

# Sciolla: "Aiutiamo le startup hi-tech ma servirebbero anche fondi pubblici"

INTERVISTA ALL'EX PRESIDENTE EUROPA DI BRITISH TELECOM E OGGI MEMBRO DELL' "ITALIAN ANGEL FOR GROWTH", IL NETWORK DI BUSINESSMEN CHE ASSISTE LE NUOVE INIZIATIVE IMPRENDITORIALI NELLA RICERCA DI FINANZIAMENTI

Roma

«Per far decollare le start up tecnologiche italiane occorrerebbero anche soldi pubblici, sul modello di Inghilterra e Francia». Per Corrado Sciolla, manager entrato da qualche mese nell' "Italian Angel for growth", il network di 150 businessmen attivi nel funding di start up tecnologiche, è necessario che il sistema politico si ponga il problema di come aiutare le imprese più innovative a crescere. Sciolla ha una lunga carriera alle spalle: ex presidente di British Telecom per l'Europa, ingegnere, nel settore delle telecomunicazioni da circa 20 anni (prima McKinsey, poi Wind, attuale membro del del consiglio d'amministrazione di Iol (ItaliaOnline)). Sciolla parla punta il dito sulla limitata disponibilità di fondi in valore assoluto a favore delle start up, se si confronta l'Italia ai paesi più evoluti in termini di venture investment, come Israele, gli Stati Uniti e l'Inghilterra, ma anche rispetto a Germani e Francia di

un più preoccupante trend negativo del fenomeno in Italia.

**Dottor Sciolla, il gap più grande per le nuove iniziative imprenditoriali tecnologiche è dunque quello del finanziamento?**

«Sì. In Francia Macron aveva il programma di mettere a disposizione un fondo da 10 miliardi di euro per le start up. Qui per ora poche cose. Siamo troppo indietro».

**Ma lei non aiuta proprio le start up a trovare i fondi?**

«Certo, il nostro network è proprio attivo nel funding al primo passaggio degli investimenti. L'Italian Angel for growth ha già sostenuto una quarantina di start up tecnologiche mettendo a disposizione ad oggi circa 20 milioni, aiutando le aziende però a raccoglierne 80. Però, ripeto, una qualche forma pubblica di sostegno dovrebbe esserci».

**Su cosa investe il vostro network?**

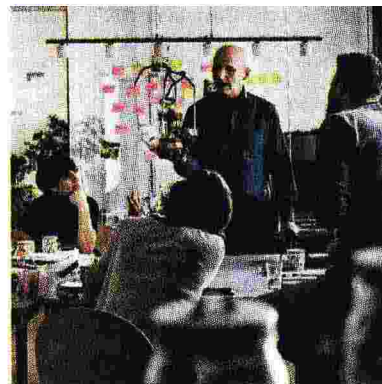
«Nel nostro portafoglio ci sono soprattutto aziende del biotech, medicale, internet companies, e imprese dell'e-commerce. Ultimamente ci sono investimenti anche nel fintech».

**Trovare i fondi per crescere è la prima necessità. Qual è lo step successivo?**

«In molti casi le start up potrebbero diventare delle divisioni di innovazione di medie e grandi im-



**Corrado Sciolla**



prese. Noi, quando necessario, le aiutiamo a centrare questo obiettivo».

**Ci sono però in Italia molte grandi aziende che si sono fatte i loro incubatori. Funziona questa prospettiva?**

«Io credo che valga il principio della specializzazione e penso che molte grandi aziende dovrebbero avere accesso ai deal flow di gruppi specializzati come il nostro o come di altri fondi di Venture Capital».

**L'Italia sembra lontana, per tradizione, dalla tecnologia. Ci sono delle start up valide?**

«Sì, un esempio potrebbe essere Wib, una società con cui ho collaborato in autunno, che fa vending machine locker completamente gestibili da internet. Il fondatore è un ragazzo di Palermo».

**I più grandi problemi di una start up?**

«Due. Il primo è sapere cosa è stato già sviluppato altrove, magari qualcuno ha già inventato qualcosa di simile. Il secondo è che non sempre l'investitore di un'azienda è la persona più adatta a farla crescere». (a.bon)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

