

FINANZIAMENTI LA VIA PIEMONTESE PER FAVORIRE LE START-UP

Obiettivo? Fare ecosistema col venture capital

L'obiettivo è un ecosistema finanziario per il capitale di rischio. Attivo sui due poli creati e cresciuti negli ultimi cinque anni in Piemonte. Il primo è quello di **Torino Wireless**, la fondazione pazientemente costruita intorno al Politecnico di Torino. Con il suo incubatore di 61 micro-aziende. Il secondo è il Bioindustry Park del Canavese, che dal 1998 a oggi ha accolto 35 tra istituti, laboratori e aziende, e ha incubato 17 start-up.

Queste due esperienze oggi si connettono all'insegna del venture capital. Per il distretto torinese è un passo ormai obbligato, se vuol portare allo stadio successivo la crescita delle sue creature. Per i biotecnologi di Ivrea, già esperti nell'Eporgen Venture di investimenti sulle start-up, un modo per fare sinergia, e riversare le proprie competenze su uno spazio territoriale più vasto.

Il punto di incontro si chiama Piemontech, la finanziaria nata nel luglio 2004 dentro il distretto Torino Wireless, dotata di 5 milioni di euro e che ha già investito in nove start-up. Nel novero dei soci di Piemontech (oltre a alla Fondazione **Torino Wireless**, Eurofidi, Unione Industriali di Torino e I3p) ora si aggiunge per il 16% l'Eporgen Venture, la creatura dell'ostinato Silvano Fumero, ex top manager della Serono, che ha al suo attivo altri sei investimenti in nuove imprese dentro il parco del Canavese.

«Piemontech opera nel primo stadio di finanziamento delle start-up, quello della "seed money", ovvero dei primi capitali (sotto i 200 mila euro) necessari a sviluppare prototipi e innovazioni — spiega Claudio Giuliano, giovane presidente della finanziaria ma un passato di

venture capitalist al Carlyle Group — a regime contiamo di raggiungere una cinquantina di investimenti, affiancandoci

ai servizi di accelerazione d'impresa di **Torino Wireless**, I3p e Eporgen. In questo modo, insieme, possiamo offrire al nuovo imprenditore non solo capitali ma anche soci esperti con cui confrontarsi, capaci di aprire canali commerciali, rafforzare la squadra aziendale e delineare strategie».

E poi, in queste fasi iniziali connettersi anche alla rete italiana dei Business Angels, l'Iban, circa 200 investitori informali, attivi su una ventina di investimenti per 2,5 milioni di euro. «Anche noi tendiamo ad affiancarci al neo imprenditore, apportando esperienza e conoscenze», dice Tommaso Marzotto Caotorta, segretario dell'Iban.

Non si fermano qui, però, i lavori in corso nell'ecosistema piemontese. «Il prossimo passo, da gennaio 2006, sarà la partenza di un fondo di venture capital su misura per lo stadio successivo — spiega Alberto Peyrani di Innogest — ovvero quello di cosiddetto "primo round", quando la start-up, messi a punto i prototipi e i primi clienti, ha bisogno di un primo consolidamento e creazione di strutture operative. Per

questo abbiamo avviato Alpininvestimenti, un fondo che avrà una dotazione di 50-70 milioni di euro, con un obiettivo di una ventina di società innovative, una soglia massima di investimento per operazione di 2 milioni di euro, e un ritorno atteso di almeno il 30%». Un fondo chiuso che, negli ob-

iettivi, dovrebbe autofinanziarsi anche sui risultati dei suoi investimenti. E attrarre altri fondi operativi in Italia (in particolare per investimenti di secondo round, quando l'azienda già mostra un primo profilo di redditività) come Apax, Carlyle, Pino Partecipazioni, Netpartners e altri.

Questo ecosistema ha oggi in Piemonte materia su cui operare. Almeno settanta tra start-up incubate dal Politecnico di Torino e nel Bioindustry Park. Tra esse nomi come la Seaco2, azienda nata tre anni fa e oggi leader nella realtà virtuale (inserimento di oggetti virtuali dentro ambienti reali ripresi da telecamera) e abituale fornitrice dei suoi effetti nei programmi di Piero Angela. Oggi la Seaco2 è una start-up che sta attraversando una delle tipiche fasi chiave della crescita. Quando la domanda comincia a impennarsi e deve rapidamente procedere a un rafforzamento delle sue strutture, per non incappare nel paradosso di una crisi da eccesso di successo.

Altro caso significativo è quello di N-lab, startup nata dentro il Politecnico di Torino, da un gruppo di ingegneri sensoristici guidati da Eros Pasero, loro docente. Oggi l'azienda ha già iniziato la produzione e le consegne dei suoi sensori avanzati per il manto stradale e per il monitoraggio meteo in movimento. «Non solo — spiega Pasero — ci siamo imbattuti in commesse provenienti da aziende italiane passateci da partners tedeschi o americani, perché nessuno credeva che oggetti tecnologici tanto avanzati fossero prodotti in Italia».

E poi Narvalus, azienda che sta sviluppando un biochip capace di penetrare nelle membrane cellulari (e di depositarvi farmaci mirati), oppure Bionucleon, per il Dna artificiale (Pna). E altre. Un ecosistema di cervelli che è ora alla prova della crescita e del capitale. (g.ca)

*Partono
tre fondi
di investimento
specializzati
nelle tre fasi
di evoluzione
delle nuove
imprese*



Start-up.
I ricercatori e i fondatori di Seaco2, società nata all'interno di Torino Wireless, specializzata nella realtà virtuale (foto da «Torino guarda avanti»)