

Radical Partners, nasce il fondo di fondi privato da 400 milioni di euro

Venture capital

Obiettivo: investire su oltre 30 fondi, cioè circa 1.000 società

Cheo Condina

Un fondo di fondi, venture capital e completamente privato, con una potenza di fuoco da 400 milioni di euro, che consentirà di sbloccare e rafforzare l'azione dei soggetti pubblici in un settore su cui l'Italia ha accumulato significativi ritardi (5-7 anni) rispetto a Francia e Spagna. Radical Partners è il progetto appena lanciato da Salvo Mizzi, oltre 30 anni di esperienza nell'industria del digitale e dell'innovazione, Kauffman Fellow (il master per eccellenza dei capitali di ventura) dal 2013 e un lungo curriculum, appunto nel venture capital, sostanzialmente dagli albori per il nostro Paese, e dunque in Tim Ventures, Invitalia Ventures, per poi dare vita a Cdp Venture e a Enea Tech.

La nuova avventura, in cui è affiancato dai general partner Cristiano Garocchio e Daniele Vecchi (co-founder), parte da due presupposti. Innanzitutto dal fatto che «oggi in Italia manca un soggetto totalmente privato nel venture capital: le risorse pubbliche sono importanti per il decollo dell'ecosistema ma non bastano, anche perché poi si pone il tema degli aiuti di Stato». Per questo Radical Partners, contribuirà anche «a mettere a terra gli investimenti pubblici, sostenendo la curva di crescita del settore». Il secondo tema è più finanziario: «Nel venture capital l'Europa è molto più avanti di noi, servono soggetti che facciano crescere volume e qualità delle operazioni».

Alla luce di questo quadro, qual è il percorso di sviluppo prospet-

to da Radical Partners ai propri investitori? L'obiettivo finale della raccolta, che partirà il prossimo mese e dovrebbe essere chiusa in un anno e mezzo, è di 400 milioni, con un primo closing a 80 milioni in autunno. «Essere un fondo di fondi - aggiunge Mizzi - consente di addomesticare la curva del rischio, l'idea è di investire su oltre 30 fondi, il che significa circa 1.000 società». In tutto il progetto dovrebbe durare 12 anni (quattro anni di investment period) con un IRR previsto del 25%. Nella rosa dei potenziali investitori ci sono sicuramente grandi family office, corporate e gli istituzionali, mentre a livello geografico metà è prevista dai Paesi del Golfo e l'altra metà da Italia ed Europa, senza la presenza di sottoscrittori pubblici. Quali inve-

Mizzi: «Le risorse pubbliche sono importanti per il decollo dell'ecosistema ma non bastano»

ce i settori ai quali guarderà Radical Partners per i propri investimenti? «Quelli tecnologici ed emergenti, nel venture capital devi avere un moltiplicatore tech e le potenzialità per creare o scoprire nuovi mercati, senza dimenticare la regola della scalabilità». Dunque sicuramente «clima, AI, i cosiddetti deep tech e one health, ma anche spazio e industria creativa».

L'idea è dunque quella di creare un soggetto con un'offerta compatibile per un Paese "emergente" (nel settore del venture capital è così) come il nostro. I numeri parlano chiaro: in Italia il 50% del venture capital si basa ancora su risorse pubbliche. Dunque, «c'è bisogno di un soggetto italiano a supporto del sistema» e «il modello del fondo di fondi, come dimostrato a livello europeo, è linfale vitale», conclude Mizzi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

