

## "Milky way", per le startup che hanno fame di crescere

Author : Redazione

Date : 28 settembre 2014



G.B. Show - Il pignalone

Cos'è un club di investitori, cosa sono i *business angels*, cosa fanno, "che aspetto hanno"? Visto il carattere mitologico di una simile figura in un momento di recessione, è lecito domandarsi chi siano, come scelgano le imprese da sostenere e quale metodo adottino.

Lo abbiamo chiesto a Marco Bendinelli. Livornese, ha 56 anni, da 10 anni è consulente di direzione e finanza. Si è laureato in economia alla Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa e ha una lunga esperienza a Milano come dirigente e capo azienda di imprese grandi, medie e piccole. Nell'arco di 23 anni è stato direttore finanza e controllo del gruppo Il Sole 24 Ore, direttore operativo di Rusconi Pubblicità, direttore generale del gruppo Class Editori, direttore generale di Garzanti Editore, amministratore delegato di start-up editoriali. Oggi è anche presidente del club di investitori SAMBA, acronimo di *Sant'Anna Milky Business Angels*, il gruppo di ex allievi della scuola che da due anni [selezionano e incubano realtà imprenditoriali](#) particolarmente interessanti. [Venerdì il club ha presentato le nove start-up](#) del forum di quest'anno.

### Cos'è il club e cosa fa?

Samba è la somma di tre cose: un acceleratore differente, un club di investimento, e un network unico, quello degli ex allievi del Sant'Anna. Dopo 30 anni di esperienza e lavoro a Milano, sono tornato a vivere con la mia famiglia a Livorno 4 anni fa, cercando anche di riallacciare i rapporti con la scuola, perché come accade spesso agli ex allievi, ognuno prende la sua strada e talvolta ci si perde. Riscoprire la scuola ha significato trovare giovani entusiasti e talentuosi: il pensiero è andato ovviamente alla mia giovinezza, ma anche al loro futuro e a quello del territorio in cui si sono formati. Con Ugo Farraguna, che ha 22 anni meno di me, è anche lui ex allievo, abbiamo cominciato a pensare alla possibilità dell'*angel investing* tagliato su misura del territorio. Abbiamo quindi esposto la nostra idea al prof. Franco Mosca, che l'ha approvata dopo neanche tre minuti. Abbiamo quindi lanciato il club come "esperimento", poi, viste le potenzialità dell'idea, è nata l'associazione.



### **Differente solo perché esclusivo?**

Essere *business angel* non significa limitarsi alla figura dell'investitore finanziario. Occorrono competenze, tempo e passione: sono tre elementi fondamentali che già di per sé fanno la differenza. Per questo parliamo di investimento collaborativo: spesso gli investitori vanno a negoziare con le imprese a partire solo dal capitale di rischio richiesto, ma è un modo sbagliato di rapportarsi, che considera *l'altro* solo come la controparte. Io credo invece che le parti debbano intrattenere una relazione diversa, conoscersi a fondo, prima durante e dopo un possibile investimento, cercando di allinearsi. Questo è l'unico vero elemento che crea successo e determina la crescita di tutti, investitori e imprese. Non a caso il forum di venerdì è dedicato per metà del tempo alla presentazione dei progetti, mentre la restante è per mettere in relazione le parti.

### **Quali sono i criteri di selezione delle start up che vengono incubate da SAMBA?**

Ci sono incubatori che si specializzano in settori. La tradizione della scuola Sant'Anna ci abitua a essere interdisciplinari, come attitudine, e come metodo pensiamo che non debba esistere necessariamente un guru esperto di settore che decide chi va bene o no, ma pensiamo che ci sia un metodo di autovalutazione, che trasferiamo alle imprese, in grado di aiutare la selezione. La validazione finale la danno i clienti che cominciano a comprare i prodotti. Quello che offriamo è una misurazione metrica dei primi prototipi con test, il più precoci possibile, in modo da orientare meglio l'incubazione. Quella è la miglior validazione, valida per ogni settore. Poi ovviamente valutiamo se c'è spazio di mercato, un bel team, un'idea strutturata.

### **E cosa accade alle realtà che hanno una buona idea ma non cultura d'impresa?**

Si tratta in questo caso di creare dei team guida. Nel forum ce ne sono 9; in un caso ci sono stati 14 imprenditori per 16 consulenti, un rapporto di oltre 1:1 che fa capire quanto sia davvero stretta questa relazione. Quanto alla cultura d'impresa, personalmente ho fatto carriera in un periodo storico in cui era possibile avere cariche dirigenziali a 31 anni, ma anche allora non c'era poi una cultura d'impresa così spiccata. C'era piuttosto un istinto imprenditoriale di farsi "i propri affari", ma la cultura d'impresa oggi si impara e la si insegna. Oltre alla buona idea si valutano altre cose: il lavoro di incubazione dura 6 mesi durante i quali si lavora duramente e con impegno. In questo periodo possiamo testare la "scorza" delle startup, e la loro motivazione. Del resto come diceva Edison: "*Il genio è per l'1% ispirazione, il 99% è traspirazione*".

C.C.