

L'INTERVISTA

«IL VENTURE CAPITAL ITALIANO OLTRE LA SOGLIA PSICOLOGICA»

di Annalisa Caocavale

STEFANO PERONCINI, CEO DI EUREKA! VENTURE SGR È MOLTO POSITIVO: «I DATI AIFI MOSTRANO UNA PRIMA PARTE DELL'ANNO IN GRANDE CRESCITA PER IL NOSTRO SETTORE, ANCHE GRAZIE AL RUOLO PROPULSIVO DI CDP VENTURE CAPITAL»

«**P**remesso che l'Italia parte da un mercato del venture capital ancora molto piccolo rispetto al resto dell'Europa, stiamo consolidando numeri stimolanti per il nostro Paese. Nel 2021 abbiamo raggiunto la soglia psicologica di un miliardo di euro e - prendendo l'intera filiera degli operatori a supporto delle startup - potremmo raddoppiare il numero entro la fine dell'anno»: **Stefano Peroncini**, ceo di **Eureka! Venture Sgr**, è molto positivo. I dati **Aifi** mostrano una prima parte dell'anno in grande crescita per il venture capital. Il dato al primo semestre 2022 è infatti molto incoraggiante: per quanto riguarda l'ammontare investito sia da operatori domestici sia esteri in startup italiane, il valore mappato dal **Report VeM**, si attesta a 957 milioni di euro distribuiti su 161 round, in aumento rispetto ai 429 milioni per 141 operazioni del primo semestre 2021.

Cosa ha determinato questa impennata nella raccolta e negli investimenti?

Almeno tre sono i fattori determinanti: il ruolo determinante di Cdp Venture Capital Sgr, che ha saputo iniettare nel sistema una notevole quantità di capitali, soprattutto attraverso il fondo di fondi. Tale approccio, molto diffuso all'estero, gli ha consentito di investire in diversi fondi di venture capital, che, grazie alla presenza di un anchor investor così importante, sono riusciti a far leva su altri capitali istituzionali e privati. Il risultato è vincente per l'intero sistema. Il secondo fattore è costituito dalla maggior attenzione che riceviamo dai fondi stranieri. Questo è merito sia dei team di gestione dei nostri fondi di venture capital, che stanno imparando ad internazionalizzarsi, sia dei founder di alcune startup, che sono più maturi, forti di una nuova determinazione e visione e che sono riusciti ad attrarre capitali importanti riuscendo a completare round di investimento da decine di milioni di Euro. Infine, cominciano ad esserci anche le exit, in maniera più sistematica e meno

occasionale rispetto ad anni fa. E tutto ciò rappresenta davvero una novità per il nostro paese.

Il ruolo di Cdp, attraverso Cdp venture capital è stato fondamentale per lanciare il settore e investire sull'innovazione?

Certamente. CDP Venture Capital ha avuto la lungimiranza di sviluppare una strategia di capacity building per coprire l'intera filiera dell'innovazione andando a coprire i vuoti di mercato e stimolando ambiti in cui era necessaria una mano pubblica virtuosa. Il nostro Eureka! Fund partecipa per esempio a RoboIT, il primo polo di trasferimento tecnologico di Cdp dedicato alla Robotica. Molto positiva anche l'esperienza degli acceleratori verticali, come il Motor Valley Accelerator dedicato alle tecnologie per l'automotive, a cui partecipa anche Novac, startup partecipata da Eureka! Fund, attiva nel settore della mobilità elettrica. In CDP Venture Capital convive sia l'esperienza degli investimenti indiretti, sia quella degli investimenti diretti. Mi aspetto che nel futuro, una volta avviato l'ecosistema su un percorso stabile di crescita, possa essere ridimensionata la parte degli investimenti diretti, in modo da lasciar spazio ad una sana competizione tra operatori privati.

Cosa manca ancora per poter competere con il venture capital europeo?

Tanto: in primo luogo ci manca un più articolato mercato dei capitali istituzionali, che possa contribuire a far nascere nuovi operatori ma soprattutto consolidare i gestori esistenti di fondi di venture capital,

Nella foto,
Stefano Peroncini, ceo
di Eureka! Venture Sgr

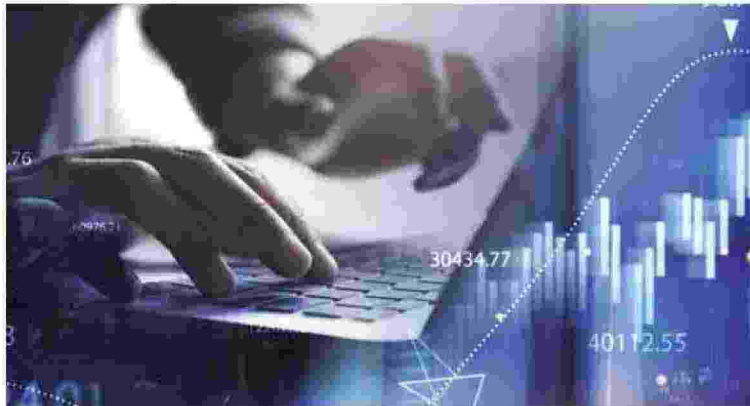


trasformandoli in veri campioni nazionali. Oggi in Italia abbiamo un solo fondo di fondi e i fondi pensione e le casse di previdenza investono molto meno di quello che potrebbero fare. Possiamo lavorare di più sugli incentivi fiscali per spingere gli investimenti in fondi di venture capital, sulla formazione sulle discipline STEM e sui temi dell'imprenditorialità, sulla collaborazione tra corporate e startup. Noi operatori italiani siamo ancora pochi e troppo piccoli, per esempio ancora troppo lontani dall'avere i cosiddetti unicorni o anche solo soonicorn, società che hanno raggiunto la valutazione di un miliardo di dollari, quando la vicina Francia ne conta ormai ben 28.

Eureka! ha superato i 100 milioni di raccolta: quali sono i vostri obiettivi di investimento?

Oggi Eureka! Fund ha investito in 9 spin-off e 8 progetti cosiddetti proof-of-concept (PoC), ossia tecnologie promettenti ma che necessitano di un ambiente diciamo più protetto, presso l'università e i centri di ricerca in cui sono nati, per far avanzare il livello di maturità tecnologica (cosiddetto TRL, technology readiness level). Analogamente, il Fondo BlackSheep dedicato ad investimenti nelle tecnologie MadTech (marketing & advertising) in società growth stage in Europa, ha un vintage 2021 e punta a completare i primi round di investimento ad agosto 2026. Complessivamente alla data del 30 giugno scorso i due fondi gestiti da Eureka! hanno investito circa 20 milioni di Euro in 23 società e PoC che vantano oltre 300 dipendenti e più di 50 tra brevetti, domande di brevetto depositate e licenze. Direi che siamo particolarmente soddisfatti per questo primo triennio di attività che si è appena concluso, che ha visto l'ottenimento dell'autorizzazione della SGR in tempi record e l'avvio di ben due fondi di investimento, il primo dei quali - Eureka! Fund - che ha superato del 26% il target size. L'ambizione imprenditoriale è quella di raggiungere nei prossimi anni 500 milioni di Euro in asset under management, per poter competere ad armi pari con i gestori stranieri.

BlackSheep è il secondo fondo di Eureka! dedicato al madte-



ch, che ha già realizzato diversi investimenti. Come sta cambiando il mondo del marketing e dell'advertising?

Il Marketing e l'Advertising, con 1.300 miliardi di dollari generato a livello globale e trend di crescita previsti tra il 12 e il 14% nei prossimi tre anni, è uno dei settori più ricchi e meno "automatizzati" al mondo, dove tuttora i software più utilizzati dai principali operatori mondiali di servizi di marketing è Excel, sviluppando una quantità impressionante di attività manuali completamente privo di economie di scala. C'è quindi un enorme spazio per introdurre tecnologie più sofisticate quali big data, i robotic process automation, e l'artificial intelligence, grazie alle quali siamo oggi in grado di automatizzare e rendere intelligenti processi oggi manuali, lenti ed alto margine di errore, prendendo decisioni autonome basate sui dati con un approccio data driven e generando maggiore efficacia nel rapporto marca-consumatore. Il mercato sta inoltre vivendo una grandissima fase di disruption e di cambiamento, anche per effetto delle novità tecnologiche imposte dalle nuove regolamentazioni europee in materia di privacy, trattamento dei dati e concorrenza, a seguito delle quali non sarà più consentito l'acquisizione e il trasferimento selvaggio dei dati degli utenti europei verso le tecnologie americane che hanno dominato negli ultimi 20 anni.

L'innovazione è il terreno ideale per implementare i principi Esg. Il venture capital può essere un punto di riferimento

per pensare in modo più sostenibile?

Assolutamente sì. In Eureka! abbiamo implementato, direi tra i primi in Italia, un ampio approccio Esg (Environmental, social, governance, ndr) nei nostri processi interni di venture capitalist, sia quelli relativi ai fondi gestito che quelli alla Sgr. Questo perché negli ultimi anni l'attenzione nei confronti degli investimenti sostenibili e responsabili e la necessità di misurare, gestire e mitigare i rischi ambientali, sociali e di governance è sensibilmente cresciuta all'interno del panorama internazionale ed europeo. Quello che abbiamo visto negli ultimi anni è un'esplosione dell'attenzione verso questi temi nei cosiddetti fondi aperti, che finalmente ha ora contagiato anche i fondi chiusi, come appunto quelli di venture capital. C'è inoltre una stretta relazione tra la performance economica di lungo periodo degli investimenti e le tematiche ambientali, sociali e di buon governo. In Eureka! Venture Sgr abbiamo quindi integrato la sostenibilità nei nostri processi di investimento, sviluppando dei tool proprietari per la valutazione in fase di due diligence e per il successivo monitoraggio delle società di portafoglio, sino al momento dell'exit. Ci siamo quindi adeguati alla nuova Regolamentazione europea Sustainable Finance Disclosure Regulation in materia di trasparenza sui rischi e impatti della sostenibilità nei servizi di investimento. Annualmente raccogliamo quindi tutte queste informazioni e le rappresentiamo in un Esg Report che viene illustrato ai nostri investitori. Abbiamo un responsabile Esg interno che presidia l'intero processo, che ovviamente è donna.