

www.millionaire.it
3,90 EURO (per l'Italia)
n. 2 febbraio 2018

TEL AVIV
È qui la nuova Silicon Valley

millionaire

green economy

Rivoluzione verde

È il nuovo modo di produrre.
Conquista tutti e rende.
Idee e strategie
per intraprendere

STARTUP
COME SI
DIVENTA GRANDI

PRIVACY
NUOVO BUSINESS

COACH
PROFESSIONE
SEMPRE PIÙ
RICHIESTA

IMPARA DAI LEADER
IL SEGRETO DEGLI
IMPRENDITORI
DI SUCCESSO



Giovanni De Lisi, 32 anni,
e la sua traversa ecosostenibile

«Mi dicevano: «È un'idea
del cavolo». Ora ho contratti
per milioni di euro»



COMMA 8 - POSTE ITALIANE SPA SPED. ABB. POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004) ART. 1 COMMA 1 LO/MI periodicità mensile - p.i. 30/01/2018

LA CARICA DEI 100

Cerchiamo draghi e unicorni

Intervista ad **Antonio Chiarello**, Managing Director di iStarter, l'acceleratore

italiano con sede a Londra con una formula unica

John Maynard Keynes, uno dei più grandi economisti inglesi, scriveva:
«Non c'è nessuna ragione oggettiva per cui un imprenditore ottimista dovrebbe avere più successo di uno pessimista. Eppure le sue probabilità di riuscita sono più alte»

Antonio Chiarello, 45 anni, è l'esempio classico dell'imprenditore keynesiano, ottimista e positivo. Anche se nella sua vita non è stato fin da subito un imprenditore. Oggi è Managing Director per l'Italia di iStarter (l'acceleratore italiano basato a Londra con una formula unica nel panorama degli acceleratori), ha lanciato la sua startup (si chiama Club Deal Online, è un portale per la raccolta di capitali online) e investe in startup innovative. Prima di essere quello che la stampa anglosassone definirebbe un *entrepreneur*, Antonio Chiarello è stato un *intrapreneur*, ossia un top manager che si muove da imprenditore pur lavorando per grandi organizzazioni. «Questa è la parte più facile, perché hai le spalle coperte, ma di sicuro ti fa capire a cosa sei destinato». Il giro di boa tra le due vite di Antonio Chiarello sarà proprio l'incontro con iStarter.

Facciamo un passo indietro. Nato a Lecce, Università Bocconi a Milano, inizio degli anni 90. Laurea in Economia politica, 110 con lode. Primo lavoro a Londra. Sono gli anni d'oro della finanza. Chiarello è in Swiss Re New Market, si occupa di una cosa super innovativa: *weather derivatives, option e swap* sul tempo meteorologico. Secondo lavoro: Citibank. La banca americana sta per lanciare in Italia la rete di promotori finanziari. Lo chiama a Milano. Chiarello, con un team fortissimo («Eravamo un gruppo di pazzi»), crea la rete. Nel 2001 viene chiamato da Ubs, dove lancia una società di gestione del risparmio speculativa, Ubs Alternative Investments Sg. In un anno raccoglie 1,2 miliardi di euro. «Nel 2008 arriva la grande crisi finanziaria. Riceviamo l'ordine da Zurigo di tagliare il 30% delle risorse. Ero il direttore generale, eppure dovevo eseguire gli ordini, senza possibilità di incidere sulla decisione. Ho iniziato a guardarmi intorno, mosso dalla voglia di costruire qualcosa e con un gruppo di amici nel 2010 ho fondato una Sgr immobiliare. Oggi questa società gestisce più di 2 miliardi». È a questo punto che il nome di Antonio Chiarello inizia a girare. È il 2014. La famiglia Marzotto lo chiama a Valdagno, in Veneto, per un colloquio. E, mezz'ora dopo averlo conosciuto, lo nomina amministratore delegato della Marzotto Sim. Intanto Chiarello incontra iStarter. È in viaggio di nozze, conosce una coppia che continua a frequentare a Milano. Un loro amico inizia a parlargli di iStarter. ▶▶



I 100 equity partner di iStarter sono manager e imprenditori che prestano competenze, connessioni e capitali alle migliori scaleup italiane.

Sono rimasto folgorato da iStarter. Ho chiesto di andare a Londra e partecipare a una prima assemblea.

Arrivavo dalla finanza, da anni di crisi. E lì ho trovato un'atmosfera incredibile: giovani in gamba, gente con competenze, connessioni, voglia di fare e modelli di business nuovi. Mi sono appassionato e ho chiesto immediatamente di entrare in iStarter

Come si entra in iStarter?

«Ho dovuto superare sei colloqui di selezione. Ho visto subito un potenziale enorme, perché il modello di iStarter è unico: non è un acceleratore classico. Siamo 100 equity partner, 100 tra manager e imprenditori che prestano competenze, connessioni e capitali alle migliori scaleup italiane (*startup uscite dalla fase di early stage*, ndr)».



Accettate solo scaleup?

«Sì. Non ci interessano le idee appena nate. Cerchiamo società in qualsiasi settore, ma che abbiano già fatto almeno uno/due round di investimento e iniziato a fatturare. La prima fase di selezione è online. Digiti www.istarter.it/apply e inserisci le informazioni sulla tua scaleup».

Se superi la selezione online, che cosa succede?

«Il tuo dossier viene valutato dal team di iStarter a Londra. Se superi anche questa fase, sei inserito in uno dei nostri due comitati: "unicorni" o "draghi". Agli "unicorni" spetta il compito di valutare progetti tech con una scalabilità esponenziale, persone con un background imprenditoriale o che hanno già fatto startup. Tra i "draghi", invece, abbiamo chi arriva dal mondo *corporate*, con un approccio più quadrato e più vicino ai numeri: spesso si tratta di scaleup con un processo di crescita lineare. In un'ottica di diversificazione, i draghi sono molto interessanti. Mi piace molto questa immagine: cerco l'unicorno, ma mi proteggo investendo nei draghi».

Unicorni da un lato, draghi dall'altro: e a questo punto? «Torniamo nel



mondo digitale. Abbiamo una piattaforma interna in iStarter, dove mettiamo tutte le scaleup che abbiamo scelto. Su 1.000 che atterrano sulla nostra piattaforma, meno di 20 superano tutte le selezioni. Le presentiamo ai 100 equity partner e chiediamo: "Tu cosa puoi dare a questa azienda? Competenze, connessioni o capitali?"».

Le famose 3 C...

«Ogni equity partner risponde. Per esempio: se si tratta di una startup fintech, che è il mio settore, posso offrire le mie competenze e decidere di prendere la *lead* su questo tipo di progetto. Oppure non ho tempo o non è il mio settore, ma conosco chi può farlo, offro connessioni. Infine posso mettere capitali: stanno cercando un milione di euro, decido di investire 50mila. Ogni equity partner investe singolarmente ed è libero di investire quanto vuole. Come iStarter prendiamo una percentuale tra lo 0,5 e il 5% della società in cui investiamo. Se offriamo competenze e connessioni, poi alla scaleup diamo un mandato di accelerazione. Il nostro obiettivo è di portarla sul mercato e prepararla a un round di raccolta di investimenti. Una volta pronta, offriamo ai nostri partner l'opportunità di investire e

contemporaneamente e alle stesse condizioni, cerchiamo investitori esterni (fondi internazionali, venture capitalist). Qui nasce l'idea di Club Deal Online, il portale di raccolta di capitali online che ho fondato».

100 equity partner, soci di iStarter

1.000 progetti atterrano sulla piattaforma

12 MILIONI di euro: capitali investiti finora

2012

anno di fondazione di iStarter: l'acceleratore è stato fondato tra Torino e Londra da Simone Ciminelli, Nicola Garelli, Riccardo Ruscalla e altri partner.



Come è nata l'idea di Club Deal Online e di che cosa si tratta?

«Nel 2015 ho scritto su LinkedIn la mia nuova carica: equity partner di iStarter. Ho iniziato a ricevere telefonate da amici e conoscenti di tutta Italia: "Posso investire anch'io in qualche progetto da voi già selezionato?". In teoria sì, in pratica è un casino. Nel frattempo, a inizio 2016, la Consob stava rilasciando la nuova normativa sull'equity crowdfunding, che riguardava startup e pmi innovative e, dal 2018, anche le pmi tradizionali. Leggendola, ho scoperto che era fatta benissimo e che poteva essere l'uovo di Colombo. Così ho fondato Club Deal Online (piattaforma riservata a *HighNet Worth Individual*, ossia chi possiede un alto patrimonio, Family Office e Istituzionali, partecipata oltre che da Chiarello per il 60%, da iStarter per il 20% e da Simone Ciminelli, fondatore di iStarter, per un altro 20%). Abbiamo ottenuto l'autorizzazione Consob a metà 2016. Con questa piattaforma l'investimento in scaleup selezionate da iStarter diventa possibile per un pubblico più ampio, ma sempre super selezionato».

400MILA euro: soldi raccolti per WishRaiser su Club Deal Online.

Avete già finanziato qualche startup?

«Abbiamo fatto un primo test con WishRaiser, una piattaforma online che aiuta le onlus a raccogliere fondi, offrendo agli utenti esperienze uniche, come per esempio una cena con il calciatore Leo Bonucci, un weekend con Bobo Vieri oppure con la celebrity che offre il suo tempo per la causa benefica. L'idea è semplice: sostituire al tipico modello ad asta per cui vince e paga solo un utente, un modello a lotteria dove c'è sempre un solo vincitore, ma tutti



pagano per l'estrazione: puoi spendere da 5 a 5mila euro e unire più esperienze. Con 5 euro ricevi per esempio l'autografo di Bonucci e un biglietto per l'estrazione della cena. Con 5mila euro compri la giornata a Milanello, vedi l'allenamento e magari, se vieni estratto, vai a cena con Bonucci. Per WishRaiser abbiamo raccolto su Club Deal Online 400mila euro, ma soprattutto abbiamo capito che l'idea del portale di raccolta di capitali dedicato agli *High Net Worth Individual* poteva funzionare».

Siete già operativi?

«Nel primo trimestre del 2018 partiremo con una campagna online e offline per 10 scaleup per raccogliere almeno 500mila euro su ogni singolo progetto. L'investitore potrà comporre il proprio portafoglio di scaleup oppure "copiare" il portafoglio di un esperto. Sto cercando di attuare un modello b2b2c. Oggi in Italia ci sono patrimoni enormi che sono gestiti da sim, *family office*, banche. Abbiamo siglato accordi con alcuni di questi intermediari che vorrebbero offrire la possibilità ai loro clienti di investire nelle scaleup selezionate da iStarter. In fondo è la stessa logica di offerta di un fondo comune di investimento, ma con la possibilità di scegliere le società e l'imprenditore su cui investire».



Il mio sogno? Vorrei fare diventare l'investimento in startup un'asset class, al pari di altri tipi di investimenti. Rischiosa, ma con dignità. I privati hanno cominciato a investire in imprese innovative, ma non basta mettere soldi. Bisogna diversificare, entrare in un'ottica di portafoglio >>

Qual è la prima cosa che lei guarda in una startup? «Il suo founder. Cerco imprenditori, non solo belle idee. Un bravo imprenditore può tirare fuori valore aggiunto anche da un'idea sbagliata. Un cattivo imprenditore distrugge anche una buona idea».

Requisiti di uno startupper modello? «Devi avere una convinzione pazzesca nei tuoi mezzi, credere in quello che fai, difendere la tua idea a spada tratta, ma devi essere anche umile e capace di ascoltare, doti non così comuni. Ma l'ecosistema italiano è pieno di talento».

Quali sono le startup italiane che le piacciono di più? «Mi piace l'incubatore sardo ClHub. Giovanni Sanna e suo fratello Riccardo (foto 2) hanno visione, capacità di networking, fortissima abilità di *execution*. Sono giovani, ma con un futuro brillantissimo. Mi piace Brainer (1): hanno sviluppato una piattaforma per la riabilitazione dei malati di Alzheimer. Mi piace Wearable Robotics: spinoff della Scuola Superiore Sant'Anna of Pisa, costruiscono robot indossabili per aiutare le persone nella riabilitazione. Li abbiamo portati in Cina a incontrare partner commerciali. Vado sul sicuro, Satsipay: Alberto Dalmaso (4) è giovane, competente e, quando parla del suo settore, raramente sbaglia. C'è poi Coelux, pmi innovativa fondata del fisico visionario Paolo Di Trapani (3): punta a stravolgere il mondo dell'illuminazione di interni attraverso l'uso di nanotecnologie in grado di replicare la luce naturale del cielo e del sole. Poi D-Orbit, la startup aerospaziale di Luca Rossetini (5), che accorcia il tempo di messa in orbita di un satellite. Da due



anni a tre mesi. E la lista potrebbe continuare...».

Il suo primo investimento in startup?

«È stato un piccolissimo chip in Bidtotrip, il primo sito di aste online per gli hotel di lusso. Sara Brunelli è dedicata al suo progetto, difende a spada tratta le sue idee, ma è in grado di rimettersi sempre in discussione. Noi diciamo che il vero imprenditore è colui che se qualcosa può succedere, lo fa succedere. Sara è una di quelli».

Un consiglio ai più giovani?

«Siate curiosi. Non date niente per scontato. Non chiudetevi nel vostro mondo. Ascoltate gli altri. Sta arrivando una nuova ondata di innovazione applicata all'industria, abbiamo una generazione di 40-55enni che ha voglia di trasferire competenze e capitali. Questo momento storico può darvi molto».

INFO: www.istarter.it
www.ClubDealOnline.com

