

In collaborazione con:



NB | RENAISSANCE

[← Vedi tutti i PCT](#)

Studi e approfondimenti

1 Agosto 2022



Tre domande a... **Sandro Moretti**

Il manager è Co-Founder & Managing Partner di BlackSheep Fund

Il mercato del venture capital è cambiato e cambierà nel prossimo triennio; quali sono le principali tendenze secondo il suo punto di vista?

E' fatto risaputo che il 2021 è stato l'anno dei record per il venture capital italiano. Spinto dalla mano pubblica e dagli incentivi fiscali, il mercato ha registrato un balzo in avanti che solo in piccola parte ha colmato il grande divario con gli altri paesi europei come Francia, Germania e Spagna. Il trend di crescita sembra ora confermarsi grazie al fatto che questa asset class, sempre considerata minore nel mercato dei capitali privati, è oggi più apprezzata nel contesto macroeconomico per la sua capacità di ridurre la volatilità dei portafogli, aumentare la diversificazione e contrastare la galoppante inflazione. Ne è riprova il fatto che, in Italia, anche investitori tradizionalmente lontani dal venture capital come i fondi pensione o i wealth management si stanno attrezzando per introdurlo progressivamente all'interno dei loro portafogli.

Oltre alla crescita delle dimensioni del mercato, un'altra tendenza è sempre più evidente: **la specializzazione**. I fondi di investimento di venture capital verticali sono quelli che adottano modelli di investimento basati più sul merito che sul metodo. La differenza è fatta dai team di investimento, composti non solo da investment manager con competenze finanziarie, ma anche da professionisti provenienti proprio dal settore nel quale il fondo investe, che producono un vantaggio competitivo in termini di deal sourcing, deal closing e di concreto supporto alle aziende investite, a prescindere dal loro stadio di sviluppo sul mercato.

Con questo spirito è nato BlackSheep MadTech Fund, il primo fondo verticale specializzato in investimenti MadTech, ovvero tecnologie digitali applicate a marketing e advertising. Si tratta di un unicum nel panorama dei fondi di investimento, non solo per la sua specializzazione, ma anche perché creato da imprenditori e manager con una consolidata esperienza che oggi sono anche i primi investitori privati del fondo.

Questi mesi possono essere una grande opportunità per l'economia italiana e per le tante imprese che la compongono; quali le sue previsioni o aspettative?

Se mettiamo insieme la guerra in Ucraina, la pandemia, l'ondata inflazionistica (e la prevedibile recessione conseguente), la crisi energetica e l'instabilità politica, quello che le imprese italiane e in generale l'economia del nostro Paese stanno vivendo è uno dei periodi più difficili del recente passato.

devono competere con i concorrenti del resto del mondo.

Quale il ruolo del fondo da lei gestito? Cosa servirebbe per poter fare di più per l'economia reale?

La missione del fondo BlackSheep è investire e supportare lo sviluppo internazionale di aziende italiane ed europee operanti nei settori dell'intelligenza artificiale, dei big data e dell'automazione, che abbiano sviluppato soluzioni *Software as a Service* (SaaS) di nuova generazione consentendo ai Brand di pianificare, orchestrare e ottimizzare azioni di marketing personalizzate in un quadro di consenso esplicito del consumatore.

Tutti i fondi di investimento supportano le aziende detenute in portafoglio, ma il caso di BlackSheep è molto particolare: grazie ad una squadra di esperti riconosciuti nel settore del marketing e dell'advertising che investono in prima persona, le aziende ricevono, oltre alle risorse finanziarie, un contributo concreto di business. BlackSheep aiuta gli imprenditori a migliorare il proprio prodotto per adattarlo alle esigenze della domanda di un mercato che i partner del fondo conoscono molto bene. Inoltre fornisce relazioni professionali ed industriali per entrare in nuovi mercati ed individuare nuovi clienti e condivide con l'impresa sin da subito la migliore exit strategy.

Il fondo, il secondo del gestore EUREKA! Venture SGR, ha chiuso a settembre 2021 il primo closing raggiungendo quasi **40 milioni di Euro**, superando le aspettative del management, e nei primi 10 mesi ha già allocato una quota consistente delle risorse. Una parte significativa della raccolta, che terminerà entro la fine dell'anno, proviene da aziende protagoniste del settore marketing in Italia ed in Europa, che vedono in BlackSheep non solo un investimento finanziario, ma anche una opportunità di open innovation per rispondere a domande strategiche legate al proprio business.

[Condividi](#)[CERCA](#)

02 Agosto 2022



Categoria

Potrebbe interessarti anche

STUDI E APPROFONDIMENTI

27/07/2022

Gaming digitale, sudore vero

Tianxia: quello che accade sotto il cielo

STUDI E APPROFONDIMENTI

25/07/2022

Tre domande a...Michele Costabile e Daniele Pelli

A firmare questo editoriale sono i co-founder di Luiss Alumni 4