



LE SCELTE

I nomi dei prestigiosi co-investitori internazionali nelle startup scelte anche da U-Start.

COME CI PIACCONO LE STARTUP ANCHE SE NON SONO ITALIANE

La strategia di U-Start, club di 90 investitori privati italiani che finora ha investito 15 milioni in un "portfolio" di imprese tra le quali anche brand ormai internazionalmente famosi come Deliveroo

di Riccardo Venturi

Si dice spesso, e a ragione, che in Italia gli investimenti pubblici in startup sono una quota troppo piccola di quelli previsti in Francia o anche nella sola città di Berlino. Si dimentica però altrettanto spesso di dire che in Italia esistono family office e soggetti privati che investono in modo consistente nelle startup più promettenti, certo non necessariamente italiane. È in questo quadro che trova la sua collocazione U-Start, società di consulenza specializzata nell'analisi e nella segnalazione di opportunità di investimento in venture capital, che si rivolge a investitori privati, family office, aziende e Hnwi (persone con un patrimonio elevato, almeno superiore al milione di dollari, immobile di residenza escluso). U-Start Club, che aggrega i clienti di U-Start, è oggi il primo club di investitori privati in Italia per dimensione. I membri di U-Start Club investono in ambito digital e tech tra Europa, Stati Uniti e Israele.

U-START, CHE HA TRA I PRINCIPALI AZIONISTI LA HOLDING DI INVESTIMENTI ANGEL LAB DI ANGELO MORATTI, PUNTA ANCHE SU DUE START-UP ITALIANE

le. «Nel 2016 abbiamo raggiunto l'obiettivo di 90 membri associati al Club e quota 15 milioni di Euro in termini di investimenti fatti dai membri del Club. Nel 2017 U-Start punta a toccare quota 100 membri, e a superare i 15 milioni di investimenti» dice Andrea Colombo, Founding Partner di U-Start, che ha tra i principali azionisti la holding di investimenti Angel Lab di Angelo Moratti.

U-Start ha investito anche su due startup italiane. La prima è Treedom, l'unica piattaforma web al mondo che permette di piantare un albero a distanza e di seguirlo online. La seconda è Supermercato 24, un supermarket on line che si è inserito nel trend crescente degli acquisti sul web e sta ottenendo ottimi risultati. C'è anche una startup nata a Paolo Alto, California, per iniziativa di un imprenditore italiano, Fabrizio Capobianco – il che riporta al tema della difficoltà di fare startup in Italia. Si tratta di TOK.tv, su cui U-Start Club

STARTUP-TELLING

ha investito più di un milione di euro, una social Tv che permette ai tifosi di interagire durante le partite in diversi salotti virtuali. Le collaborazioni con alcune delle principali società calcistiche europee tra cui Barcellona, Real Madrid e Juventus hanno fatto crescere il numero degli utenti a circa 10 milioni. Ma quali sono le caratteristiche che deve avere una startup per entrare nei radar di U-Start? «Un solido contesto di investimento, con la presenza di uno o più fondi tier-1 nel capitale. Tassi di crescita di business importanti, almeno 20-30% mese su mese dal punto di vista dei ricavi, oltre alla scalabilità del modello, a una valutazione sensata e unit economics da prima della classe. Infine deve essere una società con un vantaggio competitivo evidente, sia di business che di team che di modello» spiega Colombo. Nel caso di TOK.tv ha aiutato anche il fatto che si tratta di una startup coniglio, pardon: rabbit, che sta per Real Actual Business Building Interesting Tech, acronimo che si riferisce alle aziende che sviluppano prodotti ad alta tecnologia con già una buona solidità economica - in questo caso dovuta al fatto che Capobianco ha creato dieci anni fa la società Funanbol, che realizza un software per il personal cloud utilizzato da diverse compagnie telefoniche e ha settanta ingegneri nella sede di Pavia. Per rimanere in tema di bestiario, oltre ai conigli e più che agli unicorni, le startup miliardarie, U-Start è interessata ai draghi, o meglio dragon: «se una startup è un RABBIT questo aiuta, ma poi la speranza è che il coniglio si trasformi in drago: i dragon sono le startup in grado di ripagare l'intero portafoglio di investimento. Per esempio se investi un milione per il 20% di una società, e poi quella società vie-

ALL'INTERNO DI U-START, CI SONO GLI ESPONENTI DI ALCUNE DELLE MAGGIORI FAMIGLIE INDUSTRIALI E IMPRENDITORIALI ITALIANE CHE STANNO AVVIANDO I LORO "FAMILY OFFICE"

ne vendita a 100 milioni e quindi incassi 20 milioni, allora hai investito in un dragon» spiega Colombo. Tra le startup su cui ha puntato U-Start ci sono diversi casi di particolare successo. Come Deliveroo, startup inglese di food delivery, oggi uno dei principali player in Italia e in Europa, che permette di ordinare a domicilio pietanze preparate da ristoranti di qualità che si trovano nella zona di chi effettua l'ordine. Attivo in 12 paesi, 84 città e con oltre 1.300 ristoranti affiliati, Deliveroo registra una crescita continua nel numero ordini e di ristoranti aderenti. Wallappop è invece un marketplace di compravendita di prodotti di seconda mano, che attraverso la geolocalizzazione consente di visualizzare gli oggetti in vendita che si trovano nelle vicinanze. Ancora, SecretEscapes è il club che offre ai soci offerte esclusive su hotel e viaggi di lusso, con sconti fino al 70%. Si tratta di un'azienda londinese nata nel 2011 dall'idea di vendere a prezzi scontati le camere che i grandi hotel non riescono a riempire. Selezione accurata delle strutture e prezzi concorrenziali ne hanno decretato il successo. Il Founding Partner di U-Start descrive così gli investitori del Club: «Ci sono gli esponenti di prima,

Portfolio



IN QUESTO PANNELLO, TRA LE ALTRE, LE DUE START-UP ITALIANE SUPERMERCATO24 E FREEDOM. SOTTO, ANDREA COLOMBO



seconda o terza generazione di alcune delle maggiori famiglie industriali e imprenditoriali italiane, che a volte hanno venduto le loro aziende e stanno avviando i loro family office. E ci sono i grandi manager C-level del mondo della finanza e del private equity». In U-Start, gli investitori a volte diventano preziosi consiglieri: succede infatti che una startup chieda un contributo in termini di know-how, e che gli investitori imprenditori o manager mettano a disposizione il loro bagaglio di esperienza in un settore specifico. Il primo requisito richiesto per far parte del Club però resta sempre quello della disponibilità economica: l'investimento medio va dai 300 ai 500 mila euro, su un orizzonte temporale di almeno due-tre anni.