

## Un nuovo venture con Radical Partners

di Nicola Carosielli

«Non possiamo più lasciare solo al capitale pubblico il compito di sostenere l'innovazione in Italia. È tempo che anche il privato si assuma la responsabilità di costruire una visione di lungo periodo». È da questa premessa che nasce Radical Partners, il nuovo fondo di fondi promosso da Salvo Mizzi, manager e imprenditore con una lunga esperienza nell'ecosistema innovazione e considerato uno dei padri fondatori del venture capital in Italia. «Radical Fund è il primo fondo di fondi venture, completamente privato, indipendente e qualificato, attivo in Italia ma con una prospettiva europea», spiega Mizzi a Milano Finanza. L'obiettivo? Colmare un vuoto sistemico, offrendo a investitori istituzionali e privati un'esposizione più sostenibile verso asset class considerate ad alto rischio, come il venture capital. «Vogliamo contribuire a costruire una nuova architettura del venture capital europeo».

Il fondo nasce con l'impostazione di selezionare e finanziare team emergenti di general partner (Gp), spesso alla prima esperienza come gestori, ma con una forte vocazione imprenditoriale, visione di lungo termine e capacità di leggere i trend tecnologici. «È un'operazione radicale, come suggerisce il nome» - dice Mizzi - «puntiamo su nuovi fondi che incarnano un cambiamento culturale nel modo di investire in innovazione».

La fase di pre-marketing è in corso. Il primo closing è previsto entro l'autunno con una raccolta

di 80 milioni. Il fondo sarà un veicolo lussemburghese (standard europeo per attrarre investitori internazionali), con un obiettivo finale ambizioso: arrivare a 400 milioni di raccolta, da investire in fondi early stage generalisti o verticali su settori chiave (circa 25 fondi europei), con una quota importante (50-60%) destinata al mercato italiano. Ogni fondo a sua volta sarà attivo su un portafoglio ampio di startup, scaleup e spin-off. «Il fondo di fondi, per sua natura, contribuisce a mitigare il rischio, distribuendolo su più livelli, ma ampliando le opportunità. È questo che lo rende una porta d'ingresso più accessibile anche per soggetti con vincoli regolamentari, come le casse previdenziali», sottolinea Mizzi.

«Ci rivolgiamo principalmente a family office, corporate e investitori istituzionali, come casse di previdenza e fondazioni bancarie», spiega Mizzi. E chiosa: «Il capitale italiano, in particolare quello privato, deve iniziare a giocare un ruolo più attivo nel finanziamento dell'innovazione. Non possiamo più dipendere solo dalla spinta pubblica». Circa metà della raccolta arriverà dall'estero, in particolare dai Paesi del Golfo, dove Radical Partners ha una presenza diretta grazie alla base di Danie-

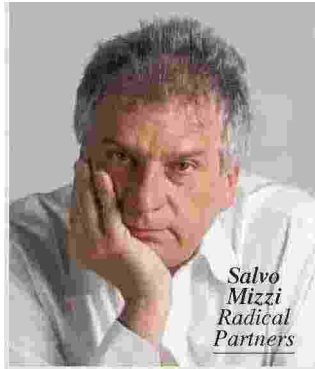
le Vecchi (co-founder con Cristiano Garocchio e Mizzi di Radical Partners) ad Abu Dhabi. «Contiamo di dividere il fundraising tra Europa continentale e area Mena, ma dialoghiamo anche con investitori a Singapore e in Asia, mentre negli Usa oggi il clima è più di chiusura: sono tornati a investire soprattutto dentro i propri confini».

La squadra di Radical ha una dimensione multi-domestica. Mizzi porta l'esperienza accumulata tra Italia, Uk e Usa; Garocchio ha trascorsi tra head hunting e innovazione; Vecchi lavora da tempo nell'ambito di fondi sovrani emiratini. «Vogliamo accompagnare i nuovi fondi europei verso una dimensione internazionale sin dall'inizio, aiutandoli a superare i limiti del mercato domestico, che spesso è troppo piccolo per crescere in modo sostenibile», afferma Mizzi. In questa visione, l'Italia è al centro, ma anche il punto di partenza di una riflessione più ampia: «La Spagna investe nel VC il doppio dell'Italia. Non è solo una questione di capitale, ma di cultura finanziaria. Il nostro obiettivo è

contribuire a innescare un circolo virtuoso, dove il capitale privato torni a credere nel rischio calcolato e nel valore di lungo termine dell'innovazione». La tesi è chiara: per costruire un ecosistema solido serve un equilibrio nuovo tra pubblico e privato. «Lo Stato ha fatto la sua parte e continua a farla con strumenti come Cdp Venture Capital. Ma ora serve un salto di qualità: il capitale privato deve uscire dalla comfort zone e dotarsi di veicoli professionali, sostenibili e trasparenti per entrare nel venture capital».

Radical Partners selezionerà fondi con criteri rigorosi, investendo ticket da 10 a 15 milioni per veicolo. «Cerchiamo fondi piccoli ma con team di qualità, governance chiara e un approccio distintivo. L'obiettivo è costruire una base diversificata di Gp che abbiano il potenziale per generare ritorni finanziari e impatto sistemico». Anche sul fronte degli investitori, la soglia d'accesso sarà calibrata sul profilo: «Per i limited partner è previsto un ingresso minimo di 5 o 10 milioni, a seconda della loro natura. Chi entra in Radical non cerca una rendita passiva, vuole partecipare alla crescita di una nuova generazione di gestori e, in fondo, di un nuovo mercato del capitale per l'innovazione».

Mizzi non si sottrae a una valutazione sul ruolo della politica: «Oggi più che mai servono competenze. La recente nomina di un nuovo ad in Cdp Venture, con un solido profilo da venture capitalist, va letta in questo senso. È una scelta meritocratica e credo possa fare la differenza. Bisogna lasciarlo lavorare». Intanto, Radical Partners vuole fare la sua parte. E magari, tra qualche anno, essere ricordata come una delle forze che hanno contribuito al salto di scala dell'ecosistema italiano ed europeo. (riproduzione riservata)



Salvo Mizzi  
Radical Partners