

# Un manifesto per l'imprenditorialità e l'innovazione per sostenere la crescita nell'UE.

Affrontare gli ostacoli della crescita economica

Le condizioni economiche in Europa rimangono estremamente impegnative con la Commissione europea che prevede che il PIL della zona euro sia destinato a ridursi quest'anno dello 0,4 per cento. Eppure, l'importanza della crescita economica dovuta a internet potrebbe trasformare questa situazione contribuendo a migliorare la vita di milioni di persone e fornendo loro nuovi posti di lavoro, nuove competenze e rinnovate speranze per un futuro migliore

Secondo una ricerca condotta dal Boston Consulting Group<sup>(1)</sup>, l'Economia di Internet nei mercati sviluppati del G-20 è previsto che cresca ad un tasso annuale dell'8 per cento nei prossimi cinque anni. Nei mercati in fase di sviluppo, la crescita annuale è prevista intorno al 18 per cento. Questi tassi sorpassano di gran lunga i settori economici tradizionali. Non essendo più confinati a tipi di business high-tech, le tecnologie digitali risultano nella re-invenzione di ogni singola industria, mantenendo la promessa di creare nuovi impieghi e nuove ricchezze.

Questa crescente marea può contribuire in Europa ad assicurare prospettive per il futuro, aiutandola ad emergere più forte, più agile e prospera. Ulteriori azioni sono necessarie per superare gli ostacoli che minacciano il progresso e minano il potenziale di questo vivace e fiorente settore. Dobbiamo assicurarci di avere le politiche, le modalità di funzionamento e le ambizioni di successo. Dobbiamo affrontare il fatto che l'Europa continentale attualmente non crea nuove attività destinate alla crescita né produce, a differenza di altre parti del mondo<sup>(2)</sup>, imprenditori fiduciosi dell'ambiente che il proprio paese prevede per le nuove imprese<sup>(3)</sup>.

I giorni in cui ci si affidava alle grandi aziende e al governo per la creazione di lavoro sono finiti. Molti dei milioni di posti di lavoro persi negli ultimi cinque anni non torneranno come prima. L'imprenditoria, che è stata un motore di crescita negli Stati Uniti, non è stata coltivata in modo efficace o sistematico in Europa. Per creare più affari e nuove imprese ci vuole più che un cambiamento di politica. Ci vuole un cambiamento di mentalità.

1 BCG, L'Opportunità da 4,2 trilioni di dollari - l'economia di Internet nel G-20 del marzo 2012

2 Secondo il Global Entrepreneurship Monitor, nel 2010 gli imprenditori in 'fase iniziale' sono appena il 2,3% della popolazione adulta in Italia, il 4,2% in Germania e il 5,8% in Francia, rispetto al 7,6% dell' America, al 14% della Cina e al 17% del Brasile

3 Secondo il Barometro dell'Imprenditoria de la E&Y Nice Côte d'Azur del 2011, gli imprenditori europei pongono meno fiducia nel loro paese per avviare una start-up rispetto a quelli in America, in Canada o in Brasile.

Il Vice-Presidente della Commissione Europea, Neelie Kroes, ha creato lo Startup Europe Leaders Club - un gruppo indipendente di fondatori di imprese tecnologiche, una guida per rafforzare il settore dell'imprenditoria del web in Europa.

Nel Marzo 2013, la Kroes li ha invitati a redigere un manifesto per la crescita economica. Dal giugno del 2013, le raccomandazioni iniziali di questi imprenditori di successo del web sono state ulteriormente rafforzate col supporto e la collaborazione del Founders Forum di Londra, una comunità dei migliori imprenditori globali, di selezionati amministratori delegati e di investitori chiave nel campo dei media e della tecnologia.

**Il PIL è destinato a diminuire dello 0.4%**

**La crescita annuale prevista è del 18%**

**Imprenditori: 4.2% in Germania**

**5.8% in Francia**

## **Affrontare gli ostacoli della crescita economica**

**Partendo dall'esperienza di decine di Europei che sono stati abbastanza fortunati da immaginare, costruire e sviluppare aziende di successo – aziende che hanno creato migliaia di posti di lavoro – abbiamo selezionato 22 azioni che, prese nel loro insieme, possono indicare alle aziende europee la strada per costruire un futuro successo. Oggi noi contiamo sugli imprenditori, sugli investitori, sui consiglieri e sugli altri stakeholder in tutto il continente per avviare questo dialogo, per condividere le proprie idee su questo manifesto e per aiutarci a far adottare di questo piano di crescita per l'Unione Europea. Le nostre raccomandazioni sono:**

## 1. Abilità e formazione

La Commissione Europea ha detto che deve essere fatto di più per dare accesso a tutti i bambini ad una adeguata formazione ICT. Uno studio recente composto da 190,000 risposte provenienti da 27 paesi<sup>(4)</sup> Europei ha evidenziato che il 20 per cento degli studenti della scuola secondaria non ha mai (o quasi mai) usato un computer nelle lezioni scolastiche e che la formazione IT dei docenti è inadeguata. Di conseguenza, raccomandiamo di:

(4) Un sondaggio di scuole, ICT in Formazione, Febbraio 2013  
[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-341\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-341_en.htm)

### **Rendere gli insegnanti fiduciosi e competenti in informatica per essere all'altezza della sfida.**

Non più confinate ai computer o alle telecomunicazioni, le tecnologie digitali adesso sottolineano ogni aspetto delle nostre vite, dalle ricerche di storia all'educazione d'arte alla matematica avanzata, alla geografia ed altro. I nostri figli sono nati in un mondo digitale, diversamente dai loro insegnanti. Se vogliamo che la prossima generazione usi tecnologie digitali per costruire un mondo migliore, dobbiamo assicurarci che gli individui responsabili a guidarli ed istruirli si sentano loro stessi capaci e a proprio agio nell'uso di tali tecnologie digitali.

## **Insegnare ai nostri figli i principi, i processi e la passione per l'imprenditorialità fin dalla giovane età.**

Se vogliamo che le generazioni più giovani inizino le proprie imprese, dobbiamo insegnare loro come fare. Abbiamo bisogno di stimolarli e di instillare in loro la passione (e l'orgoglio) di farlo. Non possiamo aspettarci che ogni dodicenne inizi la propria azienda. Ma ogni dodicenne dovrebbe conoscere il significato di prendere un'idea, avvalorarla e creare qualcosa che possa poi offrire agli altri come un prodotto o un servizio. Gli strumenti e le conoscenze sono tutte lì. Abbiamo solo bisogno di assicurarci che vi sia anche la passione.

## **Incoraggiare gli studenti universitari ad avviare un business prima di aver conseguito la laurea.**

Negli Stati Uniti, molti studenti iniziano le proprie imprese prima ancora di laurearsi – il 20 per cento degli studenti del CalTech, Stanford e Berkeley. Questo dà agli studenti un assaggio di cosa significhi iniziare a gestire un'azienda, pur rimanendo in un ambiente strutturato e di sostegno che agisce come una 'rete di sicurezza' nel caso in cui i loro piani fallissero. Quando gli studenti lasciano l'università, la loro voglia di assumersi rischi cala drasticamente, e con essa la potenzialità di iniziare o unirsi ad una start-up. Le università dovrebbero quindi creare più corsi di imprenditorialità e stabilire un network di Centri di Imprenditorialità per gli Studenti/ Incubatori (attraverso il partenariato, se necessario) che fornisca agli studenti il supporto e il finanziamento per convertire le loro idee in realtà.

## **Preparare i laureati per un mercato radicalmente diverso.**

Le capacità necessarie per emergere nel mercato del lavoro di oggi sono molto diverse da quelle di dieci anni fa. Tuttavia la maggior parte delle università ha fatto poco per cambiare i propri curricula o per fornire ai laureati nuovi strumenti e capacità. Nel breve termine (12-24 mesi), i paesi UE dovrebbero offrire un 'corso per certificati digitali' per aiutare i laureati ad acquisire le capacità digitali di base tali da trasformarli in possibili datori di lavoro. In tempi medi (2-3 anni) i paesi UE dovrebbero assicurarsi che le loro università aggiungano componenti digitali alla maggior parte delle materie che insegnano. Maggiore considerazione e supporto strutturato dovrebbe anche essere fornito agli studenti universitari per trovare esperienze lavorative part-time, lavori estivi e stage per ampliare le loro qualifiche universitarie. Questo dovrebbe dare esperienze lavorative di valore, permettendo loro di sviluppare capacità trasferibili e di accrescere il loro potenziale di lavoro.

## **Incoraggiare le grandi imprese a fornire formazione al grande pubblico.**

L'attenzione alla carenza di abilità si incentra sull'informatica e tecnologia ma le aziende non sono costruite unicamente dai programmatori. Esiste una uguale se non addirittura più grande carenza di abilità manageriali e di comunicazione in tutta l'UE. Per costruire e ampliare un'azienda, gli imprenditori hanno bisogno di dirigenti esperti, come anche di venditori, di dirigenti delle risorse umane, ed altri professionisti i quali possono aiutarli a scalare il loro business. Grandi aziende sono diventate estremamente adatte a fornire queste abilità e dovrebbero essere incoraggiate ad unirsi anziché fondare nuove imprese (che potrebbero essere addirittura finanziate dalle aziende). Le aziende possono aiutare di più del governo, perché possiedono l'ambiente nel quale le persone possono imparare in maniera pratica a dirigere.

## 2. Accesso al talento

McKinsey<sup>(5)</sup> ha identificato un crescente divario tra le necessità dei datori di lavoro e le capacità dei lavoratori – il 26 per cento dei datori di lavoro in Europa ha difficoltà ad assumere per mancanza di talento. Molti aspiranti imprenditori semplicemente lasciano l'Europa per cercare la fortuna altrove. Si stima che 50,000 tedeschi si trovino nella Silicon Valley, e che ci siano circa 500 nuove imprese con fondatori francesi nell'area della baia di San Francisco<sup>(6)</sup>. Di conseguenza, raccomandiamo di:

**Trasformare l'Europa nel posto più facile per talenti altamente qualificati per avviare una impresa e di ottenere un posto di lavoro creando un Visto per Startup paneuropeo.**

Questo visto faciliterà l'avvio di una nuova impresa in Europa agli imprenditori non UE e di renderà più semplice alle aziende UE l'assunzione di talenti non UE nelle loro start-up.

(5) McKinsey Global Institute – Help wanted: Il futuro del lavoro in economie avanzate, Marzo 2012 di James Manyika, Susan Lund, Byron Auguste e Sreenivas Ramaswamy

(6) The Economist, 28 Luglio 2012

## **Facilitare le aziende ad assumere al di fuori del loro paese di origine.**

L'Europa ha fatto molto per rendere fluido il mercato del lavoro – qualunque cittadino Europeo può adesso lavorare un qualsiasi altro paese Europeo. Ma il mercato delle assunzioni – la possibilità di un'azienda di assumere ed impiegare in un paese UE al di fuori del proprio – rimane comunque complesso e costoso. Questa forma di impiego remoto, dove un'azienda assume una o più persone fuori dal suo mercato domestico, è destinata ad aumentare. Dobbiamo semplificare le assunzioni senza la creazione di una filiale locale.

## **Facilitare le aziende a lasciare andare i dipendenti.**

Le aziende necessitano di cambiamenti. La domanda di mercato segue i suoi flussi e riflussi. Gli impiegati non riescono sempre sfruttare il loro potenziale o a consegnare quello che viene loro richiesto. Per rendere le aziende Europee davvero competitive, dobbiamo semplificare lasciare andare i dipendenti, di gestire fuori e licenziare i sotto-esecutori. Per molte aziende intorno al mondo che considerano di aprire un nuovo ufficio nell'UE, un vincolo chiave sarà la loro esitazione di rimanere con forza lavoro che non può essere adattata alle realtà dei mercati di oggi e di domani.

## **Riportare i migliori cervelli a casa.**

Negli ultimi anni si è verificata una vera e propria fuga delle menti migliori e più brillanti dagli Stati dell'Unione verso gli Stati Uniti. Questa 'fuga di cervelli' ha avuto un impatto negativo su tutti gli aspetti dell'economia, creando un vuoto nella leadership, nella ricerca avanzata e nel mondo accademico, solo per citare i settori più colpiti.

I paesi UE devono, quindi, lanciare campagne mirate al rientro in Europa dei propri talenti, attraverso borse di ricerca, supporto logistico e riconoscimenti pubblici.

### **3. Migliore accesso al capitale, riduzione degli ostacoli al successo**

Il crollo degli investimenti VC è impressionante. Dal 2008 ad oggi si sono praticamente dimezzati sia nella zona Euro sia nell'Unione Europea nel suo complesso. Il declino aggregato di investimenti negli stadi successivi è ancora più sconcertante, sia per la zona Euro e sia per l'UE nel suo insieme. Di conseguenza, raccomandiamo di:

#### **Aumentare gli investimenti privati e istituzionali per le nuove aziende.**

Offrire una gamma di sgravi fiscali per gli investitori che acquistano nuove azioni in aziende ad alto rischio, come quelle introdotte nell'Enterprise Investment Scheme (EIS) e nel Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) del Regno Unito. Al momento, molte nuove imprese Europee hanno bisogno di cercare fondi al di fuori del proprio paese (e spesso fuori dall'Europa). Quando la raccolta dei fondi ha successo succede spesso che il team si debba trasferire nel paese da dove provengono i fondi.

Questo si traduce in una fuga dei cervelli a breve termine e in una perdita di capitali a medio-lungo termine. Inoltre i creatori di aziende devono essere incoraggiati a reinvestire i profitti generati in modo da trasformarle in aziende di successo anche per il futuro. Esistono diverse possibilità, che vanno dal caso israeliano - in cui agli investitori viene permesso di considerare come perdite gli investimenti in aziende in start-up, offrendo efficacemente una riduzione fiscale per coloro che hanno redditi di capitale in altre imprese / start-up - a quello che consente agli investitori di compensare l'imposta sugli utili se investono in una piccola azienda UE.

In addition, steps should be taken to encourage business builders to recycle the wealth they have generated in growing successful companies into investments in the entrepreneurial success stories

(7) EVCA [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/venture-capital/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/venture-capital/index_en.htm)

## **Facilitare le imprese a forte crescita ad aumentare capitale attraverso i mercati pubblici.**

Rendere tali mercati una fonte di capitale più accessibile e attraente per queste aziende, simile all'Alto Segmento di Crescita del London Stock Exchange. Inoltre, dato il loro relativo contributo all'economia, raccomandiamo la creazione di una vera e propria categoria Internet e Mobile nei mercati di borsa dell'UE, riducendo l'incentivo per le compagnie Europee di successo a quotarsi sui mercati pubblici negli Stati Uniti, evidenziando la redditività del settore ed aiutando a contrastare reticenza di eventuali investitori.

## **Acquistare maggiormente da piccole imprese.**

I sussidi governativi sono un modo per aiutare le PMI a fiorire. L'altro modo sarebbe di assicurare che il governo stesso ottenga di più da queste aziende. In tutta l'EU, la maggior parte dei contratti di appalti pubblici sono presi da grandi aziende multinazionali. Per molti imprenditori, la vendita al governo è quasi impossibile - orientarsi nelle maglie del processo delle gare pubbliche è molto difficile ed i fornitori esistenti sono diventati così radicati da scoraggiare i nuovi imprenditori anche a provarci. Se i governi UE vogliono avviare i motori di crescita nei loro paesi, devono impegnarsi a cambiare certe percentuali dei loro appalti in favore delle piccole aziende.

## **Istituire una E-Corp: uno nuovo tipo di società cross-Europea.**

Fondare una impresa in ciascun paese dell'UE presenta i propri ostacoli. Alcuni requisiti come la somma minima di denaro necessario per lanciare un'impresa, il non avere accesso a quote, i requisiti legali complessi anche per l'azienda più piccola, avevano senso una volta. Ora sono solo un ostacolo alla nascita di nuove imprese.

Raccomandiamo la creazione di un nuovo tipo di società – l'E-Corp - che abbia requisiti identici in tutta l'EU e possa essere avviata da chiunque in meno di 24 ore. Questo semplificherebbe non solo la creazione di nuove imprese ma renderebbe più semplice investire oltre confine e consentirebbe il flusso di investitori da un paese ad un altro.

## **Opzioni su azioni fiscali come redditi di capitale, non di reddito ordinario.**

In In Europa, chi riceve opzioni su azioni in una società spesso deve pagarci l'imposta sul reddito ordinario, riducendo così l'attrattiva di questo strumento sia per attirare il talento sia per premiare l'assunzione di rischi. Consigliamo che le opzioni su azioni offerte da aziende in Europa siano tassate come redditi di capitale, e non come reddito ordinario.

#### **4. Politica di dati, Protezione e Privacy**

Le normative dei dati in Europa non sono aggiornate, e succede quindi spesso che le aziende violino la normativa sulla privacy (e questo è un deterrente per il loro ingresso nella UE). Anche se c'è ancora molto da fare per proteggere efficacemente e coerentemente i consumatori, la maggior parte dei governi dell'UE è in ritardo nel fornire l'accesso ai propri dati - pietra miliare per migliorare i propri servizi e abbassare i loro costi operativi. Di conseguenza, consigliamo di:

##### **Rivedere e normalizzare le leggi sulla protezione dei dati.**

La carenza di una normativa unificata sulla protezione dei dati in Europa innalza ostacoli superflui per le aziende che vogliono lavorare in tutto il continente. Questo è uno dei motivi per cui solo il 12 per cento di tutti gli affari effettuati su internet da parte di consumatori Europei sono transnazionali. Nel complesso le leggi europee sono molto più restrittive di quelle degli Stati Uniti, mettendo le aziende statunitensi, in vantaggio su quello che altrimenti dovrebbe essere un piano di parità. Chiediamo l'adozione di una nuova legge sulla protezione dei dati UE da tutti i paesi dell'UE.

##### **Togliere l'obbligo per i fornitori di dati a memorizzare le informazioni in un dato paese.**

La crescente migrazione dei sistemi informativi dai server locali al Cloud, impone la rimozione del vincolo che tutte le aziende che fanno affari in un paese dell'UE tengano anche i propri server nello stesso paese. Questo vincolo infatti è obsoleto, innalza i costi, aumenta le barriere al libero scambio e riduce la flessibilità.

## **Rendere pubblici i dati del governo.**

L'ironia dei dati pubblici nell'UE è che così poco è realmente pubblico. Dal trasporto alla tesoreria, ai dati sensibili, rendere accessibili i dati governativi può aumentare la trasparenza e la fiducia, incrementando anche la partecipazione dei cittadini, come anche l'empowerment e l'egualità. Inoltre, rendere i dati pubblici permette alle aziende innovative di introdurre nuovi prodotti e servizi che possono ridurre ulteriormente la dipendenza dal governo centrale e creare nuove imprese al contempo.

## **Fare pensare digitalmente i governi.**

Per rimanere pertinenti ed efficaci in un momento di riduzione dei bilanci e di sostegno pubblico, i governi devono adoperare il 'pensiero digitale' per ridurre i costi migliorando i servizi forniti ai cittadini. I dipartimenti amministrativi dovrebbero operare su una singola piattaforma tecnologica, seguendo gli stessi principi tecnologici che sono gli stessi, se non migliori, di altre piattaforme con cui adesso i cittadini interagiscono quotidianamente.

## **5. Leadership di pensiero**

L'Europa ha molte storie di successo imprenditoriale, del talento incredibile e delle idee sorprendentemente innovative. In molti paesi, vi sono dozzine di compagnie tecnologiche IPO-ready pronte a sfruttare l'economia di Internet, ma abbiamo bisogno di più e abbiamo bisogno di quelli che abbiamo nutrito per prosperare e crescere nella UE, piuttosto che in cerca di fortuna in America. Di conseguenza, consigliamo di:

### **Avviare un cambiamento di mentalità in tutta Europa, in termini di come definiamo il successo.**

Le nostre culture celebrano atleti e celebrità, musicisti e attori. Allo stesso modo devono essere celebrati anche gli imprenditori che hanno un impatto reale sulla vita della gente. Abbiamo bisogno di essere stimolati sull'innovazione e l'imprenditorialità, e non solo sulla tecnologia. Questo significa promuovere la via dell'imprenditorialità come un'alternativa di carriera credibile e celebrare come eroi i costruttori di business di successo. Significa anche democratizzare gli strumenti ed i processi per avviare nuove aziende e di offrirli a chiunque abbia il coraggio e la volontà di iniziarne una.

### **Nominare un Ufficiale Digitale Responsabile (UDR) per ogni paese nella UE.**

L'impatto di nominare un Campione Digitale in ogni Stato membro per aiutarlo a promuovere i vantaggi di una società digitale inclusiva si fa già sentire - ma dobbiamo fare di più. UDR permanenti e a tempo pieno aiuteranno ad assicurare che le innovazioni

digitali abbiano un impatto su ogni industria e che il governo si adoperi ad una maggiore trasparenza e collaborazione con i suoi consulenti.

### **Creare un ‘magazzino’ di ‘migliori pratiche’**

Fornire una risorsa dove i governi locali e nazionali possano condividere i migliori metodi che hanno trovato per ottenere un impatto immediato.

### **Stabilire un Forum Europeo Digitale.**

Portare insieme i principali imprenditori, uomini politici e responsabili delle politiche con lo scopo di stabilire un'intesa comune e set di obiettivi comuni per l'attuazione di questo manifesto.

## **Impegno a supporto del manifesto**

**La nostra speranza è quella di riflettere le opinioni e le prospettive di quanti più possibili imprenditori, investitori, consiglieri ed altre figure chiave all'interno dell'ecosistema digitale e tecnologico in tutta l'Europa. Questo farà sì che le proposte siano le più robuste e attuabili possibile. Stiamo incoraggiando quante più registrazioni per partecipazioni ed espressioni di supporto possibili entro il 30 Settembre 2013.**

**In base a queste risposte, lavoreremo a stretto contatto con la Commissione Europea per sviluppare in una serie di riunioni future le opzioni per lo sviluppo di queste proposte volte a stabilire le priorità politiche al Consiglio Europeo del 24/25 Ottobre.**

**Speriamo di contare sul vostro supporto.**

## **Riguardo il Leaders Club**

The Startup Europe Leaders Club è un gruppo indipendente di fondatori nel campo dell'imprenditorialità tecnologica, che agiscono come modelli per gli imprenditori Europei del web, e forniscono una guida alla Commissione su quello che deve essere fatto per far sì che gli imprenditori del web inizino un'attività in Europa e rimangano anche in Europa.

<https://ec.europa.eu/digitalagenda/en/leaders-club>

## **Membri**

Daniel Ek / Martin Lorentzon – Spotify

Kaj Hed – Rovio (Angry Birds)

Lars Hinrichs – HackFwd

Joanna Shields – Tech City UK

Reshma Sohoni – Seedcamp

Boris Veldhuijzen van Zanten – The Next Web

Zaryn Dentzel – Tuenti

Niklas Zennström – Atomico

## **Riguardo il Founders Forum**

Il Founders Forum è una comunità per i migliori imprenditori del mondo, selezionano CEO ispiratori e investitori chiave nei media e nella tecnologia. Ai suoi eventi mondiali ed a questo sito portano insieme oltre 1000 dei migliori, più brillanti e più dinamici imprenditori digitali al mondo, i quali partecipano in dibattiti aperti, brainstorming, discussioni e risoluzioni di problemi.

<http://foundersforum.eu/>

The Startup Europe Leaders Club vorrebbe ringraziare il Founders Forum e tutti i partecipanti per i loro contributi al manifesto.

## **Chi sono i componenti del Leaders Club**

### **Daniel Ek**

#### **Spotify**

Daniel Ek, è un imprenditore seriale e tecnologo di primo piano che ha iniziato la sua prima società nel 1997, all'età di 14 anni. Nato e cresciuto a Stoccolma, in Svezia, Daniel Ek è CEO e co-fondatore di Spotify. Prima di Spotify, Daniel fondò Advertigo, la società di pubblicità online acquisita da TradeDoubler, e ha ricoperto ruoli di alto livello presso il Nordic azienda d'asta Tradera (acquisita da Ebay). Ha servito come CTO di Stardoll, la comunità di moda e intrattenimento per i giovani.

### **Kaj Hed**

#### **Rovio**

Mr. Kaj Hed è il proprietario di maggioranza e presidente di Rovio / Angry Birds di grande successo. Mr. Hed è un imprenditore seriale con una vasta esperienza di business del software internazionale. Ha fondato Trema (acquisita da parete Sistemi di strada). Cittadino finlandese, era nato nel 1955. Il suo primo incarico di amministratore è stato nel 1995 con Trema Consulting Limited.

## **Lars Hinrichs**

### **HackFwd**

Come fondatore e amministratore delegato, Lars ha supervisionato il suo 2006 IPO, rendendo XING la prima società Web 2.0 al mondo ad andare pubblico. Il suo più recente startup, HackFwd, è una società innovativa di investimento pre-seed che supporta i geek più appassionati d'Europa a lanciare le start-up tecnologiche più eccitanti del mondo. Sia Lars e HackFwd sono stati entusiasticamente profilati in Wired, Financial Times, e TechCrunch. Quando non lavora per promuovere l'innovazione tecnologica Europea, Lars può essere trovato a dare consulenza sul Global Leaders del World Economic Forum, gli Young Global Leaders, e di aiutare la Germania con la loro strategia digitale come parte del Consiglio UNICEF.

## **Martin Lorentzon**

### **Spotify**

Martin ha iniziato la sua partnership con Daniel Ek quando Tradedoubler, la più grande rete di vendita affiliata di Europa (fondata da Martin), ha acquisito la società Advertigo di Daniel nel 2006. In precedenza, Martin ha ricoperto ruoli dirigenziali presso Telia, Altavista, Cell Ventures e NetStrategy. Martin ha studiato Economia alla Stockholm School of Economics in Svezia e ha una vasta conoscenza di costruzione delle imprese. Come presidente, Martin ha fatto parte del consiglio di amministrazione della società dal Luglio del 2006. Le responsabilità di Martin includono la creazione e l'attuazione di strategie, budget, e anche che sorvegliano tutti i documenti legali e le relazioni annuali. Nel suo tempo libero Martin gode di tutti i tipi di sport e cultura. Con un tale frenetico programma, è una fortuna che Martin sia energico

per natura, coinvolgendo se stesso in numerosi lavori e attività del tempo libero per cercare di trovare il giusto equilibrio tra la sua carriera e la sua vita personale.

## **Reshma Sohoni**

### **Seedcamp**

Reshma Sohoni è Partner di Seedcamp, un nuovo tipo di incubatore che mira a fornire un catalizzatore per la prossima generazione di imprenditori in Europa attraverso la fornitura di capitale di avviamento e una rete di classe mondiale di mentori. Prima di Seedcamp, Reshma era parte del team Venture a 3i. Prima di 3i, Reshma ha speso oltre 3 anni in Vodafone nel loro team di strategia commerciale, lavorando attraverso le impronte dell'Europa e del Giappone della strategia di marketing e funzioni di pricing. La carriera di Reshma è iniziata negli Stati Uniti nel settore dell'investment banking (Broadview) e il capitale di rischio (Softbank).

## **Joanna Shields**

### **Tech City UK**

Joanna Shields è stata nominata a Ottobre del 2012 dal Primo Ministro, David Cameron come Chief Executive Tech City UK e come Ambasciatore di Business per le Industrie Digitali. Joanna Shields è stata recentemente Vice Presidente e Amministratore Delegato dell'Europa, Medio Oriente e Africa per Facebook, il social network globale con oltre un miliardo di utenti. Nel suo ruolo, ha costruito EMEA nella più grande regione della società, concentrandosi a rendere Facebook la piattaforma marketing, comunicazione e servizi per il cliente di maggior valore al mondo, e la piattaforma di Facebook un motore di crescita per

alcune delle start-up più calde d'Europa. Per oltre un decennio, Shields è stata una forza trainante nel mondo di Internet in Europa. Dopo essersi trasferita in Inghilterra nel 2000 per gestire RealNetworks International, la società che ha inventato lo streaming audio e video, ha ricoperto posizioni chiave presso aziende leader come Google, dove ha lavorato come Managing Director EMEA e ha costruito il Syndication e rete di Partnership e Bebo, dove ha servito come presidente e poi direttore generale. Durante la sua carriera, Shields ha anche lavorato come Chief Executive Officer di Veon (acquisita da Philips Electronics), vicepresidente e amministratore delegato internazionale per Decru, (acquisita da Network Appliance) e VP di Sistemi di Produzione di Electronics for Imaging (Nasdaq: EFII). Fa parte dello Smart Board del Sindaco di Londra ed è un fiduciario di Save the Children. Shields è stata classificata # 1 nella Wired 100 del 2011: elenco di potenza digitale della Gran Bretagna e il numero 6 sul Guardian Media Top Global 100 per il 2012.

## **Boris Veldhuijzen van Zanten**

### **The Next Web**

Boris Veldhuijzen van Zanten è un imprenditore seriale di internet Olandese che ha iniziato la sua prima compagnia, V3 Redirect Services, nel 1997. Due anni dopo V3 è stata venduta a FortuneCity.com, che era in procinto di quotarsi sul Neuer Markt. Nel 2003, Boris ha iniziato un operatore di connessione Wi-Fi Hotspot nei Paesi Bassi, HubHop, che ha venduto a KPN. E 'uno dei tre fondatori di The Next Web Conference, Blog e Incubator. Ha co-fondato PressDoc e TwitterCounter.

## **Niklas Zennström**

### **Atomico**

Niklas Zennström è un famoso imprenditore di internet che ha co-fondato Skype, Kazaa, Joltid e Joost tra le altre aziende di tecnologia ad alto profilo. Attualmente è amministratore delegato (e socio fondatore) della ATOMICO, la tecnologia internazionale società VC con sede a Londra. Fa anche parte dei consigli di amministrazione di Fon, Jolicloud, Rovio e Rdio.

## **Zaryn Dentzel**

### **Tuenti**

Zaryn Dentzel è il fondatore e CEO di Tuenti, il più grande social network di Spagna e sito più trafficato, oggi lancia una versione globale beta in 12 lingue compreso di una applicazione web ([www.tuenti.com](http://www.tuenti.com)), una web app ottimizzata per mobile ([www.tuenti.com](http://www.tuenti.com)), e le applicazioni native per Android, BlackBerry, iPhone e Windows Phone (Tuenti Social Messenger). Zarynha studiato alla UC Santa Barbara e Occidental College, laureandosi con una tesi in letteratura Spagnola, e la diplomazia e affari mondiali. Dal momento della creazione di Tuenti oltre sei anni fa, Zaryn ha reso la società in una rete sociale online leader e di una società multi-piattaforma di comunicazione sociale con più di 15 milioni di utenti registrati. Tuenti è ora una società di tecnologia leader in Europa, con un team di oltre 250 professionisti provenienti da oltre 20 nazionalità, con sede a Madrid e Barcellona. Nel 2010 Telefónica è diventato il principale azionista di Tuenti, investendo nell'espansione di Tuenti oltre la Spagna e lo sviluppo di un nuovo gestore di telefonia mobile. Il servizio MVNO di Tuenti (Tuenti Móvil) si è affermata come la prima "società di telefonia mobile social", incentrato sulla promozione degli smartphone come strumenti per fornire "connettività totale". Come membro del gabinetto

del consiglio del Principe Felipe per la Fondazione del Principe de Girona, Zaryn è anche coinvolta nel promuovere l'istruzione e l'imprenditoria fra i giovani in Spagna.