

NUOVI BUSINESS Nel 2017 in Italia ci sono stati solo 9 round di raccolta da oltre 3 milioni, perché i venture capital tricolore hanno ancora pochi soldi. Ma ora sono in arrivo rinforzi, dal Fondo Italiano a Tip

Chi finanzia le start-up

di **Stefania Peveraro**

Sono state solo nove le **start-up** italiane o fondate da italiani che quest'anno hanno annunciato round di investimento da almeno 3 milioni di euro, contro le 18 di tutto il 2016. Il dato, che emerge dal database di BeBeez, è indicativo dell'atmosfera che si respira nel venture capital italiano. Tanto più che alcuni di questi round sono stati resi possibili dall'intervento non di fondi venture ma di investitori privati o comunque non specializzati. Insomma c'è qualcosa che non va, sebbene i round di investimento di più piccole dimensioni non siano mancati: ce ne sono stati sette tra 1 e 3 milioni, contro i 13 del 2016.

D'altra parte i fondi di venture capital italiani hanno una potenza di fuoco limitata, da 70-80 milioni, mentre negli Usa e nei Paesi europei in cui il mercato è più sviluppato dispongono di svariate centinaia di milioni, se non miliardi. Così, quando si tratta di far fare il salto dimensionale alle società partecipate, il cosiddetto round Series B, quello in cui in genere la richiesta di investimento è di almeno 3 milioni, i fondi italiani da soli non ce la fanno e le **start-up** devono cercare l'aiuto di investitori internazionali, spesso invano.

Molti fondi esteri di venture capital invece che in **start-up** preferiscono investire in nuove linee di business di pmi già avviate. «In Italia ci sono tante aziende in grado di sviluppare tecnologie innovative capaci di dare nuovo slancio al business, introducendo prodotti nuovi», ha detto a *MF-Milano Finanza* Andrea Traversone di Amadeus Capital, fondo che negli anni scorsi ha investito con questo approccio in Octo Telematics e Belco per

poi disinvestire con successo. In quelle occasioni «il nostro terzo fondo aveva investito rispettivamente 25 milioni di sterline e 15 milioni di euro, perché entrambe le società avevano sviluppato tecnologie molto innovative, grazie alle quali immaginavamo che avrebbero sviluppato nuovi prodotti, che infatti hanno dato un contributo importante al business». Il partner di Amadeus Capital ha parlato a margine dell'evento annuale organizzato a Milano da ScaleIT Capital, società fondata nel 2015 da Lorenzo Franchini. Amadeus Capital era tra i fondi di venture capital internazionali che si sono prenotati per incontrare le **start-up** italiane selezionate da Franchini, aziende con alle spalle già almeno un round di finanziamento e che ora cercano altri capitali per fare un ulteriore salto dimensionale. I fondi presenti erano del calibro di 83 North, Acton Capital, Balderton, Columbia Lake Partners, Draper Esprit, Early Bird **Venture Capital**, EC1 **Venture Capital**, Highland Europe, Holtzbrinck Ventures, Idinvest, Iris Capital, Nauta Capital, Next World Capital, Omnes Capital, Partech Ventures, Redline Capital. L'interesse quindi sulla carta c'è, ma le operazioni portate davvero a termine in Italia sono pochissime. «Il problema vero è che in Italia quasi non esiste un mercato per i disinvestimenti; le grandi aziende, che all'estero assieme alla borsa sono gli acquirenti naturali delle **start-up** di successo, qui non comprano», ha detto Andrea Colombo, ceo di U-Start, società che organizza club deal di family office e investitori privati su **start-up** e scale-up soprattutto estere. «Se i disinvestimenti sono difficili, chi compra cerca di farlo a valutazioni basse e quindi i fondatori delle **start-up** per

incassare l'ammontare di equity sufficiente a finanziare lo sviluppo sono costretti a diluirsi in maniera molto importante; dunque l'imprenditore è meno coinvolto e ciò è visto male dai venture esteri».

Attirare fondi esteri sulle **start-up** italiane per finanziarne lo scale-up insomma non è facile.

Spesso è più facile attirare investitori privati in club deal organizzati da private bank, come ha fatto Banca Esperia nel round del 2015 di Geneta Science, **start-up** biotech che allora aveva raccolto 10 milioni di euro da clienti della private bank e che quest'anno ha raccolto altri 8,4 milioni di dollari tutti da privati. Un'esperienza simile è quella di Satsipay che quest'anno ha incassato 18,3 milioni da privati, oltre che da Banca Sella e Banca Etica, quindi senza il contributo dei venture.

Oggi poi c'è anche l'opzione fintech. SiamoSoci, società partecipata da Azimut sgr, prima di lanciare l'anno scorso la piattaforma di equity crowdfunding Mamacrowd aveva organizzato più club deal tra investitori privati per scommettere sull'investimento in **start-up**. «In fase di seed con un veicolo da 5 milioni si possono fare decine di investimenti», ha sottolineato Dario Giudici, cofondatore di SiamoSoci, in occasione del suo intervento a un recente Caffè di BeBeez. «Oggi, dopo la revisione del regolamento Consob sull'equity crowdfunding, per un



Peso: 90%

privato retail è possibile costruire un portafoglio diversificato di start-up basato sulla selezione preventiva operata dalla piattaforma».

Detto della mancanza di risorse per finanziare lo scale-up in Italia, va comunque sottolineato che ci sono operatori tricolore che ora hanno deciso di cogliere la sfida. Come il Fondo Italiano d'Investimento sgr, che con i soldi della Cdp ha appena lanciato la raccolta del nuovo fondo FII Tech Growth, destinato a investimenti di late stage venture capital con un obiettivo di raccolta di 150 milioni. Il Fondo di recente ha investito in Vertis Venture 2 Scaleup permettendogli di annunciare un primo closing a 30 milioni su un target di 60. In quest'ottica anche Tamburi Investment Partners è

sceso in campo a settembre destinando 100 milioni a StarTip, il veicolo in cui ha concentrato tutte le partecipazioni in start-up e in società attive nel digitale e nell'innovazione, quindi quelle in Digital Magics, Talent Garden e Telesia. Alessandra Gritti, amministratore delegato di Tip, ha sottolineato: «Ci siamo resti conto che in Italia trovare 100-200 mila euro non è difficile, mentre è missione impossibile trovare da 1 a 10 milioni. Così abbiamo deciso di lanciarci in questo progetto, anche perché sono convinta che presto vedremo molti più operatori stranieri su questo segmento». Gritti ha infatti sottolineato che «negli Usa e nei Paesi anglosassoni i fondi di venture capital hanno strapagato le start-up e si sono potuti permettere di

sbagliare nove investimenti su 10, in quanto quello che andava bene riusciva a compensare ampiamente tutti gli altri. In Italia invece le valutazioni sono molto più basse e quindi i venture e gli investitori di seed non si possono permettere di sbagliare così tanto. Per questo sono molto più bravi a selezionare gli investimenti e per questo noi siamo molto interessati a guardare che cosa hanno in portafoglio per poter accompagnare tali aziende in una fase di vita successiva queste aziende. Sono convinta che presto molti stranieri si accorgeranno di tutto ciò e arriveranno qui molto più numerosi». (riproduzione riservata)

LE STARTUP ITALIANE CHE HANNO FATTO SCALEUP NEL 2016 E NEL 2017 (ROUND DA 3 MLN IN SU)

Data	Società	Investitori	Ultimo round annunciato	Capitale raccolto dalla fondazione
◆ Settembre 2017	Satsipay	B. Etica, Sella Ventures, Shark Bites, Smartclub, Iccrea, B. Alpi Marittime, Egea e privati	18,3	26,8
◆ Ottobre 2017	Cloud4Wifi	Opus Capital, United Ventures	11,5*	15,5*
◆ Giugno 2017	Soldo	Accel, Connect Ventures, InReach Ventures, U-Start e R204 Partners, privati	11*	20
◆ Marzo 2017	MotorK	83North e Zobito	10*	>10*
◆ Settembre 2017	Genenta Science	privati, family office e business angel, clienti private banking Banca Esperia	8,4*	17
◆ Giugno 2017	GreenBone Ortho	Helsinn Inv., Invitalia Ventures, Innogest, IAG, privati ; ZernikeMeta Ventures, angeli	8,4*	11
◆ Maggio 2017	Wise	Principia sgr, Atlante Ventures, High-TechGründerfonds, F3F e Antares.	6,5	10,5
◆ Febbraio 2017	Fazland	Ad4Ventures (Mediaset), RedSeed, privati, Zernike Meta Ventures e Custodi di Successo	4,5	5,5
◆ Gennaio 2017	Mainstreaming	United Ventures	4	>4
◆ Luglio 1905				
◆ Settembre 2016	Moneyfarm	Allianz SE, United Ventures e Cabot Square. Allianz SE, United Ventures e Cabot Square.	7*	25
◆ Maggio 2016	Directa Plus	TTVenture, gruppo Dompé, Fin. Le Parray, Unicorn am Aim Londra (34,3% flottante)	12,8**	>22
◆ Febbraio 2016	Faceit	Anthos Capital, Index Ventures, United Ventures	15*	17 (2)
◆ Novembre 2016	Talent Garden	500Startups, Endeavor Catalyst, Tamburi Inv, family office, Digital Magics, Finalca	12,00	13,6
◆ Novembre 2016	Musement	Micheli Associati, P101, 360 Capital Partners e Italian Angels for Growth	10,00	15,8
◆ Maggio 2016	Cloud4Wi	United Ventures, investitori Usa	8*	12 (2)
◆ Maggio 2016	Mosaicoon	Vertis Venture, Atlante Venture Mezzogiorno, family officie e imprenditori	8,00	10,4
◆ Maggio 2016	Rigenerand srl	Principia III-Healthcare	8,70	8,7
◆ Maggio 2016	BeMyEye	Nauta Capital, P101, 360 Capital, RedSeed e Capital B!	6,50	8,5
◆ Settembre 2016	Depop	Balderton Capital, Holtzbrinck, Creandum, Red Circle Investments, Lumar e H-Farm	7,80	>7,8
◆ Aprile 2016	Silk Biomaterials	Principia III-Healthcare, ComoNext	7,00	7,5
◆ Ottobre 2016	iKrix	Ligurcapital, Capitalimpresa, gruppo Vittorio Cauvin e privati	3,00	5
◆ Ottobre 2016	Tannico	P101, Matteo de Brabant, Maurizio di Robilant, Stefano Saccardi e Club Digitale	3,85	4,8
◆ Gennaio 2016	Smartika	Hamilton Venture e TP&Partners	3,72	4,52
◆ Luglio 2016	Supermercato24.it	Innogest sgr, 360 Capital Partners e angeli	3,00	4,5
◆ Settembre 2016	Seventeen	Panakès Partners e Innogest sgr	4,20	>4,2
◆ Giugno 2016	EcoLight	Life Sciences Capital, Panakès Partners e Invitalia Ventures	4,00	>4
◆ Aprile 2016	Sardex	Innogest, Invitalia Venture, Banca Sella Holding,	3,00	>3

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: BeBeez



Peso: 90%