

PASSA L'ANGELO E FINANZIA PIÙ STARTUP

Aumentano gli investimenti dei business angel nelle imprese italiane. Il problema è uscirne...

di **Giulia Cimpanelli**

Vive nel Nord Italia e quasi in un caso su due (il 45%) è un manager, altrimenti è imprenditore (12%); in un caso su dieci (9%) è pensionato, in genere con un passato da manager o imprenditore. È questo l'identikit del business angel italiano, cioè colui che inietta — da privato cittadino — capitali in un'impresa giovane per farla crescere. Ciò che lo spinge a investire in startup e aziende innovative, più che il fattore economico, è però la voglia di portare la propria esperienza, entrando nella nuova azienda e partecipandone alla vita interna.

In effetti, quello nelle startup è un investimento di medio-lungo periodo, profittevole solo in caso di exit (l'uscita, con la vendita ad altri della propria quota o la quotazione in Borsa). E le uscite sono rare, almeno in Italia.

Qui l'ultima exit importante è stata nel 2016: quella di Directa Plus, che produce materiali a base di grafene. Vi avevano investito diversi angel del torinese Club degli investitori, è sbarcata sull'AIM, il mercato di Borsa delle piccole imprese di Londra, raccogliendo 12,8 milioni di sterline.

Le cifre

Non è dunque un caso che gli «angeli» investano meno del 10% del proprio patrimonio (in che in media è una cifra inferiore ai 2 milioni di euro) in questo genere di operazioni. L'investimento di partenza, inoltre, è ripartito in media fra due aziende.

A rivelare questi dati è la Survey annuale 2017 dell'angel investing in Italia, realizzata da Iban (Italian business angel network association), che *L'Economia del Corriere della Sera* pubblica in anteprima.

Nonostante le premesse, l'angel investment italiano è in crescita: nel 2017 sono stati investiti così 26,6 milioni di euro, il 9% in più rispetto ai 24,4 milioni dell'anno precedente. Gli investimenti censiti sono 117, con un importo medio di 227 mila euro.

In un caso su due chi investe nelle aziende «smart» è un manager. Due su dieci le donne, ma stanno crescendo

Sono però numeri ancora esigui, soprattutto considerando i volumi di Paesi come la Gran Bretagna (98 milioni di euro investiti dai business angel nel 2016) o la Spagna (55 milioni di euro).

Perché? «Se non ci sono exit, il mercato ristagna e non si crea liquidità da destinare ad altre imprese», dice il presidente di Iban, Paolo Anselmo. Eppure nel Paese i segnali sono positivi.

«L'equity crowdfunding, che è un primo passo per educare potenziali angel a questo genere di investimento, sta crescendo — dice Anselmo — così come il numero di donne nel settore». Che in Italia sono il 20% del totale degli «angeli»: percentuale

alta rispetto al resto d'Europa, ritengono gli operatori (era l'11% nel 2011). «Le donne hanno una sensibilità diversa su questo tema — commenta Fausta Pavesio, business angel che ha investito in diverse società tra cui Satspay o Fazland —. A confermarlo sono gli stessi imprenditori: Barbara Labate, fondatrice di Risparmiosuper.it, piattaforma che raccoglie le offerte dei supermercati di tutta Italia, mi ha raccontato che gli uomini non davano valore al suo progetto, perché non era nelle loro corde. Le donne, invece, ci hanno creduto».

Frammentazione

I casi di successo, poi, esistono: per esempio iGenius, startup che sviluppa soluzioni software per semplificare la connessione fra persone e dati, ha chiuso lo scorso marzo un ultimo aumento di capitale che porta a 7 milioni di dollari i fondi provenienti da business angel italiani dal 2016 a oggi. Che cosa manca perché operazioni come questa si moltiplichino? «Un coordinamento nazionale organizzato», risponde Anselmo. Le associazioni che radunano i business angel sono tante e frammentate, dal Club degli investitori a Torino a Iag passando per Italian angels for Biotech.

Ma, soprattutto, «servono azioni solide da parte del governo — rilancia il presidente del Iban —: come un provvedimento legislativo che consenta di detrarre le perdite relative a investimenti in startup fallimentari».

Altro supporto suggerito è l'apertura di una nicchia specifica in Borsa.

«In Italia — dice Anselmo — non esiste un mercato per la compravendita di quote di startup. Andrebbe creato e spinto, perché sono le imprese innovative la speranza di crescita del Paese».

© RIPRODUZIONI: RISERVA/IA

