

Sostegno spesso decisivo per le aziende in crescita

«I primi soldi? Li ho raccolti da amici e da colleghi della Olivetti. Subito dopo sono entrati in scena i venture capital». Nel 1996 Alessandro Dondolini, fondatore e amministratore delegato di **Flex-
tel**, ha iniziato così: mezzo miliardo delle vecchie lire per ricominciare daccapo, dopo una carriera nel gruppo di Ivrea culminata con la responsabilità della ricerca e sviluppo, del networking e dello sviluppo delle reti. Insieme a lui, a progettare macchine per la trasmissione contemporanea di dati e di voce, un pugno di reduci della diaspora tecnico-manageriale seguita alla crisi della multinazionale dell'informatica.

«Nel 1998 — spiega Dondolini — abbiamo effettuato il primo aumento di capitale, portato a 2,4 miliardi di lire. Fra i sottoscrittori delle quote,

Nvd, il fondo di venture capital specializzato in aziende canavesane. Nel '99, quando è entrato Fintech, venture capital di Telecom e di Mediocredito Centrale, il capitale sociale è salito a 4 miliardi di lire». Flextel è andata sul mercato nel 2000, quando ha fatturato circa 800mila euro; l'anno scorso i ricavi hanno sfiorato i 5 milioni di euro. Nel 2002 si prevede di toccare quota 9 milioni di euro. E oggi la società conta su una quarantina di dipendenti, nelle sue sedi di Ivrea, Milano e Roma. «Il venture capital — commenta Dondolini — è stato essenziale: senza di esso, come avremmo fatto, partendo da zero, a entrare in un mercato competitivo come quello delle telecomunicazioni? Solo appoggiandoci al mercato del credito? Mi sembra difficile, siamo in Italia...».

Per **Tiesse** non uno start-up, ma un'operazione con il coinvolgimento del management. Questo ramo di Olivetti Telemidia è stato infatti rilevato nel '97 da due manager del gruppo, Fabrizia Montefiori e Luciano Lucrezia, e dalla Nvd. Nel '99, nel capitale è

entrata anche la finanziaria Cebo. «Il contributo del venture capital — spiega l'amministratore delegato Fabrizia Montefiori — non ha una valenza puramente finanziaria. Con Nvd ci confrontiamo sulle linee strategiche e ricorriamo alla sua controllata Nvd Trading per vendere i nostri prodotti». Hardware, router e firewall con cui, l'anno scorso, il giro d'affari della Tiesse ha fatto un balzo notevole; infatti, se nel 2000 il fatturato era ammontato a circa 1,1 milioni di euro, nel 2001 è salito a 1,8 milioni (con tanto di pareggio raggiunto).

Ancora diversa la storia di **Cubecom**. A Genova era operativa da un anno, nel 2000, quando i suoi quattro fondatori hanno incontrato

Elserino Piol. Afferma l'amministratore delegato Michele Zunino: «Abbiamo iniziato qui in Liguria operando sul-

Canavese e Genova, i casi Flextel, Tiesse e Cubecom

le reti aziendali che trasmettono dati. Ma abbiamo compiuto il grande salto verso l'intero mercato italiano dopo l'ingresso nel nostro capitale dei fondi Kiwi 1 e 2, collegati alla Pino Venture». Soldi da parte di Piol (7,7 milioni di euro in diversi tempi), e da parte di altri (per esempio, Datasys Informatica e Al lied Televis), ma anche un ampliamento dell'orizzonte di business grazie al venture capital. «Sono molto utili gli incontri periodici fra i vertici delle diverse società di tic presenti nella galassia di Pino Venture — chiarisce l'amministratore delegato —. Grazie ad essi ottengo una visione a 360 gradi dello stato attuale del mercato. E poi ricevo indicazioni e suggestioni assai interessanti sulle sue possibili evoluzioni». La trasformazione in operatore nazionale ha comportato l'apertura di 8 sedi in tutta Italia, dove lavorano 90 addetti. Nel 2000 il fatturato è stato pari a 6,5 milioni di euro; l'anno scorso è salito a 9 milioni di euro. «Entro la fine di quest'anno — conclude Zunino — Cubecom raggiungerà il break-even».