

CHANGE

**The importance of being a startupper
in a constantly changing world**

**Skim Project
22-09-2021**

CHANGE

Donato Macario
macario@iamb.it

donato macario

I am a innovation consultant,
for Ciheam Bari I am in charge of
developing programs to support
entrepreneurship and startups,
managing open innovation
programs that bring together
students and companies.

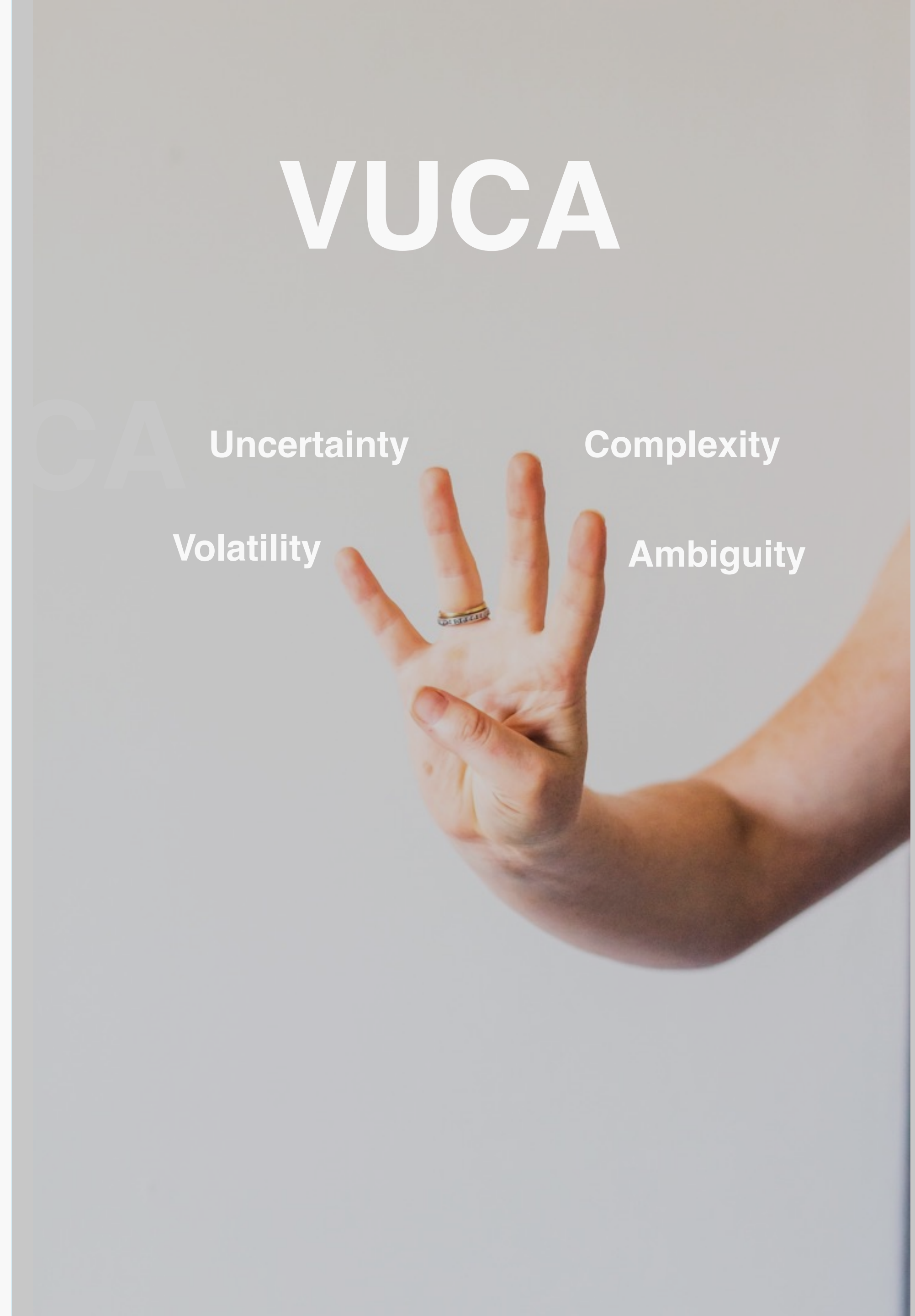


**CIHEAM
BARI**



V.U.C.A

The Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity (**VUCA**), is now becoming the ‘new reality’.



2020

Showed us that uncertainty is the only
certainty we have



People and business, are living
in a VUCA SCENARIO

COVID-19

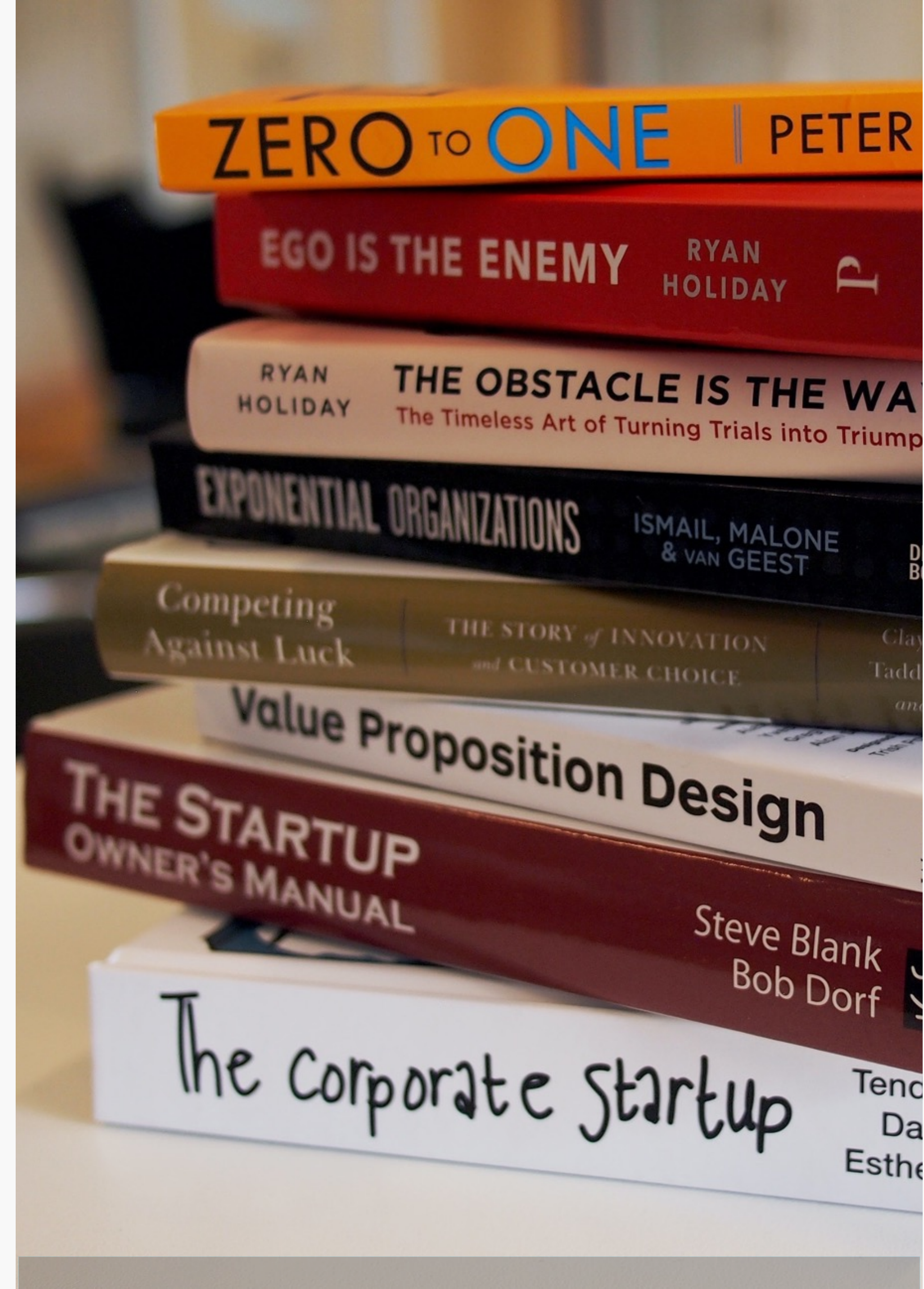


Startup



Startup models were always designed for a high-risk-and-uncertainty environment.

Established businesses need to think and act more like startups. They have to continuously experiment and discover new ways to create value, validate and adapt their model, recognize and adapt to changes more rapidly all while continuing to execute and scale the business.





BEST DEFINITION WHAT IS A STARTUP?

**A startup is a human institution
designed to deliver a NEW
PRODUCT OR SERVICE UNDER
conditions of extreme
UNCERTAINTY.”**

Eric Ries, author of The Lean Startup



A startup iterates and pivots as often as necessary and as long as it can survive to hit upon a repeatable business model, at which point it becomes an established business, executing a proven business model; then turns around and disrupts itself all over again.

In a VUCA world, all businesses need to learn, adapt and act like startups to survive and thrive.



Agility in an ever changing world





GOOD NEWS

Companies are starting to look for this STARTUP
MINDEST EVEN AMONG THEIR EMPLOYEES.
Important not only for personal projects.

Unvergleichlich schön und leicht
ter sind am Sonntag über große
Teile Deutschlands hinweggezogen.
Mit Ausnahme der Gebiete westlich
des Rheins seien alle Regionen be-
troffen gewesen, teilte der Deutsche
Wetterdienst (DWD) in Offenbach
mit. Zwischen Schleswig-Holstein
und Braunschweig gingen Hagelkör-
ner mit einem Durchmesser von bis
zu zwei Zentimetern sowie Regen
von bis zu 20 Liter pro Stunde und
Quadratmeter nieder. In Nord-
hessen kamen innerhalb von zwei
Stunden sogar 30 Liter Regen pro
Quadratmeter herunter. Am Son-
ntag besteht vor allem im Südosten
der Länder Gewitterrisiko.



Koon reht seinen Kunstwerk

KUNSTWERK Aufblasbare Ballerina von Koons enthüllt

Der Meister des Kitsches, Jeff
Koons, hat in New York sein neues
Kunstwerk vorgestellt: eine aufblas-
bare Ballerina. Bis zum 2. Juni do-
kumentiert die 14 Meter hohe Tänzerin
in Plaza vor dem Rockefeller Cen-
ter auf dem der 62-jährige Koons
den zwei Mal zuvor Werke prä-
sentiert hat. Die Installation soll auf
den Platz der vermissten Kinder
an der 11. Straße, der im Mai

Gleich treffe ich Bian-
ca Heinicke, besser
bekannt als Bibi H.,
was ich normaler-
weise locker runter-
reiten würde, hätte
ich nicht den Fehler
gemacht, meinen Töchtern davon zu er-
zählen. Ich gebe zu, ich wollte etwas an-
geben, als ich beim Abendessen sagte:
„Übermorgen treffe ich Bibi.“ Das hab
ich jetzt davon. Jetzt begleiten mich die
Autogrammwünsche und investigativen
Erwartungen von zwei halben Berliner
Schulklassen. Leistungsdruck, ver-
dammt.

VON KATHRIN SPOER

Bibi ist nicht mehr so ganz meine Al-
ters- und ich bin nicht ihre Zielgruppe.
Ihre Zielgruppe sind Mädchen ab sagen
wir acht Jahren. Wo die Zielgruppe en-
det, hängt sehr vom einzelnen Mädchen
und seiner Bereitschaft ab, Mädchen
bleiben zu wollen. Einige finden sich
schon mit elf zu alt für Bibi, andere sind
schon so alt wie Bibi selbst, aber immer
noch klein genug für sie.

Ihre Videos beginnen immer mit den
gleichen Worten, nämlich mit „Hallihai-
lo, meine Lieben“, herausgepiepelt mit ei-
ner zu den Worten passgenauen Stimme.
Vielmehr als diese drei Worte kriege ich
bisher selten von Bibi mit, weil ich meine
Kinder dann stets sofort und sehr deut-
lich aufforderte: „Bitte höre den
Schwachsinn in euren Zimmern.“

Letzte Woche kam dann Bibis Song
heraus, seitdem interessieren sich auch
Menschen jenseits der elf für Bibi. Der
vollständige Titel ihres Liedes lautet:
„How it is (Wap-bap ...)“ Er brach meh-
rere Rekorde.

Und nun steht Bibi da, und sofort tut
es mir leid, dass ich überwegen bereits
das Wort Schwachsinn in den Mund ge-
nommen habe. Bibi trägt etwas sehr en-
geres Schwarzes und sieht total hübsch
aus. Sie sagt: „Hallo, ich bin Bibi“, und
ich erkenne den Sound in ihrer Stimme,
und es ist völlig in Ordnung. Auf dem
Fußboden hockt Julian, Bibis Freund, der
ab und zu lächelt und ansonsten mit sei-
nem Handy beschäftigt ist. Wir gehen rü-
ber zum Sofa und setzen uns nebenein-
ander, und trotz der „good vibrations“
kriege ich kurz einen heftigen Gehirn-
krampf, weil ich mich frage, über was ich
um Gottes Willen 20 Minuten lang mit
Bianca Heinicke reden soll? Über
Schminktippchen vielleicht oder über die
jungsten Franks (für die Eltern unter

Abseits der
Aufmerksamkeit der
Erwachsenen prägt
Bibi H. seit Jahren
die Jugendkultur.
Jetzt sorgt sie mit
einem Song für
Aufsehen. Ein Besuch

eine Art Streich) oder über die zehn
Arten, wie man sich an den niedlichen
Nachbarn rumschauen kann?

Aber dann fällt mir gerade noch recht-
zeitig ein, dass ich mithilfe meiner Töch-
ter jede Menge Fragen in mein Notiz-
buch geschrieben habe, und die werde
ich Bibi jetzt stellen, obwohl es eigent-
lich keine einzige Frage auf dieser Welt
geben dürfte, die Bibi nicht schon ir-
gendwann beantwortet hat. Sie beant-
wortet jeden Tag in ihren Clips alle Fra-
gen rund um ihr Leben, und zwar ohne
dass jemand sie stellen würde. Wenn sich
also jemand fragt, was Bibis Erfolgsre-
zept ist, so lautet die Antwort: Genau
das. Reden über sich.

Ein paar Daten: Bibi ist 24 Jahre alt.
Ihren Kanal gibt es seit 2012, er hat 4,5
Millionen Abonnenten und bisher
1280.000.000 Aufrufe. Sie ist die erfolg-
reichste deutsche Frau auf YouTube. Oh-
ne dass irgendeine Feministin je ein Lü-
lied auf sie gesungen hätte, hat hier also
eine sehr junge Frau aus Köln im Paral-
universum YouTube steil Karriere ge-
macht. Ihr Song wurde letzte Woche 3
Millionen mal bei YouTube abgerufen.

Wap-bap
31 Millionen Mal! Das ist wahrschein-
lich mehr, als die Beatles, die Stones und
Abba zusammen auf YouTube erreicht
haben. „Wap-bap“ ist ein schlichtes Lied
mit einer einfachen kleinen Melodie.
Sein Erfolg ist nicht leicht zu verstehen,
aber es gefällt nun mal vielen Teenagern,
was soll also das Gemecker?

Das Gemecker geht ungefähr so: Bibi
ist peinlich, Bibi kann nicht singen, Bibi
hat den Song geklaut. Alles Vorurteile, die
vielleicht stimmen, vielleicht nicht. In
Wahrheit geht es natürlich um etwas an-
deres: Es geht um Neid. Auf YouTube viel-
leicht noch mehr als im sonstigen Leben.

Das Gemecker hat, wie so oft, mehr
Aufmerksamkeit auf sich gezogen als der
Erfolg: Das Video schaffte es mit 1,9 Mil-
lionen Duellies in wenigen Tagen in die
entsprechende Top-Ten-Liste, und zwar
schonweit – noch niemand in Deutschland
hat etwas Ähnliches geschafft, vor allem
nicht die deutlich weniger erfolgreiche
deutsche YouTube-Konkurrenz, die seit
Tagen verwerfliche versucht, auch ein be-
schon von Bibis Erfolg zu profitieren. So-
gar die Parodien des Liedes ziehen Millio-
nen Klicks. „Klingt haben mir gut gefal-
len“, sagt Bibi. Und es ist ja wohl klar, dass
so was nur sagt, wer wirklich drübersteht.
Auf Platz 1 der „List of most disliked
Youtube videos“ steht übrigens Justin

Bieber, auf Platz 9 Miley Cyrus. Bibi
sag also an Miley Cyrus vorbei auf
Platz 6. Bibi vor Miley! Miley Cyrus ist
Bibis Vorbild, und zwar „schon immer“.
Das verrät Bibi mir jetzt, hier auf dem
Sofa. Na ja, verraten klingt zwar gut,
wenn ich an die Vermarktung des Ge-
sprächs gegenüber meinen Töchtern
denke, ist aber vielleicht ein bisschen
übertrieben, denn sicherlich hat Bibi
übertrieben, dass sie schon x-mal
das mit Miley Cyrus auch schon x-mal
erzählt. Was ich sagen will, ist eigent-
lich nur das: Es gibt keinen besonderen
Grund, sich für Platz sechs auf dieser
Liste zu schämen.

Auch darum: Es ist geldtechnisch völ-
lig Banane, ob jemand ein Video gern an-
schaut oder ob ihm beim Anschauen übel
wird. Der Klick ist eine wertfreie Re-
chenheit. Es gibt für Bibi also nicht
nur keinen Grund, sich zu ärgern, son-
dern Millionen Gründe, sich zu freuen.
Und Bibi sagt, dass sie das auch tut.

Angenehm klingen YouTube pro 1000
Klicks 30 Euro vom YouTube, was Bibi
gleichzeitig noch abrechnet, sondern
gar nicht kommentiert, weil sie (und in
dieser Frage herrscht dann wieder große
Einigkeit unter den sonst so missgünsti-
gen YouTube) der Einfachheit halber
überhaupt nicht über Geld spricht. Und
warum sollte sie auch?

Wie Bibi so deitzt und mit ihrem sü-
ßen Mund entweder redet oder lacht oder
beides gleichzeitig macht, wissen natür-
lich alle hier im Raum, ihr Manager, ihr
Freund, der Fotograf, sie und ich, dass ihr
Gesicht, ihr Lachen, ihr Kanal und auch
ihr „Hallihallo, meine Lieben“ eine einzi-
ge Projektionsfläche für Marketing und
Produktwerbung ist. Was immer Bibi hier
lebt und anpreist oder auch nur in die Ka-
mera hält, kommt in Millionen Kinder-
zimmern an, und Kinder sind eben nicht
nur Fans von Bibi, sondern auch Kunden.

I sing Wap-bap, ba-da-di-da-da
Wenn ich also meine Kinder in ihre
Zimmer schicke, um Bibis Clips zu inha-
lieren, tue ich Bibi in Wahrheit einen Ge-
fallen, und darum tut Bibi mir jetzt auch
einen. Sie schreibt eine lange Liste Auto-
gramme für meine Kinder und ihre
Freunde.

Auf dem Weg nach Hause Anruf mei-
ner minderjährigen Töchter: „Mama, Bibi
hat dich in ihre Snapchatstory aufge-
nommen – du bist Interview Nummer
sieben.“

Ich bin Interview Nummer sieben! In
Bibis Windschatten habe auch ich es un-
ter die Top Ten geschafft.

Will ich, was es mich, was es mich
chromosom findet, dass wegen
an Will, sondern wegen des
bens an sich. In der Randg-
de Geline Schwan, eingetragene, und
Nick sagte: „Hey, cool, Thomas Gott-
schalk.“ Eine halbe Minute später er-
klärte er seinen Fernsehabend für
beendet, indem er sagte: „Eine Talk-
show über Frankreich – und Frank
Ribéry ist nicht dabei.“

Aber es gibt auch ernsthafte The-
men im Leben unseres Sohnes. Ges-
tern zum Beispiel kam er in mein Bü-
ro und setzte sich auf den Besucher-
sessel, ohne die Zeitschriften und die
Post runterzunehmen. Er sah also
merkwürdig erhöht vor mir und frag-
te mich, was es mit der 1000-Schuss-
Theorie auf sich hätte. Sein Freund
Flori habe im Schulbus davon ge-
sprochen und er frage sich, ob das
wirklich stimme, denn dann habe er
ein Problem. Die 1000-Schuss-Theo-
rie besagt, dass ein Mann im Leben
genau eintausend Orgasmen erleben
kann. Danach ist Feierabend. Mit
diesem krassen Unsinn sollten in frü-
heren Zeiten die Jungen vom Ora-
nieren abgehalten werden. Es kam
aber auch sein, dass diese Fiktion
vom Verband deutscher Mathema-
tiklehrer erfunden wurde, damit die
Jungen mehr Zeit mit Zahlen ver-
bringen. Auf jeden Fall finde ich die
Vorstellung sehr amüsant, dass Vier-
zehnjährige ernsthaft ausrechnen,
ob unter Fortführung ihres Familienpla-
nierung bereits um Fräulein herum für
immer beendet sein könnte.

Ebenso gut gefällt mir der Gedanke,
dass es solche Grenzen auch bei
anderen Vorrichtungen geben könnte.
Jeder Mensch kann nur 100 Fußball-
spiele gucken, dann wird er blind.
Nach 100 Tafeln Schokolade fallen
die Zähne aus. Man muss sich mal
vorstellen, was Menschen unterneh-
men, um diese grotesken Zahlen zu
erhöhen. Der Organhandel blühte wie
Raps auf dem Kartoffelfeld. Und die
globale Wirtschaft brummt wie ver-
rickt, wenn wir bloß 10.000 Lieder
hören könnten, bevor die Ohren ab-
fielen. Ich erging mich in diesen Ge-
danken, und Nick hörte mich. Er
fragte: „Also?“

„Natürlich ist das eine tolle Idee“,
und hörte, wie er das Wort
abließ. Er stand auf, um mir zu
sagen, dass er das Wort
lupa, der Tag, der die
klatschte er frühlich in die
ging in sein Zimmer.

A person in a blue suit and dark trousers is walking, carrying a brown leather briefcase. The background is a plain, light-colored surface.

GOOD NEWS

Intrapreneurship VS Entrepreneurship

Important not only for your projects.

The intrapreneur is the professional who **works within the company, but with an entrepreneurial mindset.**

A person oriented towards the **achievement of objectives and not only towards the performance of his duties.** Motivated, capable of being proactive, of generating innovative ideas and projects





naturasi

Scarica l'App

Newsletter

Cerca qui...



Servizio Clienti

Prodotti Richiamati

chi siamo

impegno

eventi

notizie

esperienze

acquista online

negozi

card

offerte



accedi




lista



€0,00

Dal seme alla tavola

The experience with NaturaSI

A low-angle, upward-looking photograph of several tall, modern skyscrapers with glass facades, reaching towards a clear blue sky. The perspective creates a sense of height and scale. A white plus sign is visible in the top right corner.

Startup is not a
smaller version of
a large company



WHAT IS A STARTUP?“

“A company that is confused about 1) what its product is, 2) who its customers are, and 3) how to make money.

As soon as it figures out all 3 things, it finish to be a startup and then becomes a real business. Except most times, that doesn't happen”

Dave McClure 500starups



More than 90% of startup fail





Customers don't care
about your solution. They
care about their problems.

Dave McClure



**Customers don't
buy products.**

**Customers buy
solutions to
problems.**



**According to you, what
should have a project or
a startup to be successful?**



Idea alone is useless.
(Until it becomes concrete
project it has no value).

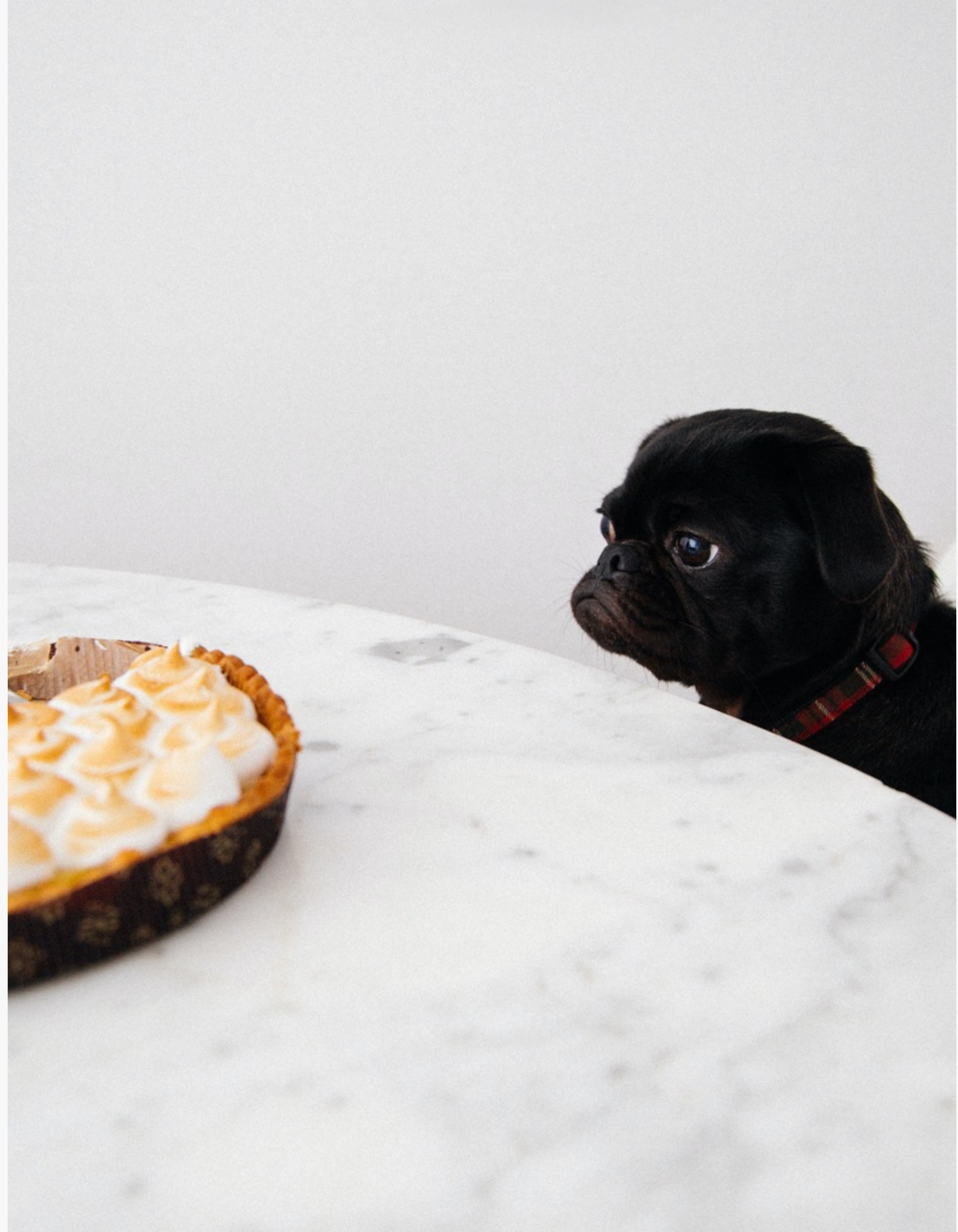


**"Ideas, without their
execution, are hallucinations"**

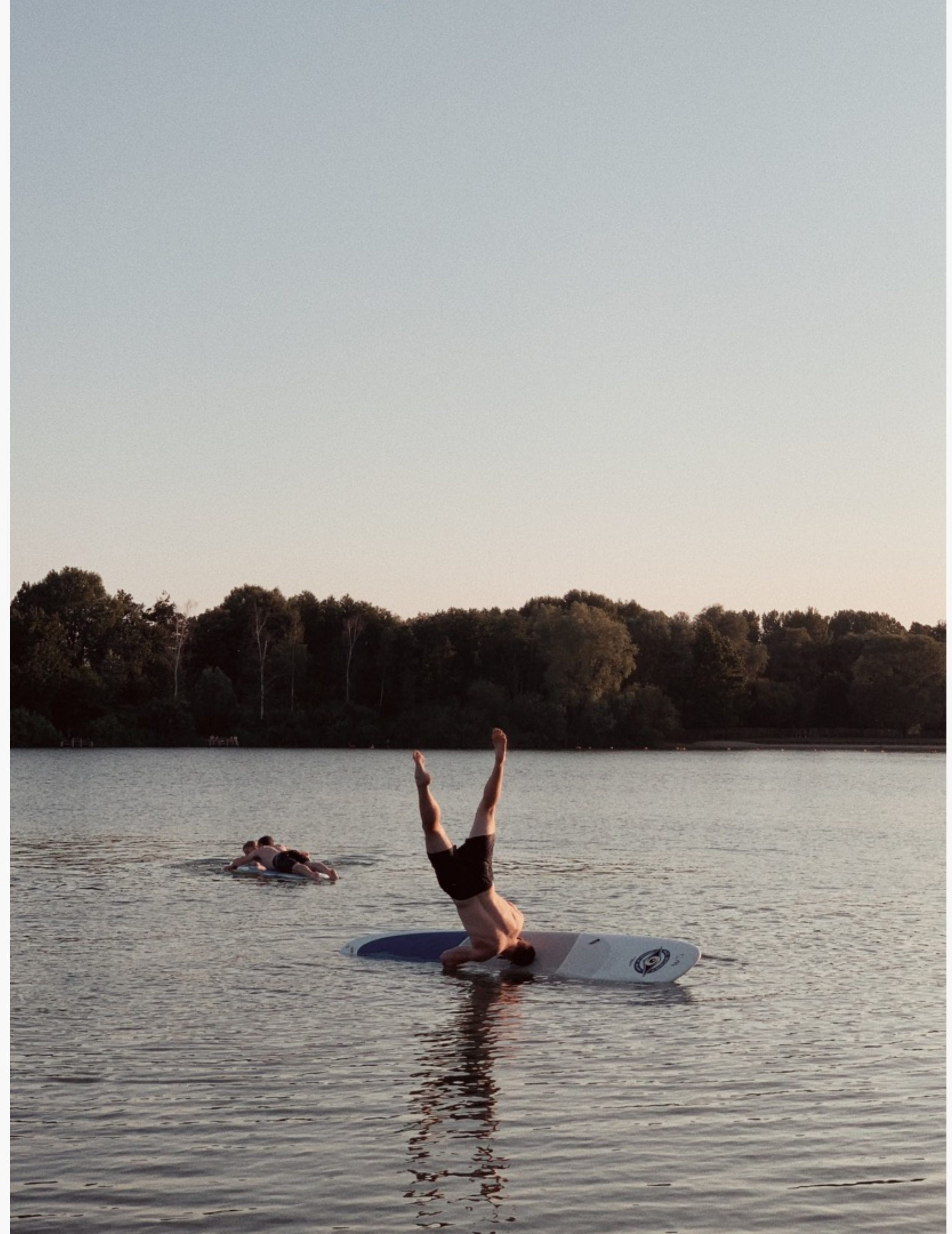
Thomas Edison

Too many startups begin with an idea for a product **that they think people want.**

They then spend months, sometimes years, working on that product **without ever showing to the customers.**



When customers **communicate through their indifference** that they don't care about the idea, **THE STARTUP FAILS.**





4,000.0000 NEW APP xY
30,000 NEW APP xM
1,000 NEW APP xD

Why would anyone use yours?



**We have to solve a problem
when we launch product / service.
VALID first.**

**REALIZES THINGS THAT THE
PEOPLE WANTS.**



WHAT DOES VALIDATION MEANS?

Before investing time, money in a project ask yourself:

1_ I'm going to solves a market problem?
Or a niche?

2_ Or is the problem only in my head?

3_ If I have validated a problem and found
a solution, is there anyone willing to pay?

4_ How do they want to pay?

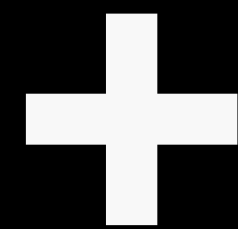


LEAN

Methodology that avoids waste and minimizes investments, analyzing the market before developing the product

Create a VALIDATE product that has already found market approval.





**GET OUT
OF THE
BUILDING!**





[Home](#) [About us](#) [Support](#) [Contact us](#)

[f](#) [@](#) [in](#) [✉](#) [Eng / Ita](#)

Bio-Based Materials from Organic Waste





**We said 90% of startups died because
nobody needs what they produce**



But, what people want?

The era of **customer experience**

The new socio-economic context that we are experiencing is characterized by consumers who are **not satisfied with simply buying a product, but ask to have profound experiences of interaction with brands.**



CHANGE AS HUMAN EXPERIENCE

IA collaboration

Vocal assistant



Airbnb Experiences

Turn into a sushi master or a fearless surfer.

See what's new





We live in the age of the
consumer who wants
ENRICHED EXPERIENCES
that improve their lives.





zalando

amazon.com

NETFLIX

OBSESSION FOR THE CUSTOMER

The most profitable companies
are those that are investing in
experience and manage to put the
PEOPLE
at the center in their design.



Since 2010, who earn more per dollar
invested, are those
GIVING POWER TO THE CONSUMERS



The added value of experience



\$ 0.30

Goods



\$ 0.80

Products



\$ 1.50

Services



\$ 4.50

Experiences



**Disruptors are changing
customer EXPECTATIONS.**

Think about Amazon



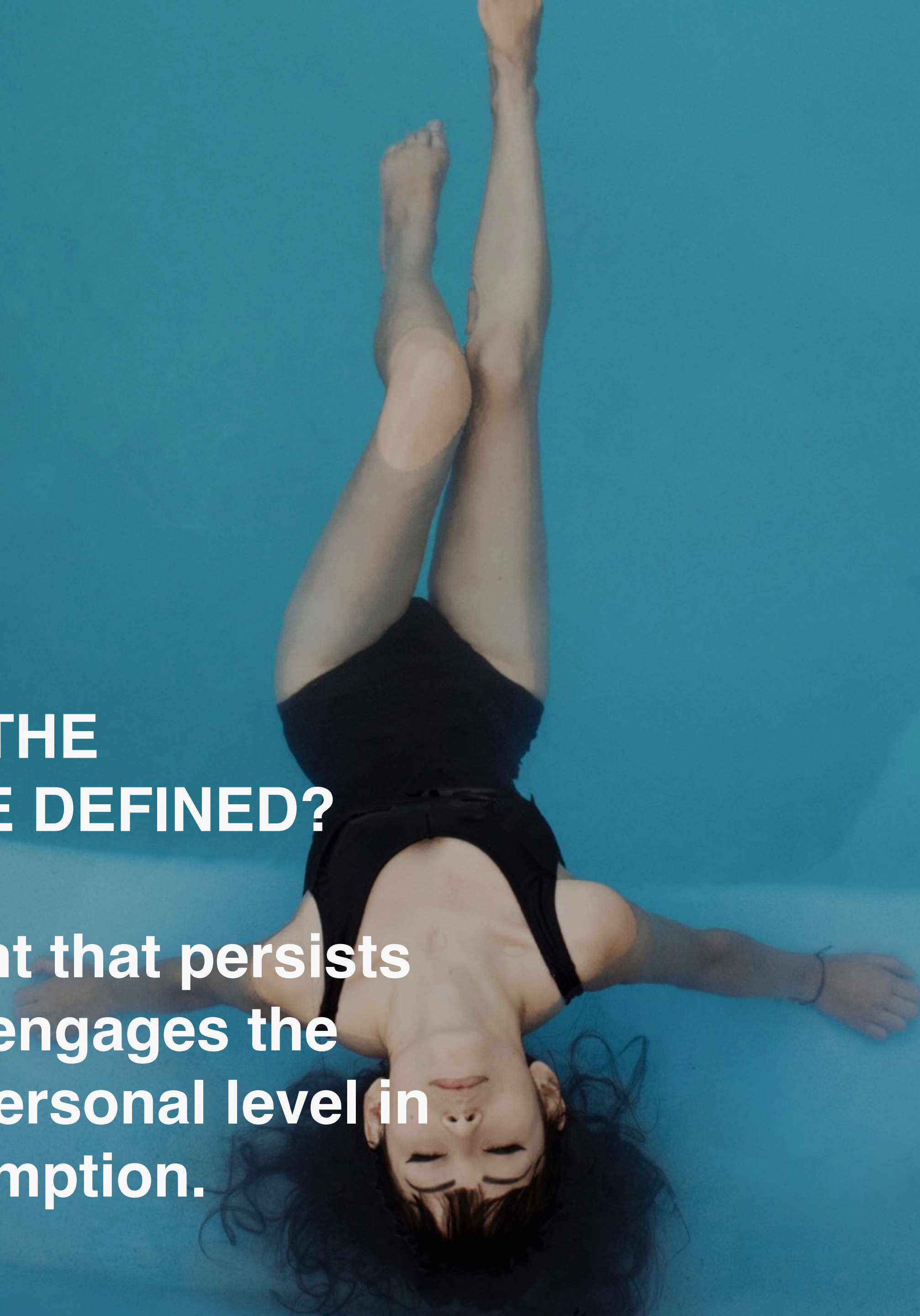
Who raises the bar raises it for everyone.

**apps live with other apps,
we want same interaction
even in non-related markets.**



**BUT HOW CAN THE
EXPERIENCE BE DEFINED?**

**A particular event that persists
in memory, and engages the
customer on a personal level in
the act of consumption.**





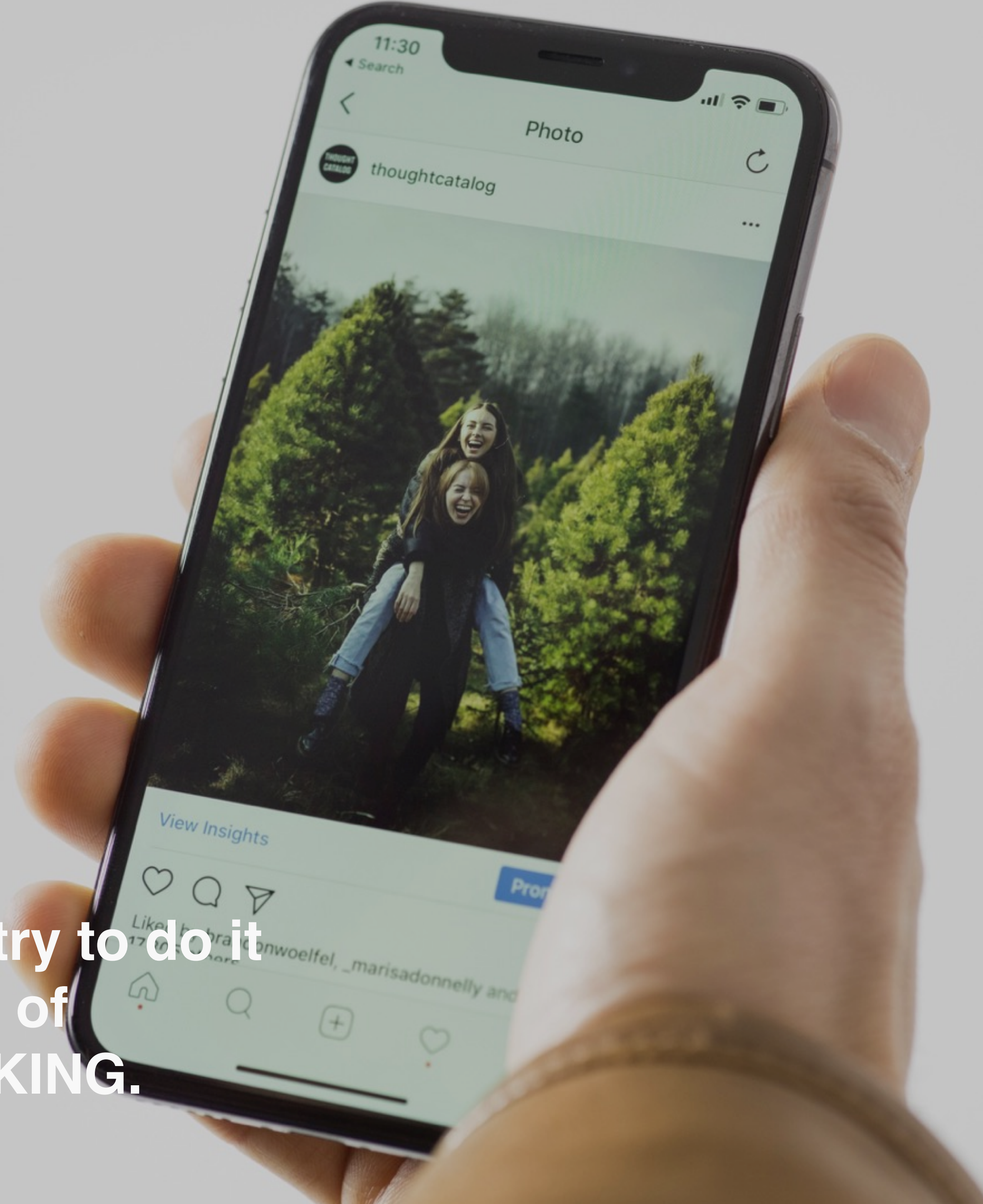
It includes everything you feel
before (EXPECTATIONS),
during (TRUE EXPERIENCE)
and after (MEMORY).

A close-up photograph of an architect's hands working on a large architectural drawing spread across a wooden table. The architect, wearing a light blue button-down shirt, is using a blue pen to draw on the plan. A yellow wooden ruler is placed horizontally across the lower part of the drawing. To the right, another person's hand is visible, holding a rolled-up white sheet of paper. The scene is dimly lit, with a strong light source from the right creating a bright highlight on the drawing and the person's hand. The overall mood is professional and focused.

But it is possible to DESIGN
the EXPERIENCE?



Sure! We will try to do it
with a little bit of
DESIGN THINKING.





DESIGN THINKING OFFERS A
GOOD FRAMEWORK TO
GENERATE IDEAS





WHY IT IS SO IMPORTANT?



Tim Brown, IDEO's CEO

“The mission of design thinking is to translate observation into insights and insights into products and services that will improve lives.”

If we are able to to that probably we will be successful





ALMACUBE

EMPOWERING INNOVATORS

Alma Mater Studiorum - Università di Bologna



Francesco D'Onghia
Head of Open Innovation Unit

Thank
you!

Donato Macario
macario@iamb.it