Come ho fatto il mio primo …. E poi il secondo …. Milione:

Buongiorno a tutti e benvenuti a questo MBS. Come si evince dal titolo del mio intervento oggi sono qui anche per raccontarvi come ho fatto il mio primo milione ma soprattutto per darvi dei suggerimenti utili a fare il vostro primo milione. Quindi cominciamo dalle presentazioni: io sono Marcello Dellepiane, CEO di MediaPower, come la definisco io una multinazionale tascabile con uffici e laboratori in Italia (Genova, Milano) Francia (Nizza) USA (Greeniville NH), Hong Kong e Manila. Il gruppo MediaPower impiega oggi 32 persone in tutto il mondo ed ha un fatturato consolidato (dati 2018) pari a €12M con una EBITDA media del 23,5%. L’azienda si occupa di tecnologie, metodologie, software e servizi per l’industria media ed in particolare per il comparto Radio e Televisione. Tra i nostri clienti si annoverano RAI, Mediaset, SKY, FOX, TF1, TV2000, Telenorba, PrimoCanale, France Televisions, BBC, DR, TVR Romania, ProTv Romania, Al Jazzeria, MBC, KCET, NHK, e molti altri in tutto il mondo. Negli ultimi anni si sono aggiunti ai clienti televisivi un grande numero di clienti industriali o istituzionali che impiegano pesantemente le tecnologie video nei loro processi produttivi vale a dire aziende come ENI, Fiat, Ferrari, Barburry’s, Telethon, e molti altri. Ma a voi interessa come sono arrivato qua …. Cominciamo dalla scintilla, il Big Bang che ha scaturito tutto questo: quindi prendete nota dei 9+1 ingredienti magici del successo:

1. CONOSCENZA di UNA o più lingue straniere

All’età di 7 anni nella scuola elementare di San Desiderio, l’ultimo paesino della strada che risale la valle Sturla accade un evento improbabile nel lontano 1962: la direzione scolastica introduce un nuovo sistema sperimentale per insegnare l’inglese ai bimbi delle elementari. La ricetta è altamente innovativa, gli insegnanti sono di madre lingua inglese e parlano solo inglese! Il risultato è sorprendente, a 8 anni parlo e scrivo correttamente inglese e questo mi condizionerà in positivo tutta la vita futura, specialmente quando andrò a studiare in USA. Ovviamente alle media ed al liceo scelgo il Francese – e lo pratico visto che ho degli zii in Francia dove passo tutte le estati - e quindi alla fine del ciclo di studi superiori conosco perfettamente le due lingue.

1. STUDIARE per fare quello che ti piace

La conoscenza delle lingue mi avvicina poi ad un parente che ha l’hobby del Radioamatore, quelli veri un OM (OldMan) con tanto di licenza e nominativo (QRA). Lui ha tanto tempo libero e una bellissima stazione, abita in cima al monte fasce ed ha una antenna sul tetto con la quale può raggiungere gli angoli più remoti del globo …. Ma parla solo genovese! Quindi io lo aiuto grazie al mio inglese a vincere tutti i contest radiomatoriali. Queste sono delle maratone estenuanti dove bisogna contattare il numero più elevato di stazioni in un tempo determinato. I contattati inviano poi una cartolina postale (QSL) a conferma dell’avvenuto contatto. Chi ne ha di più vince. Mio zio vinceva sempre. E ovviamente mi ha passato il virus delle radio e dell’elettronica. A 12 anni costruivo radiotrasmittenti per tutti i miei amici…. Questo per dire che la decisione di iscerivermi al liceo scientifico e poi di laurearmi in Telecommunications Sciences non è stata casuale ….

1. Farsi degli AMICI nello studio e nella professione

Durante il miei studi in USA per arrotondare lo stipendio avevo suddiviso la giornata in rigidi schemi orari : lavoro dalle 05 alle 07 (facevo panini per un bar sotto casa) studio dalle 08 alle 16 poi lavoro dalle 17 alle 19 e studio dalle 20 alle 22 poi riposo dalle 22 alle 05. Questo ritmo mi ha permesso di terminare gli studi con ottimi voti in tempi ragionevoli, di arrotondare la paghetta ma non avevo certo il tempo libero per farmi degli amici. Quindi ho sviluppato le mie relazioni sociali tra i clienti del bar e i compagni di scuola. Un cliente del bar era un italo-americano che faceva il direttore delle luci in una società di produzione cinematografica di infima categoria a pochi isolati dal bar. Come avete già capito il mio secondo lavoro è stato quello di assistente al direttore delle luci, entrando così nel mondo del cinema e della TV. Successivamente quando l’amico direttore fu promosso ad altro incarico …. presi il suo posto e cominciai a essere riconosciuto come una persona di valore nel settore. Intanto terminai gli studi ed un fornitore dello studio (AMPEX) con il quale avevo stretto un rapporto di amicizia mi propose di lavorare per Ampex a Redwood City in California.

1. Avere o inventarsi un vantaggio competitivo

Beh qua non ci ho messo molto…. il mio vantaggio competitivo che ci crediate o no è stato di essere …. Italiano! In quegli anni AMPEX era leader nella realizzazione di stazioni TV chiavi in mano specialmente nei paesi arabi. Erano gli anni dei dirottamenti e rapimenti ed uccisioni di occidentali (specialmente americani) quindi il mio passaporto italiano (italiani brava gente…) mi metteva abbastanza al sicuro da questo tipo di problemi. Inoltre le tariffe per assicurare gli americani in missione erano almeno il triplo di quanto veniva chiesto per un italiano …. Per farla breve divenni in pochissimo tempo il funzionario di riferimento per il Medio Oriente guadagnando un sacco di soldi ma soprattutto una grande esperienza di lavoro e di conoscenze che anni dopo si rivelarono utilissime.

1. Non smettere di studiare

In quegli anni la tecnologia stava cambiando dall’analogico ai primi passi del digitale e le grandi aziende informatiche avevano intuito che il futuro dell’industria media sarebbe stato digitale quindi si scatenarono nell’acquisire tecnologia ed esperienza comprandola sul mercato. IBM era una di queste aziende e io fui uno dei primi addetti ai lavori a migrare dalla tecnologia Broadcast a quella informatica. La vera ragione per la quale feci questo passo era il fatto che IBM era una grande scuola di tecnologia, di management e di vita. Il primo libro che mi fecero studiare è stato Le sette abitudini degli uomini di successo di Stephen Covey che viene spesso citato ancora oggi nei corsi OSM. Nei nove anni passati in IBM girai il mondo in lungo e in largo, conobbi tutti i manager delle più importanti TV del mondo e partecipai alla stesura degli standard JPEG e MPEG che oggi noi tutti usiamo quando facciamo una foto e la salviamo su un PC un tablet o un telefono. Vendetti poco ma imparai molto, completando la mia formazione video/audio con una una profonda conoscenza delle tecnologie informatiche applicate al video.

1. Trasforma i fallimenti in opportunità

Ancora in IBM stavo cercando di vendere i loro server video MediaStreamer con scarsissimo successo perché semplicemente non funzionavano ai miei contatti nel mondo televisivo mondiale. Tra questi c’era il mio fraterno amico Mauro allora CTO (si diceva direttore tecnico allora) di Telepiù che in seguito sarebbe diventata SKY. Mauro aveva fatto carte fale per aiutarmi a vendere i server IBM , aveva dato un sacco di suggerimenti utili a migliorare il prodotto ma la latenza di BigBlue era più forte di un cliente che VUOLE comperare. Quindi in una triste serata piovosa a Cologno Monzese il mio amico Mauro mi disse che avrebbe acquistato i server Profile di Tektronics, gli unici che funzionavano al tempo e che nonostante il prezzo proibitivo si vendevano come le patate. Mauro (un giorno lo conoscerete) oltre ad essere un amico sincero è anche un maniaco della tecnologia (oggi sarebbe un Nerd) e per addolcire la brutta notizia mi mise in mano un fax di un articolo apparso su una rivista tecnologica del MIT dove un gruppo di ingeneri di Boston e dintorni avevano messo a punto una tecnologia rivoluzionaria per costruire un server video a basso costo nel quale la ridondanza era un fattore intrinseco e che non richiedeva di acquistare due server (main e back up) per avere la protezione dei dati. Tornai in IBM con quel fax sbiadito e convinsi il mio superiore di mandare me ed un altro funzionario (il mio amico John) a vedere chi fossero questi e se fosse possibili comperarli.

1. Fai una tua azienda, anzi fanne più di una

Aprile 1993 . Arrivati a Concord MA – ridente cittadina del New England dove se ricordate fu sparato il primo colpo dai ribelli americani che scatenarono la guerra d’indipendenza che porto alla costituzione degli stati uniti, trovai un ambiente particolarmente piacevole e una idea geniale: quattro ingegneri ex DEC avevano avuto una idea semplice e geniale per rivoluzionare (facile essendo di Concord….) il mondo della televisione. L’idea si chiamava RAID2 e senza tediarvi con la tecnologia (se volete ve la racconto off line) apriva il mercato del video ai computer e ai server, decretando la morte dei videoregistratori a nastro. John ed io restammo tre giorni con questi ingegneri che erano semplicemente affascinanti, uno di loro, Bruce aveva passato la vita in DEC , insegnato al MIT ed inventato tra le altre cose l’ Ethernet. Alla colazione del terzo giorno ero socio della mia prima azienda: SeaChange International era nata nella stalla di Bruce a Greenville MA ed io ne ero un socio. Lasciai IBM il giorno dopo e mi buttai nella più bella avventura della mia vita: essere un Imprenditore. Notare l’essere non il fare. In pochi anni crescemmo a dismisura arrivando a fatturare $100M annui. Nel frattempo sull’altra sponda dell’oceano nacque MediaPower in Francia come holding di tutte le filiali SeaChange in EMEA.

1. Fai un piano ambizioso e poi trova i soldi per metterlo in pratica (e non aver vergogna di chiedere aiuto).

Nel 1997 ci ponemmo l’ambizioso target di raggiungere i $300M. Ovviamente le nostre risorse non avrebbero mai potuto finanziare questo piano quindi decidemmo di quotarci al NASDAQ. Sebbene più facile che adesso anche in quegli anni non era facile fare un IPO. Alla fine di mesi di lavoro per preparare il dossier ci trasferimmo in forze a NYC presso l’allora National Trust Bank (oggi CityBank) per il rush finale. Sembrava un interrogatorio di polizia, mancavano solo le pistole ma i rigidi funzionari della banca non davano scampo. La situazione sebbene l’azienda avesse i fondamentali era molto critica. Dopo giorni di pressione e serate passate a rifare i numeri eravamo allo stremo. Una parte preponderante dei funzionari della banca non capiva nulla di tecnologia e non credevano assolutamente nei nostri piani scambiandoci per una fabbrica di PC invece di una rivoluzione nel mondo media. In mezzo a questo marasma chiesi il permesso per uscire dagli uffici della banca ed andare a prendere un caffè e una boccata d’aria. Ero al 30° piano della torre e quindi in tragitto in ascensore era piuttosto lungo. Entro in ascensore e c’è una sola persona, un signore sui 60 anni piuttosto malandato e vestito male per lo standard della banca, poteva essere un uomo delle pulizie saluto il tipo con un cenno ed in quel momento mia madre che non mi sentiva da giorni mi chiama sul cellulare. Rispondo in genovese chiedendo come sta e dicendole che le cose non andavano molto bene per la quotazione in borsa e poi chiudo la comunicazione. Il tipo in ascensore si anima, mette su un sorriso e mi chiede: ‘siete italiano e genovese’? ‘Certo’ dico io , ‘anche voi siete italiano? A questo punto accade il miracolo …. Chiedo cosa fate di bello qua? Il tipo risponde sorridendo e quasi vergognandosi … ‘ nulla di speciale sono solo il Vice Presidente di questa banca …. Mi sembra di aver capito che avete un problema di IPO? Posso aiutare? Arrivati in fondo al palazzo il tipo (Carmine d’ora in poi) preme di nuovo il 30° piano e mi chiede di spiegare nel tempo di risalita dell’ascensore (elevator pitch) perché la banca dovrebbe portarci in borsa. Infervorato dalla situazione faccio il miglior pitch della mia vita , lui non dice una parola. Usciamo dall’ascensore entriamo nel salone della tortura, Carmine batte le mani per attirare l’attenzione e dice a tutti: FOLKS THIS IS MI FRIEND, HE NEEDS HIS IPO DONE BY TODAY. Alle 18 dello stesso giorno avevamo $90M di dollari di IPO sul conto.

1. Non fermarti mai

Da allora sono passati molti anni ma non ci siamo mai fermati. Abbiamo sempre cercato di precedere i trend del mercato e non ci siamo mai coccolati nella nostra zona di confort. Anche oggi con il nostro progetto di Digital Transformation dell’editoria in partnership con OSM abbiamo percorso una nuova strada offrendo un processo globale di trasformazione digitale delle azienda che parte dal capitale umano per abbracciare tecnologie, procedure, modalità , accompagnamento e supporto. Sarà come sono certo un’altra rivoluzione nella quale sarò accompagnato dal mio team e dalla mia Famiglia che è il motore della mia vita.

1. Ma il primo milione?

Per questo ci vuole anche un po' di fortuna o meglio bisogna essere nel posto giusto al momento giusto.

Questa è una bella storia …. All’inizio della attività di MediaPower nei primi mesi del 1994 si presenta da me un signore di nazionalità libanese (Labib) che dice di aver avuto il mio nome quale esperto di sistemi televisivi da Al Jazzeria, canale che avevo implementato ai tempi di Ampex. Si siede davanti a me e comincia a fare domande sull’ ABC della televisione prendendo appunti su tutto quello che dicevo. Labib aveva una discreta esperienza di trasmissioni radio ma di TV non ne sapeva nulla. Continuava a chiedere cose su come si mette in piedi una TV ma non diceva nulla del suo progetto. Tra di noi nacque una specie di sfida psicologica dove lui chiedeva ed io rispondevo, del tipo vediamo chi si stanca prima. Questa manfrina andò avanti per tre giorni e quando stavo per mandarlo ….. cambiò improvvisamente modalità. Da antipatico e inquisitore fece un grande sorriso e mi disse: tu mi piaci , hai sopportato le mie domande per tre giorni di seguito ed hai risposto in maniera professionale. Io lavorerò con te. Quindi mi svelò il suo progetto: lui era un emissario di Rafik Haririi allora candidato alla presidenza del Libano che dovendo affrontare le prime elezioni libere del paese aveva bisogno di un Televisione per farsi conoscere e possibilmente vincerle. In tre settimane. La prima domanda che feci fu quella che oggi chiameremmo ‘call to action’ : quando cominciamo? La risposta fu : subito. La seconda domanda penso l’avete tutti in mente fu: mi servirà un grosso anticipo! A quel punto Labib pose sulla mia scrivania la valigetta dalla quale non si staccava mai, l’aprì e come in un film di James Bond apparvero mazzetti di assegni circolari della Banque du Meditteranee et du Moyen Orient per $1,000,000 – In tre settimane riuscimmo a fabbricare uno studio TV dentro tre container, comprare un camion usato e trasformarlo in un mezzo di ripresa, mettemmo tutto dentro un cargo e allo scadere dalla quarta settimana la TV era in onda. Rafik Hariri vinse le elezioni. Il progetto globale arrivò a generare più di $10M ed io feci il mio primo milione.