

SNAP E GOOGLE NON ABITANO QUI

Al genio servono soldi e da noi nessuno finanzia facilmente giovani e idee. Le startup innovative esistono: sono 6.800 e danno lavoro a 36 mila persone. Ma per far maturare una classe di Medie Imprese Innovative servono corposi capitali di rischio. Oggi sul piatto ci sono solo 217 milioni. In Spagna ne hanno il doppio

di **Dario Di Vico**

La domanda potrà apparire incredibilmente ingenua («nasceranno mai in Italia delle nuove imprese come Google e Facebook?») ma l'alibi è che in momenti di transizione — come quelli che stiamo vivendo — bisogna gettare il cuore oltre l'ostacolo. E chiedersi se nella configurazione che ha assunto il capitalismo italiano — poche grandi imprese, centinaia di multinazionali tascabili, uno strato più consistente di migliaia di medie imprese di successo e infine la miriade di Pmi — è pensabile che in un arco di tempo intermedio possa aggiungersi un altro soggetto che potremmo identificare come la Media Impresa Innovativa. I quesiti successivi possono essere intuibili: c'è un ecosistema italiano dell'innovazione che consenta un processo di questo tipo? C'è una finanza orientata allo sviluppo che con la tempistica giusta dia alle start up le munizioni sufficienti per crescere? Marco Gay, presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria ma anche vicepresidente di Digital Magics ci fornisce qualche numero. Le start up innovative in Italia sono circa 6.800 e sommando soci e dipendenti assicurano

già 36 mila posti di lavoro. La maggioranza di questi nuovi imprenditori ha intenzione di costruire delle vere aziende e non limitarsi ad avere una bella idea per vendere immediatamente dopo. Sta anche radicandosi una mentalità associativa visto che ormai tra i Giovani Confindustriali il 30% è un imprenditore di prima generazione. Una fetta significativa dei capitali di debito viene dal sistema bancario con garanzia del mediocredito ma è chiaro che si tratta di una strada a circolazione limitata.

Senza soci pazienti

«Il debito è utile ma può essere usato solo in chiave tattica. Una start up — dice Gay — non può indebitarsi troppo, se il denaro da restituire supera l'equity si entra in un circolo vizioso dal quale poi è difficile uscire. La crescita delle start up non si può basare sulle banche, non vogliamo certo creare i nuovi Npl». Mancano però i capitali pazienti che possano supportare la crescita delle nuove imprese. L'ammontare del capitale di rischio impiegato in Italia è di appena 217 milioni di euro, niente rispetto al mezzo miliardo della Spagna e ai 3,5 miliardi della Gran Bretagna. «Il paradosso è che in Italia esiste una massa di risparmio privato di 4 mila miliardi e se solo riuscissimo a indirizzare l'1% verso le start up avremmo fatto bingo». Resta forse da annotare che parlando di ecosistema e di finanziamenti da noi si salta sempre la casella dell'università che invece nell'inarrivabile esperienza americana rappresenta l'anello (decisivo) di congiunzione. Roberto Nicastro, banchiere che segue con attenzione l'evoluzione della finanza per l'innovazione, ci aiuta anche a delineare un identikit della

Media Impresa Innovativa che potrebbe nascere. È difficile che possano svilupparsi in Italia player globali mentre è più credibile pensare che, in continuità con il Dna della migliore nostra storia industriale, si creino delle imprese di nicchia che si rivolgono al business e non al consumatore finale e che trovano le ragioni del loro successo qualificandosi

«come agenti della modernizzazione di settori tradizionali».

Percorsi alternativi

Anche Nicastro è convinto che le banche non possano essere l'interlocutore principale delle start up in cerca di capitali. «Una volta il piccolo imprenditore di Sassuolo si rivolgeva al credito di territorio ed esprimeva al direttore della filiale i suoi progetti, non poteva andare molto oltre. Oggi basta un buon PowerPoint e il business plan circola molto più facilmente, c'è nel mondo una finanza di progetto più sofisticata che rappresenta indubbiamente un'occasione da cogliere. È più facile quindi che i soldi arrivino da Londra che dalla banca limitrofa». E la casistica presenta già un buon catalogo. Il nome ricorrente è quello di Davide Dattoli e del suo Talent Garden: all'inizio c'è l'imprenditore, lo aiutano gli angels investor, successivamente

entra in campo un bravo operatore di mercato (Tamburi) e solo dopo arriva anche la banca.

Le quattro F dell'avvio

«Rispetto agli Stati Uniti, che ovviamente fanno storia a sé, non bisogna dimenticare le ricadute degli investimenti pubblici. Tante storie di successo hanno anche saputo sfruttare a valle le conoscenze acquisite a livello di sistema grazie ai maxi-investimenti per la difesa. E anche studiando il caso israeliano quest'elemento ritorna». Volendo quindi riassumere il cammino della nostra ipotetica Media Impresa Innovativa al primo step c'è la finanza delle F. Ovvero la Family, i Friends, il Founder e i Fund pubblici delle amministrazioni centrali o locali. Al gradino successivo troviamo il seed capital che può essere impersonato dai fondi di private equity. Il terzo step dovrebbe chiamare in causa il venture capital che interviene con capitale di rischio nelle imprese che si sono in qualche maniera già strutturate e solo al quarto gradino incontriamo il credito commerciale. Auguri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Mark Zuckerberg

Per Facebook, 11 round di finanziamento da settembre 2004 a gennaio 2011: soldi ricevuti da 21 investitori



Travis Kalanick

Per Uber, 15 round di finanziamento dall'agosto 2009 al luglio 2016. Sono 80 gli investitori che hanno creduto all'alternativa ai taxi



Jack Dorsey

Otto round di finanziamento per Twitter e 29 investitori dal luglio 2007 al settembre 2011. Ma la società non supera la crisi



Evan Spiegel

Per Snapchat, 9 round di finanziamento dal maggio 2012 al maggio 2016, per un totale di 24 investitori

Brian Chesky

Per Airbnb, 11 tornate di finanziamento dal gennaio 2009 al marzo 2017. L'hanno sostenuto 45 investitori



11,5
miliardi
di dollari

4,4
miliardi
di dollari

2,43
miliardi
di dollari

1,1
miliardi
di dollari

2,6
miliardi
di dollari