

CONVEGNO MF

## Ecco come scoprire le start-up vincenti

(Peveraro a pagina 17)

UNA RICERCA DI LEANUS SUI BILANCI 2014 HA INDIVIDUATO SOLO 50 CAMPIONI SU OLTRE 5 MILA

# Caccia alle start-up vincenti

Le aziende appena nate vanno seguite passo passo dagli investitori anche per anni, se si cercano dei rendimenti adeguati. Se ne è parlato ieri al convegno organizzato da MF-Milano Finanza

DI STEFANIA PEVERARO

**T**ra le 5.161 start-up innovative registrate a fine 2015 ce ne sono 50 che già oggi sono vere e proprie star con 300 mila euro di ricavi in media, raddoppiati negli ultimi due anni, e margini di ebitda superiori al 25%. Sembrano poche rispetto al totale, ma la fotografia, scattata da Leanus, società di business information fondata da Vincenzo Perrone, è assolutamente realistica e in linea con quello che ben sanno gli investitori in capitale di rischio specializzati in questo settore, e cioè i business angel, gli incubatori d'impresa e i fondi di venture capital. I dati sono il risultato di una ricerca condotta da Leanus per *MF-Milano Finanza*, presentata ieri in occasione di un convegno organizzato da *MF-Milano Finanza* che ha riunito un ampio panel di addetti ai lavori per discutere sul tema start-up. La ricerca ha analizzato i bilanci 2014 depositati dalle start-up innovative e di questi ha poi considerato solo i 1.430 che presentano tutte le informazioni necessarie per effettuare analisi approfondite sui piani economico e patrimoniale-finanziario. Il risultato di questa analisi, si diceva, si traduce in dati medi di bilancio molto poco attraenti rispetto a quelli delle 50 star: ricavi medi per 94 mila euro, ebitda negativo del 30% per più anni consecutivi, debiti per 23 mila euro, con l'unico dato positivo di un'importante liquidità in cassa. «Abbiamo in portafoglio 15 aziende e perdono tutte. Ma, se non perdessero, mi chiederei perché sono venute da me. Il nostro lavoro consiste nel fornire a queste aziende il capitale di rischio per avviare il business e continuare a svilupparlo», ha chiarito subito Massimiliano Magrini, cofondatore di United Ventures, che ha aggiunto: «L'investimento in una start-up non è fatto per esaurirsi in poco

tempo, la società va seguita con più round di finanziamento, in media ci vogliono dieci anni per arrivare al momento in cui lo sviluppo ripaga l'investimento del fondo e dei suoi investitori».

**Ma poi a chi si vendono** queste start-up? Un obiettivo è quello dell'ipo ma l'altro, in teoria raggiungibile prima, è quello di confluire nell'alveo di un'azienda più grande che in questo modo fa innovazione. «Gli anglosassoni chiamano questo approccio open innovation, ma in Italia e in Europa non c'è ancora questa cultura. Noi stiamo provando a contribuire in questo senso», afferma Alberto Fioravanti, presidente e cofondatore di Digital Magics, venture incubator quotato all'Aim Italia, che, oltre ad accelerare la crescita delle start-up,

cerca di trovare degli investitori per le successive fasi di sviluppo tra un gruppo di grandi aziende che ha deciso di condividere questo tipo di approccio.

Su questo fronte anche Intesa Sanpaolo è molto attiva, tanto da avere costituito una vera e propria funzione all'interno della banca guidata da Livio Scavini, responsabile innovazione e crescita imprese, che ieri in occasione del convegno di *MF-Milano Finanza* ha ricordato che la banca, oltre a investire attivamente nel settore con i fondi di venture Atlante e a mettere in contatto start-up con investitori di venture capital internazionali, ha anche «lanciato l'iniziativa Tech Marketplace, riservato alle aziende in cerca di innovazione con l'obiettivo di creare una relazione tra domanda e offerta di tecnologia».

**L'investimento in start-up** innovative, comunque, non è solo appannaggio degli investitori istituzionali. L'equity crowdfunding, infatti, permette ai retail di scommettere su queste aziende. «Esiste una fetta importante di

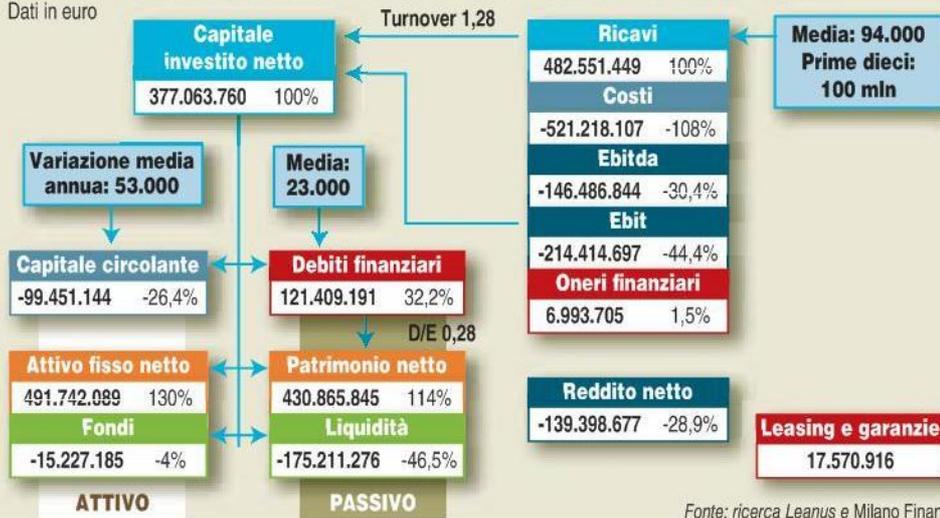
investitori retail che si può avvicinare a questo mercato, perché è già oggi abituata a investire tramite il web. Il 30% degli scambi azionari sul mercato secondario passa dal trading online», ha detto Fabrizio Barini, responsabile dello sviluppo del business di Intermonete sim, che ha aggiunto: «Websim, nostra controllata, già oggi fornisce analisi su società in offerta sulle piattaforme di equity crowdfunding, per cui alla fine questo tipo di investimento si sta avvicinando molto a quello sul mercato azionario tradizionale e oggi non c'è più nemmeno un problema di liquidità delle quote, perché il nuovo regolamento Consob permette che un intermediario se le intesti fiduciarmente e quindi crei sostanzialmente un mercato secondario». Ma chi dà i soldi ai fondi di venture? Gli investitori istituzionali classici in Italia latitano, ha fatto presente l'amministratore delegato di **Fondo Italiano d'Investimento sgr, Gabriele Cappellini**, che è in raccolta per il suo fondo di fondi di venture capital. «Da parte nostra, stiamo facendo un grande sforzo per coinvolgere in Italia quelli che in tutto il resto del mondo sono gli operatori che hanno sviluppato il venture capital, ovvero fondi pensione, compagnie assicurative e casse previdenziali. Ma in Italia per ora hanno risposto solo in due: in questo settore: Inarcassa e Cassa Forense». Ma per Cappellini c'è anche «penuria di team con un track record riconosciuto». (riproduzione riservata)



Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanoфинanza.it/startup](http://www.milanoфинanza.it/startup)

### IL BILANCIO DEL SETTORE DELLE START-UP INNOVATIVE

Dati in euro



GRAFICA MF-MILANO FINANZA