>2.3 Intervista al Dott. Vincenzo Vitale, fondatore dell’Incubatore SEI.....</b>	<b>20</b>
Capitolo 3 .....	25
<b>La mia esperienza al Napoli Fintech Lab .....</b>	<b>25</b>
<b>3.1. La voglia di fare startup e il divario tra teoria e pratica .....</b>	<b>25</b>
Bibliografia.....	30
Sitografia.....	30

## Introduzione

L'argomento del mio lavoro di tesi verte sull'analisi dell'ecosistema dell'innovazione e del supporto necessario a sviluppare e affinare le competenze imprenditoriali.

Ho articolato l'elaborato in due parti: una prettamente teorica volta a descrivere il contesto delle startup in Italia e il ciclo di vita delle stesse e un'altra da un taglio più sperimentale e personale arricchita da interviste ad attori dell'innovazione in Campania e alla presentazione della mia personale idea di business, EAT&GO.

Per la stesura del primo capitolo, dopo aver definito che cos'è una startup, ho classificato e ho esaminato il ciclo di vita delle stesse dall'idea all'exit. Sono passato a reperire<sup>1</sup> e poi ad analizzare informazioni quantitative sulle startup in Italia riportando il prospetto grafico nel lavoro. Questa fase di ricerca mi ha permesso di conoscere gli attori, i settori e i principali player dell'innovazione in Italia. In particolare, ho attenzionato la situazione delle startup in Campania e ho riportato l'identikit degli incubatori certificati campani.

Nel secondo capitolo, dopo aver delineato brevemente il profilo del Napoli Fintech Lab, ho riportato le interviste fatte personalmente a due attori dell'innovazione in Campania, il Prof. Daniele Previtali, Direttore del Napoli Fintech Lab e Dott. Vincenzo Vitale, fondatore di Incubatore SEI. L'idea dell'intervista è scaturita dall'esigenza di comprendere le strategie e l'impatto che può avere un laboratorio di innovazione finanziaria dedicato alle startup e come lo stesso possa accompagnare i nascenti imprenditori nel loro percorso d'impresa.

Ho riservato l'ultimo capitolo, dal taglio più sperimentale, all'esperienza vissuta al Napoli Fintech Lab con la mia startup EAT&GO che affonda le radici nel corso di Entrepreneurship. Dopo la presentazione delle varie fasi che hanno portato alla realizzazione della mia idea e che ho presentato al Fintech Lab, ho voluto ricostruire il cambiamento che ha riguardato il me non solo da un punto di vista personale ma anche e, soprattutto, da quello del mindset imprenditoriale. Mediante l'approccio Lean appreso al laboratorio ho rivisto il mio business model. L'esperienza acquisita, di cui parlerò nel capitolo dedicato, mi ha concesso di capire non solo quanto divario sussista tra teoria e prassi ma, soprattutto, quanto sia indispensabile una crasi di competenze verticali e trasversali per uno startupper.

---

<sup>1</sup> [https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4\\_trimestre\\_2023.pdf](https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4_trimestre_2023.pdf)

# Capitolo 1

## L'ecosistema delle startup in Italia: contesto e attori

### 1.1 Definizione di startup

Le origini del termine startup risalgono al XIX secolo negli Stati Uniti quando, in un articolo di giornale nel 1851 venne usato tale termine per indicare una nuova attività d'impresa. Il moderno ecosistema delle startup, invece, risale agli anni '70 e '80, caratterizzati sia da turbolenze economiche ed alti tassi d'interesse ma anche da molte opportunità.

Tuttavia, non esiste una reale definizione di startup, ma tra le definizioni proposte, se ne riscontrano alcune utili per mettere a fuoco le differenze tra una startup company da altre realtà imprenditoriali.

Secondo Steve Blank<sup>2</sup>: "Una startup è un'organizzazione temporanea alla ricerca di un business model ripetibile e scalabile"; Eric Ries<sup>3</sup> afferma: "Una startup è un'istituzione umana concepita per offrire nuovi prodotti o servizi in condizioni di estrema incertezza" ed infine Paul Graham<sup>4</sup> definisce: "Una startup è una società concepita per crescere velocemente".

La definizione più popolare ed accettata, che meglio riassume i principali requisiti di una startup, è quella di Steve Blank che nel suo libro "The Startup Owner's Manual" afferma che un'impresa per essere considerata startup deve avere:

- **Temporaneità:** Perché a differenza di una piccola impresa, una startup nasce già con l'intento di diventare velocemente una grande impresa
- **Ricerca:** Peculiarità delle startup, soprattutto durante le fasi iniziali è quella di ricercare e sperimentare un business model che sia cucito sui clienti.
- **Scalabilità:** Il modello di business deve essere scalabile e ripetibile in più mercati e diversi Paesi senza dover pesare sui costi. Di norma le startup affrontano crescite esponenziali in termini di fatturato, investimenti e aggressione di nuovi mercati.

---

<sup>2</sup> S.Blank e B.Dorf, *Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative*. Egea 2013, Milano pag. 23

<sup>3</sup> E. Ries, Partire Leggeri. *Il metodo Lean Startup: innovazione senza sprechi per nuovi business di successo*, Rizzoli Etas, 2012.

<sup>4</sup> <http://www.paulgraham.com/growth.html>

Dal 18 ottobre 2012 in Italia grazie al D.L. 179/2012 si è reso possibile far spazio all'innovazione nel tessuto economico nazionale. “L'Italia non aveva una normativa friendly nei confronti delle startup e decisi di incaricare dodici pionieri dell'innovazione, coordinate da Alessandro Fusacchia, per studiare tutte le best practice al mondo e capire cosa fare per accelerare”, ricorda Passera, allora a capo del Ministero dello Sviluppo Economico, oggi alla guida di una banca con lo spirito della startup come Illimity.

Tale normativa ha introdotto misure volte a sostenere le varie fasi di nascita, crescita e maturità delle startup.

Dal D.L. 179/2012 una startup innovativa è una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa che ha residenza in Italia o presso un altro Paese dello Spazio Economico Europeo, non costituita da più di 5 anni, non distributrice utili e ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di un prodotto o servizio ad alto valore tecnologico.

Affinché le startup siano considerate innovative, oltre a soddisfare i requisiti precedentemente elencati, devono rispettare almeno uno dei tre seguenti requisiti soggettivi: sostenere spese in ricerca e sviluppo pari ad almeno il 15% del maggiore valore tra costo e valore totale di produzione, impiegare personale altamente qualificato (almeno 1/3 dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, oppure almeno 2/3 con laurea magistrale) o essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato.

## **1.2 Classificazione delle startup**

Le classificazioni di una startup possono essere stilate in base al settore e segmento di appartenenza oppure in base alla qualità delle idee che possono essere visionarie, innovative ed ordinarie.

Steve Blank, in un articolo del 2013 della sezione Business del Wall Street Journal<sup>5</sup> distingue le startup in vari settori quali:

---

<sup>5</sup> <https://www.wsj.com/articles/BL-232B-1094>

- Lifestyle
- Small Business
- Scalabile
- Acquisibile
- Large Company
- Sociali

### **Lifestyle startup: Work to live with their passion**

Per Blank gli imprenditori di questo tipo di startup sono come i programmatori in Silicon Valley ovvero persone che fanno di una loro passione un lavoro, che non lavorano per nessuno ma accettano gli incarichi per potersi sostenere.

### **Small Business Startup: Work to Feed the Family**

In queste startup l'imprenditore è colui che ha pieno potere di gestione dell'attività. Tale tipo di imprenditorialità sicuramente non è adatta alla scalabilità, risulta poco redditizia ma fornisce nuovi posti di lavoro a livello locale.

### **Startup scalabili: Born to Be Big**

Spotify, Netflix, Microsoft, Uber sono esempi di queste startup, ovvero le imprese che cambiano il mondo. Business model ripetibile e scalabile, migliori dipendenti e alti capitali di rischio sono gli ingredienti per il successo delle stesse. Spesso si raggruppano in Hub innovativi come la Silicon Valley, Tel Aviv, Dubai, Boston, ecc.)

### **Startup Acquistabili: Acquisition Targets**

Il fine di queste startup è quello di essere acquistate da società e gruppi per diversi milioni di dollari.

### **Large Company Startup: Innovate or Evaporate**

Le aziende più grandi e longeve hanno bisogno di innovare per seguire i trend del mercato per non arrivare alla fine del ciclo di vita.

## **Startup Sociali: Driven to Make a Difference**

Ispirate dall'aver un impatto positivo sul mondo e sulle persone piuttosto che dalla ricchezza, differiscono anche dagli altri tipi di startup per strategie e finanziamenti.

### **1.3 Il ciclo di vita della startup: dall'idea all'exit**

Le startup si caratterizzano da un ciclo di vita che le porta attraverso una serie di fasi distinte, ognuna con le proprie sfide e opportunità. Comprendere queste fasi è essenziale per gli imprenditori, gli investitori e gli osservatori del mercato, poiché fornisce un quadro complessivo della crescita e dello sviluppo delle nuove imprese.

Le fasi sono:

- Bootstrap e Pre-seed
- Seed
- Early Stage
- Early Growth
- Round Serie A
- Round Serie B
- Growth
- Expansion
- Exit

#### **Pre-seed**

Questa è la fase di creazione e validazione dell'idea. Il business model non ancora è prefissato e convalidato e non ancora si ha un Prodotto Minimo Funzionale. In questa fase è cruciale formare un team, trovare un co-founder, gettare le basi legali e concentrarsi sulla realizzazione e la fattibilità dell'idea. Durante la fase di validazione si analizza se il problema da risolvere esiste realmente, se può effettivamente l'idea si possa trasformare in un prodotto o servizio e se i clienti sarebbero disposti a pagare per esso.

In questa fase i fondi raccolti provengono da piccoli investimenti che prendono il nome di Family, Friends e Fools. Difficilmente in questa fase le imprese riescono a raccogliere altri capitali, infatti, di norma saranno i fondatori a sostenere le prime spese relative ai costi iniziali. Una possibile e consigliata opzione è quella di rivolgersi a incubatori di

startup, che supportano le neoimprese tramite team specializzati fin da questa fase embrionale.

### **Seed**

Importante fase durante il ciclo di vita della startup è sicuramente quella del seed. In questo momento i principali obiettivi della startup sono due: il corretto sviluppo dell'idea e la validazione di un business model. Questa fase si apre con la convalidazione dell'idea che passa attraverso processi come raccolta di prove, sperimentazioni. Si propongono alcune assunzioni iniziali che saranno confermate o meno attraverso un metodo di verifica. A seguito delle verifiche, in caso di esito negativo delle stesse si procede con la riformulazione dell'ipotesi iniziale.

Inoltre si lavora, come anticipato prima alla stesura del Business Model Canvas e si cerca di produrre un prodotto minimo funzionante che permette dei test del prodotto su clienti reali. Ottenuta la convalida dei clienti, le startup possono aspirare a primi finanziamenti esterni da banche, business angels, acceleratori e crowdfunding dalla portata limitata che vanno dai 20000 ai 40000 euro.

### **Early Stage**

In questa fase, una volta ottenuti i feedback dal mercato grazie all'MVP, le startup possono concentrarsi sul marketing al fine di ottenere il giusto posizionamento sperando nei primi ricavi. In questa fase è possibile capire quali sono i prodotti e servizi e competenze di cui la startup ha più bisogno per crescere, come accordi commerciali e finanziamenti.

La capacità di attrarre o meno investimenti durante questo periodo, può fare la differenza tra la vita e la morte della neonata azienda. Si considerano il Venture Capital e il crowdfunding come forme di finanziamento.

### **Early Growth**

Fase caratterizzata da un buon MVP, grazie al quale i clienti iniziano a pagare per il prodotto o servizio offerto. Momento propizio per formulare la giusta combinazione tra business model e prodotto che permette di scalare e crescere. In questa fase si lavora su piani di marketing, strategie commerciali, espansioni e internazionalizzazione.



## **Round Serie A**

Fase delineata da corposi finanziamenti dell'ammontare tra 1 milione di euro e 15 milioni di euro, tuttavia le startup in Italia di solito in questa fase ricevono fino a 5 milioni di euro. La possibilità di fallire passa così dall'99% all'80%, infatti, questi finanziamenti garantiscono la possibilità di esplorare nuovi mercati, sviluppare nuovi canali distributivi, consolidare strategie di marketing.

## **Round Serie B**

La fase dei round di Serie B si contraddistingue dalla precedente per l'ammontare superiore degli importi dei finanziamenti. Obiettivi di questi round sono la crescita e l'espansione dell'attività per aumentare quota di mercato.

## **Growth**

Growth o Sustained Growth è la fase in cui la startup è giunta alla crescita rampante. In tale fase la crescita di clienti e fatturato incide positivamente sui ricavi. Poche idee raggiungono questa fase. Si arriva alla fase growth quando il prodotto è valido e diffuso sul mercato e quando si possiede un piano per raggiungere quote di mercato più alte. Protagonisti dei finanziamenti in questa fase sono Venture Capital e Corporate Venture Capital. Il primo garantisce una copertura di natura prettamente finanziaria, mentre il secondo predilige la creazione di valore strategico per l'impresa oltre alla copertura finanziaria

## **Expansion**

In tale fase si ottengono i risultati sperati dai round di serie b, infatti, l'azienda conquista quote di mercato e si internazionalizza, può includere nuovi prodotti e servizi riguardanti la stessa soluzione.

## **Exit**

Fase in cui si verifica il passaggio da startup ad azienda, dopo il quale gli investitori usciranno dalla proprietà della startup. Solo l'1% delle startup che entrano nel mercato raggiungono questa fase.

Di seguito le opzioni per l'eventuale exit:

- IPO: La startup si quota in borsa mettendo a disposizione del pubblico le proprie azioni
- Acquisizione: La startup viene acquisita da un'azienda esterna
- Buyback: I fondatori riacquistano le quote precedentemente cedute agli investitori.

#### **1.4 Informazioni quantitative sulle startup in Italia**

L'Italia occupa attualmente il 12° posto nella classifica delle startup per milione di abitanti, con 234 nuove imprese. Ma registra un trend positivo di crescita (24,4% nel numero di startup nel 2022 rispetto al 2020). Per quanto riguarda la distribuzione geografica, il 51,9% delle startup si concentra nel Nord Italia, il 24,5% nelle Regioni del Mezzogiorno e il 23,6% nelle Regioni del Centro Italia.

Al termine del 4° trimestre 2023, il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese ai sensi del decreto-legge 179/2012 è pari a 13.393, in diminuzione di 427 unità (-3,09%) rispetto al trimestre precedente.

Dunque, la tendenza demografica negativa delle startup innovative, iniziato nel 1° trimestre 2023, si conferma anche in questo quarto periodo. Tuttavia, come già segnalato in precedenza, tale dato è mitigato da almeno tre fenomeni paralleli: innanzitutto, l'aumento delle PMI innovative (+12,7% nel 2023 rispetto all'anno precedente), che rappresentano lo stadio successivo di evoluzione economica delle startup innovative. Si può, infatti, ragionevolmente supporre che un buon numero di startup si siano tramutate in PMI innovative, vista la crescita ininterrotta di quest'ultime. Secondariamente, i trend positivi della capitalizzazione totale e media delle startup che continuano ad aumentare, dati confortanti rispetto alla solidità del settore. Infine, la tenuta della quota di startup innovative sul totale delle società di capitali italiane (3,52%) rispetto al trimestre precedente (3,60%).

Colonna1	Variazioni in %		
	3° trim 2023	4° trim 2023	4° trim 2023 / 3° trim 2023
N. startup innovative	13.820 €	13.393 €	-3,09
N. nuove società di capitali	383.407 €	380.155 €	-0,85
% startup innovative sul totale delle nuove società di capitali	4 €	4 €	n.d.
Capitale sociale totale dichiarato dalle startup innovative	1.104.563.776 €	1.114.352.467 €	0,89
Capitale sociale totale dichiarato dalle nuove società di capitali	20.665.983.459 €	20.736.354.117 €	0,34

Fonte : [https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4\\_trimestre\\_2023.pdf](https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4_trimestre_2023.pdf)

## **1.5 Focus sulla Regione Campania**

La Campania si riconferma con 1477 startup (11% del totale) la regione con il maggior numero di startup al Sud ed è l'unica regione, tra le prime 5 in classifica a registrare un trend di crescita negli ultimi 9 mesi.

Attualmente, in Campania è possibile collaborare con 7 università, 40 centri di ricerca avanzata, 7 distretti Hi-tech, 30 strutture di tech transfer, 1.350 startup innovative e la più grande community di ricercatori universitari e del Consiglio Nazionale delle Ricerche. La Campania è all'avanguardia nelle strategie di sviluppo in ottica Open Innovation, essendo stata la prima in Italia a dotarsi di un marketplace strutturato e continuativo, per facilitare il matching tra domanda di innovazione espressa da grandi imprese e pubblica amministrazione, e offerta tecnologica proveniente da startup, spin off e PMI.

La crescita delle startup innovative è indicativa del dinamismo economico e dell'interesse degli imprenditori per le opportunità offerte dalla Campania. L'ecosistema di supporto alle startup, comprensivo di incubatori, acceleratori e iniziative pubbliche, ha giocato e sta giocando un ruolo chiave nel facilitare la nascita e lo sviluppo di nuove imprese innovative. A tal proposito, la Regione ha investito 156 milioni di euro per la formazione e lo sviluppo di nuove competenze del capitale umano regionale.

## **1.6 Incubatori in Campania**

In Italia, secondo il D.L. 179/2012 art.25 comma 5: incubatore certificato è una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero una Societas Europea, residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, che offre servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start-up innovative ed è in possesso dei seguenti requisiti:

- dispone di strutture, anche immobiliari, adeguate ad accogliere start-up innovative, quali spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica o ricerca;
- dispone di attrezzature adeguate all'attività delle start-up innovative, quali sistemi di accesso in banda ultralarga alla rete internet, sale riunioni, macchinari per test, prove o prototipi;

- è amministrato o diretto da persone di riconosciuta competenza in materia di impresa e innovazione e ha a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente;
- ha regolari rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività e progetti collegati a start-up innovative;
- ha adeguata e comprovata esperienza nell'attività di sostegno a start-up innovative

Gli incubatori certificati rendono sistematico il processo di creazione di nuove imprese fornendo supporto ai nuovi imprenditori tramite team specializzati e networking con possibili investitori.

In Campania le startup possono contare su una grande rete di incubatori<sup>6</sup>, acceleratori e laboratori di innovazione.

La provincia con più incubatori è Caserta che conta ben tre centri di incubazione tra cui:

- 012 Factory: Nato nel 2014 dall'idea di sette imprenditori tra cui Sebastian Caputo, CEO del progetto. Il percorso di incubazione è designato in base alla fase di vita della startup o PMI innovativa. Per le idee ancora in fase embrionale offre 012 Factory Academy, un percorso dedicato a chi ancora in fase pre-seed o seed che offre servizi di networking per trovare e agevolare e prepararsi agli incontri con gli investitori. 012 Factory conta 70 startup incubate e 20 brevetti depositati e software lanciati.
- Fare impresa: Altro incubatore casertano, fondato da Fernando Del Rosso, docente presso l'Università degli Studi di Napoli, Luigi Vanvitelli riunisce un team con competenze varie tra cui finanza, marketing e vendite. Offre un programma di accelerazione chiamato Call for Idea che accompagna le startup fin dalla fase di costituzione, per agevolare la stesura di un business model, assistenza alla raccolta fondi ed infine all'exit. In questo incubatore viene prestata particolare

---

<sup>6</sup> <https://startupitalia.eu/startup/campania-identikit-degli-otto-incubatori-la-partita-si-gioca-su-foodtech-e-biotech/>

attenzione alle varie agevolazioni dedicate al settore, potendo contare su un team ricco di commercialisti

- **Incubatore Campano:** Dall'idea dell'imprenditrice Anna Galdieri, tale incubatore si focalizza sul supporto riguardo a specifici settori di startup quali: biotecnologie, meccatronica, economia e legali. Il percorso di pre-incubazione è gratuito, dura da 6 a 18 mesi ed offre spazi di coworking, affiancamento da parte di un team per definire l'idea imprenditoriale, redazione di un business plan e un supporto di project management. Dopo un processo di selezione, in cui si valuta la validità delle idee, si procede con un percorso di post-incubazione della durata di 3 anni. Al termine di questi, si offrono altri servizi alle startup come processi di internazionalizzazione e networking con partner esterni e strategici.
- **Giffoni Innovation Hub:** Dal 2014 offre opportunità nel mondo dell'imprenditoria giovanile. I fondatori Luca Tesauo, Orazio Maria Di Martino e Antonino Muro offrono tramite l'incubatore 4 business unit, con il contributo delle aziende partner possibilità di creare contenuti di valore per le imprese soprattutto nel campo della content creation. All'interno dell'Hub si lavora principalmente nei campi del media & entertainment, social impact, tech, intelligenza artificiale, food e turismo. Tra le iniziative, Giffoni for Kids, il primo percorso di accelerazione dedicato alla fascia kids e teens.
- **Campania New Steel:** Grazie alla partnership tra Città della Scienza e l'Università degli Studi di Napoli Federico II, dal 2016, questo incubatore si focalizza sulla ricerca scientifica e spinoff universitari. Con oltre 150 progetti accelerati, due sedi e 4 milioni di euro di finanziamenti, ora vive una profonda fase di trasformazione a seguito della messa in liquidazione del 2021.
- **In Cibus Lab:** A Salerno, nel 2020 da un'idea guidata da Giuseppe Melara nasce In Cibus Lab, incubatore specializzato nei progetti d'innovazione in ambito food. Le startup entrano nell'incubatore tramite una call "Io Ci Credo". Il percorso ha

durata di 3 mesi e con un contributo “Grant Award” che copre gli oneri di partecipazione. Oggi conta 14 startup incubate e 2 milioni di euro di finanziamenti.

- Incubatore SEI: Nella provincia di Avellino le startup possono contare su Incubatore SEI, società all'avanguardia fondata da Vincenzo Vitale che è protesa a sviluppare hub di innovazione nelle aree interne d'Italia, con il precipuo intento di diffondere i concetti di imprenditorialità, sostenibilità, etica ed innovazione creando un impatto significativo nelle comunità locali. L'interazione tra le startup emergenti e le PMI consolidate del territorio è da ritenersi, indubbiamente, uno dei principali traguardi di SEI. È stata proprio questa sinergia a consentire una crescita reciproca e dar vita a un ecosistema in cui innovazione ed esperienza si potessero fondere così da offrire a tutte le parti coinvolte opportunità di successo. Il percorso che offre è diviso in cinque fasi che vanno dalla validazione dell'idea fino alle relazioni con partner commerciali e finanziari. La value proposition dell'incubatore è la formazione circa il crowdfunding, offerta in collaborazione con Dynamo, leader del settore in Italia.
- Startup Europa: A Benevento da un'idea di Alessandro Ciotola nasce quest'incubatore che si prefigge di aiutare a presentare le domande di finanziamento da livelli regionali fino a livelli europei. Metodologia promossa dall'incubatore è quella della Lean Startup, attraverso la quale un team supporta le neoimprese fino alla fase di consolidamento e crescita.

## **Capitolo 2**

### **Attori dell'innovazione in Campania e supporto all'ecosistema**

#### **2.1 Introduzione al Napoli Fintech Lab**

Il Napoli FinTech Lab è un laboratorio di alta formazione che nasce con lo scopo di studiare e applicare delle nuove tecnologie nel settore finanziario. Esso, attraverso il diretto coinvolgimento degli studenti in un percorso formativo professionalizzante si propone di sperimentare di nuovi concept di prodotti e servizi finanziari fintech anche in linea con i Sustainable Development Goals (SDG) delle Nazioni Unite per l'Agenda 2030.

Esso si declina su due percorsi distinti e articolati in modalità differenti, sia per quanto concerne le modalità d'accesso sia per le attività proposte. I percorsi previsti sono i seguenti:

- Il percorso open innovation basato su attività di disegno e sviluppo di progetti fintech dei partner del Lab;
- Il percorso start-up basato su attività di incubazione di idee di business in collaborazione con i partner del Lab.

#### **Gli obiettivi del NFL**

Il NFL va alla ricerca di nuovi talenti da formare in modo da annullare quanto più possibile le barriere all'ingresso dell'alta formazione. Mira a fornire competenze di design thinking e tecnologiche che sono necessarie per disegnare e sviluppare nuove soluzioni fintech.

Si prefigge di incubare nuove idee di business in un territorio che risulta manchevole di opportunità in un primo accesso allo sviluppo di impresa.

#### **Focus sul laboratorio per le Start-up**

Il percorso è rivolto ad un giovane startupper che può trovare qui terreno fertile dove far maturare una propria idea di business da presentare successivamente ad aziende leader nel settore finanziario. Esso verte su temi di Business Design Thinking corredato da consulenza e mentoring con la partecipazione di esperti del settore.

## **2.2 Intervista al Prof. Daniele Previtali – Direttore Napoli Fintech Lab**

Daniele Previtali<sup>7</sup> - Professore Associato in Economia degli intermediari finanziari presso il Dipartimento di Studi Aziendali e Quantitativi dell'Università degli Studi di Napoli 'Parthenope', Fondatore e Direttore del Napoli FinTech Lab. Precedentemente è stato professore aggiunto, ricercatore e assegnista di ricerca presso la LUISS, e Visiting scholar presso il Dipartimento di Finanza della NYU (Stern School of Business). I suoi principali interessi di ricerca riguardano l'innovazione finanziaria, con particolare riguardo ai modelli di trasformazione digitale in ambito bancario, corporate governance negli intermediari finanziari e meccanismi di creazione del valore nelle banche, ruolo dei media e impatto sui mercati finanziari.

### **Qual è la mission del vostro laboratorio per le startup e quali sono gli obiettivi che pensate di raggiungere?**

Mission ed obiettivi sono complementari. Innanzitutto, è sostanziale avere un cambio culturale nei ragazzi, che spesso arrivano all'università con l'obiettivo di lavorare in futuro in una grande azienda o comunque stipulare un contratto di lavoro soddisfacente. La nostra mission è quella di far capire che in realtà l'università è anche il luogo dove si possono creare delle cose e, soprattutto, è il momento della vita più adatto per creare un'impresa. Sicuramente la prima domanda che un ragazzo si pone è: "Da dove inizio?" Secondo il mio punto di vista è qui che deve intervenire l'università che ha l'impegno di potere e dovere garantire ai ragazzi un percorso che consenta loro di passare da un'idea a un'impresa e accompagnarli dalla validazione dell'idea stessa fino ai primi step di una startup. La mission del laboratorio, dunque, è quella di avere un impatto significativo sui ragazzi tale da offrire loro dei servizi e delle opportunità gratuitamente a differenza degli incubatori che, facendo ciò per mestiere, chiedono quote azionarie della società o fanno pagare dei servizi. In conclusione, il nostro obiettivo è proprio quello di accogliere i ragazzi all'interno delle università e aiutarli a investire su loro stessi per realizzare delle idee di impresa.

---

<sup>7</sup>[https://www.linkedin.com/in/dprevitali/?original\\_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecm%2F&originalSubdomain=it](https://www.linkedin.com/in/dprevitali/?original_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecm%2F&originalSubdomain=it)



### **Come viene gestito il processo di mentoring e consulenza per le startup all'interno del vostro laboratorio?**

Noi non facciamo una vera e propria attività di consulenza quanto piuttosto un'attività di mentoring e formazione. Costruiamo sì dei percorsi in linea con quelli classici che si occupano dell'incubazione dell'idea e che si possono trovare anche in altri contesti, ma ciò che davvero ci contraddistingue dagli altri è che il nostro processo viene gestito valorizzando la componente umana, quindi noi investiamo più sullo startupper che sull'idea. Siamo più interessati a investire nella capacità imprenditoriale, manageriale e personale dello stesso che sull'idea in sé che richiede una profondità di conoscenza del problema o del mercato di riferimento che non sempre uno startupper possiede. A prescindere dai singoli corsi il nostro modello utilizza l'approccio Lean Business Model Design suddiviso in quattro macrocategorie. La prima è il customer model che si concentra sull'individuazione dei bisogni del cliente e su come soddisfarli; la seconda è il value model che si propone di costruire la value proposition del progetto ovvero il motivo principale per cui si va a progettare l'idea e quale valore si offre ai clienti. Segue poi l'operation ovvero come mettere in pratica la strategia pianificata. Tutto ciò è in relazione con gli asset da sviluppare, con le competenze messe in atto, con le partnership strette fino ad arrivare ai principi di economics. Spesso le idee che cerchiamo di coinvolgere sono ad uno stadio Pre-seed, pertanto, quello che cerchiamo di fare con loro è chiaramente di immaginare gli economics, non tanto perché ci interessa la proiezione dei flussi di cassa ma perché li obbliga a ragionare sui "fondamentali" del loro progetto. Gli startupper analizzano costi, ricavi e marginalità per garantire la sostenibilità del business model designato. L'ultimo passaggio sui cui ci focalizziamo è quello del Next Mile, che prevede di raccontare a investitori come Business Angel, Venture Capital o crowdfunding una storia che permetta allo startupper di spiegare cosa andrà a fare e come lo andrà a fare. La sintesi è che noi investiamo sui ragazzi e sulla loro capacità di diventare imprenditori piuttosto che sull'idea.

### **Come coinvolgete partner esterni, come aziende finanziarie o istituzioni accademiche, nel vostro laboratorio di innovazione?**

Premesso che le partnership sono più rivolte ai progetti di Open Innovation che alle startup, in generale posso affermare che i partner esterni sono sempre molto interessati a

visionare delle startup che nascono all'interno dell'università; questo sicuramente perché le aziende finanziarie in un'epoca di Open Banking/ Open Finance/ Open Data (ecosistemi aperti) hanno la possibilità di accedere a settori diversificati e strategici. La seconda ragione per cui i partner sono interessati alle startup è legata ad una presumibile collaborazione futura: oggi, infatti, le startup fintech e le aziende più mature sul mercato seguono uno dei modelli più in voga ossia quello della coo-petizione in base alla quale la startup diventa un fornitore per una compagnia. La collaborazione ha un duplice vantaggio: la startup riesce a trovare un mercato che gli consente di sopravvivere e le compagnie possono accedere così a soluzioni innovative e ready to use da implementare eventualmente all'interno della loro offerta. Questo è l'approccio vincente che spinge i partner ad investire in una startup.

Intorno al mondo delle startup gravita un vasto e vario ecosistema, perciò non solo partner bancari ma anche esterni, come accaduto quest'anno con un incubatore certificato, sono interessati a vedere aziende neonate da presentare a potenziali investitori.

### **Quali sono le principali criticità che le startup devono affrontare nella fase iniziale e come il suo laboratorio le supporta in questo processo?**

Nella fase iniziale la difficoltà che lo startupper deve affrontare è quella di “fare la startup”. Il punto fondamentale è che i ragazzi hanno tantissime idee, ma la vera differenza non è tanto nell'innovazione dell'idea ma nella capacità di realizzarla, nel come e in quanto tempo farla. Quindi spesso la velocità, che è un fattore fondamentale per chi fa startup, non riceve la dovuta attenzione in questa prima fase: ciò che conta non è tanto l'idea quanto la velocità con la quale essa si realizza. Il primo step è passare da una slide a un progetto, questo naturalmente richiede studio, dedizione, costituzione di un team che consenta poi di portare avanti e svolgere tutte le varie attività che permettono di far maturare l'idea fino all'effettiva prototipazione da mostrare a qualcuno. Le attività connesse alla realizzazione di una startup sono molteplici e chiaramente conciliare lo studio, o convincere qualcuno a scegliere tra un contratto a tempo indeterminato e l'incertezza, dato l'alto rischio di fallimento che comporta fare lo startupper, diventa la principale difficoltà. Sicuramente serve un effort significativo e anche osare e avere coraggio in quanto nell'immaginario comune è diffuso il modello dello startupper di successo senza considerare i fallimenti e le difficoltà che di volta in volta ha dovuto

affrontare. La seconda criticità è quella di non innamorarsi della propria idea e di essere propensi al cambiamento. Infatti, in molti dei più importanti incubatori al mondo da YCombinator a Techstars, si valuta di finanziare il team che mostra maggior propensione al cambiamento anche al punto di stravolgere l'idea di partenza, perché nella maggior parte dei casi si entra con un'idea si esce con un'altra. Quindi bisogna insistere molto sulla capacità di “stare un passo indietro”, di non essere convinti che la propria idea sia giusta a tutti i costi ma essere disponibili ad ascoltare e cambiare.

### **Quali competenze e conoscenze ritiene essenziali per avere successo nell'ambiente fintech in continua evoluzione?**

Per quanto riguarda competenze e conoscenze, io invertirei: perché è la conoscenza che diventa competenza in quanto quest'ultima da sola non esiste senza la prima. L'università è indubbiamente il luogo dove queste conoscenze vengono trasmesse nel senso che si può dare la definizione di startup, come si essa si può realizzare ma la competenza la sviluppa lo startupper una volta che si cimenta nell'impresa. Questo è un concetto che spesso ai ragazzi che frequentano l'università sfugge, perché vogliono fare cose pratiche, senza tener conto che se non c'è conoscenza non si può operare altrimenti diventa un mero esercizio tecnico e sfugge di vista una logica fondamentale ovvero che sia per diventare uno startupper che per diventare un lavoratore bisogna sapere per saper fare e saper essere. A questo punto un futuro startupper dovrebbe chiedersi: “In che cosa mi dovrei specializzare per avere successo nel mondo startup?”. C'è da dire che per le startup le competenze sono molto trasversali ed in parte verticali, anche se poi molto dipende dal ruolo che si riveste all'interno del team. All'inizio è necessario avere una verticalità in quanto l'idea nasce da un problema che bisogna conoscere approfonditamente, su cui fare un'analisi per poi costruire una proposta di valore. Dall'idea, se già si possiedono capacità economiche e manageriali e si vuole sviluppare un prototipo, si avrà bisogno di qualcuno che se ne occuperà, a meno che non lo si sappia fare autonomamente ma, non sempre, tutte queste competenze si trovano insieme. Pertanto, è basilare acquisire quante più competenze trasversali per non perdere mai di vista il concetto della cosiddetta “depict”, la grande immagine a 360° dell'idea e della sua potenzialità di mercato. A volte l'eccessiva iperspecializzazione può portare a focalizzarsi solo sul prototipo o sull'idea sottovalutando degli elementi di contesto che, invece, sono fondamentali nella riuscita.

La Fintech, così come suggerisce l'acronimo, ha bisogno sia di competenze Fin che competenze Tech. Oggi le aziende infatti sono alla ricerca di persone in possesso di sia di competenze business, quindi sapere come funziona una banca, una finanziaria, un'azienda d'investimento, un'assicurazione o quant'altro ma, siccome oggi la maggior parte dei prodotti sono a base tecnologica o comunque digitale e si parla di digitalizzazione del processo, del prodotto, offerta sui canali digitali, ma anche competenze Tech. Ciò non significa che per forza bisogna essere programmatori o sviluppatori perché per quello ci sono altre facoltà, ma significa avere un po' la legge di Pareto, un 80/20 cioè sapere cosa si sta facendo, essere consapevoli dei limiti e delle possibilità, affinché si possa dialogare con le competenze e comprenderne la complessità. A volte si può avere l'idea più geniale al mondo, ma poi ci sono dei vincoli e questa è un assioma che sia lo startupper e sia chi lavora in azienda deve considerare; ci sono dei constraints tecnologici, di processo, di normativa che spesso, poi, di fatto fermano l'innovazione. In sintesi, è sostanziale possedere tutte queste competenze, che in parte l'università può aiutare a sviluppare e che poi matureranno in itinere, lavorando e partecipando a progetti e laboratori.

### **Quale consiglio darebbe ad un giovane startupper?**

Consiglierei di cimentarsi quanto prima nella realizzazione dell'idea in cui si crede senza rimandare per poi avere rimorsi in futuro. Il problema è che ci si deve scollare dall'idea che lo startupper sia giovane, bello, bravo, con la maglietta firmata e il cappellino e si faccia le foto sui social network e che sia ricco e famoso: questo è uno storytelling totalmente non aderente alla realtà. Ecco, quindi, si rischia di innamorarsi della cultura e dell'immagine dello startupper piuttosto che del fare startup... Cercherei di far avvicinare chi ha un'idea e che la ritenga valida a incubatori o comunque a progetti come il Napoli Fintech Lab perché oggi è possibile passare da un'idea a un qualcosa di concreto. In questo momento storico le istituzioni, le università, le aziende, offrono molte iniziative, perciò ritengo che oggi uno startupper, che sia un giovane studente universitario o un giovane qualunque, ha di fronte a sé un'alternativa al contratto di lavoro a tempo indeterminato, che fa sicuramente bene. Insomma, consiglio vivamente a chi un'idea o un messaggio che vuole diffondere attraverso la sua startup di farlo, perché questa è l'età

in cui si ha una più versatile visione del mondo: non dimentichiamo che menti brillanti e giovani hanno cambiato il mondo vedendo in un problema un'opportunità.

### **2.3 Intervista al Dott. Vincenzo Vitale, fondatore dell'Incubatore SEI<sup>8</sup>**

Vincenzo Vitale<sup>9</sup> - Dopo aver conseguito una laurea triennale in Fisica ed una magistrale in Scienze Statistiche per le Decisioni presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II e due master nell'ambito delle discipline finanziarie, da più di 5 anni opera nel mondo della finanza innovativa, occupandosi di emissioni/quotazioni di MINIBOND per le PMI. Ha maturato esperienze differenti nel mondo del crowdfunding, intessendo proficue relazioni con diversi operatori del settore, consentendogli di sviluppare competenze di analisi, redazione prospetti informativi specifici e business strategy. Ha infine svolto il ruolo di CFO in startup innovative come Hearth. Nel 2020 fonda Incubatore SEI di cui tutt'ora è CEO.

#### **Può raccontarci la storia dell'incubatore? Come è nato e qual è stata l'ispirazione dietro la sua creazione?**

L'idea parte nel 2019 con lo scopo di creare un luogo all'interno della città nella quale sono nato, Avellino. Avevo in mente un punto di aggregazione per persone che, sebbene si occupassero di temi diversi, erano legati principalmente al business ed all'innovazione in generale. Perché? Perché noi crediamo che la creazione di un "luogo" proteso allo sviluppo di nuovi business, potesse essere un metodo e uno strumento per poter rilanciare i centri minori e le aree interne. Di solito i ragazzi di queste aree, durante o una volta terminato il percorso di studi, lasciano il nostro territorio e non vi fanno rientro. Abbiamo quindi ritenuto che la realizzazione di startup potesse essere uno strumento attrattivo, non solo per gli studenti ma anche per un'altra tipologia di lavoratore ovvero colui che decide di rimanere nel territorio. Grazie alle startup queste persone possono avere sia un "piede" sul territorio che sul resto del mondo, così che la loro "testa" possa essere sempre connessa in rete con tutto il mondo proprio come l'internet. Per questo siamo partiti dal concetto di "innovazione". Innovazione intesa a 360°, non solo come una sorta di scoperta

---

<sup>8</sup> Per definizione e obiettivi di SEI, vedi in proposito pp. 14

<sup>9</sup> [https://www.linkedin.com/in/vincenzo-vitale-b30913b0/?original\\_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it](https://www.linkedin.com/in/vincenzo-vitale-b30913b0/?original_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it)

o di invenzione tecnologica, ma anche e soprattutto applicazioni di processi e modelli diversi legati ad un nuovo modo di fare impresa. Del resto, noi di Incubatore SEI siamo accomunati da tre valori quali: sostenibilità, etica ed innovazione. Sostenibilità ed etica, difatti sono per noi sono valori imprescindibili, sotto ogni punto di vista, tanto più per chi vuole fare l'imprenditore oggi. Quindi è stata una comunanza di obiettivi e di valori a dar vita a questo progetto.

### **Qual è il modello di business dell'incubatore? Come viene finanziato?**

Se questa domanda mi fosse stata posta tre anni fa, avrei risposto diversamente. Il modello di business è cambiato in base a tante piccole evoluzioni nel corso degli anni. C'è una piccola percentuale, circa il 5% dei ricavi totali che proviene dal coworking, quindi dall'affitto degli spazi; un'altra componente, circa il 45% proviene dalla consulenza, intesa come vendita di pacchetti d'innovazione a startup e a PMI e il restante 50% proviene da partecipazioni a bandi pubblici, progettazioni e rapporti con università ed enti pubblici come la collaborazione con il Napoli Fintech Lab dell'Università Parthenope.

### **Come giudica lo scenario startup italiano e quali sono le difficoltà di fare startup in Italia?**

Sicuramente una domanda complessa! Secondo me le due domande hanno una risposta collegata tra di loro ovvero: In Italia si fa troppa poca impresa... Se noi immaginiamo, così come ho già riportato durante l'inaugurazione del Napoli Fintech Lab, che negli USA già dagli anni Sessanta si iniziava a parlare di corsi d'imprenditoria nelle università, si desume che c'è una tradizione molto più "anziana" della nostra. Questo riporta chiaramente che il fare business, ovvero l'orientamento, l'approccio ed il talento di una persona nel creare impresa, è frutto di alcuni aspetti culturali che noi in Italia non abbiamo. Anzi, in Italia si è vissuta quasi una demonizzazione dell'imprenditore sotto certi aspetti. A questo primo problema, sono legati altri aspetti: per creare impresa, secondo me, una persona deve essere formata sotto tanti aspetti ma in primis ci deve essere l'alfabetizzazione finanziaria. Infatti, questa è una delle prerogative per fare impresa perché di solito chi ha scarsa alfabetizzazione finanziaria, scarse qualità di gestione del business, poca capacità di comprendere la corretta gestione del rischio,

elementi che ci portano in termini quantitativi e non qualitativi poco in linea con altre realtà mondiali, non è in grado di generare un business. Poi a ciò si aggiunge il fatto che i Governi dovrebbero avere una visione più aperta al mondo dell'innovazione e delle startup; in Francia, ad esempio, il Governo Macron ha investito 5 miliardi in startup, mentre in Italia c'è Cdp che investe fondi ma ne investe pochi, comportandosi come follower e non come lead investor. Quindi se lo Stato non rischia per te, ovviamente chi vuoi che rischi per primo nelle startup? Da ciò si capisce che ci sono molti meccanismi che non funzionano, anche perché il sistema startup ed innovazione è ancora troppo giovane e poco maturo, sebbene stia crescendo imparando dai propri errori. Per rispondere in maniera più centrata alla tua domanda penso che il primo dato da affrontare sia il numero: non abbiamo abbastanza startupper. Prima di preoccuparci su come finanziare le startup e come farle crescere, mi concentrerei piuttosto sul numero delle stesse che attualmente rispetto alla media europea è ancora esiguo.

**Può condividere qualche esempio di startup di successo che è passata attraverso il vostro incubatore?**

Premesso che siamo una realtà abbastanza giovane, ciò nonostante, ci sono startup di successo che sono passate da noi. Una su tutte è Place2Be che ha replicato il modello di business di Uber usato per i tassisti, ovvero non si può guidare un taxi se non si possiede una licenza, ma se Uber ha la licenza da tassista e si è suoi dipendenti allora si può prestare servizio taxi, e lo ha applicato al mondo del turismo. Ovvero chi non possiede la licenza di online travel agent, ed è appassionato di turismo e condivide le proprie esperienze invogliando potenziali clienti a provare la stessa esperienza, può far prenotare lo stesso genere di viaggio attraverso la sua app, riuscendo così a monetizzare e garantire l'unica possibilità di acquistare e vivere la stessa esperienza, cosa non possibile rivolgendosi alle convenzionali agenzie di viaggio. Place2Be è riuscita per tre anni consecutivi a raddoppiare il fatturato annuale.

**La raccolta di capitali è una fase delicata e fondamentale per la vita di una startup. Come viene gestita?**

Su questa tematica, ovvero il fundraising ci abbiamo lavorato a lungo. Per prima cosa abbiamo creato un club di imprenditori, che sono le prime persone con cui facciamo

interfacciare le startup nel momento in cui pensiamo che sia il momento giusto per raccogliere capitale. Il punto è che in Italia è difficile fare fundraising a meno che non si tratti di un'idea davvero innovativa e comprensibile dall'esterno; la raccolta di capitali, insomma, non è una sfida semplice. Noi facciamo in modo che le startup inizino a collaborare con il mondo delle imprese tramite un rapporto di fornitura tra le stesse.

### **Quale consiglio daresti ad un giovane startupper?**

C'è un consiglio che dò ma che spesso rimane inascoltato: la scelta dei soci. Però se uno non lo sperimenta di persona, non può sapere cosa vuol dire scegliere i soci. Quindi è uno di quei consigli inutili perché uno startupper deve sbagliare per far proprio questo concetto. Però la cosa che consiglio in generale, ammesso che ci sia la volontà, il progetto della vita, è essenziale che la startup deve cercare di conservare delle quote di maggioranza, quindi non essere troppo "buono" nel dare delle quote ad altri soci o componenti esterni perché secondo me le startup alla fine vengono portate avanti da una sola persona al 100%, cioè c'è sempre una persona che lavora un minuto in più dell'altro che fa un chilometro in più dell'altro e che investe un'ora del suo tempo in più dell'altro e che sacrifica un sabato in più dell'altro e secondo me quella persona deve avere le quote di maggioranza della startup. E che dovrà essere lui, se un domani quella startup avrà successo dovrà decidere.

### **C'è qualcos'altro che vorrebbe condividere della sua esperienza e visione dell'incubatore e dell'ecosistema delle startup?**

Ritengo che gli incubatori e/o spazi che fanno cultura imprenditoriale devono essere quanto più diffusi sul territorio nazionale. La maggior parte degli incubatori o trova dei modelli di business e delle nicchie di consulenza che riescono a vendere e che gli consentono di guadagnare fondi per sostenere l'iniziativa oppure operano in perdita. Quando si opera con idee embrionali vien da sé interrogarsi su come e quanto richiedere agli startupper. Capisci che il modello non è sostenibile lavorando con delle idee allo stato embrionale ma diventa sostenibile quando si lavora con progetti che sono in fase più avanzata. Quindi ci dovrebbero essere degli incentivi che vengono dallo Stato o comunque dagli Enti predisposti per sostenere iniziative come gli incubatori d'impresa.



In quel caso si apre il tema di selezionare gli incubatori d'impresa, scegliendo tra chi davvero fa innovazione e chi fa altro, ma quello è un altro tema...

È fondamentale che ci sia un sostegno maggiore da parte degli Enti pubblici ed è d'importanza vitale che le università dialoghino sempre di più con gli incubatori, poiché esse sono generatori di talenti.

## Capitolo 3

### La mia esperienza al Napoli Fintech Lab

#### 3.1. La voglia di fare startup e il divario tra teoria e pratica

La mia esperienza nel mondo startup nasce dal primo anno di università quando ho avuto modo di frequentare il corso USF- Understanding Startup Fundamentals<sup>10</sup>. Questo percorso aveva la finalità di sviluppare mentalità imprenditoriale e comprendere concetti di business attraverso le metodologie comuni alle startup.

Con il patrocinio di LVenture Group, incubatore ed acceleratore dell'Università Luiss, mi si è offerta la possibilità di accedere ad un vasto network e di apprendere il know-how delle startup attraverso approcci pratici. Nei successivi anni accademici ho frequentato lo stesso corso e ciò mi ha consentito di affinare ulteriormente le soft ed hard skills fondamentali per le startup.

Sempre seguendo la mia passione per l'innovazione e la mia voglia di fare impresa, per il mio ultimo anno accademico tra gli esami a scelta ho deciso di frequentare il corso di Entrepreneurship<sup>11</sup>. Grazie alla metodologia pratica adottata da questo corso mi sono cimentato nella creazione di una startup dall'idea fino ad una simulazione di investor pitch svoltasi durante l'esame finale. Per l'intera durata del corso ci siamo serviti della piattaforma WhataVenture, attraverso la quale ci è stato possibile sviluppare l'idea d'impresa in tutti i suoi stadi nonché il monitoraggio dell'avanzamento dei lavori e della convalida delle deadline che i team avevamo da rispettare da parte dei docenti.

La startup che ho ideato per l'esame di Entrepreneurship sarebbe successivamente diventata il progetto che tutt'oggi sto portando avanti con il supporto del Napoli Fintech Lab.

L'idea prende il nome di EAT&GO e nasce dall'esigenza di risolvere un problema significativo nel settore aeroportuale: il mancato consumo nelle aree Food & Beverage dovuto ai prolungati tempi di attesa legati alle lunghe file nei luoghi di ristorazione e di conseguenza all'ansia di perdere il volo. Così dopo sessioni di brainstorming abbiamo escogitato un modo di applicare una tecnologia già esistente (prenotare, ordinare e pagare

---

<sup>10</sup> <https://www.luiss.it/studenti/understanding-startup-fundamentals>

<sup>11</sup> <https://www.luiss.it/cattedreonline/corso/ET16/0/1EEL2BASE/2021>

cibo online) per creare una soluzione che meglio si adattasse al settore aeroportuale. Grazie alla mentorship e al costante supporto dei docenti e degli assistenti, che ci hanno fornito consigli su come validare e sviluppare una strategia di business efficace, siamo riusciti a sviluppare un'idea di prodotto che potesse rispondere alle esigenze dei nostri potenziali clienti.

Come primo step abbiamo definito vision, mission e purpose della startup così come di seguito declinato:

Vision: Velocizzare, ottimizzare e rendere veloce il pasto di ogni cliente

Mission: Webapp attraverso cui ridurre i tempi di consumo, ordinando e pagando online

Purpose: Velocizzare ed ottimizzare l'esperienza nelle aree Food & Beverage avendo sempre un occhio rivolto alla sostenibilità così da ridurre lo spreco alimentare tramite report specifici.

Successivamente siamo passati alla customer exploration definendo i nostri clienti e valutando i loro problemi e richieste non ancora soddisfatti dai competitor.

Abbiamo così lavorato alla soluzione basandoci sulle esigenze dei clienti, valutando i loro benefici nel caso avessero scelto la nostra proposta trovando così le features da implementare. A questo punto è stato possibile definire la nostra Customer Value Proposition ossia "Ordina, dividi e paga comodamente la tua parte". L'introduzione della Webapp in aeroporti agevola ed innova il sistema di ordine e di pagamento; riduce i tempi di attesa e aumenta la propensione all'acquisto dei clienti avvicinando le strutture ad un futuro cashless e sostenibile". A seguito della validazione da parte dei docenti, siamo passati a redigere il business plan con la metodologia del Business Model Canvas che ci ha consentito di visualizzare con un unico prospetto tutta la nostra idea partendo sempre dal cliente e i suoi bisogni, passando alle nostre relazioni con i clienti, risorse e partner chiave, canali di distribuzione fino ad arrivare alla struttura dei costi e al modello di revenue.

Dopo aver analizzato i nostri competitor, li abbiamo catalogati in 4 categorie: direct competitors, low direct competitors, indirect competitors e low indirect competitors. Abbiamo poi studiato e confrontato le loro caratteristiche con le nostre mettendo in evidenza le nostre killer features.

Dopo aver analizzato i dati raccolti, ci è stato possibile identificare il nostro market size con le relative misure di TAM, SAM e SOM. Individuata la prevista attesa di crescita,

abbiamo potuto calcolare il presumibile market share nei primi cinque anni di vita della startup.

Per quanto concerne l'aspetto finanziario abbiamo stilato costi e revenue attese in modo da poter identificare il punto di pareggio e redigere il nostro financial plan.

Infine, durante l'esame orale tenutosi a fine corso, ci siamo cimentati nella simulazione di un vero e proprio investor pitch. Questo momento è stata la parte più attiva e coinvolgente dell'esame in quanto ho potuto apprendere e sperimentare "in campo" quanto sia necessaria avere una buona pratica oratoria per "vendere" un'idea in un breve lasso di tempo ad un eventuale investitore.

Questa esperienza ha contribuito ad alimentare la mia voglia di fare impresa, tanto da proseguire, seppure da solo, nello sviluppo della mia idea e da cercare un posto ed un percorso che mi permettesse di realizzare la stessa.

A dicembre 2023, dopo una selezione sono entrato a far parte del Napoli Fintech Lab, un laboratorio di innovazione finanziaria che ha l'obiettivo di proporre agli investitori le startup seguite. Qui ho avuto modo di trovare un ambiente dinamico e stimolante per un ragazzo che ha voglia di fare impresa e di avventurarsi in un settore non lineare e facile. La maggior parte dei ragazzi della mia età, infatti, sembra più propensa per un lavoro stabile con un contratto a tempo indeterminato che dà maggior sicurezza piuttosto che lanciarsi in un settore così rischioso quanto il mondo delle startup o dell'imprenditoria in generale. L'esperienza al laboratorio mi ha fatto capire che in realtà l'università non è soltanto il luogo dove si apprendono nozioni, ma può diventare una palestra di vita in cui dietro una potenziale vittoria c'è tanto allenamento. Mi è stata infatti concessa l'opportunità di confrontarmi con persone che, seppure coinvolte in settori diversi, sono animate dal forte desiderio di ritagliarsi un posto da imprenditore nel campo dell'innovazione e delle startup.

Ho percepito quanto divario ci sia tra la teoria e la prassi e ho sperimentato quanto sia stato difficoltoso tradurre in campo le nozioni apprese durante i corsi universitari. Ogni due settimane, infatti, era prevista una validazione dei compiti assegnati per ratificare o eventualmente correggere gli stessi. Il momento della convalida è stato per me la cosiddetta "cartina al tornasole" che mi ha fatto capire quanto il fallimento sia parte fondamentale del processo e quanto esso, seppure possa apparire in prima istanza come una sconfitta, in realtà non è altro che il momento di crescita e di stimolo per chi davvero

ha lo spirito dell'imprenditore. Sebbene mi reputi un ragazzo aperto al cambiamento, ho avuto modo di apprendere che la flessibilità e l'adattabilità sono competenze peculiari per chi davvero vuole lavorare in un ambiente che si confronta sempre con nuove situazioni, tecnologie e processi. Ho vissuto sulla mia pelle che non bisogna mai innamorarsi della propria idea con la presunzione di sapere e dare tutto per scontato. Rispetto al giorno di presentazione della mia startup al laboratorio (Napoli, Università degli Studi di Napoli Parthenope, DISAQ, 10 gennaio 2024) il mio Business Model ha subito molte variazioni, che sinceramente, non avevo mai considerato, vuoi per inesperienza o per poca conoscenza dei mercati di riferimento. Precisamente ho ritenuto più opportuno limitare la mia attenzione al solo settore aeroportuale e non anche a quello della ristorazione come ideato in precedenza. Durante l'analisi di mercato non mi era chiaro come calcolare la dimensione del mercato se in base al numero di passeggeri che transitano annualmente negli aeroporti, se in base al numero di aeroporti internazionali in Europa o in base al numero di punti di ristoro presenti negli stessi. Dopo il confronto con i mentori presenti nell'incubatore ho concluso che il mio mercato potenziale dovrà basarsi sul numero degli aeroporti dal momento che questi avranno la possibilità di acquistare il servizio e di conseguenza essere i veri customer. Un'altra criticità che sto affrontando nel percorso e che, a dire il vero, avevo sottovalutato riguarda la difficoltà di mettersi in contatto con partner chiave per il business quali sistemi di pagamento e aeroporti stessi. In questo il Fintech Lab, grazie al suo network capillare e diffuso, è stato un supporto valido che mi ha dato la possibilità di mettermi in contatto con gli aeroporti quantomeno per validare la mia idea. Altra spinosità in cui mi sono imbattuto nel percorso riguarda lo sviluppo della WebApp dovuto sia al fatto che non possiedo competenze digitali specifiche che mi permettono di lavorarci in autonomia e sia alla mancanza di fondi. Ciò è stato cruciale per farmi capire quanto sia importante il team; se avessi avuto un gruppo di lavoro già costituito con competenze specifiche e diversificate sarebbe stato più facile e veloce l'avanzamento della mia idea. Un'equipe a supporto, infatti, è utile non solo per i fini prima descritti ma anche come momento di confronto per la risoluzione dei problemi e per le attività decisionali precedute da sessioni di brainstorming dove -è risaputo- più menti possono trovare soluzioni innovative a problemi complessi. Il Fintech Lab adotta l'approccio Lean Business Model che, suddiviso in quattro blocchi (Customer Model, Value Proposition, Operation e Next Mile Model), meglio si adatta a idee in stato

embrionale come la mia. Caratteristica da me apprezzata del Next Mile Model è quella di lavorare per “pietre miliari” e prossimi obiettivi ponendo attenzione alle attività chiave ed esigenze del prossimo miglio, alla misurazione delle “mete” raggiunte senza ambire al perfezionismo. Mentre riporto la mia esperienza, mi risuona alla mente la celebre citazione di Elon Musk durante un’intervista nel 2015 con Chris Anderson, tenuta al TED Conference: “Il fallimento è un’opzione. “Se le cose non falliscono, non stai innovando abbastanza”.

D’altronde negli anni ho avuto modo di incontrare fondatori di startup che sono riusciti nell’impresa e ciò mi ha fatto capire quanto la perseveranza e la resilienza siano doti che tracciano la linea di confine tra chi è riuscito, magari cadendo e rialzandosi più volte, credendo sempre nella sua visione senza lasciarsi abbagliare dalle proprie convinzioni, e chi al primo ostacolo ha ceduto. Del resto, correre rischi e superare i limiti fa parte del lavoro dell’imprenditore

Lo stesso Steve Jobs, infatti, ha asserito che “circa la metà di quello che separa gli imprenditori di successo da quelli che non hanno successo sia la pura perseveranza”. Attraverso sessioni di mentoring e lezioni erogate sia da docenti che da attori fondamentali nel mondo startup quali investitori ed incubatori, ho appreso e affinato nuove skill come quella di prevedere e adattarsi velocemente al cambiamento, di gestire il tempo in modo efficiente, di resistere ai fallimenti, di affrontare le sfide e le incertezze incontrate durante il laboratorio e/o che potrò ritrovare in futuro.

Da quanto detto e con un occhio rivolto al futuro posso sicuramente affermare che le esperienze fatte sia in ambito universitario che laboratoriale mi hanno rafforzato e preparato ad affrontare con fiducia nuove sfide ed opportunità. Le competenze acquisite e le lezioni apprese, pertanto, continueranno a guidare il mio percorso professionale; sono entusiasta e curioso di vedere dove mi porteranno le prossime avventure nel mondo dell’innovazione e dell’imprenditorialità. Infatti, dopo la fine del mio percorso di studi, data la mia forte volontà di fondare la mia impresa in Campania vorrei ricorrere a programmi di finanza agevolata come Resto al Sud, o a programmi come Campania Startup o Smart & Start Italia.

**Siate affamati, siate folli**

## **Bibliografia**

E. Ries, Partire Leggeri. *Il metodo Lean Startup: innovazione senza sprechi per nuovi business di successo*, Rizzoli Etas, 2012.

S. Blank e B. Dorf, *Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative*. Egea 2013, Milano pag. 23

Trascrizione dell'intervista al Dott. Vincenzo Vitale, fondatore di Incubatore SEI, svolta in data 23 maggio 2024

Trascrizione dell'intervista al Prof. Daniele Previtali, Direttore Napoli Fintech Lab, svolta in data 29 maggio 2024

## **Sitografia**

<http://www.paulgraham.com/growth.html>

<https://confindustriabn.it/bacheca/news/la-campania-tra-le-prime-tre-regioni-italiane-per-numero-di-startup-innovative/>

<https://innovationisland.it/cose-una-startup/>

<https://it.benzinga.com/2023/03/19/6-citazioni-epiche-elon-musk-fallimento-opzione/>

<https://its-campus.com/blog/startup/>

<https://my.whataventure.com/project/eatgo/wall>

<https://porfesr.regione.campania.it/it/por-in-sintesi/il-contesto-c9i3/strategia-regionale-di-ricerca-e-innovazione-per-la-specializzazione-intelligente-ris3?page=1#:~:text=La%20RIS3%20Campania%20è%20il,all'Agenda%20Digitale%20Campania%202020.>

<https://startupitalia.eu/startup/campania-identikit-degli-otto-incubatori-la-partita-si-gioca-su-foodtech-e-biotech/>

<https://stripe.com/it/resources/more/what-are-the-stages-of-a-startup>

<https://thestartupcanvas.com/it/blog/2023/04/05/startup-significato/>

<https://www.ambrosetti.eu/scenari/technology-forum-campania/>

<https://www.disaq.uniparthenope.it/fintechlab/il-progetto/>

<https://www.frasicelebri.it/frasi-di/steven-paul-jobs/>

[https://www.linkedin.com/in/dprevitali/?original\\_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it](https://www.linkedin.com/in/dprevitali/?original_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it)

[https://www.linkedin.com/in/vincenzo-vitale-b30913b0/?original\\_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it](https://www.linkedin.com/in/vincenzo-vitale-b30913b0/?original_referer=https%3A%2F%2Fwww%2Egoogle%2Ecom%2F&originalSubdomain=it)

<https://www.luiss.it/cattedreonline/corso/ET16/0/1EEL2BASE/2021>

<https://www.luiss.it/studenti/understanding-startup-fundamentals>

[https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4\\_trimestre\\_2023.pdf](https://www.mimit.gov.it/images/stories/documenti/4_trimestre_2023.pdf)

<https://www.mimit.gov.it/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici#trend>

<https://www.mimit.gov.it/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici#relazione-annuale>

<https://www.smau.it/relatori/vincenzo.vitale>

<https://www.startupgeeks.it/ciclo-vita-startup/>

<https://www.startupgeeks.it/lean-model-canvas/>

<https://www.startupgeeks.it/startup/>

<https://www.timevision.it/news/aziende/campania-crescita-delle-start-up/#:~:text=L'incremento%20dei%20numeri%20in%20Campania&text=Le%20startup%2C%20nel%202022%2C%20sono,%2C3%25%20rispetto%20al%202021.>

<https://www.wsj.com/articles/BL-232B-1094>