

ONE PERSON COMPANIES (OPC)

Solopreneur Startup e il Cambio Radicale nelle Metriche di Private Equity e Venture Capital

Il caso della sperimentazione a Suzhou, il caso Medvi e il caso Cursor

a cura di Alessandro Stefanelli, Co-investment Manager di ACCELERERA HUB / IGI GROUP

Analisi | Maggio 2026

Abstract

Le startup solopreneur — dette anche One Person Companies (OPC) — stanno emergendo come categoria economica autonoma, capace di generare ricavi nell'ordine delle centinaia di milioni di dollari con team composti da una sola o pochissime persone. Questo fenomeno, accelerato dalla convergenza tra intelligenza artificiale generativa e piattaforme no-code, impone una revisione strutturale dei criteri con cui i fondi di Private Equity e Venture Capital valutano le imprese early-stage. Il presente documento analizza le implicazioni di questa transizione attraverso tre casi: la sperimentazione pubblica avviata a Suzhou (Cina), emblema del modello a coordinamento statale; Medvi, caso estremo di distribuzione AI-native che ne rivela i limiti strutturali; e Cursor, startup ultra-lean che — pur non essendo una OPC in senso stretto — valida in modo inequivocabile la necessità di nuove metriche di valutazione. Il documento sostiene che le due grandi geografie dell'innovazione OPC — Cina e USA — non divergono tanto nelle finalità economiche quanto nel meccanismo di coordinamento: pianificazione statale da un lato, selezione di mercato dall'altro. Una distinzione con implicazioni dirette su come il capitale privato dovrebbe ripensare i propri framework di rischio e valutazione.

1. Introduzione: L'Emergere delle OPC come Categoria Economica

Per decenni, la dimensione del team è stato un proxy fondamentale del valore aziendale nel mondo del venture capital e del private equity. Headcount, struttura organizzativa e capacità di scaling umano erano criteri impliciti di valutazione, incorporati nei modelli DCF, nelle analisi comparable e nei term sheet. L'avvento dell'intelligenza artificiale generativa sta rendendo obsoleta questa premessa.

Una nuova categoria di imprese si sta affermando con caratteristiche inedite: le One Person Companies (OPC), o startup solopreneur. Si tratta di realtà in cui un singolo individuo — talvolta affiancato da un numero minimo di collaboratori — è in grado di gestire l'intero ciclo aziendale, delegando all'AI la quasi totalità delle funzioni di esecuzione.

Il documento è strutturato in sette sezioni. Dopo una ricognizione del fenomeno OPC (Sezione 2) e del suo impatto sulle metriche VC/PE (Sezione 3), si analizza il modello a coordinamento statale attraverso il caso Suzhou (Sezione 4). La Sezione 5 esamina Medvi come caso limite — un esempio di distribuzione brillante ma senza prodotto proprio, che illumina i confini del modello. La Sezione 6 introduce Cursor come validatore esterno della necessità di nuove metriche. La Sezione 7 sviluppa il confronto geopolitico e le conclusioni.

2. Il Fenomeno OPC: Dimensioni, Driver e Profilo Economico

2.1 Dimensioni del Fenomeno

La scala del fenomeno solopreneur è già oggi considerevole. I dati del Census Bureau americano registrano 29,8 milioni di imprese senza dipendenti nel 2022, per un fatturato aggregato di circa 1.700 miliardi di dollari, corrispondente al 6,8% del PIL statunitense. Le startup fondate da un solo fondatore sono passate dal 23,7% delle nuove imprese nel 2019 al 36,3% entro la metà del 2025. Il batch W2025 di Y Combinator contava circa il 15-20% di founder solitari, contro il 5-10% dei cicli precedenti. Jared Friedman, partner YC, ha sintetizzato il cambiamento con una formula: "Il team minimo vitale si sta restringendo. Quello che richiedeva 5 ingegneri ora ne richiede uno con gli strumenti AI."

Sam Altman (OpenAI) ha previsto nel 2023 la nascita di una company da un miliardo di dollari con un solo dipendente, proiezione che il CEO di Anthropic Dario Amodei ha ritenuto realizzabile nel 2026 con una probabilità del 70-80%. A maggio 2026 la soglia formale del miliardo di valutazione non è ancora stata superata da una OPC in senso stretto, ma la distanza si è ridotta in modo significativo.

2.2 I Driver Tecnologici

Tre forze convergenti alimentano il fenomeno:

- **Intelligenza Artificiale Generativa:** strumenti come ChatGPT, Claude, Grok, Midjourney e Runway permettono a un singolo individuo di eseguire compiti che richiedevano team specializzati — coding, design, copywriting, customer service, analisi dati.
- **Piattaforme no-code e infrastrutture as-a-service:** abbattano le barriere di ingresso consentendo di costruire e scalare prodotti digitali senza competenze tecniche profonde.
- **Distribuzione digitale globale:** un individuo può raggiungere mercati mondiali attraverso canali social, SEO e performance marketing interamente automatizzabili.

Il risultato pratico è documentato: uno stack tecnologico completo per una OPC nel 2026 ha un costo operativo compreso tra 3.000 e 12.000 dollari annui — una riduzione del 95-98% rispetto ai costi di un team tradizionale di cinque persone, che assorbiva tipicamente oltre 300.000 dollari l'anno prima ancora di raggiungere il product-market fit.

2.3 Il Profilo Finanziario delle OPC di Successo

Indicatore	OPC (modello emergente)	Startup tradizionale VC-backed
Revenue per Employee	\$1M – \$200M+	\$150K – \$500K
Net Margin	10% – 20%+	Tipicamente negativo pre-profitto
Funding esterno	Zero o minimo	Più round VC/PE
Time to Revenue	2–6 mesi	12–36 mesi
Costi operativi annui	\$3K – \$12K (stack AI)	\$300K+ (team 5 persone)
Scalabilità org.	Assente o minimale	Core del modello VC

3. L'Impatto sulle Metriche di Valutazione VC/PE

3.1 Il Framework Tradizionale e i Suoi Presupposti

I fondi di Venture Capital e Private Equity applicano storicamente un framework centrato su: dimensione del mercato indirizzabile (TAM/SAM/SOM), qualità e profondità del team, traction (ARR, retention, unit economics), pathway to exit e scalabilità organizzativa. Il metodo VC di Sahlman, il First Chicago Method, i multipli EV/Revenue e il DCF costruiscono il valore atteso intorno alla capacità dell'impresa di crescere come organizzazione. I fondi PE richiedono storicamente ARR intorno ai 30 milioni con crescita YoY del 30%, NRR intorno al 100%, redditività autonoma e multipli ARR tra 3x e 10x. Tutte metriche costruite su un modello di impresa multi-persona.

3.2 Le Fratture Introdotte dalle OPC

a) Revenue per Employee come nuova metrica dominante

Le OPC ad alto rendimento hanno ribaltato la logica del capitale umano come driver di valore. Aziende tradizionali generano tra 200.000 e 500.000 dollari di ricavi per dipendente. Le OPC più efficienti del 2026 raggiungono multipli nell'ordine dei milioni. Questo rende i comparable multiples basati su headcount strutturalmente inapplicabili.

b) Il collasso dei costi operativi e il modello DCF

I flussi di cassa attesi di una OPC mostrano profili di EBITDA margin radicalmente superiori rispetto alle startup convenzionali, rendendo difficile la comparazione con i peer set standard. Una OPC con margine netto del 16% al primo anno di vita sfida qualsiasi modello DCF calibrato su curve di ramp-up organizzativo e cash burn tipiche del VC-backed model.

c) Key Person Risk come variabile sistemica

Il modello OPC concentra per definizione tutta la capacità operativa, strategica e relazionale in un solo individuo. I fondi tradizionali incorporano nella due diligence valutazioni sulla profondità del management team e la capacità di succession planning. Nelle OPC questa categoria di analisi è per definizione deficitaria: il rischio non è di tipo operativo nel senso classico, ma esistenziale.

La vera sfida per i fondi VC/PE non è capire se le OPC generano valore — i dati mostrano che possono generarne in misura eccezionale — ma costruire framework di rischio e valutazione che separino il valore del sistema (prodotto, distribuzione, automazione) dal valore della persona.

3.3 Segnali di Ricalibrazione nel Mercato

I fondi seed AI stanno già segnalando movimenti verso nuove metriche. Nel primo trimestre 2026 è diventato tipico un seed round da 10 milioni di dollari a post-money valuation di 40-45 milioni per startup AI, con investitori che dichiarano esplicitamente di guardare alla traction e alla qualità del prodotto piuttosto che alla struttura organizzativa. Le valutazioni seed per startup AI sono in media il 42% più alte rispetto ai peer non-AI a parità di stage. Il mercato VC sta convergendo verso un framework ibrido in cui efficienza operativa AI e revenue per employee pesano almeno quanto il tradizionale headcount.

4. Il Caso Suzhou: Sperimentazione Pubblica e Coordinamento Statale

4.1 Il Contesto: L'Approccio Cinese alle OPC

La Cina sta elevando la "one-person company" da modello imprenditoriale di nicchia a strategia nazionale, scommettendo che l'intelligenza artificiale possa trasformare gli individui in unità economiche scalabili. A differenza degli Stati Uniti — dove il solopreneurship è prevalentemente legato a servizi digitali selezionati dal mercato — il boom OPC cinese viene integrato nella politica industriale e ancorato al vasto ecosistema manifatturiero del paese.

Un singolo imprenditore che opera da un laptop può accedere a dense supply chain che si estendono su città come Yiwu, Dongguan e Suzhou, sfruttando una rete industriale su scala nazionale. Questo modello "individuo più supply chain corta" rappresenta la caratteristica distintiva dell'approccio cinese, con pochi paralleli diretti nelle economie occidentali: la OPC non sostituisce la manifattura, la penetra e la rende più reattiva alla domanda.

4.2 L'Iniziativa di Suzhou: Struttura e Obiettivi

Nel novembre 2025, Suzhou — hub manifatturiero ad alta tecnologia nella provincia del Jiangsu — ha lanciato una "OPC service alliance" e dichiarato l'obiettivo di costruire 30 "OPC communities" e coltivare 1.000 imprese individuali entro il 2028. Gli strumenti di intervento pubblico includono:

- Spazi di coworking gratuiti o sovvenzionati
- Accesso scontato a risorse di calcolo (GPU computing)
- Servizi di matchmaking tra OPC e supply chain manifatturiere locali
- Fast-track regolatori per la costituzione
- Connessione istituzionale con clienti e fornitori

Emblematico il caso di Dreame Technology — produttore di elettrodomestici smart con sede a Suzhou — che ha incubato un'unità OPC interna con un tempo medio di setup di 12 giorni, contro i mesi tipici delle strutture aziendali convenzionali.

4.3 La Risposta a Cascata: Dal Locale al Nazionale

Ente	Misura di Sostegno	Importo / Target
Pudong, Shanghai	Copertura costi computing	Fino a 300.000 yuan (~44.000\$)
Wuhan	Prestiti speciali + garanzia perdite	Rate ridotte + loss coverage parziale

Shenzhen / Guangdong	Action plan OPC communities	10+ hub >10.000 mq entro 2027
Guangdong (prov.)	Primo framework provinciale AI-OPC	100 ecosistemi OPC entro 2028
Qingdao	Computing vouchers + talent subsidies	Ambiente move-in ready
Shanghai Lingang	OPC startup cluster	500+ imprenditori (inizio 2026)

4.4 Le Motivazioni di Politica Economica

L'intervento pubblico sulle OPC risponde a tre motivazioni strutturali:

- Gestione della disoccupazione giovanile qualificata: l'accelerazione del reshaping industriale spinto dall'AI ha prodotto un surplus di lavoratori tecnici altamente qualificati, per i quali il modello OPC costituisce un canale di reimpiego ad alta produttività.
- Diffusione dell'AI nella base produttiva: le OPC agiscono come vettori di penetrazione tecnologica in settori manifatturieri ancora scarsamente AI-oriented.
- Competitività geopolitica: il piano cinese di sviluppo AI assegna alle OPC un ruolo nello sviluppo diffuso di applicazioni verticali, complementare agli investimenti nelle grandi piattaforme.

Il 92% delle OPC cinesi ad alto rendimento integra in profondità strumenti AI, con significative riduzioni degli overhead. Le OPC si inseriscono, nella narrativa ufficiale, nel continuum della "mass entrepreneurship" del 2014, che aveva già prodotto player globali come ByteDance e Pinduoduo.

5. Il Caso Medvi: Il Limite del Modello OPC

Medvi non è un caso di OPC tecnologica in senso proprio. Non ha sviluppato nessun prodotto originale: ha identificato una finestra di mercato e costruito un sistema di distribuzione eccezionalmente efficiente per un prodotto farmaceutico già esistente. La sua rilevanza per questo documento è precisamente questa: dimostra quanto il modello OPC possa essere potente anche in assenza di un moat tecnologico — e al tempo stesso, quanto sia fragile quando il vantaggio competitivo è interamente contingente a fattori esterni.

5.1 Il Fondatore e l'Architettura Operativa

Matthew Gallagher, 41 anni, ha fondato Medvi nel settembre 2024 con 20.000 dollari di capitale iniziale. La piattaforma vende farmaci GLP-1 composti — versioni a basso costo dei blockbuster Ozempic e Wegovy — attraverso un canale di telehealth direct-to-consumer. L'innovazione di Gallagher non risiede nel prodotto, che esisteva già, ma nella distribuzione: usare creativi pubblicitari generati dall'AI per acquisire 250.000 clienti a una struttura di costo che i competitor con migliaia di dipendenti non potevano replicare.

Il modello si fonda su una divisione netta: CareValidate e OpenLoop Health gestiscono tutta l'infrastruttura medica regolamentata (medici, prescrizioni, farmacie, compliance), mentre Gallagher presidia interamente l'acquisizione clienti con strumenti AI — ChatGPT e Claude per il coding della piattaforma, Midjourney e Runway per i creativi, ElevenLabs per il customer service. L'intera piattaforma è stata costruita in due mesi. I dati finanziari sono stati verificati dal New York Times.

5.2 I Dati Finanziari e il Confronto con il Competitor Quotato

Metrica	Medvi (2025)	Hims & Hers (2025)
Ricavi annuali	\$401 milioni	\$2,35 miliardi
Utile netto	\$65 milioni	~\$129 milioni
Net Profit Margin	16,2%	5,5%
Dipendenti	2	~2.442
Revenue per Employee	~\$200 milioni	~\$1,2 milioni
Capitale iniziale	\$20.000	Centinaia di \$M
Funding esterno	Zero	Sì (VC + IPO)
Anni di attività	1 (primo anno)	7+

Il confronto con Hims & Hers è eloquente: Medvi genera un margine netto tre volte superiore con 1/1.200 dei dipendenti, partendo da zero investimento esterno. È uno dei dati più citati nel dibattito sulle OPC — e uno dei più fuorvianti se decontestualizzato.

5.3 Le Fragilità Strutturali: Perché Medvi è un Caso Limite

Il caso Medvi è analiticamente prezioso non come modello da imitare, ma come stress test del modello OPC applicato in condizioni limite. Quattro fragilità emergono con chiarezza:

a) Assenza di prodotto proprio — il rischio del "puro distributore"

Medvi non ha costruito nulla che non esistesse già. I farmaci GLP-1 sono di Novo Nordisk ed Eli Lilly; l'infrastruttura medica è di CareValidate e OpenLoop; il vantaggio competitivo risiede interamente nella capacità di acquisire clienti a basso costo attraverso l'AI. Questo è un moat fragile per definizione: è replicabile da chiunque abbia accesso agli stessi strumenti AI e comprenda lo stesso arbitraggio distributivo.

b) Dipendenza da una finestra regolatoria in chiusura

Il 20 febbraio 2026 la FDA ha inviato a Medvi una warning letter (n. 721455) per violazioni di misbranding. Il 30 aprile 2026 la FDA ha proposto l'esclusione di semaglutide, tirzepatide e liraglutide dalla lista 503B — la base legale che permetteva la produzione di versioni compounded a basso costo. Se confermata, questa decisione eliminerebbe il fondamento giuridico dell'intero modello di business. Non si tratta di un rischio residuale: è il rischio centrale.

c) Key Person Risk e assenza di governance

Medvi non ha ridondanza organizzativa, succession planning, né governance istituzionale. In un contesto di enforcement FDA crescente, la capacità di risposta richiede competenze legali e regolatorie che un'organizzazione a due persone non può dispiegare in modo sistematico.

d) Debito tecnologico latente

Il codebase è stato costruito integralmente con vibe-coding in due mesi. Con il volume transazionale che si avvicina a 1,8 miliardi di dollari annui, il debito tecnico accumulato rappresenta un rischio operativo crescente — sistemi costruiti così tendono a produrre emergenze nei momenti di picco di traffico o in presenza di nuove integrazioni regolamentate.

Medvi dimostra che il modello OPC può generare valore eccezionale su orizzonti brevi in presenza di finestre di mercato favorevoli. Ma dimostra anche che senza un prodotto proprio, un moat

difendibile e una governance minimale, la crescita è strutturalmente fragile. Non è un modello da scalare — è un avvertimento su cosa accade quando si ottimizza la distribuzione senza costruire nulla di duraturo.

6. Il Caso Cursor: Un Validatore Esterno per le Nuove Metriche

Cursor (Anysphere) non è una OPC: ha quattro co-fondatori e un team in crescita. La sua inclusione in questo documento risponde a un obiettivo preciso: validare, con dati inconfutabili, che il revenue per employee e la capacità di scaling AI-native sono metriche che i fondi VC e PE non possono più ignorare — indipendentemente dalla dimensione del team.

6.1 Profilo e Traiettoria

Anysphere è stata fondata nel 2022 a San Francisco. Il prodotto principale è Cursor, un AI coding assistant che consente agli sviluppatori di scrivere, modificare e revisionare codice attraverso interfacce in linguaggio naturale. La traiettoria di crescita non ha precedenti nell'enterprise software: 100 milioni di dollari di ARR a gennaio 2025, 500 milioni a giugno, 1 miliardo a novembre, 2 miliardi a febbraio 2026. Da zero a 2 miliardi di ARR in circa tre anni — il record assoluto del software B2B, superando Slack, Zoom e Snowflake. Più di un milione di clienti paganti, oltre due milioni di utenti totali, e circa 50.000 team enterprise. Quasi il 70% del Fortune 1000 è rappresentato nella sua base clienti.

6.2 Il Profilo di Efficienza

Con un headcount stimato tra 50 e 300 persone al momento della valutazione a 60 miliardi di dollari, il revenue per employee di Cursor si colloca potenzialmente tra 6 e 40 milioni di dollari — un range senza precedenti nella storia della tecnologia. Il ratio valutazione/dipendente supera i 200 milioni di dollari per persona. Per avere un termine di paragone: Salesforce, con ricavi simili nella sua fase di crescita, impiegava oltre 10.000 persone.

In aprile 2026, xAI ha annunciato un accordo che le conferisce il diritto di acquisire Cursor per 60 miliardi di dollari, o di pagare 10 miliardi per una partnership strategica — ulteriore conferma che il mercato ha già iniziato a apprezzare l'efficienza AI-native in modo radicalmente diverso dal passato.

6.3 Perché Cursor è Rilevante per le Metriche VC/PE

Cursor non è una OPC, ma condivide con le migliori OPC la caratteristica fondamentale: il valore generato per unità di lavoro umano è strutturalmente fuori scala rispetto ai modelli tradizionali. La differenza rispetto a Medvi è cruciale: Cursor ha costruito un prodotto originale con un moat tecnologico difendibile — l'integrazione con i principali LLM, il workflow di agentic coding, la base di dati di comportamento degli sviluppatori. Non dipende da una finestra regolatoria contingente.

Per i fondi VC e PE, Cursor rappresenta la prova che metriche come headcount e team depth non sono più indicatori affidabili di valore, scalabilità o rischio. Un fondo che avesse scartato Cursor a causa

della sua struttura "troppo piccola" nel 2024 avrebbe perso l'investimento della decade. Il messaggio è chiaro: il framework di valutazione deve cambiare.

Metrica	Cursor (2026)	Media SaaS comparabile
ARR	\$2 miliardi	\$200-500M (stesso stage)
Dipendenti stimati	50-300	2.000-5.000
Revenue per Employee	\$6M – \$40M+	\$200K – \$500K
Valutazione	\$50-60 miliardi	\$1-3 miliardi
Val./Dipendente	\$200M+	\$500K – \$2M
Funding totale	\$2,3 miliardi	Variabile
Time to \$1B ARR	~3 anni	7-10 anni (storici)

7. Due Modelli, Due Meccanismi: Una Riflessione Geopolitica

7.1 Meccanismi di Coordinamento: Stato vs Mercato

I due grandi ecosistemi dell'innovazione OPC — Cina e Stati Uniti — non divergono nelle finalità economiche di fondo: entrambi perseguono la creazione di valore attraverso l'integrazione dell'AI nei processi produttivi. La differenza strutturale risiede nel meccanismo che decide quali problemi risolvere, chi assume il rischio e come vengono allocate le risorse per farlo.

In Cina, è lo Stato a definire il problema e a costruire le condizioni per risolverlo. Gli incentivi di Suzhou — spazi gratuiti, computing sovvenzionato, matchmaking con le supply chain — non nascono da una logica redistributiva o di welfare: nascono dalla necessità di accelerare la penetrazione dell'AI nella base manifatturiera nazionale, per ragioni di competitività geopolitica e di upgrade della catena del valore. Il solopreneur cinese è, in questa logica, uno strumento di politica industriale prima ancora che un imprenditore. La conseguenza diretta è che la sostenibilità degli incentivi non dipende dal successo dei singoli, ma dal raggiungimento degli obiettivi di sistema: un sussidio ancorato a obiettivi strategici può essere riorientato o ritirato rapidamente — esattamente come un investimento di portafoglio che non performa.

Negli Stati Uniti, è il mercato a svolgere la funzione selettiva. Non esiste un piano che indichi alle OPC quali problemi risolvere: è la domanda aggregata — e il capitale privato che la intercetta — a determinare quali soluzioni meritano di essere finanziate e scalate. Cursor non è stata creata perché lo Stato americano aveva deciso che il coding assistito dall'AI era una priorità; è emersa perché milioni di sviluppatori erano disposti a pagare per uno strumento che li rendesse più produttivi. In questo modello, il guadagno non è il fine: è il segnale che il mercato invia per indicare che un problema reale è stato risolto in modo efficiente.

Per i fondi di capitale privato, questa distinzione non è accademica: cambia il profilo di rischio in modo sostanziale. Nel modello a coordinamento statale, parte del rischio è socializzata — lo Stato assorbe il costo del fallimento delle singole OPC in cambio di un obiettivo di sistema, il che abbassa la volatilità individuale ma introduce un rischio di policy reversal difficile da apprezzare con gli strumenti convenzionali. Nel modello a selezione di mercato, il rischio è interamente privato: i fondi VC e PE portano la piena responsabilità del risk assessment, e un framework di valutazione inadeguato si traduce direttamente in capitale mal allocato. Riconoscere in quale dei due contesti opera una OPC non è un esercizio di geopolitica: è un prerequisito per costruire una valutazione credibile.

7.2 La Distinzione Precisa: Meccanismi di Coordinamento

La vera differenza non è nelle finalità economiche — entrambi i sistemi perseguono la creazione di valore — ma nel meccanismo che decide quali problemi risolvere e come allocare le risorse per farlo.

In Cina lo Stato definisce il problema da risolvere e crea le condizioni infrastrutturali per farlo. Negli USA è il mercato che seleziona quali problemi vale la pena risolvere, premiando con capitale privato le soluzioni più efficienti. Entrambi gli approcci possono produrre impatto reale — ma il secondo è più efficiente nell'allocazione e più fragile nella direzione strategica; il primo è più coerente nella direzione e più rigido nell'adattamento.

Questa distinzione ha implicazioni dirette per i fondi di capitale privato. Nel modello americano il mercato è l'unico selettore: i fondi VC e PE portano la piena responsabilità del risk assessment, e un framework inadeguato si traduce direttamente in capitale mal allocato. Nel modello cinese il rischio è parzialmente socializzato: lo Stato assorbe parte del costo del fallimento delle singole OPC in cambio di un obiettivo di sistema. Le metriche cambiano non solo in funzione della struttura dell'impresa, ma in funzione di chi ne sopporta il rischio residuo.

7.3 Lo Sfruttamento Geopolitico del Fenomeno OPC

La competizione tra i due modelli ha una dimensione geopolitica che non può essere ignorata. La Cina sta usando le OPC come strumento di accelerazione dell'AI adoption nella manifattura — un settore dove vanta già la filiera produttiva più densa del mondo. Se il modello funziona, l'upgrade tecnologico della sua base industriale avviene a costo marginale quasi nullo per lo Stato, distribuito su migliaia di micro-imprenditori che competono tra loro per ottimizzare ogni segmento della catena.

Gli Stati Uniti stanno producendo OPC e startup ultra-lean che ridefiniscono interi settori tecnologici — dal coding assistant (Cursor) alla telehealth (Medvi). L'impatto è nella produttività aggregata dell'economia digitale, non nella manifattura. I due modelli non si fronteggiano direttamente: operano su filiere diverse, con logiche diverse, e potrebbero convergere solo nel momento in cui le OPC tech americane iniziassero a penetrare la manifattura, o le OPC manifatturiere cinesi iniziassero a competere nei servizi digitali globali.

Per i fondi VC e PE internazionali, questa dinamica introduce una nuova variabile di analisi: il contesto geopolitico in cui opera una OPC non è neutro rispetto alla sua valutazione. Una OPC che opera in un ecosistema a coordinamento statale ha un profilo di rischio diverso — non necessariamente migliore o peggiore — rispetto a una che opera in un mercato a selezione privata. Ignorare questa dimensione significa valutare lo stesso tipo di asset con metriche calibrate su un solo modello di sistema economico.

7.4 Implicazioni Pratiche per i Framework di Valutazione

Sulla base dell'analisi condotta, cinque aggiustamenti emergono come necessari per i fondi che intendono valutare OPC o startup ultra-lean:

- Revenue per Employee (RPE): misura primaria di efficienza, deve affiancare o sostituire le metriche basate su headcount.
- AI Leverage Ratio: rapporto tra output prodotto dall'AI e output umano; quantifica la dipendenza strutturale dagli strumenti AI e la replicabilità del modello.
- Regulatory Moat Assessment: per OPC in settori regolamentati, analisi della sostenibilità della finestra legale su cui si basa il modello di business, con scenari di stress.
- Key Person Dependency Score: misura la concentrazione operativa sul fondatore e la capacità di delega / automazione delle funzioni critiche.
- Geopolitical Context Weighting: per OPC in ecosistemi a coordinamento statale, valutazione del rischio di policy reversal e della sostenibilità degli incentivi pubblici.

8. Conclusioni

Le One Person Companies rappresentano una discontinuità genuina nel panorama dell'innovazione imprenditoriale. L'AI ha abbassato la soglia di accesso alla scalabilità in misura tale da rendere la dimensione del team non più necessariamente correlata alla capacità di generare ricavi. I tre casi analizzati — Suzhou, Medvi, Cursor — illustrano questa discontinuità da tre angolazioni complementari.

Suzhou mostra che quando lo Stato si fa promotore del modello OPC, il fenomeno può raggiungere scala di sistema in tempi rapidi — ma rivela anche che la sostenibilità degli incentivi è funzione degli obiettivi geopolitici, non del benessere dei singoli imprenditori.

Medvi dimostra che il modello OPC può generare valore eccezionale anche senza un prodotto originale, ma che senza un moat difendibile e senza governance, la crescita è strutturalmente fragile. Non è il futuro delle OPC: è il suo caso limite, utile proprio perché rivela dove il modello si rompe.

Cursor, pur non essendo una OPC, offre la validazione più robusta della tesi centrale: un team ultra-lean con gli strumenti giusti può costruire il prodotto software più velocemente scalato della storia, sfidando ogni benchmark precedente. Per i fondi VC e PE che continuano a valutare le imprese

attraverso il prisma del headcount e del team depth, Cursor è la prova definitiva che il framework deve cambiare.

La conclusione analitica è che i fondi che ignorano le OPC e le startup ultra-lean rinunciano a una classe di asset con caratteristiche di efficienza inedite. Quelli che le abbracciano senza adattare i propri framework si espongono a rischi di concentrazione e discontinuità che i modelli standard non riescono a prezzare. La risposta non è scegliere tra i due modelli: è sviluppare un framework ibrido che integri le metriche tradizionali con gli indicatori specifici per la struttura ultra-lean, e che sappia riconoscere — a seconda del contesto geopolitico — chi sopporta il rischio residuo dell'investimento.

Le OPC non impongono semplicemente un aggiustamento ai modelli di valutazione esistenti: impongono una riflessione sul presupposto implicito che il valore d'impresa risieda nelle persone che la compongono, piuttosto che nei sistemi che essa ha costruito. Nel 2026, per la prima volta, questi due piani possono separarsi in modo netto — e il capitale privato deve decidere cosa sta comprando.

Fonti e Riferimenti

- Rest of World (18 marzo 2026) — "China is mobilizing thousands of one-person AI startups", Viola Zhou.
- China Daily (6 maggio 2026) — "One-person companies rise in popularity, gain policy support".
- China.org.cn / SCIO (2 aprile 2026) — "AI-driven One Person Company sparks new entrepreneurial boom".
- South China Morning Post (dicembre 2025) — "China's AI boom fuels solopreneurs as 1-person businesses flourish".
- Inc. Magazine / Leila Sheridan (3 aprile 2026) — "The 1-Employee Billion-Dollar Startup".
- New York Times / Erin Griffith (2 aprile 2026) — Profilo Matthew Gallagher / Medvi (financials verificati).
- Dealroom.co — "From \$20K to \$1.8B in revenue: how one founder built a telehealth giant with AI and no VC".
- HealthDataConsortium.org (4 aprile 2026) — "MEDVi FDA Warning Letter and \$1.8 Billion NYT Profile".
- FDA.gov — Warning Letter n. 721455, MEDVi LLC, 20 febbraio 2026.

- Orrick LLP (maggio 2026) — "FDA Moves to Shut the Door on Large-Scale Compounding of GLP-1 Drugs".
- The Next Web (maggio 2026) — "Cursor in talks to raise \$2B at \$50B valuation after hitting \$2B ARR".
- Wikipedia — Anysphere / Cursor (aggiornato aprile 2026).
- TechCrunch (giugno 2025) — "Cursor's Anysphere nabs \$9.9B valuation, soars past \$500M ARR".
- TechCrunch (31 marzo 2026) — "AI seed startups are commanding higher valuations".
- Crunchbase News (gennaio 2026) — "Global Venture Funding in 2025 Surged".
- FTI Consulting (2026) — "Four Predictions Private Equity 2026".
- Wellington Management (dicembre 2025) — "Venture Capital Outlook for 2026: 5 Key Trends".
- US Census Bureau — Non-employer businesses statistics 2022.
- Capital Command / FastSaaS (2025) — Profilo Pieter Levels, dati revenue portfolio.
- IPEV Valuation Guidelines (dicembre 2025) — International Private Equity and Venture Capital Valuation Guidelines.