Capital

Mensile

Data 05-2018
Pagina 26/31
Foglio 1 / 4

Sergio Buonanno, ad Invitalia Ventures.

Idee, **storie, successi** di 20 giovani e maturi **intraprendenti** che hanno deciso di avviare un'attività in proprio

Senza rimpianti per il posto fisso

Bassel Bakdounes. I tre vinili dei Ramones e le chitarre in mostra dietro la scrivania rivelano l'amore per la musica. A Bassel Bakdounes, 38 anni, italosiriano, è bastato unirlo agli anni d'esperienza nel settore marketing in aziende di spicco per dare vita al rock&roll marketing, il core business della sua **Velvet Media**. Fondata nel 2013, nell'ultimo triennio è passata da un gruppo di cinque amici che lavorava in un sottoscala a una delle tre realtà più importanti a livello nazionale nel social media management e nella comunicazione aziendale. Con 110 persone specializzate in new media, social network, lead generation, l'imprenditore gestisce l'immagine social di oltre mille imprese, con filiali a Venezia, Jesolo, Levico Terme. Parallelamente, il fatturato è passato da un 2016 a 700mila euro a un 2017 chiuso sui 3 milioni, con prospettive di ulteriore crescita a due cifre.

«Da noi non si timbra il cartellino, ci piace il mood rilassato, c'è chi viene in skateboard e chi si porta il cane», spiega Bakdounes. «Ma abbiamo strutturato una rete di management ferrea, con obiettivi cadenzati ogni 24 ore». L'azienda ha iniziato il processo di internazionalizzazione, aprendo a Denver, Dubai e Bangkok.

Gianluca Bellantuono. Ex dipendente di un grosso gruppo industriale, ha fondato **Skynet technology** con Riccardo Badii, a supporto di aziende fashion & luxury, con negozi, magazzini e branch office ovunque. Conta 128 dipendenti per un fatturato di quasi 8 milioni nel 2017 e supporta 65 brand in tutto il mondo.

Giovanna Casale. Dopo anni di lavoro in una multinazionale, nel 2015 ha fondato **Zenais**, che opera nel settore del marketing relazionale e ha sviluppato una serie di soluzioni digitali di customer

Come creare lavoro per sé e gli altri

«Generare impatti positivi non solo sulle aziende e sull'ecosistema ma anche sui ritorni, per noi e i nostri investitori, in linea con i processi di mercato». È l'obiettivo di **Sergio Buonanno**, neoamministratore delegato di **Invitalia Ventures**, l'sgr controllata da **Invitalia**, l'Agenzia nazionale per lo sviluppo, che gestisce **Italia Venture I**, il primo fondo pubblico-privato di coinvestimento, dotato di 86,5 milioni di euro e dedicato a investimenti early stage in neoaziende e pmi innovative.Comasco, classe 1970, laurea in ingegneria elettrotecnica al Politecnico di Milano, dottorato di ricerca in sistemi elettrici per l'energia, Buonanno iniziò la carriera nel 1997 in Enel, in attività di business development e m&a e ha ricoperto negli ultimi dieci anni il ruolo di responsabile di team di investimento e gestore di fondi chiusi in alcune sgr di spicco.
«Finora abbiamo investito prettamente in iniziative early-stage», dice Buonanno, «ma abbiamo individuato alcune aziende, nel nostro portafoglio e all'esterno, pronte al salto tecnologico, innovativo e dimensionale grazie a un round di dimensioni più rilevanti. Inoltre, abbiamo intenzione di dedicare attenzione anche alle pmi, accelerando la crescita delle più sane e promettenti e finanziando i loro progetti di espansione, anche all'estero».
L'sgr ha da poco lanciato il nuovo strumento di private equity **Invitalia Venture II - Fondo imprese Sud**, per sostenere la competitività delle aziende che producono in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia. «È partito con una dotazione di 150 milioni, finanziati con risorse a valere sul Fondo per lo sviluppo e la coesione, a cui potranno aggiungersi sottoscrizioni da parte di altri investitori», spiega. Il fondo investirà nel capitale di rischio solo insieme con investitori privati, almeno al 50% dell'investimento. Le operazioni sono rivolte a imprese con ricavi di almeno 10 milioni. «Il Sud è una fucina di iniziative brillanti, dai distretti alimentari a quelli aeronautici, dalla meccatronica all'healthcare. Ci sono realtà di rilievo che operano nel lusso, nel lifestyle, nel turismo, solide strutturalmente e finanziariamente», sottolinea l'ad di di Invitalia Ventures. «Grazie al network di Invitalia, abbiamo già delimitato un bacino potenziale di circa 300 imprese con caratteristiche ottimali per operazioni di private equity». La selezione è fondamentale: «Le società nascono molto velocemente e alcune volte sono figlie della ricerca di un lavoro che non si trova. Se non raggiungono gli obiettivi, finiscono in declino. Le imprese non devono essere un rifugio ma un punto di partenza, capaci di passare da un team ristretto a realtà strutturate e in crescita. Sono da finanziare quelle che creano lavoro e ricchezza anche per gli altri».

089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Hub Spa

Claudio Ferrante: professore alla Cattolica, ha fondato Artist First, società alternativa alle major musicali.

engagement integrate con ii social network.

Matteo Cesani. Ex direttore marketing di ePrice, che ha contribuito a rendere leader online dei grandi elettrodomestici, ha fondato **Carra.io**, sito di auto usate.

Paolo Cistaro. Ha lasciato Magneti Marelli per fondare **Easy Rain**, che ha come mission la riduzione degli incidenti stradali provocati da aquaplaning. L'azienda ha sviluppato un dispositivo per ridurre l'acqua in eccesso dal manto stradale.

Claudio Ferrante. Professore di marketing musicale all'Università Cattolica, ha lasciato Carosello Records, uno dei pilastri della discografia italiana, per fondare **Artist First**, società di servizi alternativa alle major, 34 artisti nel roster e circa 15 milioni di euro di fatturato.

Bruno Garavelli. Dopo 30 anni di esperienza nei settori aerospaziale e Ict (da Thales-Alenia a Cisu), ha fondato **Xnet**, specializzata in consulenza e soluzioni con elevata complessità tecnologica. Ha partecipato alla missione del satellite Agile.

Matteo Garoli. 28 anni, ha fondato con Giuseppe Astone **Commerciali Digitali**. Studi in marketing in Bicocca ed esperienze in aziende, Astone ha individuato nel go to market la principale carenza delle società digitali e delle neoimprese. Ha ottenuto partnership con ProntoPro (premio startup 2017), Marketers, Levthian.

Federico Kluzer. Studi alla London School of economics, ex business analyst alla Roland Berger Strategy Consultants, nel 2014 ha fondato **One.Tray**, con Alessandro Pedote (nel 2016 si è aggiunto Andrea Guffanti). L'idea? Trasformare le ceste usate per i controlli di sicurezza negli aeroporti in strumenti di comunicazione, personabilizzabili dalle grandi aziende. «Abbiamo sviluppato la nostra cesta attraverso l'analisi delle infrastrutture aeroportuali, i test di ingegneria e le ricerche di design», spiega Kluzer. Oggi sono presenti in 18 aeroporti con un traffico di 120 milioni di passeggeri all'anno, l'80% di tutto il traffico italiano, e in quello di Copenaghen.

Francesco Malmusi. Ha lasciato il lavoro di responsabile della comunicazione in una multinazionale del lusso per fondare **Mamaclean**, servizio di lavanderia non-stop a domicilio in tutta Milano e provincia.

Daniele Narduzzi. Dopo un'esperienza nell'Arma dei carabinieri, ha deciso di mettersi in proprio fondando **Be Honest**, progetto che aiuta le non-profit a diventare affidabili e trasparenti.

Marco Nolletti. Ex dipenden-

Le agevolazioni per piccole e medie innovative

L'Investment compact (D.L. 24 gennaio 2015 n. 3, convertito con modificazioni dalla L. 24 marzo 2015 n. 33) ha esteso le principali misure già previste per le neoaziende innovative alle analoghe piccole e medie imprese. Dopo i primi 5 anni, la neoazienda innovativa può proseguire il proprio sviluppo imprenditoriale come pmi innovativa.

I requisiti per le agevolazioni alle pmi innovative

- Meno di 250 dipendenti.
- Fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro o un totale attivo di bilancio non superiore a 43 milioni.
- Sede principale in Italia. In caso di sede in un altro paese dell'Ue, deve disporre di una sede produttiva o di una filiale in Italia.
- Costituzione come società di capitali, anche in forma cooperativa.
- Deve avere assoggettato a revisione contabile l'ultimo bilancio di esercizio e l'eventuale bilancio consolidato da parte di un revisore contabile o di una società di revisione iscritti nel registro dei revisori contabili.
- Non deve essere iscritta alla sezione speciale del registro delle imprese dedicata alle startup innovative e agli incubatori certificati.
- Non deve essere quotata in un mercato regolamentato.
- Il valore innovativo dell'impresa deve essere identificato con il possesso di almeno due dei tre criteri: volume di spesa in ricerca, sviluppo e innovazione in misura almeno pari al 3% della maggiore entità fra costo e valore totale della produzione; impiego di almeno 1/5 di personale con dottorato di ricerca o che stia svolgendo un corso per dottorato, o di una quota almeno di 1/3 del personale con laurea magistrale; titolarità di almeno una privativa industriale per invenzioni nei settori avanzati.

Le neoaziende possono avere agevolazioni con i seguenti requisiti

- Impresa costituita da meno di 60 mesi.
- Produzione annua inferiore a 5 milioni.
- Sede principale in Italia. Se in altro paese Ue, è necessario disporre di una sede produttiva o di una filiale in Italia.
- Non distribuisca utili.
- Oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.
- Non deve essere stata costituita in seguito a fusione, scissione societaria o cessione di azienda o di ramo di azienda.
- Le quote e le azioni del capitale sociale non devono essere quotate.
- Il contenuto innovativo dell'impresa deve essere identificato con il possesso di almeno uno dei tre seguenti criteri: una quota pari o superiore al 15% del valore maggiore tra fatturato e costi annui deve essere riconducibile ad attività di ricerca e sviluppo; impieghi dipendenti (sono inclusi i soci amministratori a condizione che siano soci lavoratori, stagisti solo se retribuiti, esclusi i consulenti; l'impresa sia titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto registrato (privativa industriale).

089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Hub Spa

Copertina

te del gruppo Leonardo, è il fondatore di **Eulego**, società di sviluppo di progetti hardware e software, verifica e validazione di applicazioni safety critical in campo aeronautico, industriale e ferroviario.

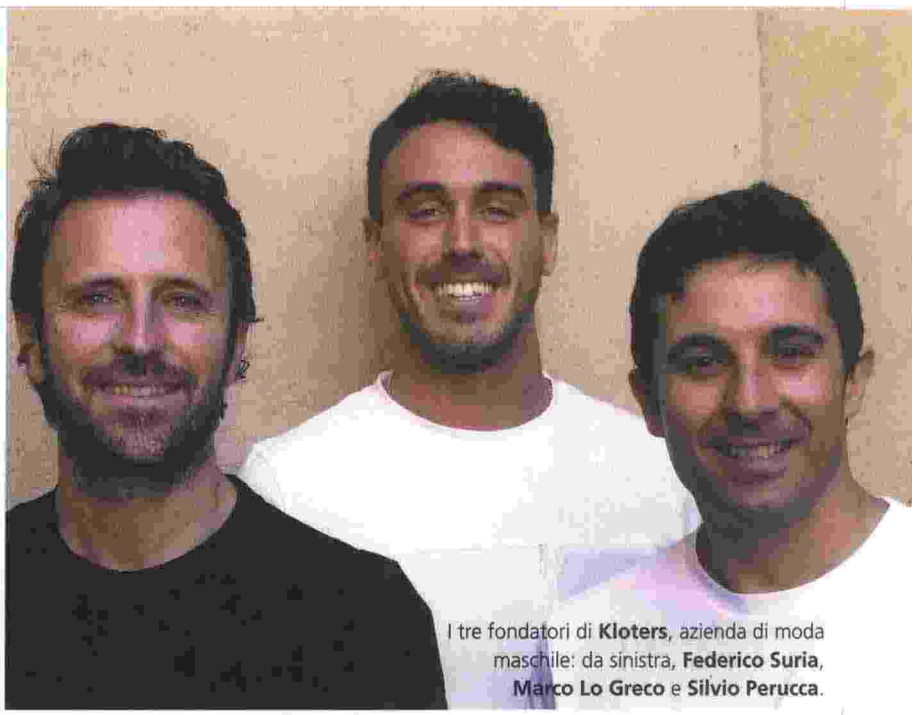
Mirna Pacchetti. Ex marketing manager di aziende come Pgs, Intercos e Zucchetti, è ceo di **Intribe**, ideata assieme a Marzia Di Meo e oggi incubata da Bocconi SpeedMiUp. InTribe svolge indagini di mercato qualitative e quantitative, indagini sociali e di anticipazione dei trend. «Gran parte del nostro lavoro avviene mediante il processo di big data analytics», spiega. Tra le analisi di trend più note, quella sulle professioni del digitale. «Ha dato vita sia a un ebook sia al convegno Le professioni del futuro, organizzato a Milano, in cui abbiamo presentato le nostre indagini, individuando il gap tra domanda e offerta di lavoro». La società sta lavorando a un'app, in grado di fare indagini panel in modo divertente.

Elettra Panigatti. Prima di fondare **Work bricks**, lavorava in una società di produzione video. La piattaforma utilizza il gioco online e le sue dinamiche per sviluppare percorsi di crescita personale e professionale.

Paolo Pari. Pilota e ingegnere, impegnato in progetti innovativi nel settore aeronautico, ha fondato **Digisky**, con l'astronauta Maurizio Cheli, che opera nel settore delle tecnologie per il monitoraggio aereo.

Alessandro Petazzi. Ha iniziato la carriera nella consulenza strategica con Bain & Co., è stato direttore generale tv e digital media di Fastweb. Con Claudio Bellinzona (coo), Fabio Zecchini (cto) e Paolo Giulini (vp offer development) ha fondato **Musement**, che in Europa è tra i principali provider di attività turistiche.

Beppe Platania. I trent'anni di esperienza nei sistemi embedded lo hanno convinto a fondare **Beps Engineering**, che offre prodotti, corsi, consulenza e ap-



I tre fondatori di **Kloters**, azienda di moda maschile: da sinistra, **Federico Suria**, **Marco Lo Greco** e **Silvio Perucca**.

Mettere le idee migliori al bando, per ricevere soldi ed esperienza

Alimentare un'impresa che nasce, o una che cresce, è possibile anche con finanziamenti e incentivi pubblici ed europei. Tra questi il **Fondo di garanzia**, gestito dal ministero dello Sviluppo economico (Mise), che garantisce, per esempio, una copertura ai prestiti che le imprese chiedono alle banche. L'obiettivo è contribuire ad abbassare il muro che spesso gli imprenditori, soprattutto i piccoli, trovano davanti alle risorse per crescere. **Horizon 2020**, poi, è lo strumento creato dalla Commissione europea per sostenere neoimprese e pmi innovative. Un sostegno a chi vuole intraprendere arriva anche da Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del Mise. *Capital* ha selezionato esempi di bandi per chi vuole mettersi in proprio o ampliare un'attività autonoma. Maggiori informazioni sui finanziamenti pubblici si trovano sul sito finanziamentistartup.eu, promosso da Italia Startup e Warrant Group.

Erasmus per giovani imprenditori
Aiuta gli aspiranti imprenditori europei ad acquisire le competenze necessarie per avviare e gestire con successo una piccola azienda. Apprendono e si scambiano conoscenze e idee di business con imprenditori già affermati, dai quali vengono ospitati e con i quali collaborano per un periodo da 1 a 6 mesi. Il soggiorno è cofinanziato dalla Commissione europea (www.erasmus-entrepreneurs.eu).

Fast track to innovation
Promuove innovazioni close to market, con l'obbligo di arrivare sul mercato entro 3 anni dall'avvio del progetto. Per questo motivo la partecipazione dell'industria all'interno dei partenariati è obbligatoria. Il finanziamento Ue, come in tutte le innovation actions di Horizon 2020, è pari al 70% dei costi ammissibili per i partner for profit e del 100% per i non-profit (https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/fast-track-innovation-pilot).

Fondo energia
Fondo rotativo di finanza agevolata a compartecipazione privata, pensato per il sostegno di interventi di green economy. Finanzia fino a 500mila euro per 96 mesi a tasso zero per il 70% dell'importo ammesso, e per il 30% a un tasso convenzionato con gli istituti di credito (www.fondoenergia.unifidi.eu).

Fondo Starter
Fondo rotativo di finanza agevolata a compartecipazione privata che finanzia progetti attraverso la concessione di mutui di importo fino a 300mila euro, durata massima 96 mesi, a tasso zero per il 70% dell'importo ammesso. Beneficiarie sono le piccole imprese con meno di 5 anni attive in Emilia-Romagna (www.fondostarter.unifidi.eu).

089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Hub Spa

Presentatevi con un filmato (pitch) efficace

*di **Raffaele Mauro**, managing director di **Endeavor Italia***

Il pitch è la presentazione sintetica, generalmente 3 minuti, degli elementi di un business plan, è molto importante per una prima interazione con potenziali investitori, clienti e partner. È un'arte, non è una scienza, ma bisogna comunque seguire alcuni principi generali per essere efficaci nella comunicazione. Preparare un pitch, inoltre, aiuta a chiarirsi le idee su che cosa è veramente centrale nella propria iniziativa d'impresa.

1 Chiarezza

Una gran quota di progetti di impresa non sono presentati in modo efficace, l'attività non è definita nettamente o emerge dopo diversi minuti o pagine di storia dell'azienda, degli imprenditori o di trend tecnologici noti a tutti. È di massima importanza far capire subito che cosa fa l'azienda, quale prodotto o servizio propone, perché la sua offerta commerciale risolve un problema reale e non è invece una soluzione in cerca di un problema.

2 Concisione e completezza

Il pitch deve aprire una porta, emergere dalla massa di altri progetti. Quindi contenere componenti esclusive, senza ripetizioni. Esporre gli elementi fondamentali di un'impresa, il suo andamento e i progetti: la coppia problema-soluzione a cui si riferisce il prodotto o servizio, il mercato di riferimento e lo scenario competitivo, le innovazioni, il modello di distribuzione, i risultati operativi ed economici già raggiunti, il team, le eventuali richieste, per esempio di investimento.

3 Metriche e adattamento

Quantificare! In particolare la cosiddetta traction, lo stadio di avanzamento operativo dell'azienda. I numeri facilitano la comprensione, l'analisi del caso da parte dei potenziali investitori. Numeri e grafici (tassi di crescita di utenti o clienti, costi di acquisizione e percentuali di retention, fatturato, margini) possono descrivere in modo professionale la dinamica di crescita dell'impresa, evidenziando il fatto che l'azienda ha un potenziale su cui prestare attenzione. Ogni investitore sa che gli imprenditori di maggiore talento sono guidati dalle metriche e dai risultati. Infine, bisogna sottolineare come il pitch va adattato all'interlocutore. Il pitch per un fondo di venture capital sarà concluso con una richiesta di investimento e con la descrizione dell'utilizzo potenziale dei fondi. Quello per un cliente potenziale si focalizzerà sul prodotto/servizio e sull'assistenza. Il pitch per un grande evento pubblico sarà diverso rispetto a quello per un meeting privato. E bisogna sempre incorporare osservazioni e suggerimenti.

plicazioni nelle soluzioni embedded. Microsoft gli ha conferito il titolo di Emvp (embdedded most valuable professional).

Stefano Portu. Dopo un'esperienza nel settore del digitale, ha deciso di fondare **DoveConviene** con Alessandro Palmieri. Poi Shopfully Group, che ora opera in nove paesi con quasi 30 milioni di utenti.

Federico Suria. Dopo un'esperienza nel settore aerospaziale in Italia, Uk, Usa, e in consulenza strategica alle multinazionali nell'information technology, ha fondato **Kloters** (moda maschile), con Marco Lo Greco e Silvio Perucca. Hanno appena lanciato Repair, maglietta in grado di filtrare l'aria da inquinanti e batteri.

Susi Tondini. Una lunga esperienza nel model & analitics di Nielsen e nella consulenza, ha fondato **Crea** con Giovanni Serafin, matematico, con l'obiettivo di portare scientificità nel marketing, dalla diagnosi alle azioni sul mercato. Crea punta su dati di carta fedeltà, community online, weblistening, supermercati Vr e Ai. C

Future and emerging technologies (Fet)

Le Fet promuovono la ricerca. Il budget disponibile è di 2,457 miliardi di euro, 3,50% del budget destinato al settore Excellent Science (https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/future-and-emerging-technologies).

Marchi +3

Per microaziende e pmi, agevolazioni delle spese sostenute per la registrazione di marchi presso l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle e presso l'equivalente europeo Euipo. L'agevolazione è fino all'80% (90% per Usa o Cina) delle spese ammissibili fino a un massimo di 6-8mila euro (www.marchipiu3.it).

Nuove imprese a tasso zero

È un incentivo per giovani (under 35) e donne che vogliono diventare imprenditori. Le agevolazioni prevedono il finanziamento a tasso zero di progetti d'impresa con spese fino a 1,5 milioni di euro, che può coprire fino al 75% delle spese totali ammissibili (www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero.html).

Resto al Sud

Incentivo che sostiene la nascita di attività imprenditoriali avviate da giovani nelle regioni del Mezzogiorno. La dotazione finanziaria complessiva è di 1,250 miliardi di euro e il finanziamento copre il 100% delle spese ammissibili: un contributo a fondo perduto pari al 35% dell'investimento complessivo e un finanziamento bancario pari al 65%, coperto dal Fondo di garanzia per le pmi (www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/resto-al-sud/cose.html).

Selfiemployement

Per i neet tra i 18 e i 29 anni che hanno un'idea d'impresa e sono iscritti al programma Garanzia giovani. Fondo rotativo da 114,6 milioni di euro, finanzia progetti che prevedono spese per almeno 5mila euro, fino a un massimo di 50mila (www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/selfiemployment.html).

Smart&start Italia

Sostiene la nascita e la crescita delle società innovative in tutta Italia. Finanzia progetti compresi tra 100mila e 1,5 milioni di euro, con copertura delle spese d'investimento e dei costi di gestione (www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/smartstart-italia.html).

Sme Instrument

È uno schema di finanziamento di Horizon 2020 dedicato esclusivamente alle pmi con forte capacità di crescita e di internazionalizzazione. Il programma prevede tre fasi (www.horizon2020news.it/guide/sme-instrument).

089587

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Warrant Hub Spa