



LUISS BUSINESS SCHOOL

Divisione LUISS Guido Carli

in collaborazione con

NOMURA

LED center

LUISS
Entrepreneurship
for Development
Center

RA078

settembre 2010
gennaio 2011



LUISS BUSINESS SCHOOL

Divisione LUISS Guido Carli

“L’attuale crisi economica è una crisi di carattere strutturale. Ci vorrà del tempo perché venga riassorbita ed è, soprattutto, necessario che gli studenti imparino a fare impresa, perché il superamento della crisi è legato alla capacità di farsi carico del proprio destino professionale da parte delle nuove generazioni. Ma le università non insegnano a fare impresa ed è per questo che dobbiamo - anche sulla base dei principi dell’Agenda di Oslo per la formazione all’imprenditorialità in Europa - pensarci noi”.

Pier Luigi Celli

LED

LED - Center è il centro per lo sviluppo dell'imprenditorialità giovanile promosso da LUISS, con l'obiettivo di supportare e sostenere giovani studenti laureandi e laureati che vogliono intraprendere, in Italia, un'iniziativa imprenditoriale, sulla base del proprio talento, delle proprie idee e della convinzione nei propri mezzi, contribuendo così allo sviluppo del proprio territorio e più in generale del proprio paese.

LED - Center offre ai "giovani imprenditori":

- Un ambiente propedeutico all'arricchimento esperienziale e professionale grazie a percorsi formativi che consentono il contatto con imprenditori di successo, consulenti e professionisti che affiancano le aziende, operatori del settore bancario e delle istituzioni;
- Un repository di strumenti, metodologie, professionalità, da utilizzare in funzione delle competenze e delle esigenze individuali;
- Una rete di contatti sul territorio per l'avvio del proprio progetto di business, che funzioni come incubatore informale capace di indirizzare, guidare, sostenere;
- Una community reale e virtuale di persone che, in ogni campo di attività, vogliono mettersi in gioco rischiando e puntando sulle proprie capacità.

A chi è rivolto

Cerchiamo 30 studenti laureati da non più di 12 mesi o studenti iscritti all'ultimo anno di laurea specialistica, nelle seguenti discipline:

- scienze giuridico-economiche
- scienze "tecniche": ingegneria, informatica, chimica, fisica, matematica
- scienze umanistiche: lettere, filosofia, spettacolo ed arti creative

Cerchiamo giovani che vogliono sperimentare la strada dell'imprenditorialità e rendere realizzabili le proprie idee.

selezione

La selezione sarà effettuata con l'obiettivo di avere un mix adeguato di studenti provenienti da percorsi di studio differenti.

Verterà su tre aree di analisi:

1. Il curriculum scolastico-accademico
2. Il colloquio motivazionale
3. La presentazione di una propria idea di business secondo un format predefinito

Le domande di partecipazione alle selezioni dovranno essere inviate via email • led@luiss.it o fax 0685222400 in LUISS Guido Carli entro il **10 giugno 2010**, attraverso il modulo apposito, scaricabile dal sito: www.led.luiss.it

quota e borse di studio

La quota di iscrizione è pari a 4.000 euro + IVA
La partecipazione per studenti LUISS
è a titolo gratuito.

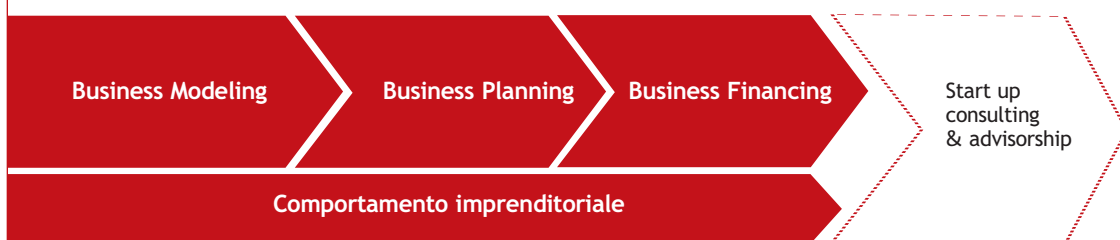
Sono previste **10 borse di studio** a copertura
totale o parziale (50%) della quota
di iscrizione per studenti esterni (5 + 5)

struttura

Il LED prevede 12 incontri con formato week end,
il venerdì pomeriggio ore 15.00 - 20.00

e il sabato mattina ore 9.30 - 14.00 e articolati in:

- 3 moduli didattici sequenziali dedicati alle *technical skill*
- 1 modulo trasversale dedicato all'approfondimento degli *aspetti relazionali* e di *leadership*
- 1 fase finale di consulenza, assistenza e advisorship per la presentazione dei business plan



Al termine del percorso i partecipanti saranno suddivisi in gruppi da 4-5 persone e dovranno presentare, rispetto ad una propria idea di business condivisa:

- Business Model
- Piano commerciale
- Piano finanziario

Durante il project work sarà assicurato un servizio di assistenza e advisorship da parte un professionista/consulente esperto nella formulazione e presentazione di piani di business start up, con l'obiettivo di ottimizzare il risultato finale di ogni gruppo; il servizio di advisorship si concretizzerà in almeno due incontri di presentazione, allineamento e feedback e in un'attività di assistenza da remoto tramite email e piattaforma.

Gli output saranno valutati e premiati dall'Advisory Board del LED Center; il gruppo vincitore riceverà consulenza e assistenza specialistica finalizzato alla realizzazione della propria idea di business.

programma del corso

Approccio didattico

La formula didattica del LED prevede:

- un intreccio costante tra le docenze frontali di carattere teorico e le testimonianze di esperienze imprenditoriali di rilievo;
- ampio ricorso a casi di studio, esercitazioni, analisi di pratiche di successo ed insuccesso;
- una piattaforma informatica nella quale saranno resi condivisibili via internet i materiali didattici, le testimonianze e i diversi contributi (ricerche, studi di casi ...) sul tema dell'imprenditorialità.

Business Modeling 3 incontri

- Articolare la *value proposition* e identificare il segmento di mercato rilevante
- Costruire il sistema di *revenue generation*
- Strutturare la *catena del valore* e il sistema di offerta
- Identificare gli asset complementari e costruire il sistema delle alleanze.
- Posizionare l'impresa all'interno del "*value network*"
- Formulare la strategia per lo sviluppo della *value proposition* e per un'efficace appropriazione del valore creato

Business Planning 3 incontri

- Creazione di valore attraverso il *Business Plan*
- Architettura Strategica (Vision-Mission-Posizionamento)
- Componenti della Business Idea: mercato-risorse-offerta
- Marketing and Sales Plan
- Organization & Operation Plan
- Investimenti, Costi, Margini, Flussi
- Execution Game (*Business plans are nothing without execution*)

Business Financing 3 incontri

- Crescita e ciclo finanziario dell'impresa; analisi del fabbisogno finanziario di un'impresa startup
- Alternative per il finanziamento delle imprese startup (bootstrap, angels, seed, venture capital)
- Il venture capital: fondamenti, aspetti finanziari e caratteristiche dell'industria
- Il term sheet per definire i rapporti tra impresa e fondi di venture capital
- Quanto vale un'impresa startup? Come la valutano i venture capitalist?
- Altre forme di finanziamento: il sostegno pubblico all'imprenditoria giovanile

Comportamento imprenditoriale 3 incontri

- Dal modello delle competenze al metodo delle capacità
- Il mestiere d'imprenditore: apprendimento continuo, nutrire la visione comune, esercitare la guida
- Generare senso per rafforzare le relazioni
- Oltre il modello degli stakeholder: il valore dei resourceholder
- Elementi di pensiero sistemico: dalla linearità della cultura anglosassone alla sistemicità della cultura greca
- Insegnamenti previsti:
 - PAIDEIA - valorizzare le persone
 - KAIROS - saper cogliere tempo debito come capacità distintiva

LED Advisory Board

Pier Luigi Celli
Amministratore Delegato
e Direttore Generale
di LUISS Guido Carli

Gianni Lo Storto
Vice Direttore Generale
di LUISS Guido Carli

Paolo Boccardelli
Associato di Economia
e Gestione delle Imprese,
Università LUISS Guido Carli

Carlo Borgomeo
Presidente Fondazione per il Sud

Michele Costabile
Ordinario di Economia e Gestione
delle Imprese e di Marketing
Università della Calabria

Mario Dal Co
Presidente del Comitato
di Controllo Fondi High Tech del
DDI (Dipartimento Digitalizzazione
e Innovazione tecnologica
del Ministero per la Pubblica
Amministrazione e l'Innovazione))

Claudio Gentili
Direttore Education
di Confindustria

Tomaso Marzotto Caotorta
Segretario Generale di IBAN
(Italian Business Angels Network)

Raffaele Oriani
Associato di Corporate Finance,
Università LUISS Guido Carli

Stefano Peroncini
Presidente della commissione
Venture Capital di AIFI
(Associazione Italiana del Private
Equity e Venture Capital);
Managing Partner Quantica SGR

Leonardo Previ
Presidente Trivioquadrivio

Andrea Salvati
Executive Director
della divisione Investment Banking
di Nomura Italia

Alberto Versace
Consigliere Ministeriale
e Direttore Generale nell'ambito
del Dipartimento per lo Sviluppo
e la Coesione Economica - Ministero
per lo Sviluppo Economico

docenti e testimoni

Paolo Ainio
Imprenditore nel settore
delle internet company;
fondatore e CEO di Banzai

Roberto Bava
Imprenditore titolare dell'azienda
vitivinicola Bava

Claudio Bernardini
Skateboarder e imprenditore

Paolo Boccardelli
Associato di Economia
e Gestione delle Imprese,
Università LUISS Guido Carli

Tomaso Marzotto Caotorta
Segretario Generale di IBAN
(Italian Business Angels Network)

Luigi Capello
Founding Partner
di Italian Angels for Growth

Alfio Cariola
Presidente Vicario della facoltà di
Economia dell'Università della
Calabria; professore straordinario di
Economia e Gestione delle Imprese

Paolo Cellini
Senior Advisor e Membro
dell'Investment Committee
di Innogest Capital

Michele Costabile
Ordinario di Economia e Gestione
delle Imprese e di Marketing
Università della Calabria

Gianluca Dettori
Founding Partner di DPixel

Raffaele Oriani
Associato di Corporate Finance,
Università LUISS Guido Carli

Pierluigi Paracchi
Managing Partner di Quantica SGR

Valter Pasqua
Presidente di Mecaer Aviation Group

Leonardo Previ
Presidente Trivioquadrivio

Mario Sorrentino
Ordinario di Business Planning
e Creazione di impresa,
Seconda Università degli Studi di Napoli

modalità di pagamento

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del corso - a favore di:

LUISS Guido Carli - Divisione LUISS Business School -
c/c 400000917 - ABI 3002 - CAB 3214 - ENTE 9001974
- IBAN IT28 W030 0203 2140 0040 0000 917 -
N. AGENZIA 274 - DIPEND. 31449 - Viale Gorizia, 21 -
00198 Roma

Per informazioni

LUISS Business School: led@luiss.it
www.led.luiss.it



Nomura

è una banca d'investimento globale presente in tutti i maggiori centri finanziari mondiali, con sede principale in Europa a Londra. I professionisti di Nomura operano in stretta collaborazione con i propri clienti in Asia, America ed Europa e Medio Oriente, al fine di fornire loro consulenza *taylor made* e proporre soluzioni innovative volte a cogliere opportunità sui mercati e soddisfare esigenze di carattere economico-finanziario.

Nomura offre linee di servizi (*Global Markets, Investment Banking, Merchant Banking e Asset Management*) che possono operare in maniera globale ed intergrata, salvaguardando comunque l'indipendenza gestionale e manageriale sulla base delle *practices* nazionali tenuto conto delle specificità dei singoli mercati di riferimento.



LUISS BUSINESS SCHOOL

Divisione LUISS Guido Carli

design

||| rocchi pavese design |||

© April 2010

contatti

LUISS Business School

Area Imprese

Viale Pola, 12 • 00198 Roma

t 06 85 222 331 • 85 222 264

06 85 222 327

led@luiss.it

www.led.luiss.it