



NETWORK **DIGITAL** 360

Intervista

Dossena, il VC sta crescendo in collaborazione e competenze

- [Home](#)
-

La Ceo di AVM Gestioni vede l'industria del venture capital sempre più matura, competente e articolata, serve collaborare e lavorare su tutte le fasi della filiera

[Emil Abirascid](#)



Giovanna Dossena Ceo e presidente AVM Gestioni

“Dal nostro osservatorio continuiamo a vedere **anche in questo inizio 2022 una buona vivacità nel settore degli investimenti in venture capital**”, dice **Giovanna Dossena CEO e presidente di AVM Gestioni SGR che gestisce il fondo [Cysero EuVECA, un fondo da 50 milioni di euro partecipato da CDP Venture Capital con 20 milioni di euro e da diverse famiglie industriali.](#)**

Un commento quello della investitrice che guarda con attenzione ai [primi dati relativi al primo trimestre 2022 relativi al venture capital globale](#), ma che non si ferma alla pura analisi numerica.

“Vediamo che il valore delle evaluation non diminuisce, vediamo che c’è ancora euforia per i multipli, vediamo che le modalità di valutazione degli investimenti sono sempre più accurate e vediamo soprattutto che continua a esserci domanda e quindi l’offerta è ampia e articolata. Inoltre stiamo osservando come vi è un approccio sempre più dinamico all’investimento che non si ferma ad adottare la più classica delle formule in equity ma agisce anche per entrare in anticipo per poi rimandare a un secondo momento la valutazione, ciò è importante perché dimostra una sempre più precisa attenzione da parte degli investitori verso realtà che hanno le basi per essere interessanti ma magari hanno bisogno di un po’ di tempo per maturare con, per esempio, team di fondatori che ancora non sono pronti ad avere soci che entrano nella governance”.

Dossena enfatizza come l’innovazione di tipo disruptive è mediamente meno immediatamente comprensibile per gli investitori, mentre quella incrementale è sempre più complessa e quindi in entrambi i casi **servono competenze specifiche per compiere delle accurate analisi dei deal e anche per questo è importante osservare come i team che operano nei veicoli di investimento si stanno sempre più specializzando.**

“Tutti questi elementi contribuiscono a caricare la molla e i momenti più interessanti sono proprio questi che vedono l’ecosistema crescere e maturare, nuova energia che arriva, nuove competenze che si formano, nuove imprese che nascono, nuovo approccio anche da parte di attori come coloro che si occupano di trasferimento tecnologico e le università per esempio. **È un po’ come se tutti fossero in modalità learning-by-doing, vi è una sorta di nuova consapevolezza verso ciò che ognuno di noi anche nel settore del venture capital può fare per sostenere l’ecosistema e non solo dal punto di vista dell’iniezione di capitali, ma anche e soprattutto per via degli effetti che questi capitali stanno dimostrando di portare** anche in modo indiretto come la costruzione di modelli di ruolo a cui altri, come, per esempio, investitori ancora lontani dal mondo delle startup, stanno iniziando a fare riferimento”.

C’è poi il tema della concorrenza che Dossena considera obsoleto: “I venture capital tra loro devono collaborare, non farsi concorrenza, questo perché con il maturare dell’ecosistema è importante da un lato fare massa critica, e dall’altro mettere a fattor comune le competenze, due elementi fondamentali per poter fare investimenti efficaci in aziende promettenti, credo che sia importante **considerare tutta la filiera partendo dal trasferimento tecnologico per arrivare al late stage, passando per tutte le fasi di pre-seed, seed, early stage e in questa filiera operano attori diversi che è importante collaborino tra loro così come è importante avere visione europea e fare attenzione anche agli investimenti in late stage** che sono quelli che ci permettono poi di fare crescere le imprese e renderle capaci di creare valore finanziario, industriale ed economico, Se non poniamo attenzione anche al late stage rischiamo che tutto il lavoro fatto in fase di early stage poi risulti inefficace, e non vuol dire che dobbiamo pensare solo agli unicorni perché ci sono tante aziende che pur non diventando unicorni sono comunque di successo”.

Il late stage, l’investimento in fase di scaleup, è un tema che sta attirando sempre più attenzione anche a livello di grandi fondi e in ambito istituzionale perché permette di avvicinare agli investimenti in innovazione anche quei veicoli più tradizionali come per esempio possono essere i

fondi pensione. “L’industria del venture capital deve diventare sempre più interconnessa, la specializzazione degli investitori facilita la crescita delle aziende ed è importante che anche i veicoli di investimento ancora lontani da questa asset class vi si avvicinino, e questo è più facile da ottenere in fase di late stage, ciò senza naturalmente nulla togliere alla fase di innesco in cui giocano un ruolo non solo gli investitori specializzati lungo tutta la sopracitata filiera, ma anche **il mondo delle aziende, cosa che noi vediamo in modo diretto sia perché molti dei limited partner di Cysero sono imprenditori, sia perché stiamo investendo in settori, come la cybersecurity e la robotica, che sono molto vicini agli interessi industriali, ciò è fondamentale perché non solo le imprese possono portare ulteriori risorse, finanziarie e non, ma possono, collaborando con le startup e scaleup, accedere a innovazione, competenze e conoscenze in modo più rapido ed efficace**”.