

M IMPRESE



www.ecostampa.it

INNOVAZIONE E AZIENDE 1 LA STRATEGIA DI PORTAFOGLIO DI INNOGEST CAPITAL

Le newco scaccia-recessione

Biotech e multimedia i due settori di punta dove cercare filoni di business. Con la promessa di ritorni accelerati

Al momento del battesimo, un paio di anni fa, non avevano certo messo in conto la bufera della recessione. Ma i fondi a disposizione e il mandato (a medio termine) affidati dagli azionisti hanno consentito a Claudio Giuliano e Marco Pincirolì di continuare nella gestione di Innogest, venture capital di Torino con 80 milioni di raccolta, senza prendere decisioni drastiche riguardo le aziende partecipate. Merito di un profilo societario misto istituzionale-privato tra gli azionisti della sgr (l'organizzazione no profit Torino wireless foundation, in uscita dopo aver lanciato l'iniziativa, il gruppo di asset management Ersel della famiglia Giubergia e Tandem innovazione che riunisce il management team, costituito, oltre che da Pincirolì e Giuliano, da Pietro Busnardo, Denny De Angelis e Stefano Molino) e soprattutto tra gli investitori: Intesa Sanpaolo, Generali, fondazioni bancarie come Crt e Cariparo, European investment fund e altri. Un'ulteriore garanzia è costituita dall'advisory board, che può contare sull'esperienza di manager di lungo corso come Pasquale Pistorio (ex Stm), Umberto Rosa (Snia) e Simone Fubini (Olivetti e Fiat), accademici come Francesco Profumo (politecnico Torino) e imprenditori (Marco Lavazza). Fatto sta che la pattuglia di società messe

in portafoglio sta confermando i piani di crescita e i risultati intermedi, anticipando in qualche caso gli obiettivi. Probabilmente gran parte del merito è nei due settori di punta scelti come dominanti per la scuderia partecipazioni e cioè le biotecnologie-healthcare e l'hi-tech di nuova generazione, due dei pochi settori che continuano a crescere e ad attirare investimenti (articolo a destra) anche in questa fase di recessione.

«Nonostante fossero delle società nate da poco e in piena fase di sviluppo iniziale, abbiamo subito concordato politiche di ottimizzazione finanziaria e risparmio dei costi», spiega Giuliano, che ha cercato anche di

mettere a punto accordi quadro per forniture convenienti in campo energetico e di tlc. Questo ha consentito di misurare la reattività e la flessibilità nella gestione delle aziende, che devono sempre più velocemente modificare tattiche e strategie in relazione agli andamenti di mercato. Adesso non resta che attendere il feedback del mercato. Tra le partecipate più promettenti (*schede in basso*), emerge, per esempio, la Silicon biosystems di Bologna, che sta mettendo a punto un chip in grado di individuare le singole cellule fetali nel sangue e quindi di sostituire le rischiose amniocentesi o villocentesi nella diagnostica prenatale. L'apparecchiatura, già arrivata alla seconda generazione, dovrebbe essere pronta per le applicazioni nei prossimi mesi. Sullo stesso filone oncologico, in particolare sugli strumenti predittivi e curativi, si muove Adriacell, una azienda di



Claudio Giuliano



Marco Pincirolì

SILICON BIOSYSTEMS

Dipendenti: 25
Sede: Bologna
Obiettivi: Rivoluzionare la diagnosi prenatale permettendo a ogni donna di effettuare un'analisi precisa e senza rischi. Mettere alla portata di tutti la diagnosi precoce del tumore in modo da assumere farmaci mirati.
Ceo: Giuseppe Giorgini



ERYDEL

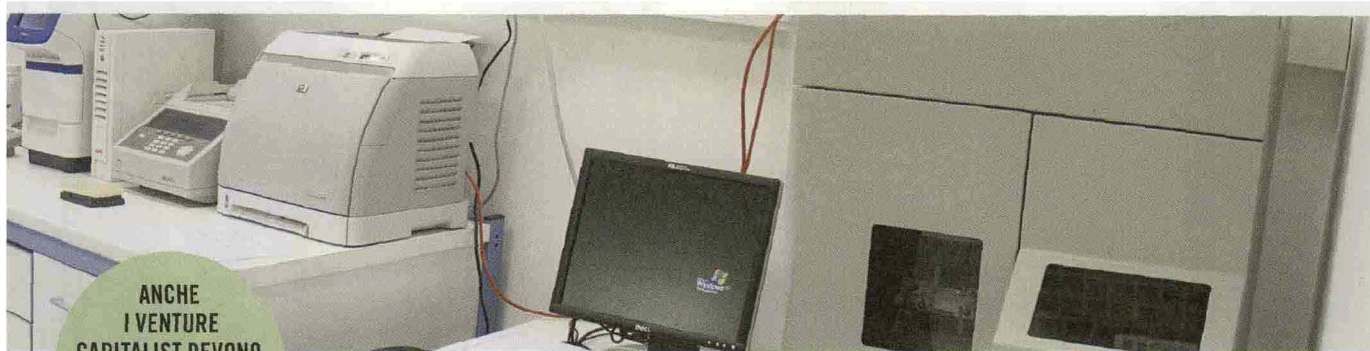
Dipendenti: 5
Sede: Urbino
Obiettivi: Eliminare ogni effetto collaterale nell'assunzione di farmaci per malattie croniche. Divenire una società di riferimento nel drug delivery nel mondo.
Ceo: Giovanni Mambrini (il fondatore è Mauro Magnani, pro-rettore Università Urbino)



THEBLOGTV

Dipendenti: 100
Sede: Milano
Obiettivi: Conquistare la leadership in Europa nei nuovi format tv che nascono dalla gente. Superare i 50 milioni di fatturato in tre anni.
Ceo: Bruno Pellegrini
Altri azionisti: Fondo TL-Com (Regno Unito), Magnolia (gruppo De Agostini)





**ANCHE
I VENTURE
CAPITALIST DEVONO
TAGLIARE I COSTI
(NELLE SOCIETÀ
PARTECIPATE)**

Trieste fondata dall'austriaco Christian Kuehne. Tra le società che potrebbero scoprire nuove nicchie di business nel settore internet e multimediale sono al centro di interesse di partner commerciali soprattutto la Graphvine, in grado di individuare e filtrare informazioni sul web da selezionare e ridistribuire a target mirati, e TheBlogTv, che opera nel settore degli user generated content, cioè contenuti televisivi generati dagli stessi utenti da confezionare per essere rivenduti sulla rete.

In tutto finora Innogest capital ha investito in 12 società (oltre a quelle citate, SingularId, Ht, TwoF, Mobango, Authix, Igea, Intelligencefocus ed Erydel), è uscita da un investimento (Singular Id) e sta esaminando altri due dossier che dovrebbero essere definiti nelle prossime settimane. Dopo tutto, degli 80 milioni raccolti, finora Pinciroli e Giuliano ne hanno spesi solo 25.

E.T.

INTELLIGENCEFOCUS

Dipendenti: 12

Sede: Torino

Obiettivi: Diventare un attore globale nel software rendendo semplice l'analisi del traffico web e del comportamento degli utenti. Superare i 50 milioni di ricavi in tre anni.

Ceo: Ernesto Capobianco

Altri azionisti: Paema (società finanziaria)

GRAPHVINE

Dipendenti: 5

Sede: Torino

Obiettivi: Rendere la rete più intelligente portando le innumerevoli informazioni disponibili in internet all'utente giusto nel momento giusto. Superare i 50 milioni di fatturato in tre anni.

Ceo: Erik Lumer

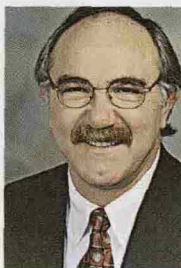


Graphvine

INNOVAZIONE E AZIENDE 2 PARLA JACK PHILLIPS, GURU DEL ROI SULL'HI-TECH

ECCO IL VADEMECUM PER VALUTARE UNA START UP

I top executive lo chiedono, la crisi economica lo esige e così le aziende americane, ma anche europee, ricorrono sempre più spesso al calcolo del Roi (Return on investments) in previsione di un investimento importante, specialmente in tecnologia. O quando si tratta di lanciare una start up tecnologica. «Prima di spendere soldi in hi-tech, i vertici dell'azienda vogliono sapere se il progetto vale le risorse che impegna», afferma Jack Phillips, uno dei massimi esperti a livello mondiale sul tema della misurazione del Roi in progetti di formazione, sviluppo e implementazione di nuove tecnologie. Phillips (nella foto), presidente del Roi Institute, è stato tra i primi a sviluppare un approccio rigoroso e strutturato alla misurazione del Ritorno sugli investimenti, il modello chiamato appunto The Phillips Roi methodology. Tale metodo permette di capire in anticipo se un dato progetto funzionerà ma anche, una volta avviato l'investimento, quali sono i punti di forza e le vulnerabilità e aggiustare il tiro. «Calcolare il Roi vuol dire mettere sotto il microscopio la tecnologia in cui si vuole investire e vedere se ne vale la pena», sintetizza Phillips. «Saperlo è fondamentale per molti executive che vogliono farsi approvare il budget». Negli Stati Uniti, spiega Phillips, in seguito a un recente cambiamento nelle normative corporate, il chief technology officer e il chief information officer non riportano più al ceo, bensì al cfo, quindi al top executive in materia di bilancio, e il calcolo del Roi è diventato cruciale per ottenere il via libera all'impiego di risorse. «La metà delle aziende



della classifica Fortune 500 usa il nostro metodo per calcolare il Roi», sottolinea Phillips. Ma a quali aziende serve soprattutto questo metodo? «A quelle che intraprendono progetti costosi, strategici, disegnati per risolvere problemi operativi, che richiedono impiego di tempo e risorse», risponde Phillips. «Si tratta di grandi aziende private, ma anche del settore government, negli Stati Uniti e in Europa: Svezia, Irlanda, Regno Unito, Olanda, Belgio, Germania, Svizzera, Austria, Spagna sono i

Paesi che hanno abbracciato il nuovo metodo». L'Italia resta indietro: «Esiste l'errata convinzione che calcolare il Roi significhi dare i voti allo staff, ma non è così», nota Phillips. «Valutare il Roi significa solo migliorare il modo in cui funzionano i progetti e permettere dei cambiamenti. Il nostro metodo impiega il 2-5% delle risorse di un progetto di

grosse dimensioni». «E poi oggi che i budget sono più limitati a causa della crisi, migliorare l'efficienza e evitare gli sprechi diventa cruciale». Lo ribadisce Mariacristina Galgano, ad di Galgano Formazione, che ha chiamato a Milano Phillips per sviluppare questa metodologia nel Paese: «Occorre porsi obiettivi quantitativi precisi e specifici di quello che si vuole ottenere da un progetto tecnologico, eppure ancora poche aziende in Italia fanno un vero saldo articolato e rigoroso tra spesa e guadagno», dice. «Il rischio è di sprecare risorse creando soluzioni tecnologiche molto sofisticate ma poi non pienamente utilizzate e poco user-friendly, come è accaduto in alcuni call center in Italia».

Patrizia Licata