

► **GESTORI E MERCATI**

# Innogest, il venture capital per food, fashion e medicina

**Mattia Celi**

**A**lla fine i milioni raccolti sono stati 85. Innogest, società di venture capital specializzata nei settori di investimento seed ed early stage, ha annunciato il 21 settembre la chiusura del secondo fondo, Capital II, a una cifra superiore rispetto alle previsioni (80 milioni). Si tratta di un'operazione che conferma il suo posizionamento ai vertici del mercato degli operatori di Venture Capital in Italia, e apre la strada verso una sfida ambiziosa: puntare al mercato internazionale. Se fino ad oggi infatti gli investimenti della sgr torinese si erano concentrati quasi esclusivamente sulle eccellenze italiane, con il final closing di Capital II sembrano esserci i presupposti per ampliare il raggio d'azione.

C'è la reale volontà della società di mantenere la leadership in Italia, senza disdegnare qualche buon colpo sulla scena internazionale. «Stiamo sviluppando competenze su alcuni settori — spiega Claudio Giuliano, fondatore e amministratore delegato di Innogest — e su questi siamo anche aperti, seppur con la tradizionale selettività che ci distingue, a proposte internazionali». Negli anni il team di Innogest ha sviluppato competenze particolari e un network specialistico. I settori più frequentati sono quelli dell'innovazione digitale (con focus particolare su food, fashion e design) e i verticali medicali relativi a cardiovascolare, neurologia, oftalmologia e digital health. Per rafforzare la practice in questi settori al team si sono aggiunti di recente Michele Novelli, ex Fastweb e Omnitel e già partner di Digital Magics incubatore italiano quotato all'Aim, e Richard Belluzzo, manager di alto profilo a lungo Chief operating officer di Microsoft. Un tassello in più che conferma la voglia da parte della società di volgere lo sguardo oltre confine. Sono andati così

a rafforzare un team che, grazie alle presenze ormai consolidate di Claudio Giuliano, Stefano Molino e Claudio Rumazza, può contare su un'esperienza di quasi 100 anni.

Dal 2007 Innogest ha raccolto circa 170 milioni e investito in 28 aziende, tra queste non sono

mancate le exit di successo come il caso di Silicon Biosystem, venduta al gruppo Menarini, e Singular ID, ceduta a Bilcare Singapore. Per replicare in futuro tali successi sarà necessario selezionare le migliori aziende tra le circa mille proposte che il team visiona ogni anno. A questo proposito, secondo alcune indiscrezioni, pare ci siano in rampa di lancio già due nuovi investimenti, focalizzati nel settore digitale e medicale. Quest'ultimo poi riguarderebbe una startup straniera attiva nel campo del cardiovascolare. Settori che Innogest conosce bene: nel 2015 la sgr ha investito in realtà come Angiodroid — startup che realizza dispositivi medicali che utilizzano l'anidride carbonica come mezzo di contrasto nelle angiografie — e MonkeyParking, azienda americana che ha sviluppato un'applicazione per la gestione dei parcheggi cittadini. Il filo conduttore degli investimenti sarà comunque quello di far crescere startup di rilevanza globale in Italia. Grazie anche all'intervento del **Fondo Italiano** d'investimento — intervenuto nella raccolta di Capital II, sottoscrivendo una cifra di 15 milioni — Innogest intende posizionarsi come player principale nella realizzazione di un ecosistema nazionale forte, in grado di stimolare e sollecitare a co-investire gli altri operatori di Venture Capital presenti nel panorama nazionale.

D'altronde il mercato del Venture Capital in Italia appare oggi come una piccola nicchia di mercato con operatori troppo distanti tra loro, capitali in gestione e investimenti di portata nettamente inferiore a Paesi con caratteristiche econo-

mico-politiche simili all'Italia. Tuttavia sembra che qualcosa stia cambiando in meglio: nel 2014 le operazioni di investimento sono state 71 con un incremento dell'8% rispetto al 2013. Per continuare a mantenere vivo questo trend è necessario — questo è il coro unanime degli addetti ai lavori — maggior coraggio da parte degli investitori, oltre che una costante presenza di gestori di comprovata professionalità. Solo così si potranno creare i presupposti per colmare, seppur gradualmente, il divario con i competitor internazionali. ■

*Fino ad oggi gli investimenti della sgr torinese si erano concentrati sulle eccellenze italiane, ora invece si punta a allargare il raggio d'azione*

*Il filo conduttore degli impegni del fondo sarà comunque quello di far crescere startup di rilevanza globale*

