

# globalsocialventure COMPETITION

Ideata e promossa da:

University of California  
**Berkeley**  
Haas School of Business

In Partnership con:



Edizione italiana 2009 a cura di ALTIS in collaborazione con:



POLITECNICO DI MILANO



ACCELERATORE D'IMPRESA



Università Cattolica del Sacro Cuore  
ALTIS, Alta Scuola Impresa e Società  
Via San Vittore 18 – 20123 Milano  
Tel. +39 02 4851.7156 – Fax +39 02 4802.9537  
E-mail: [altis@unicatt.it](mailto:altis@unicatt.it)  
[www.unicatt.it/altis](http://www.unicatt.it/altis)



### **L'idea**

Si tratta di un **concorso internazionale** che intende favorire e sponsorizzare **nuove imprese a forte rilevanza sociale (social venture)**. L'iniziativa prevede una **prima selezione sul territorio nazionale in cui saranno scelte e premiate le migliori proposte per nuove social venture**.

Le *social venture* candidabili (siano esse profit o non profit) devono essere finanziariamente sostenibili e includere parametri quantificabili di impatto sociale e/o ambientale coerenti con la mission.

Esse non hanno nessuna restrizione in termini di confini territoriali, possono operare su qualsiasi territorio e rivolgersi a clienti di qualsiasi parte del mondo.

Tra le proposte selezionate a livello nazionale, le migliori saranno scelte per la **competizione internazionale GSVC** e concorreranno, con altre proposte provenienti da tutto il mondo, per l'assegnazione di premi che vanno da 5.000 a 25.000 dollari, attribuiti ai team che hanno sviluppato i progetti più significativi.

I partner fondatori di questa iniziativa sono:

- Haas School of Business (UC Berkeley, CA);
- Columbia Business School (New York, USA);
- London Business School (London, UK);
- Indian School of Business (Hyderabad, India);
- Yale School of Management (Connecticut, USA).

ALTIS (Alta Scuola Impresa e Società dell'Università Cattolica del Sacro Cuore) è partner per l'Italia.

In Europa, altri outreach partner sono ESSEC Business School per la Francia e University of Geneva School of Business per la Svizzera.

Tra gli altri outreach partner nel mondo si citano: Thammasat University, IMBA Program per la Thailandia e, per la Corea, Korea University, Seoul National University, Sogang University, Yonsei University che hanno attivato una partnership.

### **Che cosa occorre presentare per partecipare al concorso**

- Per la prima selezione: un business summary.
- Per la selezione finale, riservata ai team che hanno superato il primo screening: un business plan.

### **Chi può partecipare al concorso**

Un team di persone, di cui almeno un membro sia uno studente o un neolaureato con laurea magistrale o Master conseguiti da non più di due anni dalla data di presentazione del business plan. Tale studente deve essere attivamente coinvolto nello sviluppo del business plan della nuova *social venture*.

Possono partecipare al concorso anche imprese già avviate che non siano nate prima di aprile 2006.

La figura di un imprenditore o professionista che ha già maturato esperienza nel settore di competenza del progetto completa il profilo del team.



## GLOBAL SOCIAL VENTURE COMPETITION (GSVC) – ITALIAN ROUND

<b>Obiettivo</b>	<b>Premiare</b> business plan che presentano un alto valore sociale integrato nella strategia e rendimento dell'impresa.
<b>Partecipanti</b>	Tutti i team che partecipano alla competizione devono avere <b>almeno un membro</b> che sia uno studente o neolaureato di un Master o laurea magistrale da non più di due anni.
<b>Scadenze</b>	<p>Entro il <b>30 Ottobre 2008</b> presentazione executive summary ad ALTIS. I business summary potranno essere anche inviati via e-mail. Una commissione di esperti esaminerà i business summary e i team identificati. La commissione si riserva un periodo di 10 giorni per la valutazione del documento. Qualora esso ottenga una valutazione positiva, il Team riceverà notifica di procedere con la stesura del Business Plan.</p> <p>I Team selezionati saranno invitati a presentare il business plan entro il <b>15 Gennaio, 2009</b>. Sette business plan verranno scelti per essere presentati alla finale nazionale che si svolgerà il <b>29 Gennaio 2009</b>.</p> <p>L'evento di presentazione delle sette <i>social venture</i> finaliste prevede la premiazione dei vincitori a livello nazionale per il valore di alcune migliaia di euro.</p> <p><b>Febbraio 2009:</b> presentazione delle migliori <i>social venture</i> italiane a GSVC London Business School per partecipare al concorso a livello internazionale. Nel caso in cui una o più delle proposte presentate vengano selezionate per la finalissima, ALTIS rimarrà il punto di riferimento per i team italiani scelti.</p> <p><b>April 2009</b> GSVC Finals GLOBAL Round, California USA.</p>

Per ulteriori informazioni sulla modalità di partecipazione consultare il sito: [www.gsvc.it](http://www.gsvc.it)  
o scrivere a: [globalcompetition.altis@unicatt.it](mailto:globalcompetition.altis@unicatt.it)

### Perché vale la pena partecipare? È un'opportunità per:

- Presentare le tue idee per una trasformazione sociale e sostenibile.
- Interagire con il modo accademico e imprenditoriale e con venture capitalist leader nelle pratiche di *social venture*.
- Maturare esperienza sul campo guidati da esperti in tema di responsabilità sociale d'impresa.
- Utilizzare il premio per avviare la nuova impresa.
- Favorire lo sviluppo di un network tra giovani ed esperti.
- Per coloro che saranno scelti per la premiazione internazionale, misurarsi in un contesto globale.



Che caratteristiche deve avere la proposta di *social venture*

- A1.** Deve essere finanziariamente sostenibile;
- A2.** Deve includere indicatori in grado di quantificare l'aspetto socio-ambientale integrato nella strategia dell'impresa.
  
- B1.** Ogni business plan deve includere la dichiarazione d'impegno e coinvolgimento degli studenti coinvolti;
- B2.** Per i business plan qualificati per la finale, uno degli studenti del team dovrà presentare il progetto di fronte a una giuria di esperti.
  
- C.** La nuova *social venture* proposta non deve essere operativa da prima di aprile 2006. Come data d'inizio si considera la data del primo ricavo o del primo brevetto (il primo dei due casi).
  
- D.** La *social venture* che si propone non può essere interamente controllata da un ente esistente, sia esso profit o non profit.
  
- E.** Uno stesso business plan non può partecipare alla competizione per più di due anni consecutivi.
  
- F.** Oltre alla dovuta analisi finanziaria, il business plan deve illustrare la dimensione sociale del progetto secondo i seguenti quattro punti:
  - 1. definizione del valore sociale e relativo intento;
  - 2. elenco dei primi tre indicatori sociali;
  - 3. ritorni sociali degli investimenti;
  - 4. analisi dell'impatto sociale.
  
- G.** Il business plan deve includere una dichiarazione su come il team userà il premio monetario qualora ottenuto alla finale globale.
  
- H.** Tutti i business plan che concorrono alla edizione nazionale dovranno esser presentati in italiano. La fase internazionale del concorso prevede, invece, la stesura di documenti in lingua inglese secondo le indicazioni segnalate dalla commissione GSVG.



## Calendario

Date	Evento	Materiale
<b>Entro il 30 Ottobre 2008</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prima presentazione ad ALTIS di proposte di nuove <i>social venture</i>.</li><li>- Selezione basata sui business summary.</li><li>- Ai team selezionati verrà affiancato un 'mentor' per aiutare il team nella stesura del business plan da presentare alla finale nazionale.</li></ul>	Business summary
<b>15 Gennaio 2009</b>	Consegna dei business plan da parte dei team selezionati per la finalissima italiana, per la quale verrà identificata una rosa di sette proposte.	Business plan
<b>29 Gennaio 2009</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Evento di presentazione ufficiale delle sette <i>social venture</i> selezionate davanti a una commissione di venture capitalist.</li><li>- Premiazione dei business plan vincitori a livello nazionale.</li></ul>	Presentazione alla commissione nazionale del Business Plan
<b>Entro la fine di Gennaio 2009</b>	Comunicazione dei business plan da inviare alla commissione della London Business School per la selezione internazionale.	Business summary in lingua inglese.
<b>Febbraio 2009</b>	Revisione dei business summary e selezione da parte della London Business School.	
<b>Marzo 2009</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gli eventuali finalisti selezionati presenteranno il business plan alla London Business School.</li><li>- Nel caso venga superata la seconda selezione, i Business Plan verranno inviati per la Finale Mondiale presso l'Università di Berkeley, CA, negli Stati Uniti.</li></ul>	Business plan in lingua inglese.
<b>Aprile 2009</b>	Finale Mondiale presso l'Università di Berkeley, CA.	Presentazione alla commissione mondiale del Business Plan



## Alcuni vincitori delle edizioni precedenti di GSV:

### 2008 Edition

#### **Bio Power Technology - Prasetiya Mulya Business School, Indonesia**

Bio Power Technology (BPT) was initiated in response to electricity shortage in Indonesia. BPT involves local farmers and communities and uses agricultural waste to create electricity, thus creating business sustainability as well as social and financial return on investment. Supported by a powerful management team and an experienced board of advisors, BPT aspires to increase overall quality of life for Indonesian people.

#### **BioVolt - MIT Sloan School of Management**

BioVolt's mission is to bring low-cost, clean, renewable energy generation to off-grid rural, remote customers worldwide. The company has developed a microbial fuel cell (MFC) with innovative and patent-pending catalyst and membrane technology that directly converts cellulose into electricity. Our customers are renewable energy distributors and installers in developing countries that have access to novel credit/financing instruments and serve low-income communities that have difficulty accessing the electricity grid. Throughout this effort, BioVolt will develop the technology for higher efficiency and larger scale applications to fulfill its long term vision of becoming the industry leader in microbial fuel cell products.

#### **Build Your Own Village - Gordon Institute of Business Science, South Africa**

BYOV is an on-line fund-raising tool aimed at engaging younger donors (15-35 years old) in a meaningful way and thereby increasing donations from this important but often over-looked group. It will do this by creating a web-site that allows donors to control how their money is spent and interact with the recipients on an on-going basis.

#### **Defen Safety Syringe - National Chengchi University, Taiwan**

DEFEN is a biotech company working in the European and Asian markets that is dedicated to preventing injection-caused diseases such as Hepatitis and AIDS via Grease Seal and Double Injection technologies. DEFEN's cost-effective and user-friendly technology reduces the risk of needlestick injuries and syringe sterility issues using a retractable mechanism that has the potential to save many lives and decrease healthcare expenditures in developing countries.

#### **Fair Planet Brasil - ESSEC Business School, France**

Fair Planet Brasil sets up Organic and Fair Trade textile production chains involving marginalised Brazilian cotton producers, green transformation industries, and disadvantaged groups of seamstresses. We commercialise two brands, in Brazil and Europe:

- **TUDO BOM?**, a B2C fashion brand for women, children, and men
- **ETHISHIRT**, a B2B brand of promotional clothing for companies, associations and public institutions.

#### **Greenlight Organic -University of California, Davis ([www.greenlightorganic.com](http://www.greenlightorganic.com))**

Greenlight Organic Company is a manufacturer and retailer of sustainably-produced fashion and lifestyle products derived from organically grown cotton. GO strives to inspire corporations, businesses and groups to choose sustainably-produced fibers, thereby contributing to the improvement of the environment and the lives of growers and manufacturers in the developing world. We provide organic cotton products at competitive prices in a wide-range of selection and designs. In addition, GO will donate 10% of profits to the suppliers' community through charitable foundations.



## 2007 Edition

Revolution Foods (\$25,000)



[http://www.revfoods.com/browse/about\\_us](http://www.revfoods.com/browse/about_us)

d.light design (\$5,000)



<http://www.dlightdesign.com/index.html>

## 2005 Edition

World of Good (\$5,000)



<http://www.worldofgoodinc.com/about/index.php>

## 2000 Edition

Ripple Effects (\$5,000)



<http://www.rippleeffects.com/aboutus/company.html>

Oxtracycle (\$5,000)



<http://www.oxtracycle.com/>