

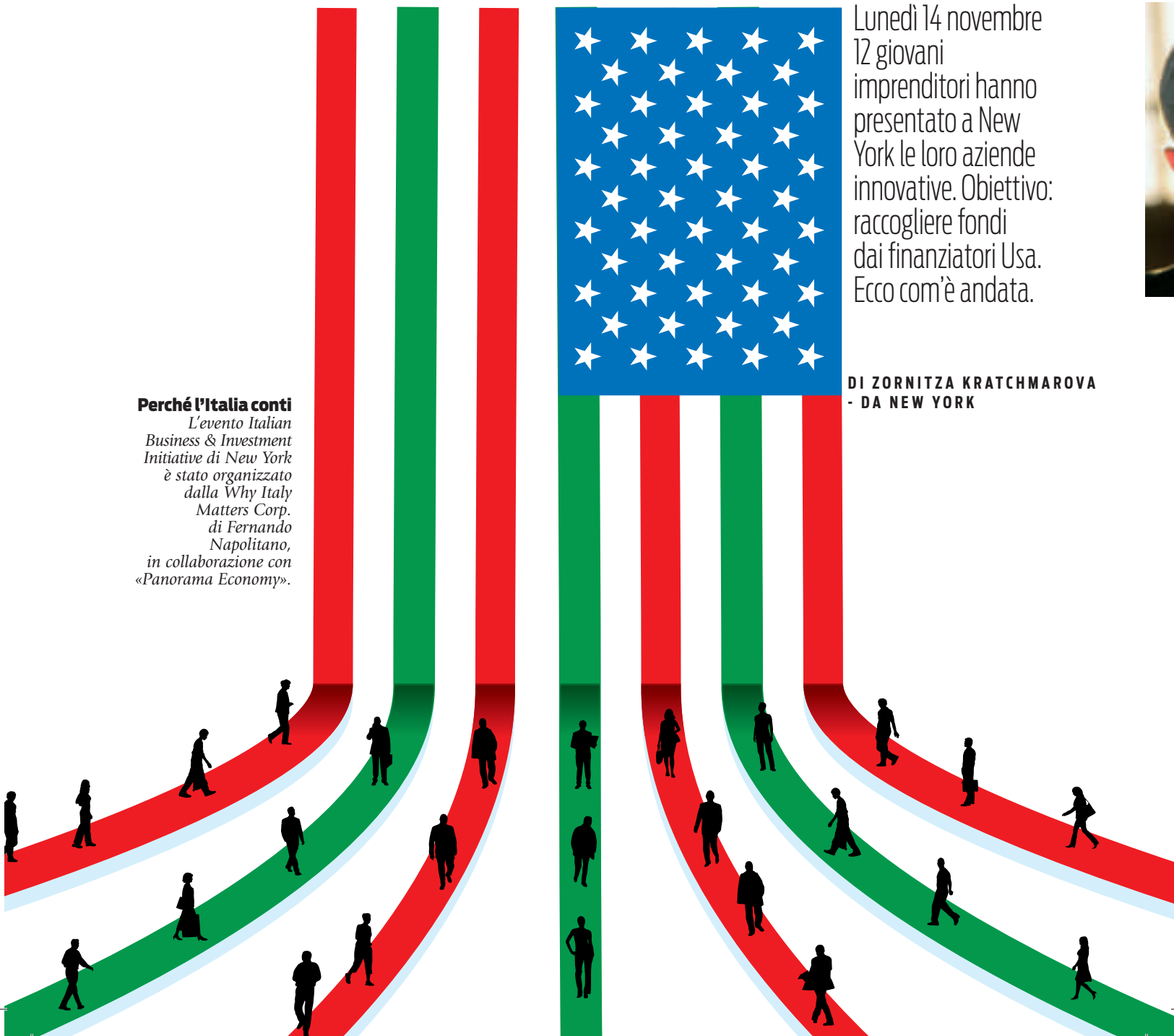
# L'America apre le porte

Lunedì 14 novembre  
12 giovani  
imprenditori hanno  
presentato a New  
York le loro aziende  
innovative. Obiettivo:  
raccogliere fondi  
dai finanziatori Usa.  
Ecco com'è andata.

## **Perché l'Italia conti**

*L'evento Italian  
Business & Investment  
Initiative di New York  
è stato organizzato  
dalla Why Italy  
Matters Corp.  
di Fernando  
Napolitano,  
in collaborazione con  
«Panorama Economy».*

**DI ZORNITZA KRATCHMAROVA  
- DA NEW YORK**



# alle start-up italiane



CAPRA/MAGGIECONOMICA

**Diplomatico finanziere** Roland P. Spogli, ex ambasciatore Usa in Italia e socio della Innogest.

«In Italia? Le persone anziane sono molto apprezzate. Niente di male, per carità. Però...». Roland P. Spogli, 63 anni, ex ambasciatore Usa in Italia all'epoca di George W. Bush, italiano perfetto con un lieve accento americano, attinge all'arte diplomatica che gli appartiene per dire la sua su uno dei problemi principali che attanagliano l'Italia: la mancanza di sbocchi per le nuove leve. E, a margine dell'Italian Business & Investment Initiative ([www.italianbusiness.org](http://www.italianbusiness.org)) tenutosi lunedì 14 novembre a New York, nell'avveniristica sede del gruppo media Bloomberg, va dritto al cuore del problema. Rilanciando: «I cervelli ci sono. Hanno idee. Idee vere. Ma fanno fatica a emergere».

Quindi ben vengano iniziative come quella della Why Italy Matters Corp., la società di diritto Usa fondata dall'ex golden boy della consulenza Fernando Napolitano per promuovere oltreoceano il meglio dell'industria italiana dell'high tech. A

sostenerla è anche il primo web magazine italiano in lingua inglese ([www.panoramaeconomy.com](http://www.panoramaeconomy.com)), realizzato dal settimanale *Panorama Economy*, che punta a quei 2 miliardi di persone che leggono l'inglese nel mondo e sono interessati al made in Italy. Siamo al secondo appuntamento nella Grande Mela. Il primo si è tenuto il 5 maggio.

In sala ci sono 350 tra investitori, avvocati d'affari e imprenditori americani, accorsi per conoscere da vicino i 12 «cervelli» italiani prescelti. Sono Michele Grassi, numero uno della 40SouthEnergy, Luca Scagliarini della Admantx, Giuseppe D'Antonio della Cascaad, Giuliano Barbatto della CenterVue, David Vincenzetti della Hacking Team, Gioacchino La Vecchia della CrowdEngineering e altri ancora. Compreso Andrea Piccioni, chief executive officer della Real Web, che a fine giornata si aggiudicherà il Best Sme award (vedere riquadro a pagina 106). Sono alla guida di start-up o società comunque assai innovative, diversissime tra loro, e per un giorno hanno abbandonato chip e formule matematiche per misurarsi con il mercato. E che mercato. In prima fila ci sono alcuni dei mostri sacri dell'industria del venture capital Usa (e non solo). Anche Spogli lo è: la sua Freeman Spogli & Co., fondata nel 1983, con sede a San Francisco, ha investito 2,5 miliardi di dollari in 41 società.

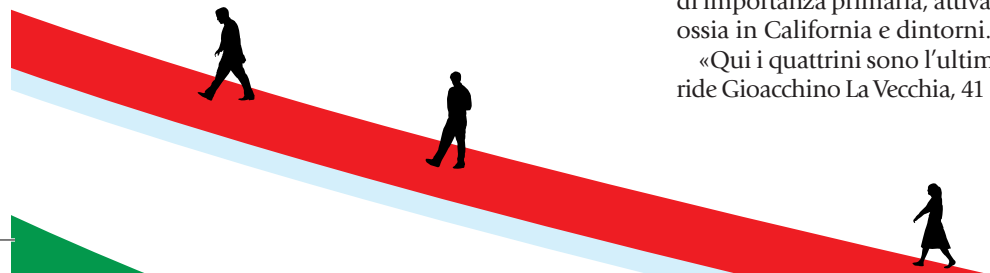
O ancora: Larry Chaityn, managing director della Investment Bank Kamiski Partners; Mark Davis, venture partner del fondo High Peak e cofondatore della Kohort, specializzata in start-up internet based; Brian Cohen, presidente dei New York Angels, il meglio che c'è su piazza da queste parti (80 business angel in tutto, imprenditori o vecchie volpi del capitale di rischio, pronti a puntare i propri quattrini su chi merita con una potenza di fuoco complessiva di svariati milioni di dollari); o Bill Barber, numero uno della Maverick Angels, altra realtà di importanza primaria, attiva sulla West Coast, ossia in California e dintorni.

«Qui i quattrini sono l'ultimo problema» sorride Gioacchino La Vecchia, 41 anni, cofondatore

## IL FONDO DELLE BUONE IDEE

Fondato nel 2005, l'Innogest sgr, guidato dal duo Marco Pincioli e Claudio Giuliano, è il più grande fondo italiano per start-up innovative con un patrimonio gestito di 90 milioni di euro circa. Finora sono una quindicina le società finanziate con un tasso di sopravvivenza superiore al 90 per cento. Fra i soci top, l'ex ambasciatore Usa in Italia Roland P. Spogli con una quota del 10 per cento.

All'evento di New York di lunedì 14 novembre, organizzato dall'Italian Business & Investment Initiative, le start-up Innogest erano tre: Hacking Team, Cascaad e Savelli. «Ogni anno vagliamo 500-600 realtà e a passare l'esame sono in due-tre» racconta a *Panorama* Giuliano. «Avere buone idee non basta. Il segreto è lavorare. Giorno e notte».



insieme a Massimo Piccioni della CrowdEngineering (www.crowdengineering.com), due sedi in Italia (Catania e Pisa) e una negli Usa (Sunnyvale, nella contea di Santa Clara, in California). Una frase sorprendente la sua, soprattutto in tempi di vacche magre, ora che piangere miseria è diventato lo sport più praticato, ovunque o quasi. E specifica: «Ci sono decine di fondi con in pancia miliardi di dollari pronti per essere investiti». Non regalati, attenzione.

E i nostri imprenditori lo sanno bene. Il loro fervore è contagioso. Salgono sul palco. Hanno 5 minuti a testa per snocciolare numeri, tracciare piani di sviluppo o progetti di rientro dei capitali investiti. Il tempo è poco e così si va subito al sodo: «Abbiamo bisogno di 15,6 milioni di dollari» taglia corto Gianluigi Angelantoni, a capo dell'omonimo gruppo umbro, che attraverso la società CleanTech punta allo sviluppo delle tecnologie rinnovabili. Una su tutte: il solare a concentrazione. Gli fa eco Grassi della 40SouthEnergy, anche lui imprenditore «verde» per la produzione di energia elettrica dalle onde marine: «Cerchiamo 9 milioni di dollari. Il nostro mercato potenziale è enorme, perché simile a quello dell'eolico offshore». Pensa in grande anche Alessandro Savelli, fondatore della Savelli, a caccia di 7 milioni di dollari per sfidare la Nokia o meglio la Vertu, società del gruppo finlandese nel segmento top. «Lanceremo cellulari di lusso per un target femminile in grado di spendere anche cifre a tre zeri per un prodotto unico».

La bizzarria di un giovanotto sulla trentina? Niente affatto. A scommettere su di lui è già stata la Innogest sgr, il più grande fondo italiano per start-up con un patrimonio di 90 milioni di euro (vedere riquadro a pagina 105). «È la più interessante realtà di settore in Italia» dice Spogli, che vi crede al punto da avervi investito di tasca propria rilevando il 10 per cento delle quote nel maggio scorso. E rilancia: «Un suggerimento al nuovo governo? Introdurre agevolazioni fiscali per chi investe in start-up. Sarebbe un modo concreto per dare uno slancio a un mercato assolutamente strategico».

Anche Fulvio Conti (Enel) e Ossama Bessada (Wind), fra i protagonisti di quella giornata, e animatori di una tavola rotonda dai toni vivaci, la pensano così. Mentre sul neopremier Mario Monti Spogli aggiunge: «Lo conosco bene. Così come conosco Corrado Passera. Stimo entrambi. Non avranno vita facile, però». Fernando

## Il sito immobiliare che cerca casa in Brasile

È il vincitore del Best Sme award, il premio assegnato all'Italian Business & Investment Initiative di lunedì 14 novembre a New York. Andrea Piccioni, 44 anni, cofondatore della Real Web, è a capo dei portali Immobiliare.it e Assicurazione.it. Motivo: «È una realtà assolutamente interessante e con ottime potenzialità di crescita». Parola di Mark Davis, presidente della giuria, tra i mostri sacri del venture capital Usa con i fondi High Peak e Kohort. «Non abbiamo inventato nulla, o quasi» dice a *Panorama* Piccioni, con in tasca una laurea in economia, ex Procter & Gamble, Reckitt Benckiser, e fondatore di eBay in Italia. «Abbiamo replicato modelli esistenti altrove facendoli però funzionare al meglio».

La Real Web è stata fondata nel 2005. Quattro i soci iniziali: oltre a Piccioni ci sono Silvio Pagliani, Alberto Genovese, entrambi ex eBay, e Carlo Giordano. A metterci i quattrini sono stati anche alcuni superangel, ossia privati. L'ultimo ingresso, ma nel solo capitale di Assicurazione.it, con il 13 per cento delle quote, è stato quello della Holding Italiana Quattordicesima, controllata da Barbara, Eleonora e Luigi Berlusconi, figli di Silvio Berlusconi. «La piattaforma immobiliare è presente anche in Spagna e Polonia» continua Piccioni, che ha archiviato il 2010 con 13 milioni di euro di giro d'affari circa e un pareggio operativo.

«Abbiamo bisogno di 5-15 milioni di dollari per finanziare il lancio in Brasile. Siamo a New York per questo». L'idea è di sbarcare in Sud America entro la prima metà del 2012. La sede sarà a Rio de Janeiro. Le premesse sono molto incoraggianti. «In Brasile c'è un deficit abitativo enorme e i piani parlano di 20 milioni di case da costruire entro 5 anni».

Ci sarà parecchio da fare, insomma. E l'idea è di replicare in toto Immobiliare.it. Con tanto di applicazioni per iPhone, iPad, Nokia Android, Blackberry o altro ancora. «In Italia siamo stati fra i primi a puntarvi attirando migliaia di download grazie alla presenza di mappe, foto, video, ricerche aggiornate in tempo reale e altro ancora» dice con soddisfazione Piccioni.



**Portali** Fernando Napolitano (a sinistra) con Andrea Piccioni della Real Web.

Napolitano, patron dell'evento, è sulla stessa lunghezza d'onda. La sua Why Italy Matters Corp. conta su più sostenitori tra le file dell'esecutivo. A cominciare proprio da Passera, che ai tempi della Banca Intesa divenne sponsor dell'iniziativa e partner prezioso con il progetto Start-Up Initiative e i fondi Atlante Ventures. O ancora: Piero Gnudi (ministro al Turismo e allo sport) e Francesco Profumo (Istruzione). «Profumo è anche nel direttivo della Fulbright Best, il programma italiano di borse di studio per giovani talenti di cui sono presidente» dice Napolitano. E chiude con un invito: «Questa piattaforma è a disposizione del governo e potrebbe essere assai utile perché costituisce un ponte reale tra Italia e Stati Uniti». ■