

Venture Capital: in Italia manca una filiera del capitale strutturata ed efficiente.

L'allocazione tipica al venture capital da parte di family office e UHNWI va dal 5% al 10% del patrimonio totale, fino al 15% in alcuni casi. In Italia in pochi casi si raggiunge il 3-5%. Parla Stefano Guidotti, CEO di U-Start.

Tag

- [Business](#)

Maddalena Liccione | 16 febbraio del 2016 - 07:00 hrs.



Autore dell'immagine: immagine concessa

Il venture capital in Italia, pur essendo un'asset class nata ormai più di 20 anni fa, ha vissuto dopo la bolla di internet dei primi anni 2000 un periodo di torpore totale. È solo da 6-7 anni che ha ricominciato a costruirsi una filiera del Venture un po' strutturata, che tuttavia fino a poco più di 12 mesi fa era caratterizzata nella maggior parte dei casi da attori con dimensioni molto limitate, soprattutto se paragonati agli omologhi inglesi, francesi, tedeschi e spagnoli. Tra 2014 e 2015 abbiamo assistito, anche grazie all'importante contributo del **Fondo Italiano**, a un maggior dimensionamento dei fondi di VC. **"Mancano** però ancora i contributi di alcune parti della filiera dell'investimento che reputo fondamentali: **i grandi capitali privati e le grandi corporate**", dice **Stefano Guidotti, CEO di U-Start**. "Riteniamo infatti che per funzionare, ovvero essere un vero elemento facilitatore per la nascita di nuove imprese che generino ricchezza e impiego, il venture capital debba strutturarsi come una vera e propria filiera. Oggi tale filiera in Italia presenta troppi punti morti e vuoti di mercato. U-Start, boutique globale di advisory, focalizzata su investimenti diretti ed indiretti di venture capital e **U-Start Club**, circolo di investitori privati alla ricerca delle migliori opportunità di investimento nel capitale di rischio di aziende dei settori tech e digital a livello internazionale, hanno per l'appunto l'obiettivo di colmare uno di tali vuoti, ovvero **la vicinanza dei grandi patrimoni privati alla nuova imprenditoria**, con un percorso di lungo periodo che esuli dalle ondate di emotività troppo spesso legate a una mancanza di professionalità nell'approcciare questa asset class".

"La mancanza di una filiera del capitale strutturata ed efficiente è il vero motivo alla base della scarsità di storie di successo nell'economia digitale italiana", afferma Guidotti. Troppo spesso gli imprenditori digitali si trovano con opzioni di capitale limitate, e a volte poco adatte alla fase di crescita che stanno affrontando. E, dovendo competere con realtà omologhe provenienti da altri contesti in cui tali opzioni sono invece presenti, si trovano in una situazione di svantaggio competitivo che le costringe a un 'nanismo' imprenditoriale e a non poter pensare (e pianificare) in grande. "La speranza è che, con il maggior dimensionamento dei fondi italiani, la maggior presenza di capitali privati e corporate e politiche fiscali più facilitanti per l'investimento altamente rischioso nel capitale di società innovative e digitali, tale tendenza si invertirà nel medio termine".

Differenze tra il contesto italiano e quello straniero

“La prima differenza è la **limitata allocazione a questa asset class da parte dei grandi capitali privati**”, ribadisce Guidotti. In altri contesti (anglosassoni, teutonici o nordici ad esempio), **l'allocazione tipica al venture capital da parte di family office e ultra-high-net-worth-individuals va dal 5% al 10% del patrimonio totale, fino al 15% in alcuni casi. In Italia in pochi casi si raggiunge il 3-5%**. Questa dinamica sta gradualmente cambiando, e tale cambiamento è spinto da un lato dalla situazione dei mercati mobiliari, che spingono anche i patrimoni più conservativi a una diversificazione verso asset class alternative, e dall'altro dalla imprescindibile considerazione che l'economia digitale è l'economia del futuro. "Chiunque, alla guida di una famiglia imprenditoriale, voglia assicurare un futuro alle nuove generazioni, non può prescindere da un crescente focus su digitale e tecnologia, sia dal punto di vista industriale che finanziario”.

"La seconda differenza è **la scarsa attenzione** (salvo qualche caso illuminato) **delle realtà industriali di medie e grandi dimensioni al tema della 'open-innovation' e alla collaborazione con il tessuto dell'imprenditoria innovativa e digitale**", afferma il manager. "Senza il costante contributo delle corporate italiane, al settore del venture capital italiano mancherà sempre una importante arma per confrontarsi in modo paritario con i contesti più evoluti. Non è un caso che tutte le grandi realtà industriali tedesche abbiano un corporate venture, mentre in Italia si contino sulle dita di una mano le realtà che hanno iniziato a porre attenzione all'innovazione esogena e al rapporto strutturato con l'ecosistema dell'innovazione. E non bastano attività di marketing o progetti occasionali per trarre i benefici dal rapporto corporate-nuove realtà innovative. L'open innovation deve diventare una direttrice di crescita strategica, radicata nei processi della corporate a diversi livelli".

C'è poi una ulteriore differenza che riguarda il tessuto imprenditoriale italiano e i benchmark internazionali: **"la mancanza di capacità di competere a livello internazionale che spesso caratterizza le nuove imprese digitali e tecnologiche italiane**. Troppo spesso noi riceviamo presentazioni e piani troppo 'deboli' rispetto ai comparables inglesi, tedeschi, francesi o statunitensi. E parlo di debolezza sotto tanti punti di vista: debolezza nella forma, nella sostanza, nell'innovatività, ma soprattutto nella capacità di rivolgersi a mercati più vasti di quello locale. E anche debolezza nel comprendere le logiche del rapporto imprenditore/investitore. Troppo spesso mi trovo di fronte a 'pitch deck' in cui a fronte di una richiesta di capitali per 1 milione di EUR a presunte valutazioni pre-money di 4/5 milioni, si prospettano ricavi futuri a tre o quattro anni di 1 o 2 milioni. Detto che i piani di crescita devono essere credibili e sostenibili, nessun investitore potrà mai trovare interessante una dinamica di crescita di questo tipo. L'imprenditore che cerca il sostegno finanziario di un venture capitalist deve essere in grado di prospettare rendimenti che, in uno scenario positivo, siano di gran lunga maggiori. Altrimenti il rischio preso dall'investitore non potrà mai essere adeguatamente ripagato".

Non chiamatele 'start up'!

"Uno dei principali motivi per cui l'Italia è rimasta indietro nello scenario dell'economia digitale continentale e globale è l'uso smodato del termine start up che si è fatto ultimamente in tutti i campi (politico, mediatico, economico)", avverte Guidotti. "Si affronta il tema in modo superficiale, ed essere 'startupper' è quasi sinonimo di uno stile di vita, quasi avesse la stessa valenza di 'hipster o rocker'. Invece ci si dimentica che 'startup' è un momento nella vita di una impresa economica, non una definizione di questa sine tempore. Non esistono a mio modo di vedere startupper: esistono imprenditori capaci di creare realtà nuove e innovative, capaci di crescere e produrre ricchezza (molto pochi) e 'wannapreneur' la cui unica capacità è semmai quella di bruciare grandi quantità di risorse economiche, relazionali e personali senza generare il minimo valore (purtroppo molti). Noi del Club U Start non investiamo in startup, ma in imprese capaci di generare ricchezza, per se stesse, per la società e per chi ci investe", conclude.

<http://www.fundspeople.it/notizie/161328>
