



### Intervista agli ideatori del Network

Imprenditoria dinamica, di prima generazione e orientata alla crescita, per creare "i campioni dei prossimi vent'anni". Questa la visione di Marco Palombi e Michele Appendino, co-ideatori di First Generation Network. Gli strumenti? Le esperienze e le conoscenze degli imprenditori stessi. Appendino e Palombi ritengono infatti che gli imprenditori di successo possano essere di ispirazione e guida - proponendosi quindi come "role model" - per coloro che vogliono tentare l'avventura di creare dal nulla una propria iniziativa.

Serve dunque avere dei modelli, e anche questa iniziativa ne ha uno. E' l'imprenditore americano Ewing Marion Kauffman, che dopo una carriera di grande successo ha creato una fondazione non a fini di lucro per supportare lo sviluppo imprenditoriale. Nel caso di First Generation Network non si tratta di una fondazione, bensì di una Associazione, senza fini di lucro, composta da imprenditori di prima generazione, cioè che sono riusciti a realizzare la loro idea partendo da zero, e altre figure professionali, che si dichiarano disponibili a condividere le loro esperienze quale incentivo alla creazione e allo sviluppo di nuove iniziative.

In questa intervista a due voci i promotori del First Generation Network raccontano ciò che li ha ispirati.

#### **Come e' nata l'idea?**

Quando si parla di imprenditoria si citano spesso molti problemi: finanziamenti, burocrazia, eccetera. Questa iniziativa nasce dall'osservazione che il fulcro di ogni impresa e' l'imprenditore, colui che ha le idee ma soprattutto il coraggio e la capacita' di portarle a compimento. Nello stesso tempo, e' necessario che vi sia un ecosistema imprenditoriale, che comprende una serie di attori quali finanziatori, istituzioni, banche, scuole e centri di ricerca, eccetera, che ne supporti la nascita e la crescita.

#### **Perche' "di prima generazione"?**

Fino agli anni '70, e parzialmente gli '80, gli imprenditori innovativi che creavano nuove iniziative dal nulla erano molto frequenti. Hanno creato grandi aziende, di respiro globale e spesso leader nel loro settore. Negli ultimi 20-25 anni, invece, vediamo meno casi di questo tipo. Più spesso si incontrano imprenditori di seconda generazione che si occupano di aziende esistenti in qualita' di azionisti e manager, piuttosto che creare nuove iniziative. Inoltre osserviamo anche che, negli ultimi vent'anni, il PIL italiano e' cresciuto pochissimo, tra lo zero e l'uno per cento. Secondo noi i due fenomeni sono collegati, perche' sono le nuove imprese, o lo sviluppo delle piccole imprese, che fanno crescere l'economia.

#### **Che percorsi imprenditoriali volete raccontare?**

Gli imprenditori, classicamente, si dividono in due tipologie. I "Lifestyle Entrepreneur" e i "Growth Entrepreneur". Il primo e' una persona indipendente, che preferisce evitare strutture professionali manageriali e che di solito dà molto valore al suo tempo libero. Vuole quindi creare un'attivita' che gli permetta di vivere bene, ma non necessariamente destinata alla crescita. Questa figura e' molto diffusa in Italia: tante piccole e medie imprese italiane danno un ottimo contributo al sistema, ma non generano aziende di grandi dimensioni.

#### **E l'imprenditore di crescita?**

E' colui che, anche quando ha portato l'azienda a una certa dimensione, cerca nuove strade per continuare a crescere, per esempio mediante espansione internazionale, acquisizioni, alleanze, eccetera. E' questa seconda spinta che, negli ultimi anni, ci sembra si sia affievolita. Oggi però dobbiamo confrontarci con nuove sfide: il mercato e' aperto, internazionale e a forte innovazione. Sono necessarie nuove competenze, che in Italia esistono ma sono poco note. Per questo abbiamo pensato a uno strumento per divulgare le competenze di coloro che queste sfide hanno già affrontato.



### **A chi vi rivolgete?**

A tutti coloro che sono interessati allo sviluppo di un nuovo modo di fare imprenditoria. Desideriamo stimolare la sensibilita' su questi temi presso il grande pubblico, e in particolare gli studenti, in modo che possano considerare l'imprenditoria come una strada da percorrere. Oltre che, ovviamente, a chi sta gia' cercando di diventare imprenditore. In generale, vorremmo che anche in Italia tornasse la convinzione che "ce la si puo' fare".

### **Quali sono gli scopi dell'Associazione?**

Si tratta di un network dove si incontrano imprenditori di prima generazione che abbiano creato aziende con contenuto innovativo, e interessati alla crescita. Li chiamiamo Soci Imprenditori, e riteniamo che lo scambio di conoscenze che si puo' generare tra di loro sia gia' un primo valore. Ma il vero obiettivo e' dare visibilita' a queste persone, alle loro esperienze e ai loro percorsi imprenditoriali. Riteniamo possano diventare dei "role model", ovvero dei modelli di riferimento che possano dare ispirazione ad altri.

In prospettiva, pero', ci aspettiamo che gli imprenditori piu' esperti aiuteranno quelli in sviluppo, e non solo loro. Altro obiettivo fondamentale, infatti, e' stimolare l'ecosistema imprenditoriale, cioe' business angel, manager, professionisti, consulenti, eccetera, in qualche modo coinvolte nelle iniziative imprenditoriali. Vogliamo creare una rete di "Soci Affiliati" che vogliano dare assistenza ai piu' giovani.

### **Assistenza finanziaria?**

Eventualmente si', ma non rientra negli scopi diretti dell'Associazione. Nel caso, nascerebbero iniziative dirette tra il potenziale investitore e chi propone un'idea. Noi vorremmo offrire uno strumento utile soprattutto in termini di conoscenza: trasferendo esperienze utili a supportare la crescita delle nuove aziende. Speriamo che si sviluppi una rete di "senior mentor" in grado di aiutare non solo le nuove iniziative, ma anche e soprattutto le aziende promettenti che possono fare un salto di scala. Avere al proprio fianco una persona che gestisce o ha creato una grande azienda puo' essere di grande aiuto. Molti grandi imprenditori italiani potrebbero dedicare una parte del loro tempo ad aiutare aziende piu' piccole, e il sistema ne trarrebbe grande beneficio. Perche' si tratta di creare i campioni nazionali dei prossimi vent'anni.

### **Quindi imprenditori che investono su altri imprenditori**

In molti Paesi sono numerosi gli imprenditori che investono il proprio capitale personale in aziende innovative. Questo accade, riteniamo, per due motivi. Per passione, perche' sono interessati a stare vicino a giovani brillanti, piacevoli con idee innovative. E perche' dal punto di vista finanziario sanno che alcune di queste andranno molto bene, quindi e' un buon modo di investire parte dei propri capitali.

A noi piacerebbe riuscire a movimentare questo fenomeno. In altri Paesi anche grandi professionisti, come avvocati, banchieri d'affari, eccetera, investono in aziende innovative. Vorremmo quindi che questo network facilitasse il contatto tra le varie figure che possono partecipare a queste iniziative.

### **Quale dovrebbe essere il ruolo delle banche?**

Piu' rivolto a facilitare il credito, quando l'azienda e' gia' avviata, che l'investimento iniziale, a meno che non si utilizzino fondi di investimento specializzati. In effetti questi enti devono lavorare con un profilo di rischio moderato, per proteggere i consumatori.

Nelle imprese ci devono investire, prima di tutto, i fondatori. Con il loro lavoro, rinunciando al salario per i primi tempi e cercando di spendere il meno possibile. Ricordiamoci che molte aziende si possono creare con finanziamenti limitati, quindi non usiamo la mancanza di capitale come scusa per non riuscire a partire.

### **Torniamo cosi' al tema della centralita' dell'imprenditore**

Si. Chi meglio conosce il sistema imprenditoriale e i criteri di successo, alla fine, sono gli imprenditori stessi. Pensiamo quindi che sia importante farli conoscere, condividere le loro esperienze e far si che possano essere di ispirazione per altri.



## First Generation Network

### **Prospettive future?**

Siamo in Italia e questo network e' per gli italiani. Ma abbiamo l'ambizione, se tutto andra' bene, di estenderlo in futuro anche ad altri Paesi. Per questo l'abbiamo chiamato First Generation Network, proprio in vista dell'espansione internazionale.