

Private equity. Rapporto VeM-Iban sul settore Fondi chiusi, investimenti in tenuta nelle start-up

Giovanni Vegezzi

MILANO

La crisi colpisce il mercato europeo, ma in Italia gli investimenti in start-up tengono grazie alla cooperazione fra business angel e fondi istituzionali. L'ammontare investito dagli operatori nazionali di "early stage", quelli cioè concentrati sulle prime fasi di sviluppo di un'impresa, è risultato nel 2012 in linea con l'anno precedente e questo soprattutto grazie al fatto che il mercato italiano è meno maturo rispetto ai principali paesi europei (con una dimensione di solo 80 milioni).

Nella fotografia scattata dal secondo rapporto sul settore - curato da Iban (l'associazione dei business angel) e dall'osservatorio Venture capital Monitor (VeM) dell'università Liuc di Castellanza su dati dello scorso anno e presentato ieri a Milano - si vede come il freno sia stato tirato soprattutto dai business angel che hanno messo sul piatto il 40% in meno di risorse rispetto al 2011. "Essendo slittate alcune uscite degli investitori dal capitale delle imprese a causa della crisi, è cambiato il modo di procedere dei business an-

gel - spiega Tomaso Marzotto Caotorta di Iban -. Si fanno operazioni più piccole ma in cordata, con il risultato che le imprese ricevono investimenti più consistenti, ma da un numero maggiore di operatori». L'ammontare medio scommesso dagli angel, è passato infatti dai 180 mila euro a operazione del 2011 ai 360 mila euro nel 2012.

La maggiore oculatezza negli investimenti, sembra avere avuto anche un altro effetto: cresce il numero delle operazioni in cui sono presenti sia investitori singoli che fondi, con 14 investimenti in tandem rispetto ai 9 del 2011. «In un mercato in rapida evoluzione la crescente collaborazione tra angel e fondi è un punto di partenza. Eppure anche i fondi presentano difficoltà nell'exit con una durata media dell'investimento molto elevata pari a 8 anni» sostiene Jonathan Donadonibus di VeM. E così la cooperazione diventa intensa soprattutto nel settore del "seed": quello cioè in cui si seminano le idee per creare una start-up e in cui sono richiesti investimenti di taglio minore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alleanza business angels-venture capitalist

Cresce il numero delle operazioni in cui sono presenti sia i «business angels», i cosiddetti investitori privati/informali, sia i venture capitalist: se nel 2011 erano state solo 9 le operazioni in cui erano presenti entrambe le tipologie di investitori, il dato è salito nel 2012 arrivando a 14.

Il dato è emerso dal secondo report congiunto tra il Venture capital monitor della Liuc (Università Cattaneo) e l'associazione Iban (Italian business angel network), che fotografa lo scenario dell'early stage italiano. «La rete dei business angels è internazionale», ha detto Tomaso Marzotto Caotorta, segretario generale Iban, «e si sta sempre più consolidando. La cooperazione tra noi e altri attori della filiera del venture capital consente di investire insieme con importi superiori per progetti innovativi e meritevo-

li. Le nuove norme fiscali e amministrative per chi, come noi, investitori informali, fornisce aiuto a start up di qualità in Italia e nel mondo, potranno aiutare molto le nostre operazioni».

Nel mercato dell'early stage, nel 2012, esclusi gli operatori pubblici, si sono registrati investimenti per 80 milioni di euro (50 da operatori istituzionali e 30 da business angels). Mentre i fondi hanno aumentato gli investimenti nelle aziende, i business angels hanno registrato un -40%; tuttavia, l'ammontare dell'investimento medio è raddoppiato, da una media di 180 mila euro per operazione, nel 2011, a 360 mila euro del 2012. Sui settori di investimento, l'Ict è stato primo per interesse con il 44% del mercato.

—© Riproduzione riservata—

