

# IL VENTURE CAPITAL SECONDO MAGRINI



MASSIMILIANO MAGRINI

Parla il managing partner di United Venture e commenta la corsa del settore: «Bene il 2020, ma mancano ancora istituzioni che puntino anche su questa asset class»

di claudia la via

La pandemia ha fatto bene al venture capital: da una parte la crescita esponenziale dell'e-commerce, dall'altra una maggiore attenzione delle grandi corporate verso innovazione e startup, hanno reso il 2020 un anno da "record" a livello mondiale. In questo ecosistema in costante crescita ci sono anche tante brillanti idee italiane. Alcune hanno trovato casa all'estero. Altre hanno ingolosito grandi fondi internazionali. Come nel recente caso di Commerce Layer - piattaforma per l'e-commerce che ha finora raccolto 22 milioni di euro e appena chiuso un round da 16 milioni, mettendo a segno l'interesse di circa 150 fondi tra UK e Usa. Per l'imprenditore e venture capitalist **Massimiliano Magrini**, co-fondatore e managing partner di United Ventures, il fatto che non ci fossero fondi italiani in questa operazione non è un limite. «Piuttosto è un'ottima notizia che investitori internazionali abbiamo puntato su un'azienda italiana. Sono sicuro che nei prossimi mesi vedremo un'accelerazione di investimenti di venture capital esteri in startup italiane, e questa non può che essere una notizia positiva», spiega. L'Italia, però, ha ancora numeri un po' piccoli rispetto agli altri Paesi. E questa è, secondo Magrini, la conseguenza di uno svantaggio competitivo degli anni passati che scontiamo ancora oggi.

**Cosa vuol dire?**

Vuol dire che l'Italia ha avuto un vuoto di investimenti che è durato praticamente un decennio, dopo la bolla del 2000 e fino al 2011. Dal 2012, poi, si è ricominciato a investire ma ovviamente si è accumulato un ritardo rispetto agli altri Paesi che, nonostante l'aumento costante dei volumi d'investimento - i deal di venture capital in Italia nel 2020 sono saliti del 58% rispetto all'anno precedente - non si è ancora recuperato.

**Qual è la ragione principale di questo ritardo?**

Sicuramente la mancanza a oggi di investitori istituzionali che abbiano integrato stabilmente il venture capital nella propria asset allocation. Ci sono poi alcuni operatori che magari investono nell'asset class, ma non in Italia.

**Abbiamo tante startup ma molte ancora troppo piccole per avere le forze per svilupparsi: che cosa servirebbe per una crescita più decisa?**

Un ecosistema di innovazione ha bisogno di tempi di maturazione lunghi. La Silicon Valley è nata tra gli Anni 50 e 60 del Novecento. In Europa si è cominciato ad investire principalmente attraverso le agenzie di promozione nazionali e l'European Investment fund (EIF), mentre in Italia solo recentemente Cassa Depositi e Prestiti (CDP) ha cominciato a svolgere

il ruolo di anchor investor che le omologhe KfW e Caisse des Dépôts hanno svolto in Francia e Germania.

Un altro elemento di ritardo è costituito dall'assenza di grandi aziende come investitori nei fondi di venture capital. Solo recentemente si è cominciato a vedere una presenza anche in Italia di questi operatori, che hanno un ruolo fondamentale nel consolidare il mercato.

**Il canale privilegiato per le misure di rilancio economico delle imprese è quello delle banche. Può funzionare anche per le startup?**

Le startup hanno bisogno di equity e solo marginalmente di ricorso al debito, quindi bisognerebbe piuttosto lavorare per capitalizzare i fondi di venture capital. In un sistema maturo c'è ovviamente spazio per operatori di venture debt che completino virtuosamente la struttura del capitale delle startup.

**Quanto conta l'intervento del pubblico in questo ambito?**

Ogni ecosistema che abbia raggiunto dimensioni critiche significative ha visto all'opera forme ibride di apporti di capitale pubblico e privato. Il punto è valutare l'investimento pubblico sulla capacità di attrarre capitale privato, evitando così l'effetto di



MASSIMILIANO MAGRINI

selezione avversa che si può determinare quando si alloca esclusivamente capitale pubblico.

**L'anno scorso è stato istituito il Fondo per il Trasferimento Tecnologico affidato a ENEA, con una dotazione di 500 milioni di euro, per promuovere la collaborazione tra imprese private e soggetti pubblici e favorire le startup innovative. Fondo che oggi è stato già "riconvertito" in Biomedical spostando completamente l'interesse sulla biomedicina e il farmaceutico. È un segnale che gli investitori e gli investimenti in startup in generale siano trascurati nel nostro Paese?**

Questa vicenda meriterebbe un'analisi specifica. Trovo corretto che un Paese si doti di uno strumento di investimento che abbia come obiettivo quello di sviluppare dei domini di proprietà intellettuale e sviluppo tecnologico in aree strategiche. Lo sviluppo dei processi di digitalizzazione, tra l'altro, ha reso evidente che senza alcune infrastrutture un Paese è destinato inesorabilmente al declino.

Bisogna però fare chiarezza, perché investire nella ricerca o anche negli spin-off di ricerca ha poco a che fare con il venture capital, un'attività che necessita di competenze e finalità specifiche

che mal si conciliano con strutture e competenze di esclusiva provenienza pubblica.

**E questo come si collega al "caso" Enea Tech?**

Il limite della vicenda di Enea Tech è proprio questo, non aver chiarito quale fosse la missione specifica alla quale dovesse far fronte. Il progetto dovrebbe ripartire con una chiara definizione degli obiettivi strategici, magari rendendoli specifici.

**Da poco è salito alla cronaca il caso di Depop, startup nata in Italia ma trasferitasi a Londra e da poco acquistata da Etsy. Perché le startup italiane crescono più facilmente all'estero?**

Le startup crescono dove ci sono mercati e capitali che ne consentono la crescita. È un fenomeno globale per cui quegli ecosistemi che sono maggiormente evoluti e che quindi hanno raggiunto massa critica di investitori, competenze, e aziende che sanno utilizzare le relazioni con le startup, fungono da centri di attrazione rispetto a startup che provengono da ecosistemi meno evoluti. È una buona notizia che le startup nate in Italia possano poi svilupparsi sui mercati internazionali. L'importante è che l'ecosistema italiano sia connesso in maniera virtuosa con gli altri. 

## IL REPORT

### L'ITALIA CRESCE MA È ANCORA DISTANTE DAI MERCATI VIRTUOSI

Secondo l'ultimo rapporto BeBeez sul mercato del venture capital italiano e internazionale realizzato per P101 SGR, sono stati quasi 300 i miliardi di dollari investiti dal venture capital nel 2020 a livello mondiale, e 391 miliardi è il valore dei disinvestimenti negli stessi 12 mesi. Un dinamismo che ha portato circa 2.500 fondi, in tutto il mondo, a esaurire le riserve ed essere attualmente in raccolta con un target di oltre 200 miliardi di dollari.

In questo scenario l'Italia cresce, ma è ancora indietro: nel 2020 nel nostro Paese sono state raccolte risorse per 780,5 milioni per un totale di 306 round.

Secondo il Report, a livello globale ma anche italiano, a contribuire ai numeri in salita dello scorso anno sono stati principalmente due fenomeni: da una parte la diffusione massiccia del corporate venture capital e dall'altra l'apertura dei finanziamenti al mondo retail.

In Italia, inoltre, si è consolidata nel 2020 anche la presenza del venture debt, fino a due anni fa quasi per nulla presente nelle statistiche del venture capital. (c.l.v.) 

