

IERI SCALEIT A MILANO

Startup, la ricetta dei fondi: ecco come si attira il capitale

I segreti dei big esteri: più flessibilità, valorizzare la dimensione europea

Il sistema di imprese innovative dell'Europa Sud orientale è sempre più interessante per gli investitori internazionali. Un assunto di rilievo, quello che ha fatto da prologo alla quarta edizione di ScaleIT, l'evento-piattaforma nato per favorire l'incontro fra i venture capital e le migliori scaleup italiane e di Spagna, Grecia, Bulgaria e nazioni balcaniche, ma sostenuto dai numeri. Al 15 ottobre di quest'anno, infatti, la raccolta complessiva delle imprese tech di questi Paesi ha superato il miliardo di euro. I round di finanziamento in giovani imprese innovative italiane o fondate da italiani, stando ai dati elaborati da Startupitalia, sono arrivati a quota 420 milioni di euro, e di questi 283 milioni provengono per l'appunto da investitori internazionali. Numeri che certificano un salto in avanti poderoso rispetto al 2017, quando la raccolta si attestò intorno ai 110 milioni di euro, e reso possibile da botti come quello dell'insurtech Prima Assicurazioni, che ha annunciato in settimana un round da circa 100 milioni di euro a firma di Goldman Sachs e Blackstone. Ed è proprio in questo solco che rientra la missione di scouting di ScaleIT, che in sole tre stagioni ha dato il là a finanziamenti di oltre 160 milioni di dollari a favore delle startup.

L'edizione 2018 dell'evento, tenutasi presso la sede del Sole24ore, ha raccolto a convegno circa 35 investitori internazionali e ospitato sul palco 15 aziende innovative, di cui 11 italiane. Se per Lorenzo Franchini, fondatore di ScaleIT, la maggior attenzione dei fondi esteri si spiega con la maggiore dinamicità e attrattività del mercato nostrano, per Brett Martin di Charge Ventures, VC newyorchese che ha alle spalle anche investitori europei, il cambio di orizzonte è dovuto «alla raggiunta maturità dell'infrastruttura tecnologica, finanziaria e del mercato digitale in cui operano le scaleup, che fa anche dell'Europa un ecosistema appetibile per gli investitori americani e asiatici». Barbod Namini di Holtzbrinck Ventures, fondo tedesco con una disponibilità di 300 milioni di euro è invece dell'idea che il boom attuale sia il coronamento di un percorso iniziato anni fa. « Il problema che ha condizionato finora l'Italia? La fase di sviluppo iniziale delle startup, limitata dalla scarsa liquidità a livello early stage, che negli Usa è garantita dai business angels e in alcuni Paesi europei dall'intervento dello Stato», ha aggiunto Namini. Per vedere unicorni tech italiani quotati sulle Borse europee, insomma, ci vorrà ancora un po' di tempo. La strada da seguire, come ha suggerito Ylan Steiner, partner di Orrick, è anche quella di rendersi più appetibili per i capitali internazionali spostando la sede legale della società là dove è più conveniente per i fondi di investimento. I casi di aziende che sono migrate, mantenendo un collegamento virtuoso con il Paese che le ha viste nascere sono diversi e interessano anche scaleup italiane. Cloud4Wi, fondata nel 2013 come spinoff di una Spa italiana, WiTech, ne è un esempio: finanziata da subito da United Ventures, ha insediato a San Francisco il suo quartier generale e un anno fa ha convinto un fondo americano, Opus Capital, a staccare un assegno da 11,5 milioni di dollari per un round Series B.

www.ilsole24ore.com

Sul sito il video con le interviste

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianni Rusconi