

Capitali che fanno la differenza

MARTINO TESTA HA INIZIATO PRESTO A DISTRICARSI TRA IL MONDO DELLA FINANZA E QUELLO DELLE STARTUP. OGGI RICOPRE UNA DOPPIA POSIZIONE COME ASSOCIATE PER CLUBDEAL E PER ISTARTER UK, DOVE HA AVUTO MODO DI SEGUIRE ALCUNE OPERAZIONI CHE HANNO COINVOLTO ANCHE IMPORTANTI SCALEUP ITALIANE

88

100 UNDER 30

La sua passione per il mondo dei private asset è nata sui banchi universitari. La laurea in Economia delle imprese e dei mercati all'Università Cattolica di Milano è culminata in una tesi sul crowdfunding, che lo ha avvicinato al mondo del venture capital. È così che **Martino Testa** ha cominciato a districarsi tra finanza e startup. Ha iniziato il suo percorso professionale presso iStarter e poi ha svolto uno stage in ClubDealOnline, all'epoca l'unica piattaforma di private placement che offriva un'alternativa *not for the crowd* per la raccolta di capitali.

Oggi ricopre una doppia posizione, come associate per ClubDeal e per iStarter Uk. "In ClubDeal faccio parte del team di origination, dove mi occupo dello scouting e della valutazione delle iniziative da portare in raccolta sul portale", racconta. "Parliamo di una mole significativa di società da analizzare: nel 2022 più di 300 startup e scaleup, ma meno del 2% arriva e essere pubblicata sul nostro portale". Per iStarter si occupa invece di gestire la parte di advisory per le iniziative che sono ancora in early stage per ClubDeal e hanno bisogno di supporto per poter iniziare a raccogliere risorse sul mercato: "Supportiamo anche le società che stanno affrontando aumenti di capitale con un orizzonte più internazionale".

Tra le operazioni che ha avuto modo di seguire ci sono alcune delle più importanti scaleup italiane degli ultimi anni. Quando è entrato in ClubDealOnline era stato appena chiuso il round di D-orbit, tramite il veicolo di investimento D-Spazio Capital Partners, per il quale erano stati raccolti quasi 3 milioni di euro sulla piattaforma, in un round totale da 15 milioni. "Ho avuto la possibilità di seguire per i nostri investitori il percorso di D-orbit, guidata da Luca Rossetini. E posso dire che rappresenta l'eccellenza italiana nell'ambito della new space economy", spiega. Un altro deal di cui va particolarmente fiero è quello chiuso pochi mesi fa da Wearable Robotics, società spin-off della Scuola Superiore Sant'Anna che si occupa di esoscheletri per la riabilitazione motoria. "Grazie alle partnership con le private bank e i rapporti con gli altri player dell'ecosistema siamo riusciti a chiudere un round da 2,6 milioni di euro su ClubDealOnline, con l'ingresso di

due fondi, oltre a quasi 1 milione raccolto tra private investor", dice. "Questo deal è stato molto interessante: ha dimostrato come sia possibile affiancare la competenza dei fondi e la velocità di esecuzione degli investitori privati veicolati tramite ClubDealOnline, grazie anche a ClubDealFiduciaria Digitale". Con iStarter, invece, ricorda di avere supportato, a fine 2021, Genenta Science nella raccolta pre-Ipo, contribuendo ai 36 milioni di euro di raccolta che hanno permesso alla società di essere la prima italiana hi-tech a quotarsi sul Nasdaq.

Guardando alla frenata del mercato italiano del venture capital nel primo trimestre, certificata da una ricerca di Bain & Company e legata all'incertezze macroeconomiche globali, Martino mette in evidenza le difficoltà del nostro paese nel seguire le scaleup nei round più corposi. Per colmare il gap con i primi della classe - Gran Bretagna e Francia *in primis* - crede sia fondamentale "continuare il lavoro intrapreso da Resmini con Cdp Venture Capital e sfruttare al meglio i soldi del Pnrr, che potrebbero dare una spinta ai venture italiani, sia con investimenti diretti, sia, soprattutto, supportando i fondi di venture capital esistenti e quelli nuovi". Un'ulteriore spinta per colmare il gap potrebbe arrivare dai capitali della clientela hnwi e uhnwi, ovvero con grandi patrimoni a disposizione, che in Italia investono solo una quota pari al 2% nei private asset, contro una media europea che si attesta sul 10%. "È il lavoro che stiamo facendo con ClubDealOnline assieme alle reti partner di private bank: vogliamo mobilitare i capitali privati a supporto dell'innovazione". 

Daniele Rubatti

● "I soldi del Pnrr potrebbero dare un boost al sistema venture capital in Italia, sia con investimenti diretti sia, soprattutto, supportando i fondi esistenti e i nuovi"



Martino Testa