

Premessa

Dalla scoperta dei tesori egizi... a quella delle startup

Quando ero bambino e mi chiedevano che cosa avrei voluto fare da grande, rispondevo senza esitazioni: l'egittologo! Sì, il mio sogno era fare spedizioni all'ombra delle grandi piramidi e scoprire antichità sepolte da millenni. In attesa di diventare grande e partire per l'Egitto, passavo intere giornate al Museo Egizio di Torino: mi aggiravo tra le bacheche impolverate e gli stretti corridoi per ammirare sarcofagi, papiri e reperti portati in Italia tra la fine dell'Ottocento e l'inizio del Novecento da Ernesto Schiaparelli, che nel 1904 scoprì la splendida tomba di Nefertari, e ripercorrevo le audaci imprese degli altri grandi archeologi italiani, sognando di diventare come loro.

Al termine del liceo classico mi iscrissi quindi alla facoltà di Archeologia ma mio padre, che evidentemente non condivideva il mio sogno, mi mise davanti a un bivio: o mi cercavo un lavoro oppure avrei dovuto lasciare quel percorso e passare a Ingegneria. Fu così che – di mala voglia, lo ammetto – mi iscrissi al Politecnico di Torino. Il passaggio dalle letture storiche alla matematica e alla fisica fu durissimo, ma alla fine iniziai ad appassionarmi ai processi che si celano dietro l'innovazione. Nel 1980,

dopo essermi laureato, insieme a mio fratello Roberto fondai Euphon, «la nostra startup» che operava nel settore delle tecnologie per l'entertainment.

Quello che era il mio sogno di bambino non si è era quindi avverato, ma ero diventato un imprenditore, felice di esserlo! Certo allora non immaginavo che, quasi trent'anni dopo, nel 2008, avrei fondato e guidato il Club degli Investitori, network di business angel che in quindici anni di attività ha investito oltre 60 milioni di euro in più di 60 startup che hanno poi raccolto complessivamente oltre 2 miliardi di euro e generato più di 6.500 posti di lavoro diretti.

Dal 2008 a oggi ho incontrato oltre duemila imprenditrici e imprenditori italiani (più comunemente noti come *founder*) che hanno creato una startup e si sono rivolti a me e al Club per ricevere investimenti, competenze e connessioni. In molti di loro ho intravisto l'«occhio della tigre», come chiamiamo nel mondo dell'innovazione (ma la metafora si usa anche nello sport) lo sguardo di chi mostra, motivazione, visione, capacità e coraggio mentre presenta il progetto della propria startup!

Altre centinaia di imprenditori li ho conosciuti nel corso dei miei viaggi negli Stati Uniti, in Israele e in altri Paesi dove l'intreccio virtuoso tra imprenditorialità, tecnologia e finanza ha portato alla nascita di aziende diventate poi colossi mondiali.

Posso quindi paradossalmente affermare che sono diventato un archeologo, ma invece di portare alla luce reperti millenari, cerco di scovare e sostenere le idee innovative di quel pozzo di creatività, ingegno, visione e imprenditorialità rappresentato da donne e uomini italiani di ogni età, nel nostro Paese e all'estero.

Dal 2008 continuo quindi a fare il business angel con la convinzione che molti dei nuovi imprenditori sono animati non solo dal legittimo desiderio di diventare ricchi ma anche di provare a rendere migliore, con la loro idea innovativa, la vita delle persone e il mondo in cui viviamo. Convinzione che muove anche l'attività dei soci del Club, divenuto intanto il più grande network di business angel italiani al mondo.

Il libro si basa quindi sull'esperienza fatta sul campo in questi anni e si rivolge agli oltre trentamila founder e co-founder che rappresentano l'«esercito italiano» dell'innovazione; ai business angel; ai soci e ai manager dei fondi di venture capital; agli operatori di acceleratori e incubatori e a tutti i decision maker pubblici e privati dell'ecosistema dell'innovazione nazionale.

Nel primo capitolo ripercorro il periodo in cui, dopo aver creato, sviluppato, quotato e venduto Euphon a un fondo di private equity, ho avviato la mia attività di angel, ho fondato il Club degli Investitori e ho realizzato i miei primi investimenti in alcune startup.

Nel secondo capitolo, rivolto in particolare alla nuova generazione di imprenditori, descrivo le caratteristiche e le competenze soft e hard – dalla motivazione all'antifragilità – necessarie lungo il percorso per creare una startup, comprese le cose da fare, le dieci domande chiave che rivolgo nella fase di fund raising e i consigli per diventare una scaleup. In questo capitolo e in quelli successivi potrete anche leggere le storie e le testimonianze di alcuni founder italiani – donne e uomini – che ho incontrato e frequentato (e di cui, in molti casi, sono diventato socio) in questi anni di angel investing.

Nel terzo capitolo, dopo alcune considerazioni sul ruolo dei moderni imprenditori nella creazione di aziende

che concorrano al bene comune, approfondisco alcuni dei principali trend dell'innovazione sui quali puntare, compresi gli aspetti di carattere etico e sociale che comportano.

Infine, nel quarto capitolo, dopo aver analizzato limiti e problemi che frenano lo sviluppo del nostro Paese, presento dieci proposte rivolte alle istituzioni pubbliche e agli operatori privati per fare della startup economy una parte fondamentale dell'economia futura dell'Italia e contribuire a creare un mondo migliore.

Buona lettura!

PS. Quando, alla fine degli anni Novanta, sono andato ad abitare con la mia famiglia nella mia attuale casa, mia moglie Wilma ha dipinto degli angeli sulla cupola di una stanza. Allora non conoscevo l'angel investing, ma forse era un felice segno premonitore di quello che avrei fatto anni dopo!