



MAGAZINE

NUMERO 8

OTTOBRE 2017

SPECIALE

ENTREPRENEURSHIP



BC Partners
Foundation



Deloitte.



McKinsey&Company



L'ORÉAL

OVS



Terzi&Partners



Carissimi Mentor, Mentee e Alumni, Benvenuti alla ottava edizione del M4U Magazine!

E' con grande piacere che diamo il benvenuto a una nuova classe di Mentee, la quinta dalla nostra nascita, composta da 380 studenti eccellenti provenienti da oltre 70 Università e selezionati con grande cura tra oltre 1.300 candidature!

Dopo 3 anni dal suo lancio nel Settembre 2014, tutti insieme abbiamo raggiunto traguardi importanti:

- **Ampliato notevolmente la community**, che oggi conta **più di 2.000 Mentor e Mentee di grande talento**;
- **Costruito un team di 5 persone** fantastiche che lavorano a tempo pieno per Mentors4u;
- **Creato una infrastruttura IT e protocolli operativi rigorosi** per supportare la crescita futura della piattaforma;
- **Stabilito partnership** con società di primaria importanza nel panorama di business mondiale, tra le altre McKinsey & Company, Deloitte, L'Oréal, Pirelli e Fiat Chrysler Automotive;
- **Creato un piano di crescita strutturato per i nostri Mentee** attraverso l'offerta di numerose attività ed eventi (**oltre 60 eventi negli ultimi dodici mesi con più di 500 Mentee e Mentor coinvolti**);
- **Avviato** con grande successo un **progetto pilota per portare Mentors4u in Colombia**, con l'aiuto di alumni locali di Harvard Business School, e che a oggi conta circa 50 Mentee.

I risultati ottenuti fino ad ora sono un ottimo punto di partenza per un qualcosa di ancora più grande, che abbia un impatto sociale sempre più concreto su ciò riteniamo essere il più grande valore del nostro Paese: i giovani talenti.

Per questo abbiamo deciso di portare Mentors4u alle scuole superiori, in modo da aiutare i ragazzi ad identificare le proprie passioni e prendere decisioni più consapevoli su come perseguirle al meglio prima ancora di scegliere il percorso universitario. Faremo questo **grazie all'aiuto di Mentee e Mentor volontari** che presenteranno il progetto nelle scuole superiori delle loro città attraverso materiale appositamente preparato dal Team Mentors4u per stimolare, aiutare e guidare i giovani studenti. **Abbiamo in programma due pilot a Milano e Roma prima della fine del 2017 e altri 20 in diverse città nel 2018.**

Questo e tutti gli altri importanti progetti in cantiere ci hanno portato a rafforzare notevolmente il team di Mentors4u, aggiungendo 7 nuove persone. Diamo il benvenuto alla nuova full time general manager di Mentors4u **Alice Marmieri**, che ci raggiunge dopo anni di esperienza in Google; **Elena Losito** (Head of Digital di Autogrill) che ci aiuterà nella digitalizzazione del programma; **Massimo Maniello** (Associate a BC Partners), **Rodolfo Pambianco** (Assistant Vice President Barclays), **Benedetto Buono** (Head of Transformation Office Sace), **Guido Giardini** (Business Analyst Roland Berger) e **Stefano Dunasco** (MBA LBS) che insieme al nostro CTO **Michele Rozzi** (Director EMEA sales and strategy Salesforce) e a un gruppo di splendidi Mentee stanno lavorando da oltre 3 mesi sul progetto superiori.

Tutti noi **membri della community** insieme abbiamo costruito un programma che aiuta ogni anno tantissimi giovani ad esprimere al massimo il loro talento, diventando nel nostro piccolo **ambasciatori in Italia della cultura del "give back"**. Insieme ne aiuteremo ancora molti di più, eliminando barriere di informazione, sociali ed economiche al perseguimento di qualsiasi sogno professionale.

In bocca al lupo a tutti e grazie per credere, insieme a noi, a questa bellissima mission!



Stefania & Dimi

Co-Founders di Mentors4u

INDICE

SECTION 1



3-7

SECTION 2



8-13

SECTION 3



14-16

SECTION 4



17-19

WELCOME, CLASS OF 2017!

La nuova classe di Mentee	4
5 Consigli NON convenzionali alla nuova classe di Mentee	7

SPECIALE ENTREPRENEURSHIP

Dove la finanza aiuta la crescita dell'impresa: Anna Gervasoni , la signora del Venture Capital e Private Equity	10
Dalla consulenza alla start-up: le scelte coraggiose del Mentor Antonio Gagliardi , co-founder di CompareEurope Group	13
Cogliere le opportunità del mondo che cambia: intervista con Niccolò Zambello , fondatore di "Chef in camicia"	15

DALLA COMMUNITY M4U

Gli eventi Mentors4u raccontati dai Mentee Coffee Chat, Study Break e incontri di networking: perché partecipare e cosa si impara?	19
Storie di Mentee: Il nostro Mentee Christian Esposito racconta la sua esperienza di studente e co-fondatore di Musa Srl	20

APPUNTAMENTI DA M4U

Non perdetevi i nostri prossimi eventi	21
--	----

WELCOME

CLASS OF 2017

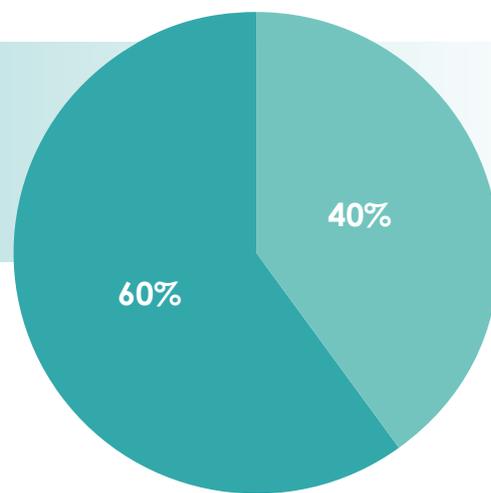
SIAMO LIETI DI DARE UN CALOROSO BENVENUTO ALLA NUOVA
CLASSE DI MENTEE COMPOSTA DA...

380 STUDENTI CON UN'ETÀ MEDIA DI **23** ANNI,
PROVENIENTI DALLE OLTRE **70** UNIVERSITÀ COINVOLTE NEL
PERIODO TRA APRILE E GIUGNO, TRIMESTRE IN CUI SONO STATE
APERTE LE APPLICATION.

ABBIAMO RICEVUTO PIÙ DI **1300** CANDIDATURE E OGGI,
MENTORS4U, A FRONTE DI UN TASSO DI SELEZIONE DEL **25%**,
ANNOVERA CIRCA **1500** MENTEE & ALUMNI...

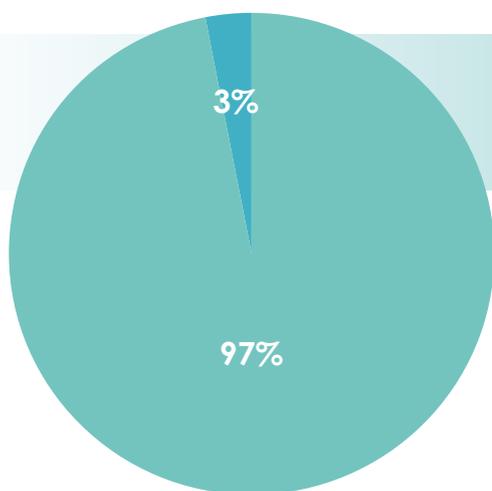
CI RICONFERMIAMO IL PROGRAMMA DI MENTORING
PIÙ GRANDE D'EUROPA!

RISPETTO ALLO SCORSO ANNO È CRESCIUTO IL NUMERO DI STUDENTESSE CHE SONO ENTRATE A FAR PARTE DELLA NOSTRA COMMUNITY...



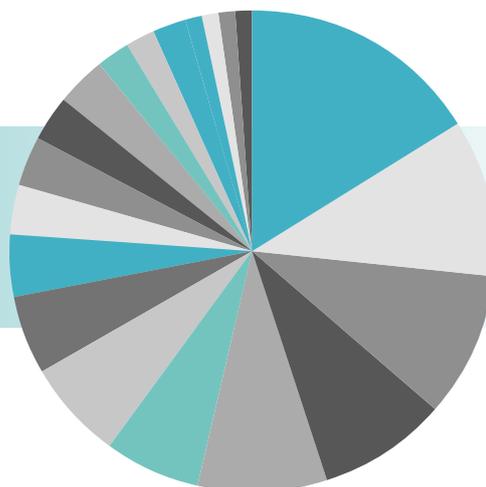
uomini
donne

...MA ANCHE QUELLO DEGLI STUDENTI PROVENIENTI DALL'ESTERO!



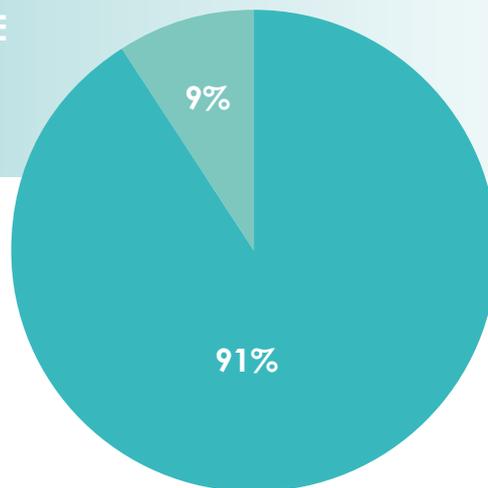
estero
italia

RAPPRESENTIAMO TUTTE LE REGIONI D'ITALIA...



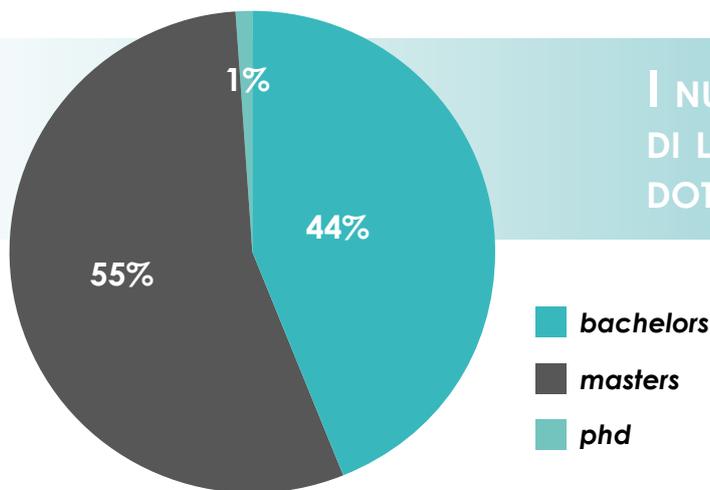
lombardia	veneto	lazio	emilia	campania
piemonte	toscana	puglia	sicilia	friuli
liguria	marche	trentino	abruzzo	sardegna
basilicata	calabria	umbria	valle d'aosta	molise

...E ABBIAMO ACCOLTO UNA PERCENTUALE DI STUDENTI CHE STANNO STUDIANDO ALL'ESTERO



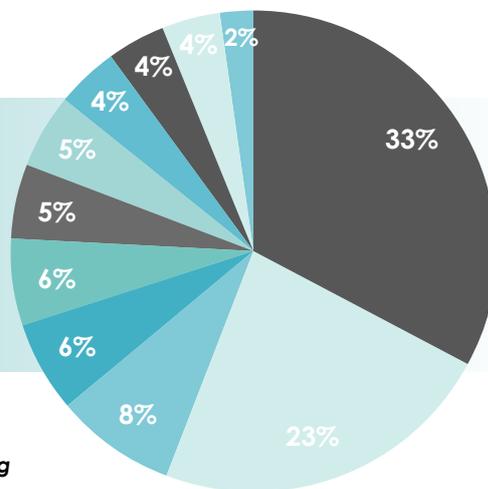
università italiane
università straniere

I NUOVI MENTEE SONO ISCRITTI A CORSI DI LAUREA TRIENNALI, SPECIALISTICA E DOTTORATO



bachelors
masters
phd

...LA CONSULENZA, SI CONFERMA L'AREA DI INTERESSE PREFERITA, SEGUITA A RUOTA DALL'INVESTEMENT BANKING



consulenza investment banking azienda/altro azienda/marketing
azienda/tech imprenditoria/start up hedge funds private equity
indifferente no profit accademia

DOPO QUESTA FOTOGRAFIA DELLA NUOVA CLASSE DI MENTEE, NON CI RIMANE CHE AUGURARE A TUTTI I NUOVI MEMBRI DELLA NOSTRA COMMUNITY UN BUON LAVORO!



Section 2

Dalla Community M4U

5 CONSIGLI NON CONVENZIONALI ALLA NUOVA CLASSE DI MENTEE



Cari Mentee,
Chi vi scrive non è un imprenditore di successo né un professionista navigato, ma solo un ragazzo poco più grande della maggior parte di voi. Ho studiato in Italia, America e Cina, fatto vari stage in diverse aree della finanza, vissuto per tanto tempo con il mito della banca d'investimento e una volta dentro ho capito che non fa per me. Ho sbagliato tanto, ho imparato tantissimo, ho fallito a volte, ho perseverato sempre. Ora sto per lanciare la mia startup. Se potessi viaggiare indietro nel tempo darei al me stesso di 5/6 anni fa questi 5 consigli, ma dato che è impossibile oggi li lascio a voi.

1. NON FOCALIZZATEVI ESCLUSIVAMENTE SUI VOTI

Sia chiaro, non vi dirò mai di non pensare ai voti: avere un'ottima media è fondamentale e dovete sicuramente puntare al 110 e lode. Tuttavia, avere questo come unico focus è un grande errore. Dedicate del tempo alle vostre passioni e mirate a diventare persone interessanti oltre che studenti eccellenti. D'altronde il voto è solo una riga del CV, cosa mettiamo nelle altre trenta? Da studenti si ha più tempo a disposizione di quello che si crede, sfruttatelo!

2. THINK "CRAZY"

Non limitatevi ad una vita universitaria fatta di studio, palestra e aperitivi. Osate! Provate qualcosa di più particolare e coinvolgete i vostri amici. Sei appena tornato da un exchange in Giappone? Potresti organizzare un evento culturale in cui poter anche gustare del buon sushi. Sei appassionata di fotografia? Crea un team e organizza una mostra dei vostri lavori. Sfruttate l'università o il vostro network per sponsor o altro e non accettate mai un "no" come risposta. Imparate a rischiare!

3. FREQUENTATE PERSONE CHE HANNO INTRAPRESO UN PERCORSO DIVERSO DAL VOSTRO

L'incontro con persone con background differenti può generare idee e prospettive alle quali non avevate mai pensato o, addirittura, non sapevate nemmeno esistere. La diversità è da sempre una delle chiavi del successo. Inoltre, migliorerete le vostre "social skills" e imparerete a rapportarvi con ambienti nuovi che probabilmente potranno regalarvi nuovi stimoli e di sicuro vi renderanno più flessibili ed "open-minded".

4. FALLITE

Sì lo so, suona strano, ma dietro ad un fallimento possono celarsi grandi opportunità e grandi lezioni. Non abbiate paura di fallire e siate pronti a reagire quando accadrà. "Quante volte hai fallito prima?" sono soliti chiedere in Silicon Valley prima di investire in una startup. Perché dietro una vera innovazione ci sono sempre una serie di errori e fallimenti. Persino Thomas Edison dichiarò di aver tentato 1000 volte prima di far funzionare la lampadina e quando un reporter gli chiese come si fosse sentito ad aver fallito per ben 1000 volte lui rispose: "Non ho fallito 1000 volte, la lampadina è stata una invenzione con 1000 fasi".

5. NON FATE GLI IMPRENDITORI

Riprendo le parole di un grande imprenditore del FinTech che ho conosciuto durante una conferenza ad Hong Kong: "Non fate gli imprenditori! È terribile, passerete giorni e notti a lavorare per un qualcosa che probabilmente non si realizzerà mai, sarete spesso a corto di soldi, avrete dubbi sul vostro futuro, forse i vostri cari non capiranno ciò che state facendo e vi criticheranno, vi verranno mal di pancia e stress. Fate tutto, ma non gli imprenditori! Perché questo è il miglior consiglio che si può dare ad un aspirante imprenditore? Perché, se tale, non vi starà a sentire e lo farà comunque".



Alessandro Di Lullo
Mentee di Mentors4u

ENTREPRENEURSHIP



Mettersi in gioco, dare vita a un business partendo da una propria idea innovativa, realizzare un successo personale, portare fuori dai confini nazionali competenze, creatività e tradizioni sviluppate nel proprio territorio.

Le motivazioni per le quali i giovani decidono di intraprendere un percorso imprenditoriale sono molteplici, favorite dalla sempre più dinamica evoluzione delle tecnologie e alla rapida digitalizzazione che stanno travolgendo non soltanto la nostra quotidianità, ma ogni settore del mondo del lavoro – e più in generale dell'economia – nonché trasformando la ricerca di un posto di lavoro nella sua vera e propria creazione.

Innovazione e imprenditoria, startupper e Millennials sono tematiche tanto attuali quanto nodali per lo sviluppo del tessuto economico nazionale: per questo motivo abbiamo pensato di dedicare il nuovo numero del nostro Magazine interamente al mondo dell'entrepreneurship, raccogliendo le testimonianze di alcuni professionisti, under 30 e over 30, che ci hanno raccontato le loro storie e come la vena imprenditoriale abbia segnato la loro carriera, al punto in alcuni casi, da divenirne la principale attività e fonte di soddisfazione e successo, non solo professionale.

DOVE LA FINANZA AIUTA LA NASCITA DEL L'IMPRESA: ANNA GERVASONI, LA SIGNORA DEL VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY

Incontrando una delle donne più influenti della finanza italiana siamo rimasti stupiti dall'umanità e dalla voglia di dare buoni consigli che trasmette a chiunque entri nelle sedi di AIFI.

Anna Gervasoni è il Direttore Generale di AIFI - Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt - e il suo percorso dimostra come tenacia e passione siano indispensabili per avere una carriera di successo, ma il coraggio è l'unica arma davvero vincente. Scelte audaci e strade tortuose sono all'ordine del giorno, ma la Dott.ssa Gervasoni racconta come in fondo tutto ciò sia necessario per raggiungere un obiettivo e come le scelte più importanti vadano prese anche senza fare troppi calcoli.

Il suo percorso ne è un esempio: inizia giovanissima a collaborare alla fondazione di AIFI (nel 1986), sono soltanto lei ed il Presidente e sicuramente non si fa

spaventare dal dovere eseguire mansioni a 360 gradi per far nascere l'associazione. Inizia così il percorso di crescita di AIFI ma anche quello di Anna Gervasoni. Dopo anni di duro lavoro lei diventa Direttore Generale ma stupisce un dettaglio del racconto del suo percorso: nonostante l'impegno costante in AIFI non ha mai lavorato full time soltanto in questa realtà, ma ha portato avanti la carriera che rispecchiava la sua grande passione, quella accademica. Ha conseguito il titolo di Dottore Commercialista, anche se poi non ha mai esercitato ed ha partecipato come consigliere indipendente a vari Consigli di Amministrazione.

Un'esperienza significativa nei primi anni di carriera è stata quella di consigliere nel CdA dell'azienda di famiglia, un'esperienza complessa che le ha permesso di esaminare in prima persona un pezzo di economia reale. Successivamente ha deciso, ancora una volta, di prendere la strada più tortuosa ed iniziare a collaborare per la fondazione dell'Università Carlo Cattaneo. Si avvia così la sua carriera accademica che l'ha portata oggi ad essere professore ordinario di economia e gestione delle imprese, Direttrice di un Centro di Ricerca e di un Master oltre che a tenere svariati corsi.





Seminario sul private equity organizzato da AIFI il 13/09/2017 a cui hanno partecipato anche alcuni dei nostri Mentee

Tutto ciò senza mai dimenticare di seguire i progetti di AIFI ma sempre unendo la passione per la finanza a quella per il mondo dell'impresa. Direttrice generale di AIFI, consigliere indipendente e docente universitario, quello di Anna Gervasoni è sicuramente un curriculum vitae atipico: conciliare la passione per l'impresa e la finanza con l'attività accademica non è facile.

Esistono tre mondi: la finanza, l'impresa e la consulenza. Anche se questi sembrano molto lontani tra loro esistono modi per farli coesistere e la scelta di intraprendere una carriera in finanza non sempre implica l'esclusione dal mondo industriale. Ovviamente se si intraprende una carriera nel Capital Market è più difficile poi traslare le conoscenze in un'impresa, mentre il Corporate Finance è sicuramente la scelta più adatta a persone che non vogliono rinunciare al mondo dell'impresa. Anche il passaggio inverso è possibile: nel mondo della finanza sono molto gradite le esperienze aziendali, soprattutto nel Private Equity, purché sia fatta in aziende di dimensioni rilevanti e con una impostazione altamente professionale. La consulenza poi è la vera congiunzione tra gli altri due mondi: il lavoro di un consulente non è poi così diverso da quello di un responsabile strategico di un'azienda. Ma è parlando del mondo dell'impresa che Anna Gervasoni ha più consigli da dare e fa trasparire così la sua grande passione. Parlando di impresa si deve distinguere tra impresa di famiglia e non, di impresa medio-piccola e grande impresa. Iniziare dedicandosi a tempo pieno all'impresa della propria famiglia, è sconsigliabile: all'inizio non si riesce a portare nessuna competenza ed è più utile maturare esperienza in altre realtà.

Nelle imprese piccole il percorso diventa un po' random: tante variabili contribuiscono a disegnare la carriera futura. L'opposto invece avviene nelle grandi aziende dove si imparano precise procedure, si acquisiscono competenze e la strutturazione delle mansioni è definita. Si può crescere molto e si impara da realtà complesse. Iniziare la carriera in realtà piccole rende poi difficile frangere in altre realtà. Lavorare in grandi realtà fa sì che sia più facile poi cambiare percorso.

I consigli comunque sono di parlare con tante persone che lavorano nei diversi mondi per capire come funzionano davvero e fare degli stage per capire per quale realtà si è più portati. Infatti ognuno si trova meglio in determinati contesti ed è fondamentale scegliere la carriera più adeguata al proprio essere.

Per esempio il Private Equity è molto vicino all'impresa e richiede le skill del consulente e dell'imprenditore, ovvero la capacità di essere "multitasking". E ancora di più il Venture Capital che vuole un forte contatto con il mondo

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, nasce nel maggio del 1986 per sviluppare, coordinare e rappresentare, in sede istituzionale, i soggetti attivi sul mercato italiano nel private equity e nel venture capital.

L'Associazione rappresenta fondi e società che operano attraverso il capitale di rischio, investendo in aziende con l'assunzione, la gestione e lo smobilizzo di partecipazioni prevalentemente in società non quotate. Scopo finale dell'investimento è realizzare un piano di sviluppo delle aziende partecipate.

Sono soci AIFI le società finanziarie di partecipazione, le società di gestione di fondi chiusi italiani, le advisory companies di fondi chiusi internazionali, le banche italiane e internazionali con una divisione dedicata all'attività di private equity, le finanziarie regionali, le società pubbliche per la nascita e lo sviluppo di attività imprenditoriali.

Sono inoltre associati ad AIFI, in qualità di aderenti, associazioni, enti, istituti di ricerca, studi professionali, società di revisione e consulenza, interessati allo sviluppo del mercato italiano del capitale di rischio.

dell'innovazione ed un'alta capacità di assumersi rischi.

Tuttavia nei primi anni di carriera nessuna scelta è irreversibile, si può cambiare in ogni momento. Una figura chiave è quella del capo. Infatti questo ricopre un ruolo fondamentale: deve avere a cuore la crescita del sottoposto e saper insegnare. Sarebbe normalissimo non accettare un lavoro perché non si stimano i dirigenti oppure i colleghi: la cultura aziendale non è altro che la cultura e l'attitudine delle persone e in questo campo anche "il feeling" è qualcosa che deve scaturire naturalmente. Il lavoro e l'inserimento nel team è fondamentale, specialmente all'inizio della carriera. Si vince sempre in squadra. E poi, all'inizio..

Bisogna darsi delle priorità, razionalizzare la propria vita, fare delle rinunce e se necessario, cambiare rotta!

Anna Gervasoni non nega che in fase iniziale ha dovuto togliere un po' di attenzione alla carriera accademica per portare avanti quella in AIFI e a volte è stato necessario cambiare priorità, come quando ha deciso di lasciare Bocconi per la nascente Università Carlo Cattaneo o quando, diventata mamma, ha scelto di dare priorità alla sua vita privata. Ha detto tanti "no" a svariate opportunità e molti sono stati dettati dalla volontà di voler fare le cose "fatte bene" e voler trovare un equilibrio tra lavoro e vita privata. In questo ambito l'essere una mamma lavoratrice ha insegnato ad Anna Gervasoni a delegare di più e strutturare diversamente il proprio impegno professionale. Questo ha giovato molto anche ad AIFI, che grazie a queste scelte ora è una realtà strutturata e dinamica, che pone molta attenzione alle esigenze personali di chi ci lavora, come ogni azienda dovrebbe saper fare. La flessibilità infatti è un aspetto importante e non può che giovare alla struttura delle aziende italiane.

La carriera, e anche la vita, di Anna Gervasoni è sicuramente l'esempio più grande di cosa si deve tenere in mente per intraprendere una carriera di successo e che renda soddisfatti di se stessi, ma lei tiene a dare anche dei consigli molto espliciti a chi voglia intraprendere una carriera nel Private Equity.

Il primo è quello di dimostrare tutto all'inizio, puntare a dare il 100% e farsi conoscere anche per la disponibilità al lavoro: questo non significa togliere tempo ad altro, compresi gli svaghi più vari, perché con la volontà alla fine si riesce a conciliare tutto. Poi è importante "gettare il cuore al di là dell'ostacolo", i giovani sono sempre angosciati dalla scelta del futuro, ma alcune decisioni vanno prese "di pancia" e, come dice la Prof.ssa Gervasoni "Non fate sempre calcoli!". Infine lei consiglia di non perdere mai il contatto con i Mentor, perché è fondamentale avere un confronto con qualcuno di cui ti fidi.

Siamo lieti di comunicarvi una preziosa, e davvero unica, opportunità che il nostro partner AIFI ha riservato ai Mentee di Mentors4u

BORSA DI STUDIO PER IL MASTER IN MERCHANT BANKING E PRIVATE CAPITAL

Con bando del 30/06/2017, l'Università LIUC - Carlo Cattaneo ha istituito UNA BORSA DI STUDIO DEL VALORE DI 3.500€ riservata ai Mentee di Mentors4u per la partecipazione al Master universitario di primo livello in Merchant Banking e Private Capital.

Il Master si terrà da febbraio a ottobre 2018 presso la LIUC di Castellanza ed è rivolto a laureati, con o senza esperienze lavorative, interessati al mondo della finanza aziendale ordinaria e straordinaria, con particolare riferimento al comparto del private capital (private equity, venture capital e private debt).

Per partecipare al bando riservato ai Mentee, è necessario seguire le indicazioni al sito www.liuc.it sezione Master, indicando l'appartenenza alla Community Mentors4u nella preiscrizione on line e comunicarci via mail a info@mentors4u.com l'avvenuta iscrizione.

**LA SCADENZA PER PRESENTARE LA DOMANDA DI AMMISSIONE È IL
PROSSIMO 24 NOVEMBRE.**

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI, VISITA IL SITO DELLA LIUC O CONTATTA L'UFFICIO MASTER AL
NUMERO 0331/572379.**

In bocca al lupo!

DALLA CONSULENZA ALLA START-UP: LE SCELTE CORAGGIOSE DEL MENTOR ANTONIO GAGLIARDI

Avere la capacità di capire quando si è pronti a costruire qualcosa di proprio non è semplice, ma ci è riuscito il nostro Mentor Antonio Gagliardi che ha deciso di prendere la sua valigia da consulente, piena di conoscenze ed esperienze, per intraprendere il viaggio di una start-up.



ANTONIO GAGLIARDI
è co-founder di
CompareEurope Group,
una piattaforma europea
per la comparazione di
servizi finanziari, lanciata nel
2015 a Londra

Antonio inizia la sua carriera come consulente nel 2006, prima in Bain & Company e poi in McKinsey & Company a Milano e Londra come consulente in ambito "Financial Services and Digital": Business Analyst, Associate, Engagement Manager e poi Associate Partner. Nel mezzo, MBA presso la prestigiosa Harvard Business School. Nel 2015 scatta la scintilla: "volevo costruire qualcosa da zero" ci racconta il Mentor Antonio, che quindi decide di lanciare la start-up "**CompareEuropeGroup**", una piattaforma di comparazione di servizi finanziari che, dopo meno di due anni dal lancio, opera in cinque nazioni europee.

L'esperienza dell'MBA ha avuto il merito di aprire molto la mente del nostro Mentor. È servita però anche una buona dose di coraggio, per lasciare un percorso di carriera avviato e più sicuro. Ma quello che conta è la volontà e, come racconta Antonio, anche la sensazione di essere pronti ad una sfida di questo genere. "Avevo costruito il mio toolkit durante gli anni in consulenza, e sentivo di essere pronto a provare qualcosa di più stimolante. Avevo imparato come approcciare un progetto e scomporlo in parti fondamentali, avevo le necessarie capacità analitiche, avevo una visione completa del business ed ero abituato a lavorare sodo. La realtà, comunque, è che non sai mai se sei davvero pronto finché non ti cimenti e non provi".

Insomma, secondo Antonio i tempi erano quelli giusti. Inizia così a Londra l'avventura di "CompareEuropeGroup" che oggi ha raccolto oltre EUR20m da investitori quali Peter Thiel e conta circa 100 dipendenti. Il lato interessante del fare startup è che si riescono a vedere chiaramente i risultati ottenuti grazie al duro lavoro, inoltre si impara moltissimo (e di tutto) perché è necessario gestire ogni cosa in prima persona. Ovviamente ci sono anche i lati meno positivi, per esempio il fatto che si debba partire davvero da zero e la responsabilità sia grandissima: devi gestire delle somme di denaro e la comunità ha delle aspettative nei tuoi confronti. "Hai davvero la responsabilità di te stesso e dei

dipendenti, e per questo non si è mai davvero pronti, probabilmente devi solo sentirtelo e poi buttarti se credi davvero che la tua idea abbia senso e possa avere successo”.

Quindi va bene fare delle analisi sul mercato e chiedere consigli, ma alla fine iniziare una start-up rimane una decisione molto personale. Quando chiedi alle persone dei consigli riguardo al fatto di lasciare il lavoro per fondare la tua start-up, senti risposte svariate e queste possono, a volte, solo confonderti. È meglio chiedere aiuto a poche persone di cui ci si fida davvero e che diano consigli da amici e non solo da colleghi. Fondare una start-up è sicuramente un lavoro duro, “mi aspettavo che fosse dura e così è stata. Ho montato personalmente 100 cassette quando abbiamo cambiato ufficio”, ironizza Antonio. Ci racconta che la parte più difficile è stata il recruiting e imparare a motivare le persone: “quando non hai il brand e non puoi pagare stipendi stellari non è facile attirare talenti. Anche motivare le persone è difficile, soprattutto perché veniamo da contesti dove la gente è già molto motivata, come la banca o la consulenza. Nel mondo della start-up devi trovare il modo di motivare i dipendenti, specialmente quelli più junior”.

Chiediamo ad Antonio se ci sono state cose andate più lisce del previsto. La risposta? Un secco: “no”.

CompareEuropeGroup è nata in Inghilterra, quindi domandiamo ad Antonio quale sia la differenza tra fare start-up in un contesto come Londra e in quello italiano: “Negli US come in UK, Svezia o Germania è tutto più facile perché c'è un accesso al capitale più agevole, il fundraising (raccogliere i capitali necessari per finanziare una start up) è una parte fondamentale e poterlo fare in un ambiente fertile rende tutto più semplice. A Londra la crescita è più veloce e ci sono più punti di riferimento e una comunità con cui poter avere un confronto: hai degli esempi da seguire, puoi vedere i risultati tangibili degli altri, affronti le stesse sfide e sai sempre a chi rivolgerti, anche per un supporto morale”.

Antonio crede poco nel talento innato, crede molto di più nel lavoro duro e nell'impegno costante: “È un muscolo che tu fortifichi: impari ad impegnarti. È il concetto di dare tanto e provarci, veramente. Se esaminassimo a fondo il gruppo di noi Mentor probabilmente non troveremmo nessun “genio” o “talento innato” ma semplicemente persone in gamba che si sono impegnate molto più della media. È frutto del duro lavoro, punto. E di un po' di fortuna, che serve sempre!”. Serve impegno e coraggio e in fondo, dice Antonio “è un lavoro, non stiamo andando in guerra. Se non funziona riparti più veloce di prima!”.

Ed è proprio questo il consiglio che Antonio vuole dare a tutti i Mentee: impegnarsi sempre al 100%.

Articolo di
Federica Salvati
Mentee di Mentors4u





CHEF IN CAMICIA

COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DEL MONDO CHE CAMBIA

INTERVISTA A NICOLÒ ZAMBELLO, FONDATORE DI “CHEF IN CAMICIA”

Nell'immaginario comune l'imprenditore è, al giorno d'oggi, considerato una figura quasi mitica, un individuo che in virtù delle proprie capacità e dell'incrollabile determinazione forza il mondo a incamminarsi nella direzione indicata dai suoi sogni.

Questa visione un po' romantica di un ruolo molto importante per lo sviluppo economico se pure favorisce la creatività del mercato letterario e cinematografico, rischia di intimidire e forse anche spaventare i giovani che oggi vogliono intraprendere questa strada.

L'imprenditore è invero molto diverso dalla sua controparte mediatica, sicuramente le capacità intellettuali e le competenze devono esserci, e per quanto riguarda la determinazione, beh quella è vitale. La differenza fondamentale sta nel fatto che **l'imprenditore non è colui che cambia la realtà ma colui che si adatta alla realtà che cambia**. Non fu Ford a inventare l'automobile, ma fu lui a capire che sarebbe diventata un mezzo essenziale e irrinunciabile per ogni individuo e studiò il modo per renderla accessibile a tutti. Mille altri esempi potrebbero essere citati in qualsiasi settore economico fino ad arrivare ad oggi, epoca nella quale lo sviluppo tecnologico e digitale rivoluziona i gusti e le esigenze del pubblico in maniera tanto rapida da aprire innumerevoli opportunità per chi ha l'occhio e la volontà di coglierle.

Nicolò Zambello, CEO e founder di Chef in Camicia, sembra aver trovato con successo una nuova strada per inserirsi in uno dei mercati più essenziali ma anche più mutevoli, quello pubblicitario o advertising che dir si voglia.



*Nell'immagine: Nicolò Zambello con i soci
Luca Palombo e Andrea Navone*

- **Niccolò, raccontaci in breve, che cos'è Chef in Camicia?**

Chef in Camicia è un canale web sul mondo del food&beverage che produce quotidianamente per tutti i canali social video ricette nuove e coinvolgenti pensate per una fruizione veloce e con l'obiettivo di creare un forte engagement per il pubblico. In meno di un anno di attività sul mercato italiano, siamo riusciti a creare una community aggregata di 650.000 follower. La monetizzazione avviene offrendo alle aziende un servizio di product placement all'interno dei nostri video nell'ambito di campagne di comunicazione social sia mensili che annuali.

- **Qual è stato il tuo percorso di studi? È stato importante per la tua attività?**

Ho preso una laurea triennale in Economia Aziendale presso l'Università Cattolica di Milano, in seguito ho frequentato il master REM (Real Estate Management) presso il Politecnico di Milano, che mi ha aiutato a sviluppare le competenze basilari per la gestione dell'azienda e l'utilizzo dei programmi informatici indispensabili. Immediatamente dopo sono entrato nel mondo del lavoro seguendo l'indirizzo dettato dai miei studi, sono stato infatti assunto in un'azienda che si occupava di gestione di fondi immobiliari. Dopo un anno ho però capito di non essere portato per quel settore e che il classico lavoro dipendente all'interno di un ufficio non era nelle mie corde, ho preso quindi l'incosciente decisione di licenziarmi e di cercare una strada che fosse mia. Ho trascorso un anno in Australia dove per mantenermi ho incominciato a lavorare all'interno di un ristorante; questo è stato il mio primo incontro con il mondo della cucina. Tornato in Italia ho partecipato con una piccola quota all'iniziativa imprenditoriale e-commerce Lorenzo Vinci, insieme a uno dei soci ho poi fondato Vivit, una start up di servizi per il settore e-commerce. Chef in Camicia, che ora è la mia attività principale, è sorta parallelamente, quasi per caso.

- **Come è nata l'idea quindi?**

E' stato proprio mentre subivo le lunghe attese che richiede il lancio di una società come Vivit, a cui ovviamente lavoravo senza stipendio, che, dopo aver coinvolto due amici appassionati di cucina come me, ho cominciato a organizzare un servizio di catering per eventi e personal chef. Il successo immediato dell'iniziativa ci ha lasciato sorpresi e, dato che sin da subito abbiamo dato grande importanza alla comunicazione, agli shooting e ai video, il lancio di un canale web è stato il naturale sviluppo. Il successo di Chef in Camicia con la rapida crescita dei followers e l'arrivo dei primi clienti importanti mi ha poi spinto a concentrare le mie energie lavorative lì.

- **Dove hai trovato le risorse per realizzare il tuo progetto?**

Questa è forse la parte più bella della storia, abbiamo fondato la società con 1 euro e da allora ci siamo concentrati sul lavoro manuale nel ramo catering e gestione eventi fino ad avere le risorse necessarie per il lancio e lo sviluppo del nostro canale social, continuando a reinvestire gli utili. Ora siamo aperti all'entrata di investitori per crescere più velocemente, ma possiamo trattare avendo una concretezza e delle prospettive inimmaginabili solo un anno fa.

- **Da cosa nasce il successo di Chef in Camicia?**

In un mondo dove la televisione perde sempre più centralità a favore del mobile, i social network diventano per forza di cose il futuro del mercato pubblicitario, è lì che le persone passano sempre più tempo ed è lì che chiedono di fruire di contenuti interessanti e veloci. Cosa poi è più affascinante e meno divisivo del cibo? E' forse l'unica necessità primaria che non abbia lati oscuri o elementi censurabili. L'interesse per questo canale da parte delle aziende che vogliono colpire il target dai 18 ai 35 anni è una conseguenza che nasce da un'inevitabile necessità.



- **Vi siete ispirati a un modello?**

Noi abbiamo essenzialmente portato in Italia un modello che era già presente all'estero con colossi del settore quali BuzzFeed e Tastemade. Diciamo che da noi la cosa che più vi si avvicinava era il mondo dei blogger e degli influencer, quello che ci differenzia rispetto a questi ultimi è la professionalità, la struttura operativa che permette la produzione giornaliera dei contenuti e il focus che mettiamo nella creazione di un brand e di nuovi format.

- **Tu quindi sei entrato sul mercato con un nuovo servizio alle imprese, hai trovato la giusta reattività in Italia?**

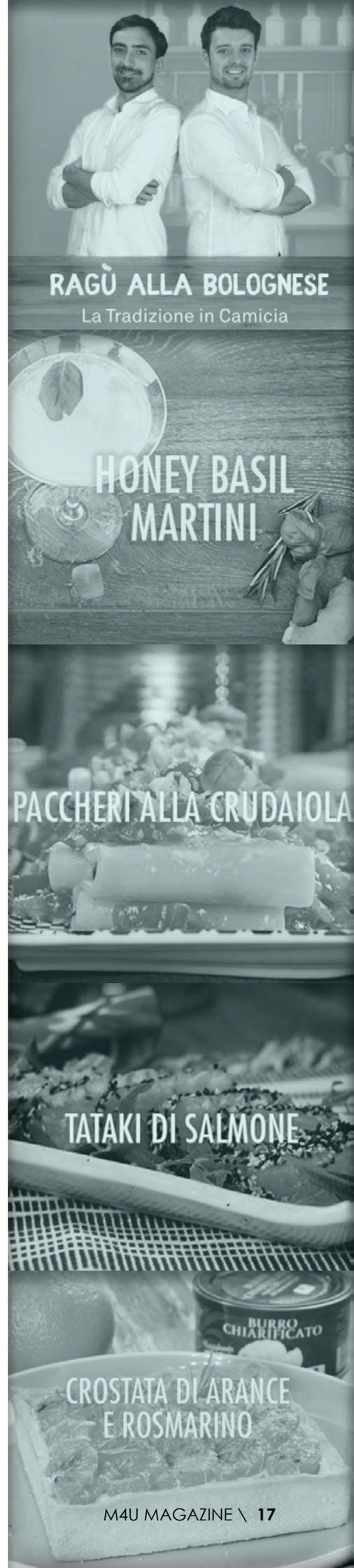
Io ero influenzato dal luogo comune secondo cui le aziende italiane sono tendenzialmente più resistenti alle innovazioni, in realtà fin da subito abbiamo avuto un grande riscontro che grazie ai risultati si è andato sempre più consolidando: non abbiamo concluso il primo anno di attività sul web e già seguiamo 25 clienti tra i quali colossi del calibro di Danone, SMEG e Alpro.

- **Quali sono le skills che deve avere un ragazzo che intende intraprendere una carriera imprenditoriale in questo settore?**

Innanzitutto l'incoscienza.....diventare imprenditore non sarà mai semplice, bisogna riuscire a sopportare il fatto che trasformare le proprie idee in un'impresa di successo richiede tempo, possono passare anni senza vedere alcun frutto e la fiducia in se stessi può esser messa a dura prova. Un altro punto essenziale è la disponibilità a modificare in corsa, anche radicalmente, il proprio progetto per adattarlo alle occasioni che il mercato offre, in poche parole bisogna avere una grande apertura mentale. Terzo e più importante è saper sviluppare la propria capacità di relazionarsi con gli altri, sia che si parli di clienti, dipendenti o soci, la capacità di instaurare relazioni proficue a livello personale è il segreto del successo.

- **Hai mai avuto la possibilità di usufruire di un servizio di mentoring, e, nel caso in cui la risposta fosse negativa, credi ti sarebbe servito?**

Non ho mai usufruito di un'opportunità come questa ma ne ho sempre sentito la necessità tanto che, a ben pensarci, ho cercato di crearmela da solo. Ogni volta che sono entrato in contatto con una persona senior con un background professionale correlato alla mia attività ho sempre colto l'occasione per porre domande e instaurare un rapporto tale per cui potesse aiutarmi a capire la realtà e i meccanismi di un settore, aiutandomi e dandomi dritte che mi hanno permesso di evitare errori; in definitiva un gran risparmio di tempo!





DALLA COMMUNITY M4U

RACCONTI, ESPERIENZE E CONSIGLI

DALLA NOSTRA COMMUNITY

GLI EVENTI MENTORS4U RACCONTATI DAI MENTEE

LA NOSTRA MENTEE/AMBASSADOR **VALENTINA CERÈ** [UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BOLOGNA]

CI RACCONTA LA SUA ESPERIENZA ALLO **START UP DAY DI BOLOGNA**

Partecipare allo Start Up Day organizzato dall'Università di Bologna è stata un'esperienza interessante e formativa. Innanzitutto mi ha permesso di entrare in contatto con una realtà che non conoscevo molto, quella delle start up, ma soprattutto ho potuto informarmi riguardo a quello che il mio territorio offre sotto questo punto di vista.

Inoltre, avendo partecipato in qualità di ambasciatrice di M4U, ho avuto l'opportunità di presentare il progetto ad aspiranti Mentee e di descrivere la mia esperienza all'interno del programma: molti di loro mi hanno raccontato cosa li avesse portati a partecipare alla giornata e quanto fossero confusi circa il proprio futuro.

Ascoltandoli mi sono resa conto come M4U aiuti a colmare il vuoto tra Università e mondo del lavoro e di quanto mi abbia arricchita personalmente.



Valentina Cerè durante lo start up day di Bologna

LA MENTEE **BIANCA MARIA BETTOLI**, [UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI] CI RACCONTA LA **COFFEE CHAT CON VITTORIO TERZI**, *Founder TERZI&PARTNERS*



*I nostri mentee durante la Coffee Chat con il nostro Senior Mentor **Vittorio Terzi***

Questa settimana abbiamo avuto il piacere di trascorrere un'ora con Vittorio Terzi, per 30 anni in McKinsey poi fondatore di Terzi&Partners. Ecco i tre suggerimenti che questa esperienza mi ha lasciato:

1. Imparare a conoscersi per capire quale sia il nostro DNA: l'imprenditore, il manager o il consulente? Sono tre carriere diverse che richiedono diverse inclinazioni.
2. Non accontentarsi, cercare sempre nuove opportunità ed essere ambiziosi.
3. Per avere successo bisogna anche avere fortuna, quest'ultima però non arriva da sola ma va ricercata. Aristotele diceva "La fortuna non esiste: esiste il momento in cui il talento incontra l'occasione"



STORIE DI MENTEE

IL NOSTRO MENTEE

CHRISTIAN ESPOSITO

RACCONTA LA SUA ESPERIENZA DI STUDENTE E CO-FONDATORE DI MUSA SRL, STARTUP CHE VUOLE RENDERE L'APPRENDIMENTO MUSICALE PIÙ INTUITIVO E DIVERTENTE

Sono un allievo magistrale della **Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa** e co-fondatore di **Musa Srl**, una startup che vuole rendere l'apprendimento musicale più intuitivo e divertente. Stiamo costruendo un gioco in 3D adatto per pc, tablet o mobile letteralmente suonando uno strumento reale: il bambino, invece che interagire premendo lo schermo del tablet, si interfaccia con il gioco attraverso la musica che produce. Funziona grazie ad un algoritmo di riconoscimento che capta in tempo reale le frequenze emesse dallo strumento: riusciamo a costruire così un metodo didattico avvolto nel gioco affinché il bambino studi divertendosi. Vorremmo diffondere maggiormente l'educazione musicale, superando il primo periodo di esercizio meno divertente, che tanto scoraggia chi comincia.

Iniziare non è stato semplice: il Sant'Anna richiede frequenza a 3 corsi in più rispetto all'università statale all'anno, ad un corso di lingua e una tesina da discutere annualmente di fronte ad una commissione; pertanto il tempo libero scarseggia. L'agio del percorso, inoltre, dipende in gran parte dai compagni di viaggio scelti: se la squadra è forte si ottiene motivazione reciproca per proseguire anche nei momenti personali più difficili. Per me l'aspetto più complicato è stato rinunciare ad un appello per riuscire a partecipare ad un concorso con la startup (che alla fine abbiamo vinto): è arduo venire a patti con il tempo, con le possibilità e soprattutto con il proprio orgoglio. **Ogni scelta che si compie, soprattutto se si vivono più percorsi contemporaneamente, implica sacrifici, implica dire di "no"; illudersi di potere fare tutto è la ricetta migliore per naufragare, a mio parere.**

Questo non ostacola certo il seguire le proprie passioni, basta non esserne governati: uno dei criteri a cui mi sono sempre riferito è il tentativo di capire quale sia l'impatto che voglio avere sulla realtà che mi circonda, che cosa voglio fare concretamente nei miei giorni, non in relazione agli oggetti o agli onori che un certo ruolo permette di collezionare. In breve, concentrandomi su ciò che voglio essere, non su ciò che voglio avere. Siamo sempre vincolati ad urgenze incalzanti che possono portarci lontano da ciò che siamo, o a non chiederci mai chi siamo; seguire le proprie passioni in maniera ragionata permette l'acquisizione di una visione di lungo periodo, consentendo di raggiungere anche ciò che per la propria realizzazione è più importante.

Penso sia rilevante, in questo, essere consapevoli di sé: fallire rappresenta un momento formativo. "Andare avanti a tutti i costi" denota un atteggiamento che può indurre ad ignorare ciò che possiamo imparare dal fallimento. D'altra parte, esserne costantemente preoccupati impedisce di vivere al meglio il presente. Sperimentando l'insuccesso è necessario il coraggio di concedersi il giusto tempo per riflettere. In relazione a questo aspetto, l'ambiente che ci circonda ha un ruolo significativo: non dobbiamo solo essere indulgenti verso noi stessi per permetterci di essere creativi, ma anche verso gli altri. Penso sia un passo culturale molto importante per consentire la crescita di startup nel Paese.

Dialogare con il mio Mentor, Edmondo Barletta, **è stato fondamentale**. Molti di questi pensieri li ho elaborati insieme a lui: mi ha permesso di essere più realistico ed efficace nelle mie scelte, oltre a darmi consigli concreti di sviluppo e maggiori informazioni sul mondo del lavoro. In questo, Mentors4U offre un servizio decisivo: è molto complesso comprendere cosa significhi concretamente occupare certe posizioni o lavorare in determinati contesti. Ciò che le presentazioni aziendali, le descrizioni di siti ben costruiti o gli annunci di lavoro non colgono è la vita che si cela dietro ai ruoli e ai titoli; forse, quindi, l'unico elemento veramente essenziale.



Christian Esposito
Mentee di Mentors4U



APPUNTAMENTI DA M4U



NON PERDETEVI I NOSTRI
PROSSIMI EVENTI

GLI EVENTI DI OTTOBRE

COFFEE CHAT E STUDY BREAK

Eventi riservati a un numero limitato di Mentee, per discutere insieme a Mentor e Senior Mentor della community i principali trend dei settori di riferimento e per ricevere utili consigli di carriera. Per iscrivervi rispondete alle mail che riceverete qualche giorno prima dell'evento.

- **03/10 COFFEE CHAT CON VITTORIO TERZI**

Fondatore di *Terzi & Partners*, vanta un'esperienza professionale trentennale alla guida di *McKinsey & Company*, **MILANO**

Per tutti gli appassionati della **CONSULENZA STRATEGICA**

- **12/10 STUDY BREAK CON I MENTOR GIANLUCA**

DANZINO (National Account Manager, *DANONE*) e

DANIELE PROCACCINI (Revenue Management & Export Manager, *MELLIN SPA*), **MILANO**

Per tutti gli appassionati del mondo **CORPORATE**

- **20/10 COFFEE CHAT CON CHIARA POMARICI**

Amministratore Delegato di *Lottomatica Videolot Rete*, **ROMA**

Per tutti gli appassionati del mondo **CORPORATE**

- **27/10 STUDY BREAK CON I MENTOR DI MONITOR**

DELOITTE, IRENE FOGLIA - Senior Executive e **DAVIDE**

MIGLINO - Executive, presso la *Deloitte GreenHouse*, **MILANO**

Per tutti gli appassionati della **CONSULENZA STRATEGICA**

NETWORKING

Occasioni informali per conoscere i membri della Community, condividendo esperienze e utili consigli.

- **10/10 APERITIVO DI NETWORKING, LUSSEMBURGO**

- **30/10 APERITIVO DI NETWORKING, BOLOGNA**

EVENTI IN COLLABORAZIONE CON I NOSTRI PARTNER

- **04/10 "PRIVATE DEBT EVENT" c/o DELOITTE GREENHOUSE, H. 10.30, VIA TORTONA, 25, MILANO**

Nel corso dell'incontro organizzato da AIFI in sinergia con **Deloitte** verranno presentati gli ultimi dati relativi alle operazioni di private debt nonché alcune testimonianze dirette di imprenditori che hanno fatto ricorso a questo strumento di finanza alternativa.

- **17/10 RULING COMPANIES: "TECNOLOGIA E OCCUPAZIONE: GOVERNARE IL CAMBIAMENTO PER NON SUBIRLO", H. 17.00, PALAZZO MEZZANOTTE, MILANO**

Per registrarsi all'evento scrivere entro il 12 ottobre a 2017 a: info@mentors4u.com

- **17, 18, 19, 23, 25, 26 OTTOBRE 27° CORSO AIFI PER INVESTITORI ISTITUZIONALI - PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL, PRIVATE DEBT.**



ANTICIPAZIONI DI NOVEMBRE

EVENTI IN COLLABORAZIONE CON I NOSTRI PARTNER

- **"GIORNATA IN OVS", c/o OVS S.P.A., VENEZIA MESTRE**
Opportunità unica per incontrare i protagonisti senior e non solo di OVS, interagire con loro e fare in diretta le vostre domande sul mondo del Retail.
- **17/11 "GIORNATA IN DELOITTE", c/o DELOITTE, PRESSO LA DELOITTE GREENHOUSE, MILANO**
Opportunità unica per incontrare i professionisti di Monitor Deloitte e conoscere dall'interno il mondo della Consulenza Strategica, mettendosi alla prova con un vero caso aziendale.
- **"LOTTOMATICA SI RACCONTA AI MENTEE DI MENTORS4U", c/o LOTTOMATICA S.P.A., ROMA**
Opportunità unica per incontrare i professionisti di Lottomatica, società italiana leader mondiale del gioco responsabile e interagire con loro sui temi di carriera, lavoro e internazionalità.
- **14/11 "LOCOMOTIVA NORD EST: IMPRENDITORIA, INTERNAZIONALIZZAZIONE, CAPITALI PER LO SVILUPPO", H. 10.00, TREVISO**
Evento promosso dal AIFI, Came, Confindustria.
- **24/11 EVENTO SULLA CENTERED LEADERSHIP c/o MCKINSEY & COMPANY, MILANO**

- **24/11 SCADENZA BANDO PER L'ASSEGNAZIONE DI UNA BORSA DI STUDIO PER LA PARTECIPAZIONE AL MASTER UNIVERSITARIO DI PRIMO LIVELLO IN MERCHANT BANKING E PRIVATE CAPITAL,**

Borsa di studio istituita dall'Università Carlo Cattaneo - LIUC per la Community di Mentors4U

IL LAVORO AI TEMPI DEI MILLENNIALS TRA DIGITALIZZAZIONE, INNOVAZIONE ED IMPRENDITORIALITÀ

L'evento organizzato da **E-club** con il supporto di **Mentors4u**, **Nuvolab** e **Nebula** dedicato all'evoluzione del mondo del lavoro e dell'imprenditoria nell'epoca dei Millennials.

MARTEDÌ 8 NOVEMBRE 2017
ORE 17.00 - 19.00

**DEDICATO
AGLI STUDENTI
UNIVERSITARI E
PROFESSIONISTI
INTERESSATI AD
APPROFONDIRE IL
NUOVO MONDO DEL
LAVORO E GLI ORIZZONTI
CHE LA TECNOLOGIA DELINEA**

- **INTRODUZIONE DI
EMIL ABIRASCID**
giornalista di riferimento del mondo innovazione
- **CREATIVITÀ E IMPRENDITORIALITÀ
NELL'EPOCA DIGITAL**

**MODERA:
PROF.SSA SILVIA BAGDADLI**
Dipartimento di Management e Tecnologia @ Bocconi

INTERVENGONO:

ANDREA DE SPIRT
CEO & Founder @ Jobyourlife

ELISA GALLO
*Human Capital Director @ Deloitte,
Corporate Partner di Mentors4u*

ALESSANDRO MALANDRA
CEO @ Dolly Noire

RAFFAELE MAURO
Managing Director @ Endeavor Italy

FRANCESCA PARVIERO
Digital HR & Personal Branding Strategist

MARIANNA POLETTI
*CEO @ Just Knock, piattaforma
di headhunting di nuova generazione*

- **Q&A SESSION**



e-club
INNOVATION & GROWTH



nuvolab
COLLABORATIVE INNOVATION



NEBULA
COLLECTING TALENTS

SE VUOI CONTRIBUIRE CON ARTICOLI, TESTIMONIANZE, CONTENUTI
ALLE PROSSIME EDIZIONI DEL **M4U MAGAZINE**, SCRIVICI A
info@mentors4u.com,
E SARAI CONTATTATO DAL NOSTRO TEAM EDITORIALE!

