

Hello Redazione! [ [Logout](#) ]

Luglio 11, 2007

- [Home](#)
- [Archivio News](#)
- [Profilo](#)
- [Sala Stampa](#)
- [Statuto](#)
- [Submit News](#)
- [Your Account](#)

## LE INTERVISTE



## Categorie News

- [Tutte le Categorie](#)
- [Centri di ricerca](#)
- [Eventi](#)
- [Finanza](#)
- [In Primo Piano](#)
- [Istituzioni italiane](#)
- [La BiblioTecha](#)
- [Le Interviste](#)
- [Stampa](#)
- [Studi e Ricerche](#)
- [Unione Europea](#)

## Cerca



## Accesso Area Soci

Nickname

Password

## Contatti

Associazione ADIT  
Sede legale Via Valsugana, 8  
00141 Roma  
e-mail: [info@aditonline.it](mailto:info@aditonline.it)



## Le Interviste: **INTERVISTA A MICHELE APPENDINO, A.M.E. VENTURES**

Marco Rossi Venerdì, 06 luglio @ 15:06:59 CEST

di Marco Rossi

Michele Appendino, pioniere del venture capital italiano, co-fondatore di Net Partners Ventures prima e poi fondatore di A.M.E. Ventures, società di venture capital molto attiva soprattutto nel settore delle energie rinnovabili.

### Cosa ti ha spinto ad occuparti di venture capital in Italia ed in Europa?

Ho iniziato ad operare nel settore del Venture Capital una decina di anni fa, con un'idea imprenditoriale relativa al mondo delle tecnologie e di internet. Avevo notato che il settore era in grande fermento e offriva grosse opportunità d'investimento a diversi livelli: era quindi possibile sviluppare un vero e proprio portafoglio diversificato di aziende invece di concentrarsi su di un solo investimento alla volta.

Quando siamo partiti con Net Partners Ventures non mi era chiarissimo quali fossero le aree di sicuro sviluppo che sarebbero risultate più redditizie. Inizialmente abbiamo, deciso di costruire un portafoglio maggiormente basato sulla forza delle idee imprenditoriali, solo in un secondo momento ci siamo concentrati sulle opportunità d'investimento.

### Partendo dall'Italia?

Io ero in Italia, ero consulente in McKinsey e mi occupavo di nuovi media; quando siamo partiti abbiamo aperto il nostro primo ufficio a Parigi, perché la Francia presentava un mercato più ricettivo rispetto all'Italia ma non così competitivo come l'Inghilterra.

La sfida era importante: puntare su di un'attività completamente nuova, all'interno di un settore che stava nascendo, con poca esperienza diretta nel mondo degli investimenti. Ma la scommessa è stata vinta e dalla Francia siamo arrivati in Italia solo 3-4 anni dopo ed era già il 2000.

### Pare che in Italia il venture capital stenti a decollare. A tuo avviso quali sono gli impedimenti allo sviluppo in quest'attività?

Io credo che in tutte le categorie di investimento prima si individua un'opportunità di mercato e poi le persone che sono in grado di cogliere questa possibilità: se ci sono queste premesse i capitali arrivano di conseguenza. L'importante è che ci sia sintonia tra i due fattori: quando non c'è allineamento tra l'opportunità d'investimento ed i capitali può capitare che gli investimenti subiscano un rallentamento. Ad esempio quando siamo partiti noi nel '97 si effettuavano pochissimi investimenti su Internet, perché la rete era percepita come una piccola opportunità. Dal '99 in poi invece, lo sviluppo esponenziale di Internet ha prodotto un effetto contrario, c'è stata una eccessiva proliferazione d'investimenti nelle internet companies, creando una vera e propria bolla speculativa.

Ma questo trend è universale: si tende ad investire dove vengono percepite grosse opportunità di sviluppo.

E' vero che in questo momento in Italia il settore del Venture Capital è decisamente statico. Non ci sono molti fondi di venture capital a sostegno di nuove imprese anche se credo sia più corretto dire che solo pochi investimenti sono destinati al sostegno delle nuove imprese. Inoltre molti investitori non sono registrati come fondi di venture capital anche se operano come tali.

Se andiamo indietro di 30/40 anni, vediamo che l'Italia è riuscita nel tempo a creare aziende innovative, di fama internazionale, pensiamo a realtà come Benetton, Dolce e Gabbana, Luxottica, Armani, tutte industrie non sostenute da fondi di venture capital; negli ultimi 20 anni esempi di questo tipo sono pressoché inesistenti e le motivazioni sono imputabili al sistema nazionale.

A differenza di aziende come Benetton e Luxottica i cui fondatori sono stati in grado di lanciare l'impresa a livello internazionale senza avere un grado di scolarizzazione iperspecialistico, lo sviluppo di aziende in settori moderni ad alta crescita, necessita un alto contenuto di formazione quali dottorati o master nelle nuove tecnologie. Chiunque oggi voglia operare in settori ad alta componente tecnologica quali le telecomunicazioni, piuttosto che nell'energia necessita di un bagaglio formativo molto complesso, eccezioni fatte per alcuni talenti naturali alla Bill Gates.

In Italia, invece, il connubio formazione e desiderio di imprenditorialità a mio avviso è molto basso e questo è un po' la radice del problema.

C'è poi anche una questione di opportunità e di dimensione del mercato: non essendosi creato un mercato comunitario a livello europeo, l'Italia si trova ad operare su piazza locale, in maniera limitata ed è quindi più difficile per le nostre aziende generare delle buone performance.

In generale è necessario riuscire a creare nuove opportunità di business, come ad esempio sulle energie alternative, dove, in questo momento il reperimento dei capitali è agevole in quanto ci sono buone prospettive di ricavo.

Ritengo inoltre che bisogna lavorare sulle risorse umane e investire sulla formazione.

In Italia, inoltre, è importante sottolinearlo, c'è un po' la tendenza ad associare il venture capital con l'alta tecnologia e questo è un po' un errore perché il venture capital si associa spesso al concetto dell'alta crescita. Guardando all'esempio degli Stati Uniti, invece, notiamo come grande catene quali Starbucks siano state finanziate da venture capital offrendo un ritorno per gli investitori elevatissimo pari a quello delle start up in internet.

### Quindi, se l'attività di Venture Capital langue, è difficile reperire in Italia i capitali per avviare una nuova attività?

La mia esperienza imprenditoriale dura ormai da dieci anni. Il percorso che ho effettuato mi ha portato a sviluppare una grande sensibilità e un grande interesse per i temi legati agli investimenti e all'impresa. Analizzando tante

NEWS



**Michele Appendino**

Michele e' Presidente di A.M.E. Ventures

([www.ameventures.it](http://www.ameventures.it)), società di Venture Capital che ha fondato nel 2005.

A.M.E. Ventures ha 8 partecipate. A.M.E. Ventures e' oggi molto attiva nelle energie rinnovabili attraverso quote di controllo in due società di cui Michele e' anche Amministratore Delegato: Solar Ventures ([www.solarventures.it](http://www.solarventures.it)), società attiva nell'energia solare e Cleanergy Partners, attiva nelle altre fonti rinnovabili e nell'efficienza energetica.

In precedenza, Michele e' stato co-fondatore di Net Partners Ventures ([www.net-partners.com](http://www.net-partners.com)) nel 1997, la prima società di Venture Capital in Europa focalizzato su investimenti in start up internet. Net Partners Ventures ha completato la fase di investimento nel 2005, ha raccolto in tutto circa 200 mio. Euro. e completato 27 investimenti in Europa e negli USA. Oggi ha ancora 8 società in portafoglio. Net Partners Ventures ha contribuito alla fondazione e alla crescita di alcune tra le principali società internet europee, tra cui: Self Trade, Edreams, Gruppo Mutui online, Yoox e Trading Screen.

Nel 2001 Net Partners Ventures ha vinto il premio di miglior società di venture capital internet in Francia.

Prima di fondare Net Partners Ventures, Michele ha lavorato con McKinsey & Company, in Europa e negli US ed e' stato fondatore della practice media in Italia.

Michele e' stato Global Leader per Tomorrow del World Economic Forum ed e' socio dell'Aspen Institute e della Young Presidents Organization (YPO).

Michele ha ottenuto la maturità negli USA e si e' laureato al Politecnico di Torino in Ingegneria Elettronica e ha ottenuto un MBA all' INSEAD (Fontainebleau, Francia).

Michele parla Italiano, Inglese, Francese, Spagnolo e Tedesco.

## Links Correlati

- [Inoltre News](#)
- [News by Presidente](#)

Articolo più letto relativo a News:  
[Intervista ad Anna Gervasoni, Direttore Generale dell' AIFI](#)

## Opzioni

[Pagina Stampabile](#)

[Invia questo](#)

[Articolo ad un Amico](#)

società ho potuto crearmi una mia opinione personale su cosa manca nel nostro paese. Sento spesso dire che mancano i capitali ma in realtà io penso che a mancare siano i progetti finanziabili, le idee sviluppabili dal punto di vista imprenditoriale perché presentano un conto economico credibile. In Italia non mancano i capitali è più corretto dire che forse mancano i progetti sostenibili.

L'imprenditore poi non è mai solo ma è posto al centro di un complesso ecosistema in cui tutte le componenti, istituzioni, banche, scuole, centri di ricerca, professionisti interagiscono e contribuiscono alla crescita.

Da qualche mese sto collaborando ad un progetto lanciato dall'ambasciata americana chiamato Partnership for Growth, volto al sostegno e allo sviluppo dell'imprenditoria in Italia che coinvolge imprenditori italiani e statunitensi, investitori e università e ho ideato assieme all'amico Marco Palombi l'associazione senza fini di lucro First Generation Network, che ha l'ambizione di unire imprenditori di prima generazione con meno di 50 anni, che abbiano fondato un'azienda con contenuto d'innovazione.

L'idea è quella di riunirsi, confrontare idee ed esperienze e offrire dei modelli di riferimento a tutti i giovani che desiderano avviare a loro volta un'impresa, arrivando anche a sviluppare dei progetti di mentorship per sostenere la nascita e lo sviluppo dell'attività..

Da noi mancano o non sono sufficientemente noti i modelli di riferimento imprenditoriali, ci piacerebbe dare degli esempi di successo per far passare il messaggio che, con l'adeguata preparazione, tutti ce la possono fare.

#### **Quali consigli daresti ad un giovane aspirante imprenditore?**

Innanzitutto credo che quando un giovane decide di voler fare impresa dovrebbe avere un modello di riferimento e ascoltare pochi consigli, per avere le idee chiare. La concretezza è la caratteristica più importante di un imprenditore. L'imprenditore di successo poi è quello che si rende conto di non poter fare tutto da solo, è spesso necessario il supporto degli altri: pensare di poter fare tutto è presuntuoso e porta a situazione di emparse.

Io credo molto poi nell'importanza della formazione e nel valore dell'esperienza. Non è detto che quando una persona ha appena finito l'università debba partire subito a fare impresa, per esempio a me è servito molto essere attivo per alcuni anni in una multinazionale di servizi, perché ho imparato a lavorare, a fare analisi, mi sono creato il mio network di relazioni e se non ci fosse stata questa esperienza avrei avuto molte difficoltà in più a creare le mie aziende.

Contemporaneamente dico anche però che se un ragazzo di 23 anni ha già le idee chiare, fa bene a partire subito ma credo che siano veramente pochi quelli che non hanno bisogno di nessun training.

Per quanto riguarda i modelli, posso dire che in Italia poi esistono principalmente due tipi di imprenditori: quello che tiene molto al "lifestyle", che vuole fare impresa per vivere bene, l'Italia è ricca di esempi di questo tipo, sono i titolari delle tante piccole e medie imprese nazionali. Esistono poi gli imprenditori volti alla crescita, quelli che credono alla creazione di una realtà che duri nel tempo, in continua crescita, dinamici alla ricerca di alleanze e espansione internazionale che reinvestono i capitali nella propria azienda. Anche se negli ultimi vent'anni ci sono stati sempre meno imprenditori di questo tipo. L'importante come dicevo è il modello riferimento, per poter dire : "io vorrei seguire quello che fa lui" è dalle esperienze che si impara qualcosa.

Con First Generation Network noi vorremmo creare questo per i giovani, e allo stesso tempo abbiamo il sogno- e bisogna avere dei sogni- che è di fare la stessa cosa per noi stessi. Perché in Italia se guardiamo i numeri, non mancano le aziende, anzi, ce ne sono anche troppe, il problema è la crescita, ci sono troppe poche aziende che arrivano a dimensioni significative dal punto di vista internazionale.

**ADIT Associazione per la Divulgazione della Cultura dell'Innovazione Tecnologica e della Ricerca Scientifica e Tecnologica**



Eccetto dove diversamente specificato, i contenuti di questo sito sono rilasciati sotto [Licenza Creative Commons](#) Attribuzione 3.0.

PHP-Nuke Copyright © 2004 by Francisco Burzi. This is free software, and you may redistribute it under the [GPL](#). PHP-Nuke comes with absolutely no warranty, for details, see the [license](#).

Generazione pagina: 3.19 Secondi