

> FINANZA

“DIAMO LINFA ALLE START UP DELL'AGROALIMENTARE”

INTERVISTA A MARCO GAIANI,
FONDATORE CON NICOLA RIELLO
DI UN FONDO DI VENTURE CAPITAL
FOCALIZZATO ESCLUSIVAMENTE
SUL SETTORE FOODTECH

Alfredo Faieta

L'Italia non sembra essere più un paese poco attento agli investimenti in imprese innovative e start up, almeno a leggere i dati aggregati sul venture capital del 2020. Un anno nel quale sono stati investiti 570 milioni di euro secondo i dati di EY Barometer, che ha calcolato un tasso di crescita del 55% rispetto ai 12 mesi precedenti. I numeri fanno sperare quindi in un netto cambio di passo: in Italia i capitali di rischio della finanza hanno sempre faticato a trovare collocazione nelle aziende che talvolta sono poco più di un'idea o che hanno appena approcciato il loro mercato di riferimento con prodotti o servizi innovativi.

“La previsione è chiudere 8-10 ingressi, con minoranze qualificate, nel capitale di imprese a cui dedicare dai 3 ai 5 milioni di euro”

Marco Gaiani, Fondatore Linfa Ventures



Cosa ha spinto gli investimenti del 2020? Da un lato, la liquidità sui mercati finanziari cresce di anno in anno, spinta dalle politiche espansive delle banche centrali, cui la Bce di Francoforte non si sottrae, e poi la pandemia Covid ha reso evidente la necessità di spingere sull'innovazione nella fruizione di beni e servizi, perché i modelli di consumo hanno subito un cambiamento da cui forse non si tornerà indietro. Insomma, vale la solita vecchia regola: le grandi crisi possono rappresentare grandi opportunità per chi ha il coraggio di rischiare nuove strade, e la categoria di investitori che dovrebbe essere culturalmente più attrezzata in questo senso è quella del venture capital. All'interno della quale vale la pena di sottolineare una novità importante che interessa il settore agroalimentare: la nascita di un nuovo soggetto che ha come focus esclusivo proprio il foodtech, cioè l'insieme di esperienze d'impresa che hanno unito l'innovazione tecnologica al grande settore alimentare. **Il nuovo fondo si chiama Linfa Ventures ed è nato dall'incontro tra l'imprenditore veneto Nicola Riello dell'omonima società di private equity Riello Investimenti Partners Sgr e Marco Gaiani, manager con una lunga esperienza nei beni del largo consumo** (P&G, Ferrero, Levi's) che si è poi appassionato alle nuove tecnologie finendo per co-fondare anche Seed & Chips, la fiera internazionale delle start up del settore agroalimentare che nel 2018 riuscì a portare a Milano l'ex Presidente americano Barack Obama come relatore di punta della manifestazione.

PUNTARE SU CIBO E TECNOLOGIA NON È UN AZZARDO

Non è troppo rischioso, nell'ottica del venture capital, un fondo che sia focalizzato solo su un singolo settore economico? “Non direi che le cose stanno così – ribatte Gaiani a Food – nonostante all'apparenza un fo-

FINANZA

cus così specifico possa sembrare un azzardo, perché sovverte tutte le buone regole di gestione del venture capital, che fonda la sua sostenibilità economica e finanziaria prospettica su un'ampia diversificazione. **Il settore agroalimentare, inteso nel senso più ampio, è talmente vasto e complesso che già al suo interno realizza quel grado di diversificazione utile a chi deve gestire questo tipo di investimenti.** Per questo motivo ci sentiamo tranquilli che il modello possa funzionare, tanto più in un ambiente nel quale gli investimenti di venture capital nel settore stanno crescendo in modo sostenuto. A livello mondiale, nel 2013 il foodtech ha attirato 2,8 miliardi di dollari di investimenti, diventati 30 miliardi nel 2020".

I dati snocciolati da Gaiani rendono chiara la crescita d'interesse della finanza per l'innovazione nel settore agroalimentare, una volta cenerentola della finanza che ha trovato adesso i suoi principi azzurri.

"Nuovi modelli di consumo, innovazione nella logistica a 360 gradi, sviluppo di alternative più sane e sostenibili rispetto ad alcuni cibi tradizionali - continua Gaiani -, ma anche nutraceutica, ricerca di nuovi cibi, agricoltura di precisione, tracciabilità attraverso la blockchain sono tutte direttrici di sviluppo in pieno fermento in questi anni che meritano attenzione anche in Italia. Dove, contrariamente a quel che si potrebbe credere, c'è un buon fermento di start up e non manca quindi l'offerta alla quale guardare per cercare di selezionare le migliori opportunità. Anche i deal non mancano: siamo tra i primi a livello europeo per numero, ma siamo decisamente indietro per controvalore, e questo gap prima o poi bisognerà cercare di chiuderlo o restringerlo".

Come è successo, d'altronde, anche nel settore del private equity, che è il fratello maggiore del venture capital.

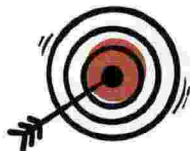
GLI OBIETTIVI DI RACCOLTA E INVESTIMENTO

Qual è la carta d'identità del nuovo fondo? "La nostra intenzione - spiega Gaiani - è quella di **raccogliere complessivamente 80 milioni di euro, coinvolgendo in particolar modo soggetti istituzionali quali fondi pensione, casse di previdenza, banche, family office.** Il primo traguardo di raccolta lo abbiamo fissato a 40 milioni di euro con i quali far decollare la prima fase di investimenti. La previsione è quella di chiudere otto - dieci ingressi, con minoranze qualifi-



30 miliardi

Investimenti mondiali in dollari che il foodtech ha attirato nel 2020 a fronte dei 2,8 miliardi di dollari registrati nel 2013



80 milioni

È quanto punta a raccogliere il fondo Linfa Ventures, coinvolgendo soggetti istituzionali come fondi pensione, casse di previdenza, banche, family office

cate, nel capitale di imprese ai quali dedicare, in media, dai tre ai cinque milioni di euro tra investimento iniziale e successivi conferimenti che seguano le fasi di sviluppo delle società. Le start up alle quali siamo interessati hanno un profilo ben definito. Non sono quelle alle primissime fasi di vita: per usare un gergo caro a questo settore non facciamo 'feeding' quindi, ma **ci rivolgiamo a quelle entità che siano già in una fase di 'late stage'. Ovvero che abbiano già sviluppato il loro prodotto o il loro servizio e che siano già entrate nel loro mercato di riferimento dove abbiano testato il loro livello di competitività, la loro capacità di innovare e modificare le regole del gioco e che producano già flussi di cassa (cash flow, ndr).** Aziende che siano in settori nei quali si stia aprendo la visuale sulle opportunità di mercato date dall'innovazione e che siano quindi, vicine a quella fase di accelerazione che rappresenta il momento vincente di ogni idea imprenditoriale. Consideriamo interessanti anche imprese e start up che siano gemmazioni di aziende già sul mercato e mature, che abbiano voglia di condividere l'investimento con noi per sviluppare un nuovo prodotto o servizio innovativo che corra parallelo all'attività già svolta. Su tutto, ovviamente, guardiamo alla bontà del team di queste imprese, che è essenziale per la buona riuscita, e sul contenuto tecnologico che dev'essere consistente".

TRASFORMAZIONE E B2C I PRIMI TARGET

Linfa Ventures è già al lavoro di scouting per trovare le prime, concrete, opportunità: "Non mi posso sbilanciare eccessivamente nella descrizione delle due società con le quali abbiamo avviato contatti stretti, posso dire che **una è attiva nel settore della trasformazione alimentare mentre un'altra lavora nel campo cosiddetto del 'B2B2C', ovvero di coloro che sviluppano un modello di business nel quale si accorcia la filiera eliminando alcuni passaggi per arrivare direttamente al consumatore finale.** Un altro settore che ci interessa è quello delle proteine alternative a quelle animali, nelle quali tanto si è investito nel mondo negli ultimi anni mentre il settore del food delivery, assoluto protagonista, ora ha spazi più ristretti e diventa interessante solo in nicchie e contesti ben specifici". ■

© Riproduzione Riservata