

L'INTERVISTA **STEFANO BUONO**

«Torinesi troppo discreti negli affari. Però vogliono investire sul territorio»

Il presidente di Liftt: Vogliamo aprirci anche alle istituzioni

di **Andrea Rinaldi**

Oggi partirà per una traversata atlantica che da Capo Verde lo porterà a bordo del suo catamarano fino alle Barbados. «Ho rimandato il viaggio sugli oceani per due volte: nel '92 perché avevo iniziato a lavorare con Rubbia e nel 2002 perché stavo lavorando a Advanced Accelerator Applications (AAA), per cui ho sfruttato questo anno per programmarlo». Ma anche da remoto Stefano Buono continua a seguire l'attività di Liftt, «l'ascensore» hi-tech che nasce dall'alleanza pubblico-privato tra Politecnico di Torino e Compagnia di San Paolo. E che ha raccolto 14 milioni (tutto equity, non vi sono debiti finanziari) da 90 soci privati.

Dottor Buono, avete effettuato in 11 mesi investimenti

Non abbiamo nessuna pretesa di competizione, abbiamo solo l'aspirazione di lavorare bene con gli altri

in 7 startup per oltre 3 milioni di euro. Ci sarà qualche torinese che ha puntato una fiche, o no?

«Sì, ne abbiamo avuti, anche se si sono fatti avanti con molta prudenza. Più che altro ci sono stati sempre dall'inizio molti cuneesi, in Planet Smart City e in altre operazioni. Sempre con discrezione, devo dire. Vedo comunque una evoluzione positiva. Stiamo ricevendo capitale in Liftt e questo significa che c'è sempre più interesse a investire sul territorio. Devo inoltre dire che due soggetti istituzionali torinesi stanno considerando di entrare nella società, sarebbe bello se qualcun altro seguisse l'esempio. Speriamo presto di dare una bella notizia e di vedere non solo privati».

Perché coinvolgere addirittura delle istituzioni?

«Per mettere più risorse

**Fondazioni**

Venture capital ed equity, patto Cariplo-Compagnia

Intesa tra Compagnia di San Paolo e Fondazione Cariplo per realizzare un Programma pluriennale di investimento congiunto nel Private market che punta a unire competenze e risorse in nuovi investimenti nel private equity e nel venture capital. «Le fondazioni di origine bancaria sono state e continuano ad essere attori fondamentali del processo di crescita del Paese — dice Francesco Profumo, presidente di Compagnia di San Paolo — e ancor di più oggi, nel contesto

dell'attuale crisi economica e sociale, emerge con forza la necessità di rafforzare il loro ruolo con l'avvio di azioni coordinate in una logica integrata di progetti di collaborazione di lungo termine». «Le fondazioni hanno dimostrato in più occasioni la propria capacità di fare sistema, nell'interesse dal paese: l'accordo va esattamente in questa direzione», commenta Giovanni Fosti, presidente di Fondazione Cariplo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

possibili. Per me "Cash is the king", dunque per avere soci che credano in Liftt, che verifichino che stiamo facendo un buon operato e investano sempre di più. Vogliamo essere il braccio operativo per istituzioni che hanno voglia di vedere ricadute sul territorio».

È arrivato nel gennaio 2019. A quasi due anni come che bilancio traccia?

«Sicuramente ho dato un po' l'esempio e credo che sia stato seguito. Ho avuto la fortuna della proposta di Liftt, hanno accettato il mio modello di business, diverso da quello iniziale e su questo sono stato molto seguito. Per altro credo con successo: l'azienda sta funzionando bene, abbiamo persone in gamma a bordo e abbiamo deal flow importante: costruiamo una rete attorno legandoci ad altre realtà in modo costruttivo».

Chi è

● Stefano Buono, 53 anni, presidente di Liftt

● Ha lavorato al Cern con Carlo Rubbia

● Ha venduto la sua startup oncologica a Novartis per 3,9 miliardi

vo, il successo è stato inserirsi tentando di costruire ponti e non distinguendosi. Non abbiamo nessuna pretesa di competizione, abbiamo solo l'aspirazione di lavorare bene con gli altri».

Lei è un po' una mosca bianca in città. C'è stata diffidenza in questo suo approccio a svegliare l'ecosistema economico?

«No, ho a che fare con realtà dinamiche, per fortuna, e non pretendo di rendere dinamiche realtà che di per sé non possono esserlo, tipo le banche. Ecco non aspiro a lavorare con gli istituti di credito italiani, è una challenge troppo elevata».

Magari si farà la sua fintech per i risparmiatori piemontesi.

«(ride) No no grazie».

Editoria, biotech, green. Che disegno c'è in questi investimenti?

«Un disegno che riguarda davvero il territorio. L'unico bias di investimento per noi è la ricaduta sulla comunità. E rimanere orizzontali — dall'intelligenza artificiale all'industria, alle scienze della vita e persino la trasformazione digitale — è un atto dovuto perché è difficile restare verticali in Italia, dove ci sarebbero troppo poche opportunità. Non consideriamo investimenti all'estero, a meno che non si crei valore in Italia».

Da imprenditore controcorrente che scommette su Torino, dia un consiglio ai suoi colleghi e a chi ha paralizzato i soldi in banca per paura del domani.

«Riprendersi dalla depressione indotta dal Covid è approfittare presto di un rilancio anche economico e di attività. Questi conti corrente vanno fatti lavorare nuovamente approfittando della fase di ripresa economica che arriverà non appena il picco dell'epidemia sarà sceso».

Aveva proposto alla ministra Pisano il progetto di condivisione dei dati clinici con una cartella smart. Tutto fermo?

«Al contrario. Abbiamo cominciato un percorso sia con Pisano che con il ministro della Salute, Speranza, speriamo vada a buon fine. C'è stata molta apertura».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La scheda

● Liftt è una società operativa di investimenti che promuove un modello etico di impresa ispirato all'Esg (Environmental, Social and Corporate Governance Criteria)

● I soci fondatori sono Fondazione Compagnia di San Paolo e Politecnico di Torino attraverso la Fondazione Links

● Liftt ha avuto due round di finanziamento raccogliendo 14 milioni (tutto a equity, non vi sono debiti finanziari) da 90 soci privati

● Ad oggi sono entrati nella pipeline del dealflow circa 500 progetti, tra questi 9 investimenti in 7 startup

● Il team è composto da 13 persone più il Presidente Buono, molte assunte durante il primo lockdown

L'analisi

Sostegno all'export e ai fornitori, le aziende a caccia di finanziamenti

Non è solo questione di spesa. È anche questione di debito. Meglio, non è solo questione di tempo presente, ma di futuro. Chi accumula, ha paura dell'oggi, chi cerca credito ipoteca il futuro, azzarda. E la storia ci insegna che spesso ha avuto ragione. Mai come in questi undici mesi le imprese hanno avuto così tanto bisogno di liquidità, proprio quella che tante hanno scelto di parcheggiare sui conti correnti al riparo dalla tempesta Covid. E infatti Simest, il braccio dell'internazionalizzazione di Cassa Depositi e Prestiti,

260

Miliardi
È il valore delle domande di adesione alle moratorie sui prestiti in Italia

a ottobre aveva sospeso la ricezione di nuove domande di finanziamento agevolato a causa del boom di richieste: dal 1 gennaio a oggi sono pervenute da tutta Italia oltre 12.600 domande per un controvalore di 3,9 miliardi; nel 2019 erano 870 per 290 milioni. Per dire.

Non bastassero i numeri, guardiamo i valori. A sbaragliare tutti, in regione e nel resto del Paese, è il prestito monstre chiesto da Fca a garanzia dei componentisti: 6,3 miliardi da Intesa Sanpaolo garantiti da Sace, l'altro braccio di Cdp. Ma dimentichiamoci per un attimo del Lin-

gotto: a guardare i prestiti delle banche alle aziende del Nordovest, le torinesi svettano su quelle cuneesi e un addetto ai lavori dice: «Si mette altro fieno in cascina sperando che le operazioni vadano bene e così raccogliere i frutti l'anno prossimo».

C'è chi come Venchi e il consorzio del Barolo ha chiesto risorse a Intesa Sanpaolo per proteggere la filiera dei fornitori e chi come la torinese Argotec, notizia di ieri, sarà supportato da Unicredit con 3,4 milioni di euro per la fabbricazione in serie di satelliti miniaturizzati. Sotto

la Mole ci sono addirittura imprenditori che non si arrendono al blocco dei cieli e puntano addirittura sulla presenza all'estero: come ha fatto la Co.Ra. che per i suoi ricambi auto ha voluto sovvenzionarsi uno studio di fattibilità per un'operazione tra Australia e Brasile; idem il recupero metalli della Metalgo, che punta alla Russia; o come invece ha fatto la Kemia Tau, che spera nella rinascita delle fiere in India e Pakistan per i suoi prodotti chimici per il conciario. A Simest si è rivolta anche la floricoltura Florianina per entrare nel mercato alba-

480

Mila
Le richieste di garanzia per i finanziamenti bancari per le pmi

nese. I 50 milioni erogati da Banco Bpm con la protezione di Sace alla Inc di Matteredo Dogliani mira a supportare la liquidità e l'attività ordinaria dell'impresa di costruzioni, stesso discorso per la Secap, che ha sottoscritto un prestito obbligazionario da 2,5 milioni. O per i componenti racing di Sparco, che con 8 milioni da Unicredit e Cdp darà benzina agli investimenti già avviati.

Già perché molte domande finiscono nei conteggi di banche e ministero alla voce «patrimonializzazione». Ovvero si chiede denaro per tenere a galla la nave nei mari del Covid. Pagare i fornitori in tempo, saldare le bollette, mantenere i macchinari a regime: l'impresa eccezionale è essere normale, cantava Lucio Dalla.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA