

Michele Appendino, fondatore AME Ventures

Startupper 10 novembre 2014



Michele Appendino, Laurea in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Torino, MBA INSEAD

Fontainebleau, Senior Manager McKinsey and Company è uno tra i pionieri del Venture Capital nel nostro Paese.

Nel 1997 è Co-fondatore di Net Partners Ventures, primo fondo VC internet europeo. Nel 2005 è fondatore AME Ventures, holding di partecipazioni di Venture Capital.

Ci parli della startup, tra quelle che hanno caratterizzato la sua vita lavorativa, che più le sta a cuore

In quasi venti anni di attività di Venture Capital, ho avuto la fortuna e il privilegio di partecipare alla nascita e allo sviluppo di moltissime start up, oltre 50, anche di grande successo (Self Trade, Mutuonline, Yoox, Vistaprint, Edreams, Bravofly tra le altre). Sono però due le start up che mi stanno più a cuore, e non sono nel settore internet.

La prima, Solar Ventures (www.solarventures.it), una delle prime società nell'energia solare nate in Italia, è stata da me personalmente gestita come CEO e questo è stato molto divertente. Inoltre sono profondamente convinto che molto prima del previsto l'energia solare diventerà una fonte energetica primaria e averne contribuito allo sviluppo e diffusione è sicuramente molto gratificante.

La seconda Weaessential (www.weaessential.com) è un concetto molto innovativo "Made in Italy" di timeless fashion per la donna attiva con vendita prevalente attraverso l'e-commerce. C'è anche una linea yoga ispirata dalla pratica (mia moglie è praticante yoga avanzata). Un concetto di moda sostenibile perché i tessuti sono per lo più naturali e le collezioni permanenti quindi con meno sprechi.

Ma l'aspetto fondamentale di Weaessential è che il fondatore e CEO è mia moglie Elena, che dopo esperienze anche lei in consulenza e in alcuni start-up, ha contribuito con me allo sviluppo di AME Ventures e adesso gestisce il suo start-up con molta passione e dedizione. E' lo stesso passaggio da investitore a imprenditore che avevo fatto io con Solar Ventures ed è sicuramente molto stimolante far partire un altro start-up insieme in un settore nuovo di grande

potenziale.

Quali fattori hanno portato al successo la sua startup?

Per Solar Ventures, ma vale abbastanza in generale, il motto a cui credo molto: “Think big, start small, scale fast”. In generale focus, dedizione, rimanere sempre con i piedi per terra. E poi due punti fondamentali: scegliere i collaboratori e gli advisor/consulenti giusti, a tutti i livelli.

Cosa consiglierebbe ad un giovane startupper?

Cito una frase di Bill Gates “quando ero giovane non ero nel business di ascoltare i consigli”. Sicuramente suggerisco di ascoltare, ma sovente lo startupper vede cose che altri non vedono per cui deve continuare a puntare sulle sue idee, essendo però veloce a capire se bisogna cambiare rotta anche radicalmente. La definirei quindi “fermezza, ma capacità di rapido adattamento”.

Si dice che le crisi, in questo caso quella economica, nascondono sempre delle opportunità di cambiamento. Intravede qualche opportunità da cogliere nell'attuale contesto italiano?

Opportunità ce ne sono sempre ma – siamo onesti – dove il PIL cresce al 4% anno è più facile identificarle e catturarle. Detto ciò, il consumatore italiano è sofisticato e ama l'innovazione per cui tutte le opportunità che offrono servizi innovativi con prezzo/qualità corretti hanno anche oggi possibilità di successo. E' stupefacente, ad esempio, il successo di alcune iniziative di ristorazione innovative, con 3-4 turni a ogni pasto in un periodo in cui la spesa per il cibo è in crollo verticale.

Su quali settori, in espansione attuale o futura, consiglierebbe di puntare?

Credo che in Italia le opportunità più evidenti siano quelle legate ai settori per cui l'Italia è, e rimarrà a lungo, apprezzata in tutto il mondo: cibo, moda, design, turismo e cultura, in particolare.

Se si applica la tecnologia in qualche modo a questi settori. Basti pensare a cosa è diventata Yoox

Altri articoli sull'argomento:

Giuseppe Saponaro, co-founder Jusp spa Ci parli della startup, tra quelle che hanno caratterizzato la tua vita lavorativa, che più ti sta a cuore? Le startup che hanno caratterizzato la nostra vita lavorativa sono principalmente...

Marco Boeri, startupper, fondatore e CEO di Ultraviolet App Marco Boeri, imprenditore startupper. Fondatore e CEO di Ultraviolet App. Dopo 10 anni di attività come progettista nautico, vira verso il mondo del digitale. La vasta esperienza nella gestione di...

Stefano Vitta, co-founder di Amplr.me Imprenditore, digital strategist e blogger, da quasi 20 anni adora sperimentare ed innovare in ambito digital con particolare interesse nella creazione e lo sviluppo di community online. Le tante esperienze...

Panayotis Nikolaidis, CEO di Panna Cotta PCG GmbH Panayotis Nikolaidis é un giovane imprenditore tedesco di 24 anni formatosi all'Università di Maastricht in economics e infonomics. Dal marzo 2012 è fondatore e CEO della Panna Cotta PCG GmbH,...

Lombardo Cosmano, co-founder e director di GT Idea Co-founder e Director di GT Idea S.r.l. una delle più importanti aziende nel settore del web marketing e digital italiano operante negli ambiti Education, Consulting e Networking. Nella sua carriera...



POSTED BY **REDAZIONE STARTUPPER**

Il fenomeno dello startup delle imprese innovative in fase di gestazione e delle figure che ruotano attorno ad esse, quali il business angel, il venture capital e appunto lo startupper.