

PORTAFOGLIO

VENTURE CAPITAL



# Un club per investire nelle **SOCIETÀ HI-TECH** e **DIGITALI** in **TUTTO IL MONDO**

U-Start e Kairos insieme consentiranno, a chi possiede grandi patrimoni, di investire direttamente in aziende Hi-tech e digitali. Rendendo più semplice e strutturato l'accesso al venture capital.

*di Carolina Parma*

## VENTURE CAPITAL



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

**I**nvestire in aziende tecnologiche e digitali di tutto il mondo direttamente.

L'opportunità è proposta da U-Start, venture capital advisor firm che recentemente ha firmato una partnership con Kairos, marchio leader nel settore del risparmio gestito in Italia proprio per facilitare l'incontro tra investitori privati, family office, aziende e società dei settori tech e digital internazionali.

Entrando in U-Start Club i clienti del Gruppo Kairos potranno così godere del supporto per la costruzione di portafogli di investimenti diretti in società tecnologiche, selezionate di volta in volta in funzione dei loro interessi, competenze e profili di rischio. Nel 2015 l'esclusivo Club contava 60 soci coinvolti

e 8 milioni di investimenti. Ma per la fine del 2016 l'obiettivo è raggiungere i 90 membri e i 15 milioni di investimenti totali.

«L'idea nasce da una sovrapposizione nel posizionamento che noi e Kairos abbiamo», spiega Stefano Guidotti, Ceo di U-Start. «Entrambi infatti siamo un punto di riferimento per i grandi patrimoni italiani.

Così abbiamo ragionato su cosa potevamo fare insieme. E con la nascita di U-Start Advisor SIM, una volta avuta l'autorizzazione, i clienti di Kairos avranno l'opportunità di accedere in modo più strutturato a una asset class che è sempre più interessante per un numero crescente di investitori e non solo per pochi come fino a pochi anni fa».

**Perché U-Start club sarebbe un punto di accesso privilegiato al mondo della tecnologia e del digitale?**

Se si guardano i dati, il mondo degli investitori nel digital è fatto di due categorie ben definite. La prima costituita da un numero limitato di investitori con un track record di successo, tra cui 50 fondi e qualche decina tra family office e aziende. La seconda costituita da una massa cospicua di investitori che invece i risultati non li hanno mai raggiunti e mai li raggiungeranno. In questo panorama noi siamo un punto di accesso privilegiato perché siamo tra i pochi attori dell'investimento privato in grado di investire insieme agli attori della prima categoria, ovvero a quelli che hanno avuto risultati.

## PORTAFOGLIO

## VENTURE CAPITAL



**STEFANO GUIDOTTI**  
CEO DI U-START

### Come mai?

Due sono i motivi. Il primo: negli anni siamo stati capaci di costruire un buon network. Il secondo: abbiamo realizzato un modello di investimento che dà valore ai fondi di venture capital visto che non siamo competitivi con loro. I nostri clienti infatti entrano direttamente nel capitale delle società in cui investono.

In questo modo il fondo può co-investire nella stessa società con la nostra molteplicità di investitori privati, alcuni dei quali sono imprenditori che possono dare un contributo sinergico importante al fondo per far crescere più velocemente le società dove si investe.

### Un venture capital più sicuro quindi...

Per certi versi sì.

### Ma resta in ogni caso un investimento adatto a chi possiede grandi capitali...

Per avere senso un'attività di investimento diretto in società

digitali come quella che proponiamo noi necessita di un portafoglio diversificato su almeno 10 aziende, in modo da ridurre al minimo il rischio, con una allocazione minima sensata che va dai 50 ai 100 mila euro per investimento. Ciò significa che si parla di un investimento minimo fra il mezzo milione e il milione di euro e da lì in su.

### Che fetta di portafoglio consiglia di dedicare a questo tipo di investimento?

Può coprire dal 3 al 10% del portafoglio di investimento complessivo del cliente.

### E i ritorni quali sono?

Abbiamo iniziato l'attività di investimento da 16 mesi e abbiamo già alcuni casi di clienti che sono usciti dall'investimento fatto e hanno monetizzato.

Devo dire che il trend è stato positivo e si traduce in un multiplo sulla carta non ancora maturato di circa 2,5- 2,7 volte l'investimento effettuato.

### Costi da sostenere per chi entra nello U-Start Club quali sono?

L'affiliazione annuale costa 6 mila euro e dà accesso a una serie di attività di formazione e informazione oltre a quella di investimento. Poi ci sono le commissioni che sono del 5% sul capitale investito. Questi ultimi sono costi legati all'attività di segnalazione di opportunità di investimento potenzialmente remunerative.

### Perché investire direttamente in società digitali e tecnologiche?

Perché il digitale sta stravolgendo tutti gli aspetti della nostra vita da quella privata a quella sociale e lavorativa.

Tutte le aziende oggi stanno vivendo una trasformazione digitale, tanto che tutte le imprese del settore sono in grande crescita.

Rispetto agli inizi anni 2000 la situazione è completamente diversa oggi.

All'epoca gli investimenti sulle società tech e digitali si basavano sulle speranze di crescita.

Oggi invece si basano sui dati di crescita e di mercato.

E le premesse per un incremento del business ci sono tutte e sono tangibili.

Basti dire che a dicembre 2015 quattro delle cinque società quotate più grandi al mondo erano digitali e tecnologiche.

Il mondo sta andando verso una digitalizzazione totale.

Questo si traduce in opportunità di investimento.

E il venture capital è la classe di investimento in aggregato che ha avuto i maggiori rendimenti negli ultimi 30 anni.

### Cioé?

Dall'85 al 2015 il venture capital digitale ha avuto un ritorno medio sugli investimenti fatti del 18,5%. Nessuna altra asset class si avvicina a questi risultati.

## VENTURE CAPITAL

### **Bisognerebbe renderlo un po' più democratico allora, permettere anche ai piccoli e medi investitori di potervi accedere...**

Sono d'accordo ma oggi non ci sono ancora gli strumenti per farlo. Le migliori società sul mercato non fanno raccolta di capitali su piattaforme di crowdfunding. Ciò significa che il risparmiatore retail che vuole investire nel settore accedendo a questo genere di piattaforme non avrà accesso alle migliori possibilità e quindi non riuscirà a ottenere gli stessi risultati degli investitori professionali.

### **Di quanto sono aumentati gli investitori interessati a questa tipologia di asset class?**

Impossibile quantificare in numeri. Sicuramente a livello di tendenza c'è stata una crescita di interesse anche in Italia, anche se da noi questo tipo di investimenti è ancora agli inizi.

Basti dire che a Londra nel 2015 sono stati investiti in società digitali 2,1 miliardi di euro (da venture capital, privati, corporate, invest-

ment bank). In Italia nello stesso anno gli investimenti ruotavano attorno ai 100 milioni scarsi.

### **Resta il fatto che è un tipo di investimento poco adatto a chi non ama il rischio...**

Certo il rischio c'è. Per questo abbiamo pensato di dare informazioni ai nostri clienti per fare in modo che abbiano le chiavi di lettura e la capacità di guardare le cose in prospettiva in modo da capire dove stanno le opportunità di investimento migliori in un momento di inflazione come quello che stiamo attraversando e quali sono le società che posso rendere.

### **Perché avete deciso di focalizzarvi sui mercati esteri?**

Siamo partiti dalla considerazione che le opportunità di investimento sono ovunque e più ampia è la ricerca, più sono le probabilità di trovare le gemme nei vari contesti.

La maggior parte dei nostri investimenti è comunque concentrata in Europa e Usa anche perché

è lì che sono le società più mature e con un rapporto rischio rendimento in linea con quello che desiderano i nostri clienti.

Poi, certo, abbiamo anche società in Sudafrica e Israele.

### **Finora in quante aziende avete investito?**

Sedici di cui 5 start-up pure e 11 società già in fase di maturità avanzata.

### **Per un totale di capitale investito?**

14 milioni di euro.

### **Con quali criteri selezionate le aziende da mettere in portafoglio?**

Noi investiamo solo se abbiamo l'opportunità di farlo insieme ai fondi e agli investitori professionali di prima fascia.

Partendo da questa importante premessa poi abbiamo un processo di analisi che è vicino a quello dei fondi.

Il nostro team di analisti svolge analisi approfondite sul business delle aziende su cui intendiamo investire, sulle persone alla loro guida, studiamo la loro crescita di mercato, le regole di ingaggio dell'investimento etc. Senza trascurare di analizzare le prospettive di ritorno che possono avere gli investitori.

### **Ultimi investimenti fatti?**

A Maggio abbiamo investito tre milioni di euro in tre club deal: TOK.tv, Zipjet e Hotelscan, operanti nel settore dell'entertainment e in quello dei servizi alla persona.

### **Come mai questi settori?**

Sono trend che reputiamo molto interessanti, ma sono solo due delle decine che seguiamo.

Nell'ultimo anno, infatti, i membri del nostro Club hanno investito in società operanti nei settori food-tech, fin-tech, IoT, consumer web, mobile e travel.



Dal 1985 al 2015 il venture capital digitale ha avuto un ritorno medio sugli investimenti fatti del 18,5%.