

U-Start

«Investire nelle startup conviene più che in imprese tradizionali»

«Sa qual è la novità?». Dica. «Anche l'economia tradizionale ha compreso che le startup non sono uno scherzo o un fenomeno passeggero. Ci si può investire e i risultati dimostrano anche con maggior profitto rispetto ai ritorni in altri comparti molto più tradizionali».

Stefano Guidotti è il fondatore e il Ceo di U-Start, azienda di venture capital che offre servizi dedicati a investitori privati, una boutique di advisory molto frequentata dalle nuove generazioni delle famiglie imprenditoriali italiane e da imprenditori digitali che hanno già monetizzato le proprie esperienze e ora sono alla ricerca di buoni investimenti.

Come vi muovete?

«Il nostro obiettivo è segnalare le migliori opportunità di investimento in ambito digitale e tecnologico. Lavoriamo con gli Stati Uniti, ovviamente ma ci muoviamo anche in Europa e Israele».

Qualche esempio?

«Be', nel 2015 ci siamo concentrati su 14 investimenti per 10 milioni di euro di finanziamenti in tutto».

Nomi?

«Due su tutti: Aloha e AirHelp. Aloha è un brand statunitense nato nel 2012 dedicato allo stile di vita sano che produce e commercializza prodotti alimentari ricchi di proprietà nutritive; ha ottenuto un primo round di finanziamento nel 2013 e ha poi emesso una convertible note sottoscritta principalmente dai membri di U-Start Club. AirHelp è stata invece fondata in Danimarca ed è specializzata nella gestione dei reclami e nella richiesta di rimborsi alle compagnie aeree in caso di cancellazioni e di ritardi; in questo caso ab-



Fondatore

Stefano Guidotti è fondatore e Ceo di U-Start; a sinistra Anna Gervasoni, direttrice dell'Associazione italiana degli investitori istituzionali

biamo contribuito con 2 milioni di dollari all'ultimo round di finanziamento».

Italiani?

«Solo due, purtroppo. Sulla carta nel nostro Paese non manca nulla. Competenze, approcci imprenditoriali, esperienza: c'è tutto, quello che manca sono i connettori. Però le cose stanno cambiando».

In che senso?

«In Italia, ormai, è nata una nuova classe imprenditrice. Preparata dal punto di vista tecnico, ma anche profonda conoscitrice di come nasce e si sviluppa il business. È tutta gente che ha dai 28 ai 32 anni».

Una fascia d'età molto precisa, perché?

«Perché è sufficientemente giovane da conservare la spinta propulsiva ma è abbastanza matura da possedere le basi».

L'economia tradizionale ha compreso che le startup non sono uno scherzo.

«Esatto. Oggi, con il costo del denaro così basso è difficile se non impossibile remunerare adeguatamente un investimento tradizionale. La nuova imprenditorialità del digitale può essere una valida alternativa. I numeri ci stanno dando ragione».

E il mondo del risparmio tradizionale se ne sta accorgendo?

«Be' noi ad esempio abbiamo appena siglato una partnership con Kairos, nome importante del risparmio gestito in Italia. U-Start gli farà da guida nel mondo delle startup. È la dimostrazione di come le cose siano cambiate e di come la smart economy non sia più un fenomeno passeggero. Non è folklore, è il futuro dell'impresa».

È nata una nuova classe di imprenditori: hanno dai 28 ai 32 anni. Sono preparati e sanno come fare business

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

