

Le startup e il ritorno del venture capital

NON SE NE SENTIVA PARLARE PIÙ DA ANNI IN ITALIA MA NEGLI ULTIMI DODICI MESI SONO PARTITE TRE INIZIATIVE DI FUND RAISING CHE HANNO RACCOLTO 150 MILIONI E IN TUTTE E TRE C'È UNA QUOTA DEL FONDO ITALIANO DI INVESTIMENTO. CENTINAIA DI PROGETTI GIÀ VAGLIATI

Giorgio Lonardi

Milano

Il primo a introdurre il venture capital in Italia fu Jody Vender con la sua Sopaf nei lontani anni '80. Poi, alla fine del decennio successivo, è stata la volta di Elserino Piol e dei fondi Kiwi. Scoppiata la bolla della new-economy il venture capital è diventato un argomento tabù nel Bel Paese: meglio non parlarne Capitolio chiuso, dunque? Niente affatto: negli ultimi dodici mesi il settore si è rimesso in moto. Fino al punto di gettare i semi per la nascita di un nuovo ecosistema finanziario che oggi può contare su oltre 150 milioni di denaro fresco. Certo, la distanza con i miliardi di euro investiti nei principali paesi europei rimane siderale. Ma il segnale non va sottovalutato.

Ad operare oggi sul mercato nazionale sono tre operatori. Il veterano del terzetto è 360 Capital Partners presente già dal lontano 1997 gestendo finora 400 milioni di euro. Prima dell'estate 360 Capital ha raccolto 70 milioni di euro investendone circa il 10%. La società opera sia sul mercato francese sia su quello italiano con uffici a Parigi e a Milano in via Brisa. Come spiega il general partner Fausto Boni, sommando le risorse del fondo appena lanciato e quelle di un fondo aperto in precedenza "ci sono una sessantina di milioni a disposizione delle start up italiane". La stessa cifra che metterà sul piatto United Ventures, che dopo aver ottenuto 52 milioni dagli investitori intende chiudere la raccolta all'ini-

zio del 2014. Costituita nel marzo di quest'anno United Ventures è frutto della fusione fra Annapurna Ventures di Massimiliano Magrini (ex numero uno di Google Italia) con Jupiter Venture Capital di Paolo Gesess. Fa parte della squadra anche Mario Mariani, uno dei fondatori di Tiscali.

L'ultimo nato nel panorama del Venture Capital Made in Italy è p101 (il nome s'ispira a Programma 101, il mitico calcolatore Olivetti considerato l'antesignano del personal computer) gestito da Andrea Di Camillo, cofondatore di Banzai e Vitaminic. Varato nella tarda primavera di quest'anno, p101 può contare su una dote di 35 milioni di euro (ma l'obiettivo è di chiudere la raccolta a 50 milioni in tempi brevi) anche grazie all'ingresso di investitori del calibro di Azimut e del Fondo Italiano d'Investimento. E qui sta uno dei punti nodali di questa storia. Perché sempre il Fondo Italiano, promosso dal ministero dell'Economia, dalle grandi banche nazionali, dalla Cassa Depositi e Prestiti oltre che da Abi e Confindustria, ha investito anche su United Ventures e su 360 capital partners diventando così il grande sponsor della rinascita del Venture Capital made in Italy.

Riguardo al modus operandi dei fondi italiani una cosa è certa: saranno molto cauti. "Nell'ultimo anno - dice Paolo Gesess, cofondatore e managing partner di United Ventures - abbiamo ricevuto oltre 600 dossier: ne abbiamo selezionati 150 per poi valutarne in modo approfondito una sessantina". Una pattuglia

che si è poi ristretta ulteriormente dando luogo a 15 negoziati e quindi a 4 investimenti (ma altri due saranno perfezionati a breve). "A farci da bussola nella scelta delle startup - precisa Gesess - è sia la presenza un team molto ambizioso, capace di ideare un progetto di respiro internaziona-

le; sia un business plan costruito su settori che a nostro parere hanno forti prospettive di crescita come il web, il software e le applicazioni mobili".

L'"arma segreta" di United Ventures è la "seed revolution" traducibile come la "seminarivoluzionaria". Dice Gesess: "In

questo settore si può anche sbagliare; l'importante è saperlo subito per non perdere soldi." Ecco perché le startup selezionate dopo aver ricevuto una piccola dote in denaro vengono affidate per i primi sei mesi ad un incubatore e ad un mentore (in genere un imprenditore o un manager) che in-



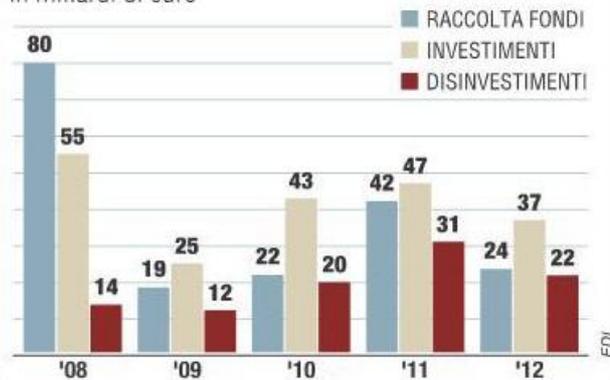
vestiranno a loro volta tempo e denaro. Se tutto andrà bene questi ultimi riceveranno una quota della società incubata che continuerà il suo percorso sotto le ali di United.

Anche p101 punta sugli incubatori. Come racconta Di Camillo il fondo sta per chiudere un accordo con i principali acceleratori e incubatori italiani che diventeranno gli "scout" di p101 sul territorio. Dice: "Saranno loro le nostre antenne nei distretti industriali, fra le Pmi e all'interno del panorama imprenditoriale". Sia Di Camillo che Boni e Gesess puntano sull'industria per trovare uno sbocco ai loro investimenti. Esostengono che le imprese, se vogliono fronteggiare il mercato devono puntare sulle startup per effettuare "una trasfusione di energia, di innovazione e in definitiva di futuro".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL VENTURE CAPITAL IN EUROPA

In miliardi di euro



[I PROTAGONISTI]



1



2



3

Qui sopra, il general partner di 360 Capital **Fausto Boni** (1); **Paolo Gesess** (2) cofondatore e managing partner di United Ventures; **Andrea Di Camillo** (3) gestore di p101