

NEOFINANZIERI IL BUSINESS DEI CACCIATORI DI IMPRESE EARLY STAGE

Gli angeli volano sulle ali della crisi

In tempi di crisi scommettere su imprese innovative è meno rischioso che puntare sui mercati finanziari. La community dei business angel italiani ne è convinta. «In momenti d'incertezza come questo, i leader di mercato s'indeboliscono e c'è più spazio per le new entry», spiega Lorenzo Franchini, managing director di Iag (Italian angel for growth), il gruppo più consistente all'interno di Iban (Italian business network association), che raccoglie gli investitori informali italiani. Quelli cioè che giocano una parte del loro portafoglio su aziende nascenti, cui forniscono risorse per intraprendere o proseguire la

ro-industriale (17%) mentre l'Ict e internet pagano una certa saturazione e insieme raccolgono appena il 14% (grafico nella pagina a fianco).

Ma qual è l'identikit del business angel nostrano? I profili sono diversi. C'è l'ex manager in pensione che vuole mettere a frutto la propria esperienza investendo nel settore in cui ha lavorato per anni. C'è l'imprenditore che ha beneficiato di plusvalenze consistenti dalla vendita della propria azienda e cerca di restituire al mercato parte della sua fortuna investendo in progetti giudicati meritevoli e potenzialmente profittevoli. Ci sono dirigenti e consulenti tuttora in attività che desiderano sfruttare le compe-

tenze maturate in un determinato ambito. Il tratto comune è una disponibilità finanziaria che si attesta attorno al milione di euro. La parte destinata all'angel investing si aggira attorno ai 150-200 mila euro. «Si tratta di cifre non elevatissime, che però sono d'importanza vitale per le aziende in fase di sviluppo», osserva Anselmo. Investimenti a cui si aggiunge un aiuto in termini di consulenza manageriale e di conoscenza del mercato, oltre che un patrimonio di contatti nei diversi settori, elementi di cui spesso le start-up sono prive. È questa partecipazione alla definizione della strategia aziendale il contributo forse più importante che i business angel offrono alle neo imprese. Ne è fortemente convinto Antonio Leone, 68 anni, alle spalle una carriera nel settore farmaceutico che

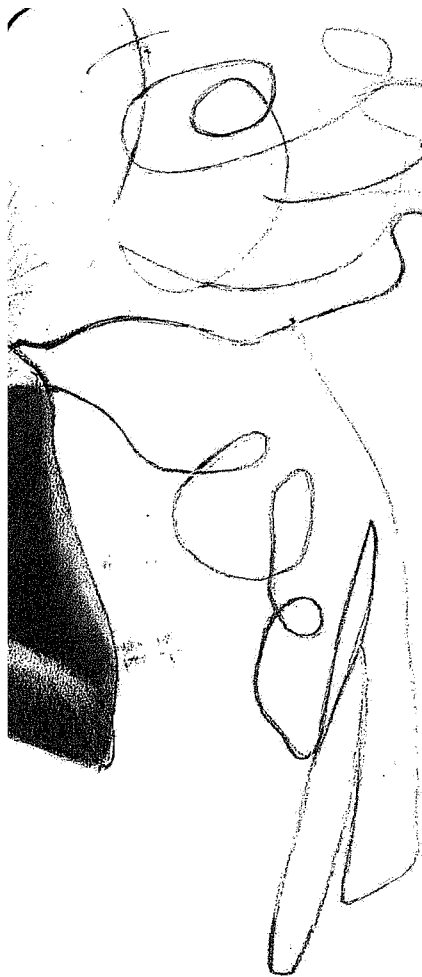
Una carriera nel settore o il ricavato della vendita della propria attività. Così nascono i finanziatori di start-up. Che nel 2009 hanno investito di più

propria attività di sviluppo.

Secondo una ricerca di Iban relativa al 2009, l'anno della gelata dell'economia, l'ammontare delle risorse investite, che supera 31 milioni di euro, ha subito addirittura una leggera crescita rispetto all'anno precedente (+1,2%). «C'è stata una riduzione delle somme investite in ciascun progetto, compensata però dal fatto che, proprio per ridurre i rischi, molti hanno diversificato, lanciandosi in investimenti comuni», osserva il presidente di Iban, Paolo Anselmo. Quali sono i settori in cui gli angel stanno concentrando le loro attenzioni in questo momento? A farla da padrone è il med-tech, ovvero l'area legata allo sviluppo di strumentazioni diagnostiche, che nell'ultimo anno ha conosciuto un vero e proprio boom, attirando il 27% dei finanziamenti. Seguono i servizi per le imprese (18%), il settore manifatturiero

lo ha portato a ricoprire, tra l'altro, la carica di amministratore delegato di Kontron-Roche. Leone è entrato nella community di Iban lo scorso anno e ha già valutato 300 progetti arrivati sulla sua scrivania. Per il momento ha concretizzato soltanto un investimento, puntando su Xeptagen, impresa del parco scientifico tecnologico di Venezia che sta mettendo a punto una serie di strumenti per la diagnosi precoce del cancro. Le altre realtà in cui sta valutando un'entrata, cinque in tutto, sono sempre nell'ambito delle tecnologie medicali. «È il campo in cui ho lavorato una vita, riesco a valutare più facilmente le potenzialità di un prodotto o un'idea», spiega Leone, sicuro che la scelta di investire da parte di un business angel





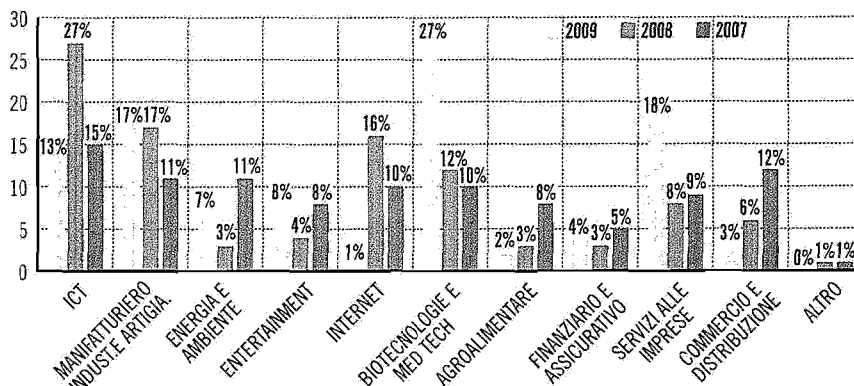
CHI FA PARTE DEL NETWORK

CI SONO ANCHE GLI OSSERVATORI AZIENDALI

Sono 350 i soci accreditati di Iban, nata nel 1999 per permettere a operatori ed enti interessati all'angel investing di accedere a un network comune di competenze ed esperienze. La maggioranza dei soci sono business angel individuali, ma ci sono anche aziende come Vodafone e Microsoft, che hanno scelto di entrare a far parte della community per avere il polso delle novità che si stanno affacciando sul mercato, con soluzioni che potrebbero essere per loro interessanti. «Essere soci ci permette di entrare in contatto con molti giovani innovatori e di seguire i trend di sviluppo dell'Ict italiano», spiega **Anders Nilsson** (nella foto), direttore del gruppo Developer and platform di Microsoft Italia. All'interno di Iban, uno dei gruppi più attivi è Iag (Italian angel for growth), che coinvolge circa 60 angel accomunati dal supporto a realtà imprenditoriali in fase di early stage con un alto contenuto di innovazione.



A TUTTO MED-TECH



Percentuale del capitale investito per settore sul totale. Dati Iban

esperto del settore possa essere un buon biglietto da visita per attirare altri finanziatori. Punta sul med-tech anche **Lorena Capoccia**, 51 anni, ex manager nel settore degli impianti industriali, ora alla guida dell'azienda di famiglia. Entrata nel mondo dell'angel investing un anno e mezzo fa, ha un finanziamento all'attivo e un altro in fase di definizione. «Scelgo d'impegnarmi solo se si stabilisce che posso dire la mia sulla parte gestionale», spiega. Risale a tempi meno recenti, il 2006, l'entrata nel network Iban di **Valerio Caracciolo**, 52 anni, attuale amministratore delegato di AgriPower, azienda inserita nel business delle biomasse, con una lunga carriera imprenditoriale alle spalle oltre che una parentesi nel settore del non profit. «Sono interessato soprattutto all'originalità», racconta Caracciolo, finanziatore

di Lisa Airplanes, start-up francese che sta per lanciare sul mercato un modello di aereo ultraleggero in fibra di carbonio capace di decollare e atterrare sull'acqua. «Devo dire che finora sono stato fortunato, perché nessuna delle aziende cui ho partecipato ha chiuso i battenti», ammette. Un dato di cui andare orgogliosi, se si pensa che la percentuale d'insuccesso, ovvero di perdita parziale o totale, stando ai dati forniti da Iban, si è attestata nel 2009 al 27%. Per abbassare il rischio, la strategia degli investitori è l'impegno in prima persona nella gestione aziendale. Come avviene per **Antonello Saccomanno**, 42 anni, consulente aziendale che si è avvicinato al mondo della ricerca e sviluppo attraverso una serie di collaborazioni con spin-off dell'università di Salerno. Finché nel 2008 non ha scelto di finan-

ziarne uno, Spring Off, che ha creato un ammortizzatore intelligente. Qualcuno è entrato nel club proprio quando i mercati finanziari venivano squassati dalla crisi. **Lorenzo Podestà**, uno dei pionieri di internet in Italia, ha appena appoggiato il varo di Biogenera, start-up che ha messo a punto una molecola per il trattamento dei tumori pediatrici. Ancora più recente l'entrata di **Giandomenico Sica**, che a soli 28 anni, dopo aver creato Polimetrica, casa editrice di libri scientifici e universitari, ha deciso di trasformarsi in angel. Sta valutando una serie di proposte, ma non ha ancora deciso. «Quello a cui presto attenzione», dice, parlando da veterano, «sono le scelte fatte per mettere in moto l'idea. È da lì che si capisce se nel team c'è la stoffa per sfondare».

Elvira Pollina