

In Piemonte i venture capital investono in giovani imprese altamente innovative

FRANCESCA PRANDI

In Piemonte stanno partendo due interessanti fondi di venture capital che investiranno nelle più promettenti e nuove piccole e medie imprese piemontesi. Li lancia la Fondazione Torino Wireless, la struttura di coordinamento del distretto tecnologico dedicato all'Information and Communication Technology, nata con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo di un polo di eccellenza in ricerca e sviluppo e alta formazione, di avviare iniziative di accelerazione d'impresa volte a creare nuove start-up e favorire la crescita di PMI innovative. Sono partner della fondazione il Ministero dell'Università e della Ricerca, Finpiemonte, la provincia e il Comune di Torino, la CCIAA, l'Unione industriali di Torino, il Politecnico e l'Università degli Studi e numerose aziende. I due fondi, denominati Piemontech e Alpinvestimenti, promettono di essere un'esperienza originale nel panorama italiano del venture

capital (l'investimento di fondi privati nel capitale di rischio di imprese in forte crescita), ancora poco sviluppato e soprattutto scarsamente incline ad investire nelle fasi iniziali di un'impresa. La mancanza di capitali di rischio preclude lo sviluppo imprenditoriale di molte buone idee altamente innovative, che potrebbe a sua volta alimentare la crescita del tessuto produttivo regionale.

I fondi che stanno nascendo da Torino Wireless, e in particolare Alpinvestimenti, il primo in Italia dichiaratamente posizionato come seed (cioè orientato alle fasi di costituzione della società), rappresentano quindi un caso che potrebbe diventare esemplare. Ne parliamo con Claudio Giuliano, Chief Financial Officer, della Fondazione Torino Wireless.

Anzitutto quali sono le caratteristiche dei due fondi?

A luglio abbiamo avviato Piemontech che ha già 2 milioni di euro di capitale e entro fine an-

no dovrebbe arrivare a 5 milioni. È alimentato da fondi privati e pubblici ed è destinato a finanziare in particolare le start-up (da 50 a 80 idee d'impresa), secondo un obiettivo quindi che è bilanciato fra il fare innovazione sul territorio e avere un ritorno sul capitale. A metà del 2005 partirà Alpinvestimenti,



un fondo mobiliare chiuso da 40 milioni di euro, a capitale totalmente privato, nel quale è nostro partner il gruppo Ersel, una finanziaria con quasi 70 anni di esperienza. Alpinvestimenti nasce con una logica completamente privata e inve-

stirà cifre più elevate di Piemontech (previste 30 imprese) esclusivamente in società che sono in ipercrescita, con previsioni di espansione intorno al 100% annuo. Contiamo che alla nascita di Alpinvestimenti, Piemontech avrà già effettuato una decina di operazioni che faranno da testimonial.

I venture capitalist non sono mai stati particolarmente interessati alle imprese italiane e alle tecnologie sviluppate nel nostro Paese. Allora cosa vi ha spinto in questa direzione, cosa vi rende fiduciosi?

Bisogna anzitutto dire che il venture capital è arrivato tardi in Italia. In molti casi era ancora agli inizi quando è scoppiata la bolla di Internet e questo ne ha rallentato la crescita rispetto ad altri Paesi dove era già radicato e dove quindi le perdite hanno rappresentato un ridimensionamento dei tanti soldi fatti in un altro ciclo di investimenti. Non abbiamo mai raggiunto quindi quella massa critica che riesce poi ad attrarre altro denaro. Perché funziona proprio così, il successo è che osservando la scena internazionale, abbiamo notato che alcune esperienze di venture capital, oggi molto im-

continua a pagina 10 ➡

➔ segue da pagina 3

In Piemonte i venture capital investono ...

portanti, sono partite dal nulla. Mi riferisco ad esempio ad Israele, la fucina di tecnologie e imprese. Ebbene pochi sanno che questo fenomeno è relativamente recente. Prima del '92, nonostante il governo israeliano investisse molto in ricerca e sviluppo, non c'erano le imprese, non esisteva nessun fondo di venture capital. Fu avviato allora il programma Yozma per il quale nacquero tanti piccoli fondi, partecipati al 40% dal governo israeliano; che poi guadagnò ampiamente uscendo da queste partecipazioni mentre i fondi continuarono la loro vita con risorse proprie. 10 anni dopo, questi fondi israeliani avevano investito 10 miliardi di dollari in Israele e avevano attirato altri 10 miliardi di coinvestimenti dall'estero su 800 società di cui circa 60 già quotate al Nasdaq.

Un altro esempio è quello di Grenoble, uno dei grandi poli universitari francesi, che fino al '95 era un buon centro di ricerca, ma non aveva tanta imprenditoria locale. Alcuni investitori hanno cominciato a investire in qualche start up, e alcune di queste, che hanno tecnologie legate alla microelettronica e alle nanotecnologie, sono poi andate in Borsa e hanno raggiunto risultati ragguardevoli. È così che è nato un circolo virtuoso, per cui Grenoble oggi fa parte del giro delle città visitate dai venture capitalist europei.

Lo stesso sarà del Piemonte?

Non c'è alcun motivo strutturale perché questo non debba avvenire in Piemonte. C'è tanta buona tecnologia e tanto spirito imprenditoriale. Se poi altri venture capitalist entrassero in cofinanziamento, allora partirebbe veramente un circolo virtuoso. ■

Analogica e potenza: il mix di Fairchild

Confermata la strategia che punta a rafforzare la presenza nei due settori

Kirk Pond*, Thomas Beaver**

Dispositivi elettronici caratterizzati da velocità sempre più elevate e funzionalità sempre più complesse richiedono nuove soluzioni di potenza ad alta efficienza. I componenti per la conversione, il controllo ed il condizionamento della potenza sono usati in tutti gli apparecchi elettronici per estendere la durata delle batterie in applicazioni portatili e ridurre costi e consumi per le apparecchiature alimentate dalla rete elettrica. Inoltre le normative internazionali impongono limiti sempre più severi sui consumi energetici dei prodotti elettronici. Il mercato mondiale ad essi relativo dovrebbe raggiungere i 9 miliardi di dollari entro il 2008. Entro il 2008 il contenuto di semiconduttori di potenza, in applicazioni automotive, consumer ed informatiche crescerà con un tasso del 20 % circa, superiore rispetto a quello del mercato dei semiconduttori (pari al 12,4 %) e almeno doppio nei confronti del mercato degli apparecchi elettronici finali, caratterizzati da un CAGR di poco al di sopra dell'8%.

Secondo le società di analisi Databeans, Gartner e iSupply, Fairchild Semiconductor si conferma primo produttore di

componenti discreti ed analogici di potenza.

La società ha rafforzato la propria posizione di leadership: detiene un market share del 10% circa a livello mondiale e rispettivamente dell'11% e del 16% in settori strategici quali quello consumer ed informatico. Le applicazioni comprendono sistemi di accensione delle autovetture e di controllo del movimento, elettrodomestici, set-top-box, televisori a colori, DVD, caricabatterie, display a pannello piatto e laptop conformi ai requisiti della "1 Watt Initiative" promossa dall'agenzia internazionale per



l'energia (IEA) e finalizzata a ridurre i consumi di standby al di sotto del Watt. I prodotti di potenza rappresentano il 74% dei ricavi di Fairchild, e le vendite sono aumentate del 31% negli ultimi 3 trimestri. Relativamente agli switch per la conversione di potenza la crescita ha raggiunto il 60%. L'azienda ha presentato in occasione delle manifestazioni Convergence 2004 a Detroit e Electronica 2004 a Monaco di Baviera nuovi switch di potenza intelligenti, che combinano in un unico package avanzato i dispositivi discreti ed i circuiti di controllo.

L'Europa costituisce una re-

gione strategica nell'ambito del programma "Power Franchise" promosso da Fairchild. L'organizzazione Europea è focalizzata nei settori automotive, industriale, consumer e delle comunicazioni, e conta a Furstenfeldbruck, nei pressi di Monaco di Baviera, uno dei sei centri di eccellenza nel mondo per la realizzazione di progetti per l'elettronica di potenza.

L'azienda registra una forte presenza in Asia che, secondo iSupply rappresenterà il 43% del mercato dei semiconduttori entro il 2006. Oltre il 70% dei ricavi di Fairchild sono generati nella regione asiatica. Fairchild ha recentemente annunciato l'espansione dei propri centri di eccellenza per l'elettronica di potenza nei pressi di Shanghai and Shenzhen.

Fairchild ha recentemente annunciato un nuovo switch video, siglato FSAV430, caratterizzato da una banda particolarmente elevata (pari a 800 MHz) e bassi consumi durante il funzionamento (meno di 1 mA), che rendono il dispositivo ideale per applicazioni quali monitor LCD, apparecchi portatili e sistemi con vincoli di spazio. Il ridotto guadagno differenziale ed i margini di fase dello switch mantengono stabilmente le caratteristiche dell'immagine in applicazioni video ad alta risoluzione, come i monitor UXGA e per HDTV.

L'offerta completa un ampio portafoglio di soluzioni per applicazioni video, che comprende MOSFET di potenza, diodi, convertitori, amplificatori, LED e driver. ■

Kirk Pond



*Kirk Pond, President and Chief Executive Officer, Chairman of the Board Fairchild Semiconductor Corporation
**Thomas Beaver, Executive Vice President Worldwide Sales and Marketing Fairchild Semiconductor Corporation