

27 aprile 2021

Pagina 1 di 4



Cos'è G-Factor: Intervista ad Antonio Danieli

Cos'è GFactor

Il mondo degli incubatori-acceleratori sarà fondamentale per lo sviluppo del settore dell'innovazione tecnologica in Italia. Noi di Biotecnologie-news ne siamo convinti. Per questo motivo, abbiamo intervistato Antonio Danieli, che è l'Amministratore unico di G-Factor, oltre che il vicepresidente e direttore generale di Fondazione Golinelli.

Com'è strutturato il vostro incubatore?

“Inizialmente abbiamo preferito definirlo un incubatore-acceleratore, in quanto il modello di funzionamento combina caratteristiche miste tipiche delle due definizioni più classicamente intese: G-Factor dispone di ampi spazi presso Opificio Golinelli, il centro per l'innovazione a Bologna di complessivi 14.000 mq, offre un supporto all'accelerazione di tipo non teorico-accademico, ma molto pratico e orientato alla risoluzione dei problemi, grazie al contributo di un team interno qualificato, di oltre 60 mentor e svariate altre decine di professionisti, imprenditori, ricercatori, advisor, collegati a G-Factor e di una rete vasta di relazioni in campo scientifico-tecnologico, industriale, finanziario e istituzionale a livello nazionale e internazionale.

Non da ultimo, G-Factor è sempre anche investitore finanziario nelle giovani aziende con cui decide di collaborare.

Per tutti questi aspetti pensiamo di aver assunto una strutturazione più accostabile ad un concetto di “Venture Builder”, anche se le definizioni ci paiono sempre tutte un po' limitanti”.

Di cosa vi occupate?

“G-Factor s.r.l nasce nel 2018 per volontà di Fondazione Golinelli, che tuttora è il socio unico di riferimento. In trenta mesi di operatività G-Factor ha consolidato la sua expertise nel primo verticale: nel settore di riferimento, elettivo per la Fondazione, delle Life Sciences il cui perimetro, inteso in accezione ampia, spazia tra molecole e farmaci, device, bio-informatica, bio-ingegneria e digital health.

Il target si situa nelle prime fasi dello sviluppo: early stage, seed e pre-seed. Un buon numero delle startup con cui G-Factor collabora sono nate proprio in occasione dell'avvio della partnership con la stessa G-Factor. Siamo sempre stati interessati ad avviare dialoghi direttamente con i team dentro i centri di ricerca di eccellenza e i laboratori pubblici e privati, a caccia di innovazioni disruptive da far decollare.

A partire dal 2021, grazie alla partnership industriale tra CRIF Group e Fondazione Golinelli, G-Factor ha anche aperto la sua azione ad altre due verticali: Fintech e Agritech; insieme, i due

27 aprile 2021

Pagina 2 di 4

promotori hanno dato vita al Programma nazionale *I-Tech Innovation 2021*, e a G-Factor è stata affidata la promozione e la gestione dei bandi e del processo di accelerazione”.

Quali e quante start up “contenete”?

“In tre anni abbiamo ricevuto, nel settore Life Science, oltre 350 proposte. Ne abbiamo individuate 18 e di queste realtà siamo diventati soci, partner.

Al momento nessuna è “residente” presso G-Factor, ognuna di loro ha la propria sede operativa nella città e nella Regione di appartenenza. Più che “contenerle”, infatti, noi le affianchiamo nel pieno rispetto della autonomia delle loro governance. Però, ripeto e sottolineo, G-Factor è socio di ognuna di esse: mediamente l’equity va dal 3 al 12-13% massimo.

G-Factor non dà premi, non assegna grant, è un partner industriale e un investitore finanziario che affianca fin dai primi passi le giovani aziende per il loro sviluppo e la loro crescita: assieme si va alla ricerca dei giusti partner industriali o finanziari, per il salto allo stadio di sviluppo successivo. Al che, G-Factor, terminato il proprio ruolo, punta alla exit delle proprie quote, per tornare ad investire le proprie risorse nelle nuove giovani aziende che verranno.

Al momento abbiamo investito nel complesso circa 1.900.000 Euro, e le startup hanno raccolto in 24 mesi circa tre volte tanto, con vari aumenti di capitale.

Sempre a 24 mesi dalla costituzione di una di queste startup, è anche già in corso di perfezionamento proprio in questi giorni la prima exit, con cessione totale delle quote ad un interlocutore industriale di livello internazionale”.

Più in generale, cosa ne pensate del mondo delle start-up italiane?

“Non è ancora completamente maturo come sarebbe necessario e, paradossalmente proprio per questo, ci sono ancora molte potenzialità di miglioramento. Intravediamo ancora una certa immaturità culturale in tutti gli attori, che impedisce a questo mondo di diventare davvero un sistema, palesemente a discapito del vantaggio auspicabilmente realizzabile per tutti.

Interessi particolari e con orizzonti limitati, ambizioni malriposte, poca cultura finanziaria e imprenditoriale, portano a lunghe discussioni e a trattive teoriche estenuanti su presunte immaginifici – solo su carta – valori economici delle startup: i vari canali di comunicazione riportano per lo più solo le notizie dei casi caratterizzati da cifre roboanti, e per di più – a conti fatti – si tratta di situazioni rare. Non c’è ancora un vero mercato, che peraltro è sano solo quando c’è una sana competizione, tra una domanda ed una offerta, che si incontrano con una certa densità.

Fare impresa non è (solo) una questione di rappresentazione e di storytelling. È un affare molto concreto per cui occorrono attitudini, impegno, sacrificio, coraggio e un giusto connubio tra abnegazione pratica e fantasia, e creatività.

Poi ovviamente “non si può fare di tutta l’erba un fascio”: alcune università sanno davvero come fare trasferimento tecnologico e, pur nel mare magnum dei vincoli e delle attenzioni dovute alle norme pubbliche, evitano di incatenare le startup ai laboratori con accordi troppo rigidi, che poi



27 aprile 2021

Pagina 3 di 4

potrebbero spaventare gli investitori; alcuni incubatori e acceleratori sanno come far crescere le startup evitando di “vampirizzarle” con eccessive fees consulenziali e danno loro un reale valore aggiunto; alcuni professionisti, advisor, mentor, consulenti, enti di formazione e scuole di business, per cui si sta aprendo un improvviso mercato, hanno già capito, più di altri, che lavorare con le startup è diverso dall’ offrire strumenti professionali e servizi per lo più standardizzati; alcuni operatori finanziari (fondi, club deal, business angels, e privati) si sono resi conto che non siamo nella Silicon Valley e che occorrono approcci al venture capital più adatti al tessuto della ricerca e della industria italiana; alcuni finanziatori (sempre di più le famiglie imprenditoriali e i family office) stanno maturando approcci più pazienti e meno aggressivi rispetto ai rendimenti attesi dei loro investimenti; alcune aziende, sempre più, e non solo le grosse corporate internazionali, stanno “aprendo” le loro catene del valore a contaminazioni esterne, per evolvere, nella logica della open innovation e/o del corporate venture. Infine, ma non ultimo, anche il settore pubblico sta sempre più capendo la necessità di sostenere il volo della nuova impresa nascente, senza confondere ciò con un sostegno all’occupazione giovanile, per cui occorrono altre politiche specifiche ad hoc (se le startup non funzionano, non vanno sovvenzionate, ma vanno chiuse).

Come detto, anche se non amiamo le definizioni da testo accademico, in G-Factor – Fondazione Golinelli cerchiamo di operare come “Venture Builder”, per far diventare le startup vere aziende: e lo facciamo nell’ottica di un investitore professionale. Per questo rientriamo tra il novero degli attori, ad oggi, più esigenti”

Su quali tipologie d’innovazione tecnologica vi state concentrando?

“Il portafoglio di partecipazioni è variegato. Come detto, prediligiamo tutto ciò che ha potenzialità disruptive dal punto di vista scientifico e tecnologico rispetto ai settori di riferimento. Cerchiamo sempre riposte a potenziali cambiamenti radicali di paradigma, che partano da livelli di scientificità assoluti e possano essere concretamente traducibili in modelli scalabili dal punto di vista industriale/finanziario e commerciale su scala internazionale, non meno che europea”.

Con quali realtà collaborate?

“Sono numerosissime, il perimetro dell’innovazione è per sua natura molto ampio e senza steccati. I circuiti delle partnership sono industriali, finanziaria, istituzionali e scientifici: tra questi mi fa piacere ricordare le collaborazioni e i contatti con l’Istituto Italiano di Tecnologia, la Scuola Sant’Anna di Pisa, e le Università di Bologna, di Modena, di Torino, di Ferrara, di Parma, di Pavia, di Padova, di Pisa, di Cagliari, e la Statale di Milano. Ma rappresentano davvero solo un campione dei tanti collegamenti attivati”.

Come vi vedete tra dieci anni?

“Proseguendo secondo il trend attuale, vorremmo tra dieci anni aver almeno vagliato 1.000 progetti (oggi 350 già esaminati), aver investito sul 5% circa di essi (su 18 abbiamo già investito), e aver realizzato “exit” con “moltiplicatori sull’investito” ricompresi mediamente attorno al “3X”, in almeno l’1,5% dei casi: in siffatto modo ripagheremmo, in maniera sostenibile, tutto lo sforzo finanziario fatto, avendo contribuito indirettamente- aiutando le startup a divenire aziende- alla crescita del PIL in Italia, con tutti relativi connessi positivi (posti di lavoro, entrate per lo Stato, diagnosi o cure che non esistevano prima, etc).”.



27 aprile 2021

Pagina 4 di 4

Cosa ne pensate dello stato di salute del biotech in Italia?

“La ricerca italiana nel settore è all'avanguardia. L'Italia è ai primi posti a livello internazionale per brevetti, e ci sono delle realtà pubbliche e private di assoluta eccellenza internazionale. Potrebbe essere un ambito di grande sviluppo quando registreremo l'anelato e necessario scatto nel cambiamento di mentalità collettivo, ovviamente al di là del settore del biotech”.