

# IL POR FESR Lazio: il riconoscimento ufficiale della validità del lean startup approach

Category: Stay inspired (short notes)

written by Antonio Bonetti | August 10, 2014



Sede Regione Lazio

La Giunta Regionale del Lazio ha recentemente adottato unitariamente le tre proposte di Programmi Operativi sui Fondi Strutturali europei e sul Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale con la [deliberazione n. 479 del 17 luglio 2014](#).

Il presente intervento concerne la bozza del [POR FESR](#).

Al momento, nell'attesa che si concluda il negoziato con la Commissione Europea, appare prematuro ogni giudizio complessivo.

Due elementi relativi agli Obiettivi tematici 1 e 3 (Assi 1 e 3) del POR – quelli maggiormente orientati al sostegno del sistema innovativo del Lazio e del suo tessuto produttivo – meritano, tuttavia, una breve riflessione:

1. la Giunta Regionale conferma nel POR la sua volontà di creare **“un ecosistema abilitante favorevole alle startup”** (v. p. 42), «nella consapevolezza che la nascita e lo sviluppo di startup innovative ad alta intensità di conoscenza e gli *spin off* della ricerca costituiscono uno strumento di crescita economica ed occupazionale, specie quella giovanile e di alto profilo» (v. p. 43).

L'orientamento strategico della Giunta a sostenere la creazione di nuove imprese innovative era già stato chiaramente indicato nei mesi precedenti, in particolare nella **“Legge di stabilità regionale 2014”**, che ha previsto l'avvio di due nuovi Fondi di *seed capital* a sostegno delle startup innovative e di esperienze imprenditoriali che valorizzano la creatività (art. 6 e 7 della L.R. di stabilità) e nell'ambito del [Programma Start Up Lazio!](#) (Programma con il quale la Regione ha assunto l'impegno di stanziare 10 milioni di euro per finanziamento di 5 anni rivolto alle startup innovative costituite da non più di 48 mesi);

2. la Giunta Regionale indica che, per ridurre il rischio di una elevata moria delle imprese neo-costituite, in vece dell'approccio tradizionale basato sullo strumento del business plan, *«si ritiene prioritario intervenire attraverso un altro tipo di approccio, sviluppato da [Steve Blank](#), il **Lean startup**»* (v. p. 22).

Questa scelta strategica, oltre che particolarmente innovativa, risulta davvero gratificante per il sottoscritto

che, già nel dicembre scorso, in un *post* su questo blog inerente il processo di formulazione partecipata del POR FSE Lazio ([‘La programmazione FSE 2014-2020: l’importanza di sperimentare nuovi approcci per sostenere il lavoro autonomo e l’imprenditorialità sociale’](#)), invitava i *decision-makers* regionali ad adottare l’approccio **Lean startup** (sul quale si vedano Blank 2005, 2013; Blank, Dorf 2013 e Ries 2011), in quanto un business plan, anche se validato da analisi rigorose (*in primis* quella di mercato), può risultare alla prova dei fatti (“alla prova del mercato”) fallace.

L’approccio **Lean startup**, in alternativa alla lunga fase di pianificazione strategica e finanziaria che porta alla formulazione definitiva del *business plan*, conferisce un ruolo decisivo alla fase di *market discovery* (o meglio, per usare le parole di Blank, alla fase di “*customer development*”). Il presupposto logico, in altri termini, è che una idea innovativa va “portata sul mercato” e va migliorata attraverso un processo iterativo “*build-measure-learn*” guidato dai *feedback* dei potenziali clienti. Sarà sulla base di questi *feedback* e dei risultati – eventualmente anche fallimentari – di mercato, che quella idea dovrà essere corretta, adattata e, se del caso, riproposta *ex novo*.

A fronte di questa interessante e importante innovazione, non si può che confermare in questa sede anche l’invito, già espresso nel post di cui sopra, di adottare un approccio alternativo alla definizione tradizionale del piano strategico e del “modello di business”, denominato **Business Model Canvas**, il cui template si può scaricare dal portale che prende il nome dal titolo del libro: <http://www.businessmodelgeneration.com>.

Tale approccio, perfezionato soprattutto da Osterwalder e dai suoi collaboratori (2010), individua quattro “macro aree” e nove elementi-chiave sulla cui base definire il modello di business:

- **infrastruttura** (risorse chiave, attività chiave,

- partners chiave),
- **offerta di valore per la clientela** (benefici materiali e immateriali),
  - **clientela** (gruppo target, relazioni con il target, canali di distribuzione),
  - **fattibilità finanziaria** (struttura dei costi e flussi previsti di ricavi).

Il **Business Model Canvas** oltre a caratterizzarsi per una maggiore capacità di valorizzare meglio la creatività e la “visione” dei neo-imprenditori, peraltro, può essere facilmente “trasformato”, se necessario, in un business plan convenzionale, come chiaramente spiegato nel manuale di Osterwalder e Pigneur (2010).

## **Bibliografia**

**BLANK S.** (2005), *The Four Steps to the Epiphany*, K&S Ranch, San Francisco

**BLANK S.** (2013), “[\*Why the Lean Start-Up Changes Everything\*](#)”, Harvard Business Review, May,

**BLANK S., DORF B.** (2013), *Startupper. Guida alla creazione di imprese innovative*, EGEA, Milano

**OSTERWALDER A., PIGNEUR Y.** (2010), [\*Business Model Generation\*](#), Wiley and Sons, Hoboken, New Jersey

**RIES E.** (2011), *The Lean Start Up*, Crown Publishing, New York