



Mamazen, la palestra che forma i nuovi samurai delle startup

Nato sul modello degli “studio” statunitensi, è un team di professionisti che aiutano a sviluppare idee di business. Obiettivo: creare 15 aziende l’anno, metterle alla prova e poi farle decollare

di **Francesco Antonioli**

Lo sapevate? A Torino ci sono i samurai della creazione d’impresa. Hanno il quartier generale a Mamazen Startup Studio. Sono ovunque: *fully remote*, tutto a distanza, tranne un ritiro mensile per il team, adesso di sette persone, e per i più stretti collaboratori. Li ha inventati il “dojo master” Farhad Alessandro Mohammadi, nato a Firenze nel 1976, madre siciliana e padre persiano. Dopo l’infanzia in Iran, è approdato undicenne sotto la Mole: qui ha studiato fino a diventare ingegnere meccanico. Nel digital ha macinato successi, esperienze e, soprattutto, capitali: in Bakeca.it, in Glamoo.com, in Pony Zero, rivenduta nel 2018 quando realizzava sei milioni di euro l’anno.

Mamazen è una “fabbrica di startup”. Il “dojo” è il luogo dove si cerca la via (del business). Arti marziali, filosofia orientale. Il mantra è “fare-testare-validare”: abilità imprenditoriali e spiccate doti di leadership. Il modello è quello degli Startup Studio lanciati oltre Oceano da Bill Gross nel 1996: non un incubatore o un acceleratore, ma una fucina di idee. E di startup. Ovvero: le imprese vengono costruite da zero, studiate in modo rigoroso, finanziate; si reclutano i co-founder e insieme le si accompagna per almeno cinque anni fino al fatidico momento della “exit”, cioè alla vendita - remune-

rativa - nel momento in cui sono in grado di navigare in mare aperto. E poi? Si ricomincia.

«Significa guardare lontano - assicura Farhad Alessandro Mohammadi - perché la nostra attività punta al futuro. Desideriamo creare 15 startup innovative con un approccio al mercato di tipo verticale: con servizi al mondo delle Pmi, per sua natura frammentato e senza la capacità di digitalizzare i propri processi in modo autonomo. Da poco abbiamo la holding IHI sul modello americano della “dual identity”: ha il vantaggio di allineare gli interessi tra Studio, holding e investitori, in cui la holding permetterà il primo round di investimento, in genere di 500mila euro. Lo Studio seleziona le idee migliori e limita il rischio di fallimento».

Ecco: una “imprenditoria parallela”, un “venture builder”. Consente di chiarire le idee con progettazione, test e validazione; favorisce la “scalabilità” della startup (cioè un buon ritorno economico); assegna ai founder il 70% di equity (il capitale) della startup lanciata. Per ora Mamazen ne ha tre “in pancia”: Inpoi (cofounder Gabriele Bicchicchio), che rende la gestione del patrimonio immobiliare alla portata di chiunque; Morsy (Carlo Alberto Danna), con cui si dà la possibilità ai lavoratori di poter ricevere cibo genuino, fresco e nutriente tutti i giorni direttamente

nel posto di lavoro; OrangoGo (Giulia Pettinau), piattaforma dove l’utente può cercare fra tutte le associazioni e società sportive d’Italia, filtrare per indirizzo, età, sport, disabilità, orari e prenotare la propria prova gratuita, lezione o corso.

Mamazen è società benefit perché - precisa Mohammadi - «abbiamo deciso di creare tecnologie inclusive e che siano ad alto impatto sociale». Torino è una buona piazza? «Non mi sento di rispondere di sì - ammette -. Però, ha caratteristiche innovative, buona qualità della vita a prezzi competitivi, con talenti nell’IT e nel Tech. Ma da qui bisogna puntare all’Europa». Farhad Alessandro è business angel e fa parte del Club degli Investitori. Aderisce convinto a Torino Social Impact, sostiene i collaboratori perché si “contaminino” in vari co-working. E avverte chi bussa alla porta: «Abbracciamo la filosofia orientale e siamo seguaci della dottrina dei Samurai. Mamazen è un concetto e la Missione è l’unica cosa che può governare lo Studio-Dojo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Il fondatore
 Mohammadi (ex Pony
 Zero): “Funzioniamo
 come un vero dojo”**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 25.10.2021 Pag.: 10
Size: 556 cm2 AVE: € 16124.00
Tiratura:
Diffusione: 9371
Lettori:



📷 Imprenditore
Farhad Alessandro Mohammadi è stato in Bakeca.it, Glamoo.com prima di fondare (e poi vendere) la startup Pony Zero



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile