

Innovazione in cerca d'autore (e soldi)

di **Massimo Sideri**

Nella serie *Silicon valley: la valle del boom*, prodotta da Arianna Huffington, si ricorda come il mito moderno del venture capital che fa soldi in pochissimo tempo nacque con Netscape nel 1994: uno dei primissimi investitori, James Henry Clark, trasformò in meno di un anno i suoi 3 milioni di dollari in oltre un miliardo con la quotazione del primo browser. Netscape fu anche una delle prime società ad essere valutata miliardi senza fare profitti, come oggi è considerato naturale con società come Uber. In Italia questo mito non è mai arrivato: nemmeno le società

che fanno profitti riescono a diventare unicorni a meno di non considerare pochissime eccezioni come la Yoox di Federico Marchetti.

È difficile dire se un venture capital in versione «bonsai» sia l'effetto o la causa di questa sindrome del lillipuziano. Ancora più difficile, per ora, è capire se potranno essere delle soluzioni il Fondo per l'innovazione da un miliardo, anticipato dal vicepremier Luigi Di Maio, o l'improbabile «casa del venture capital» a Roma annunciata dalla Cdp.

Nel frattempo, la manina invisibile di Adam Smith sembra avere trovato anche

qui la sua strada liberista: in Italia stanno funzionando i cosiddetti «club deal» che portano ad investire direttamente gli imprenditori, disintermediando i venture capitalist. L'ultimo esempio è Talent Garden, ma ce ne sono altri, come le biotech Genenta o Altheia Science. Certo, anche questo modello ha i suoi difetti: gli imprenditori vorranno decidere dove far andare le società innovative in cambio dei «propri» soldi. Starà ai fondatori tenerli a distanza con diplomazia.

Ma intanto il modello c'è, è made in Italy, e andrà seguito con attenzione.