

PROFESSIONALITA' ROTARIANE A SUPPORTO DI NEO IMPRENDITORI

«Lo scenario: Unicità, Scalabilità, il team, chi Finanzia»

Lunedì 10 Novembre 2025

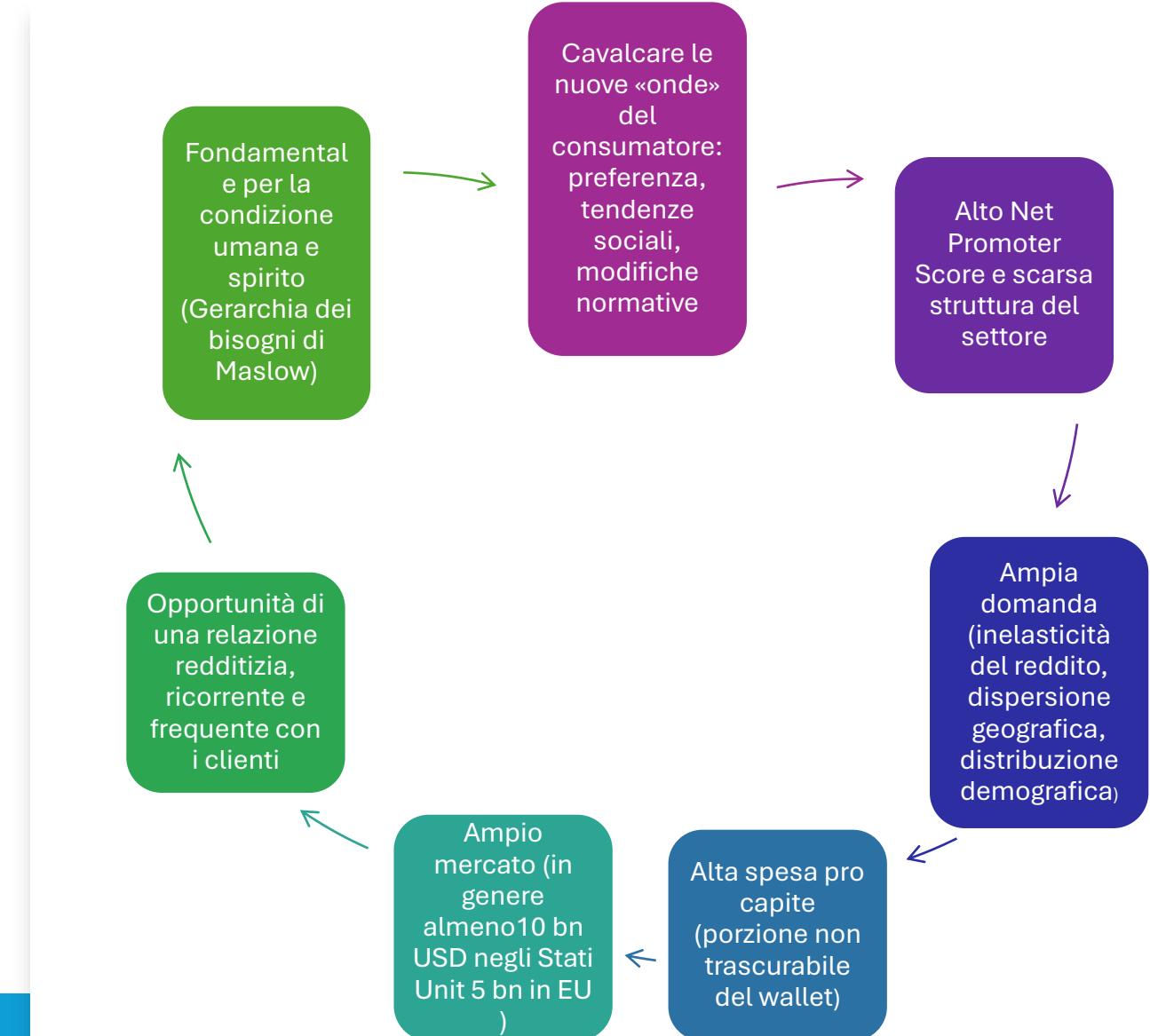
Federmanager BO-FE-RA

Intervento di Walter Comelli

Socio IAG

Cari fondatori,
volete creare e lanciare
una buona azienda o un
vero e proprio ***outlier***?

Che cosa rende una business idea Unica e Scalabile?



Questa è LA DOMANDA!!!

- Questa persona con questa idea in 8 anni può fare una billion Dollar company?
- Occorrono diverse condizioni
 1. La mentalità della outlier
 2. La valutazione del founder
 3. Padroneggiare l'accordo con gli investitori
 4. Avere a che fare con *l'investitore intenzionale*

1. La mentalità dell' «*Outlier*»

| Obiettivo di un imprenditore comune | obiettivo di un venture capitalist professionista |
|---------------------------------------|--|
| trovare una buona azienda | trovare un'azienda da un miliardo di dollari |
| puntare ad un ritorno di due x- tre x | puntare ad un'azienda che ritorni l'intero fondo di investimento |
| evitare di perdere denaro | accettare che la maggior parte degli investimenti fallirà |

- Comprendere la logica di portafoglio degli investitori
- l'obiettivo non è che ogni startup possa andare bene ma trovarne uno o due che possono ripagare l'intero fondo.

2. La valutazione del Founder

Nel pre-seed senza dati su cosa si scommette davvero ?



Le tre caratteristiche del founder

Determinazione,
non ostinazione

La scintilla nei
progetti
collaterali

La capacità di
attrarre talenti

I 3 elementi valutativi principali del founder



La determinazione e la perseveranza nelle difficoltà ma anche la capacità di accettare una scelta sbagliata e cambiare rotta



La scintilla è una spinta che si vede nei progetti collaterali

Curiosità inesauribile, podcast, eventi, volontariato ecc... fatti oltre il lavoro



La capacità di attrarre persone di valore si può misurare da un unico vero test: una persona di talento lascerebbe il proprio lavoro per seguire questo founder? E questo il vero suo **superpotere**

3. Padroneggiare l'accordo con gli investitori

- come avviene la valutazione pre seed o seed ? Assolutamente a caso onestamente non è una negoziazione
- Ottimizzare il best case
 - Non focalizzarsi sul prezzo d'ingresso
 - Chiedersi se la propria azienda potrà fare una exit da 500 milioni almeno
 - Tutto il resto è secondario

Sequenza logica da adottare nel processo valutativo

Passo 1

Questa azienda è un
potenziale outlier?

Passo 2

La valutazione rientra
in un range di mercato
ragionevole?

Passo 3

Se sì, assicurati l'accordo.
Non perderlo assolutamente
per dettagli minori non è detto
che il treno passi nuovamente

4. L'investitore intenzionale

- La decisione di investimento deve essere intenzionale intesa in alternativa alla decisione di investimento meramente opportunistica
- I founder devono accettare di condividere il capitale con un investitore che ha questo obiettivo perché solo così la convergenza di interessi diventa massima
- La dinamica pianificata di costruzione del portafoglio dell'investitore sarà tale che crederà e supporterà questa decisione fino in fondo senza cambi di direzione.
- È fondamentale conoscere e capire i seguenti driver del comportamento dell'investitore intenzionale
 - La sua tesi di investimento deve essere chiara
 - Deve mantenere una dimensione del ticket di investimento più o meno costante
 - Deve sapervi dire il numero di investimenti previsti nel tempo
 - Deve gestire l'attività come un piccolo fondo professionale

