

CONCLUSA LA SECONDA EDIZIONE DELL'INIZIATIVA DEDICATA ALLE PICCOLE AZIENDE INNOVATIVE

Intesa Sp scommette sulle start up

Oltre 150 partecipanti, 65 investitori e 12 finaliste all'appuntamento ideato per avvicinare domanda e offerta di investimento in nuove iniziative imprenditoriali. Già pronti altri quattro cicli di incontri entro fine anno

LA CARTA D'IDENTITÀ DELLE DODICI AZIENDE FINALISTE

ECOLIGHT

Start up in via di costituzione, attiva nel comparto life sciences, sviluppa innovative soluzioni non-invasive per la prevenzione e diagnosi dell'osteoporosi ed altre patologie ossee correlate

MEDIAPHARMA

Spin-off dell'Università «G. D'Annunzio» di Chieti-Pescara, opera nel settore delle biotecnologie farmaceutiche con la mission dello sviluppo di nuovi farmaci antitumorali congiuntamente al saggio diagnostico che stabilisce in quale tipo di paziente il farmaco sarà attivo

ORGANOVO

Società americana attiva nel comparto life sciences, ha sviluppato innovative soluzioni per diminuire il rigetto nei pazienti sottoposti al trapianto di vasi sanguigni

MADEIRA THERAPEUTICS

Attiva nel comparto life sciences, la start up americana è specializzata nella ricerca di farmaci specifici per l'età pediatrica

MYBATEC

Il settore è quello dell'agro-food, ma anche life sciences. Mybatec è attiva nello sviluppo, produzione e commercializzazione di microrganismi non geneticamente modificati, efficaci e affidabili per la produzione vegetale

THUNDERNIL

Start up padovana attiva nel comparto materials, impegnata nello sviluppo, produzione e commercializzazione di stampi, strumenti e apparecchiature per la nanostrutturazione e la microstrutturazione di superfici e i servizi connessi

SPREAKER

Società bolognese attiva nei web services, in particolare, Spreaker è una web radio 2.0 dove tutti i contenuti e i palinsesti sono creati dagli utenti

MPERIENCE

Attiva nel settore web services, Mperience permette di scambiare video e testi. I migliori vengono diffusi all'interno della piattaforma Mperience, l'uscita della versione 'alpha' è prevista per febbraio 2010

MICRO4U

Spin off dell'Università di Milano, è attiva nello sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti a base microbiologica per il settore agroalimentare. Il primo prodotto, Micro4bee, è una soluzione al problema della moria della api

ENATEK

Attiva nel settore clean_tech ha sviluppato la "Venturbine", un impianto microeolico su asse orizzontale, da montare su tetto anche in ambito urbano

NUZOO

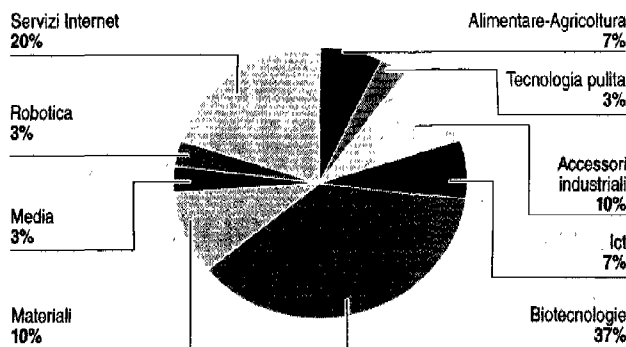
Start up attiva nella robotica umanoide, settore consumer, sta sviluppando un prodotto hardware/software per migliorare l'interazione nei social network e nei giochi di gruppo on line

U-HOPPER

Attiva nel settore dei servizi mobili, sta sviluppando una piattaforma per migliorare la penetrazione della pubblicità mirata su dispositivi mobili come i cellulari

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

I SETTORI DELLE START UP SELEZIONATE



GRAFICA MF-MILANO FINANZA



Gaetano Micciché

DI LUISA LEONE

«**I**mportanti fidanzamenti e qualche matrimonio: è quello che ci auguriamo possa essere il risultato di questa iniziativa». Così Gaetano Micciché, responsabile corporate e investment banking di Intesa Sanpaolo e ceo di Banca Imi, sintetizza spirito e obiettivi di Start Up Initiative, l'evento organizzato da Ca' de Sass per avvicinare il mondo delle imprese innovative a quello degli investitori. La secon-

da edizione dell'iniziativa ha visto i rappresentanti delle 12 start up arrivate in finale presentare aziende e progetti, in un incontro diretto, con tanto di sessione di domande e risposte, davanti a una platea d'investitori riuniti da Intesa Sanpaolo nella sede di Piazza Belgioioso a Milano. Ad ascoltare le presentazioni concise, grintose e un po' nervose di imprenditori perlopiù giovani e giovanissimi, c'era un panel di esperti composto non solo da investitori attratti dalla possibilità di investire sulle start up (venture capital, business angels, private equity), ma

anche professori universitari e, novità di quest'anno, imprenditori in cerca di idee innovative.

Il ruolo della banca. I rappresentanti della stessa Ca' de Sass non si sono limitati a fare da connettori tra l'offerta e la domanda di investimenti in capitale ad alto rischio e alta potenzialità: «Non abbiamo alcun diritto di prelazione, ma la banca vuole esserci, fornendo finanziamenti o tramite la classica partecipazione in equity e con tutto quello che sarà necessario per far avanzare i progetti», aggiunge Micciché. «La crescita competi-

va del Paese è un elemento fonda-



mentale per un'azienda bancaria come la nostra, che è presente in 34 paesi ma ha scelto di concentrare la maggior parte dei propri asset in Italia». E non è detto che un istituto di credito debba limitarsi ad aprire o chiudere i rubinetti del credito; può fare di più, «purché i processi siano trasparenti e ci siano risorse umane qualificate». I temi dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e della competitività dovrebbero rappresentare una priorità della classe dirigente del Paese ma, avverte Miccichè, «non vorrei che ci si fermasse all'individuazione di questi temi, pensando che le risposte si troveranno da sole». Un approccio attivo quindi dal punto di vista di **Intesa Sanpaolo**, che non fa beneficenza ma, accanto all'interesse «macro» della crescita dell'Italia in cui si genera gran parte del business, ha anche un interesse «micro»: crearsi un bacino di potenziali clienti da seguire dalla start up, alla maturità e fino all'eventuale collocamento in borsa dell'azienda. La sessione finale della Start Up Initiative è stata dedicata agli imprenditori

che hanno deciso di mettersi in gioco e scommettere tutto su un'intuizione, su un'idea nuova oppure su un modo diverso di intendere qualcosa di già esistente. Perciò «coraggio», ripete il ceo di **Banca Imi**: una parola fondamentale per ar-

rivare a un vero sviluppo «senza barricarsi dietro alle tante ragioni, anche plausibili, che spiegherebbero perché certe cose sono difficili da realizzare».

L'identikit delle finaliste. Le aziende giunte alla finalissima di Start Up Initiative sono: Eco-

light, MediaPharma, Organovo, Madeira Therapeutics, Mybatec, Thundernil, Spreaker, Mperience, Micro4u, Enatek, Nuzoo e U-Hopper. Si tratta di società neonate o addirittura in via di costituzione (come nel caso di alcuni spin-off universitari), attive in settori molto diversi, dall'agro-alimentare alla robotica, dalla medicina ai media e ai servizi web, dalle tecnologie pulite ai materiali. Le finaliste hanno superato un percorso di selezione, dopo essere passate attraverso una prima scrematura che ha ridotto da 150 (di cui dieci straniere) a 30 le partecipanti. Queste ultime, scelte tra quelle che avevano fatto domanda di partecipazione al progetto, hanno frequentato una due-giorni di formazione curata dall'americana Maverik Angels (business angel californiano). In questi incontri i neo-manager hanno appreso il modo migliore per attirare l'attenzione degli investitori, presentando le loro idee nella maniera giusta, focalizzandosi soprattutto sui principali aspetti di business e in particolar modo sul ritorno degli investimenti e le possibili vie d'uscita dall'investimento. Alla fine di ogni presentazione gli imprenditori hanno dichiarato a chiare lettere di quanti mezzi finanziari necessitano le iniziative per crescere. Cifre per lo più modeste: da 150 mila ai 750 mila euro.

La risposta degli investitori. I 65 investitori presenti in sala, tra cui molti stranieri, non hanno risparmiato domande molto puntuali sul possibile sviluppo del business, sui casi di fallimento di iniziative simili, sulla congruità delle risorse giudicate necessarie all'avvio dei progetti. Infine, per evitare che possibili elogi e critiche fossero inibiti dalla presenza in sala dei diretti interessati, alla fine di ogni sessione di presentazione gli investitori sono stati invitati

a sottolineare aspetti positivi e negativi delle idee appena esposte. Le quali sono state molto diverse tra loro, dai rimedi nutrizionali per contrastare la moria delle api alla realizzazione di soluzioni hardware e software per rendere ancora più interattivi i social network. I giovani imprenditori hanno lasciato la sala eccitati e spesso contenti. C'era chi si augurava che fosse stata l'occasione per «incontrare il finanziatore giusto, in grado di comprendere le potenzialità del progetto e affiancare anche finanziariamente la società». Ma anche chi, molto concretamente, ha incassato una o più manifestazioni di interesse e si è congedato con l'intento di concretizzare al più presto le promesse.

I frutti della prima edizione.

Ma a che punto sono oggi i progetti presentati nel corso della prima edizione della Start Up Initiative? Le 14 start up arrivate alla fase finale nell'ottobre scorso hanno raccolto circa 80 manifestazioni d'interesse e attualmente molte di esse sono in fase di concretizzazione degli accordi, con 11 processi di valutazione ancora in corso, che in alcuni casi coinvolgono direttamente anche **Intesa Sanpaolo**. Ma per il team bancario di cinque persone che lavora costantemente allo sviluppo dell'iniziativa, l'impegno non si esaurisce qui. In programma ci sono altre quattro edizioni nel 2010 (aprile, giugno, settembre e novembre), come spiega Livio Scalvini, head of innovation e marketing per l'investment banking di **Intesa Sanpaolo**. «Ma la vera sfida è creare un sistema, fare in modo di stringere rapporti con i responsabili di altre iniziative simili per dare una visione d'insieme a investitori e aziende innovative». (riproduzione riservata)