

< 482

CONDIVISIONI



358



114



10



Contro i professionisti delle startup: meno incubazione e più accelerazione

Più che progetti irrealistici, per rilanciare l'Italia servono aziende in grado di crescere e generare occupazione

[Andrea Granelli](#)

Pubblicato febbraio 11, 2014



(Foto: Getty Images)

Solo le nuove generazioni ci possono aiutare a uscire dalle sabbie mobili in cui ci troviamo. Sono, inoltre, soprattutto i giovani che riescono a cambiare le regole del gioco, a guardare la realtà con occhi diversi, a proiettare loro stessi, le loro passioni e i loro sogni nei progetti imprenditoriali. Ma questo tema è stato oramai catturato dai cosiddetti “**professionisti delle startup**”, che hanno spostato il baricentro **dal fare al dire**: grandi registi di convegni, inventori di incubatori innovativi, organizzatori di road-show il cui fine ultimo è l’impatto mediatico e il raccontare storie, costruttori

di ambiziosi quanto irrealistici progetti governativi. Ed è in questo contesto che nascono anche nuove specie di aziende – come per esempio le cosiddette “**startup innovative**”.

Quello che serve sono invece startup utili e di successo, che **crescano, si irrobustiscano, esportino, generino occupazione**. Se poi usano il digitale, i fab lab o producono app, tanto meglio; ma questi fattori non sono sufficienti per definire una specie di ordine superiore.

Come creare allora le condizioni per cui aziende di questo genere non solo nascano ma soprattutto crescano... e lo facciano per molto tempo? Aziende di successo, non tanto belle da raccontare ma capaci di concepire e vendere prodotti e servizi utili e a prezzi competitivi.

Serve dunque più accelerazione che non incubazione. Peraltro lo stesso utilizzo diffuso della parola incubatore è infelice (come noto, negli incubatori si mettono i bambini nati prematuri) e denota – i latini avrebbero detto *nomen omen* – questo desiderio inconscio di non voler svezzare i giovani, di non desiderare che si disaffranchino da noi. L’Italia “mammona” ritorna anche nel mondo delle start-up. Bisogna invece accelerare (e irrobustire) non tanto la nascita (devono farcela da soli) quanto la crescita (chi sopravvive ed ha le chance e la voglia di competere, crescere, esportare).

Osserva lo psicoanalista Massimo Recalcati sul suo ultimo libro “**Il complesso di Telemaco**” che “l’eredità è un movimento singolare e non una acquisizione che avviene per diritto e vuol dire ricevere non tanti beni ma una visione del futuro”, da reinterpretare e attualizzare allo Spirito del tempo. I diseredati – coloro che non ereditano – sono infatti “caratterizzati non da povertà, ma da ‘assenza di futuro’”, da incapacità di costruirselo. Forse bisogna ascoltare maggiormente i bisogni dei giovani, e non limitarsi a lanciare progetti dove gli adulti si occupano dei giovani e pre-figurano il “giusto” futuro per loro. Questo rischio è sempre in agguato, anche quando noi adulti abbiamo le migliori intenzioni. Una recente iniziativa sul gap crescente fra educazione e mondo del lavoro sottotitolava l’evento con il seguente slogan: “Diamo futuro alle nuove generazioni”. Non sarebbe stato meglio, forse, dire: “**Non impediamo che le nuove generazioni si costruiscano il loro futuro**”?

Uno degli aspetti più importanti per un’azienda che nasce è il “**primo fatturato**”, che dimostra che l’azienda non ha solo un progetto ma un prodotto o servizio che qualcuno ha già ritenuto utile ed è stato disposto a comprare. E quindi la mano pubblica – come oltretutto ci suggeriscono le recenti indicazioni comunitarie – potrebbe contribuire meno a finanziamenti a fondo perduto per la costituzione dell’impresa e più a comprare prodotti e servizi innovativi, schermando anche queste giovani imprese dalla scure omologante del “minimo ribasso”. **E quindi meno seed e più Pre-commercial Public Procurement.**



This opera is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).