

IL NOBEL CACCIATORE DI MONDI

NEL DISTRETTO ITALIANO CHE SGOMMA

**INCHIESTA**  
RUSSIA DI  
CONTRABBANDO

I RE MIDA DELLA TECNOLOGIA

MALDIVE, IL PARADISO NON PUÒ ATTENDERE

GENNAIO, 2023

# Forbes

Italia 4,90 euro - CH CT 11,30 Chf - Côte d'Azur 9,00 euro - Anno 7 - N° 63 - gennaio 2023 - Periodicità: mensile - Prima immissione: 11/1/2023  
Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

COVER STORY

## LA VITA PER IMMAGINI

DAL CINEMA ALLO STREAMING

PIETRO VALSECCHI  
PRODUTTORE CINEMATOGRAFICO

**Classifiche**

Le 100 donne  
più potenti del mondo



di Piera Anna Franini

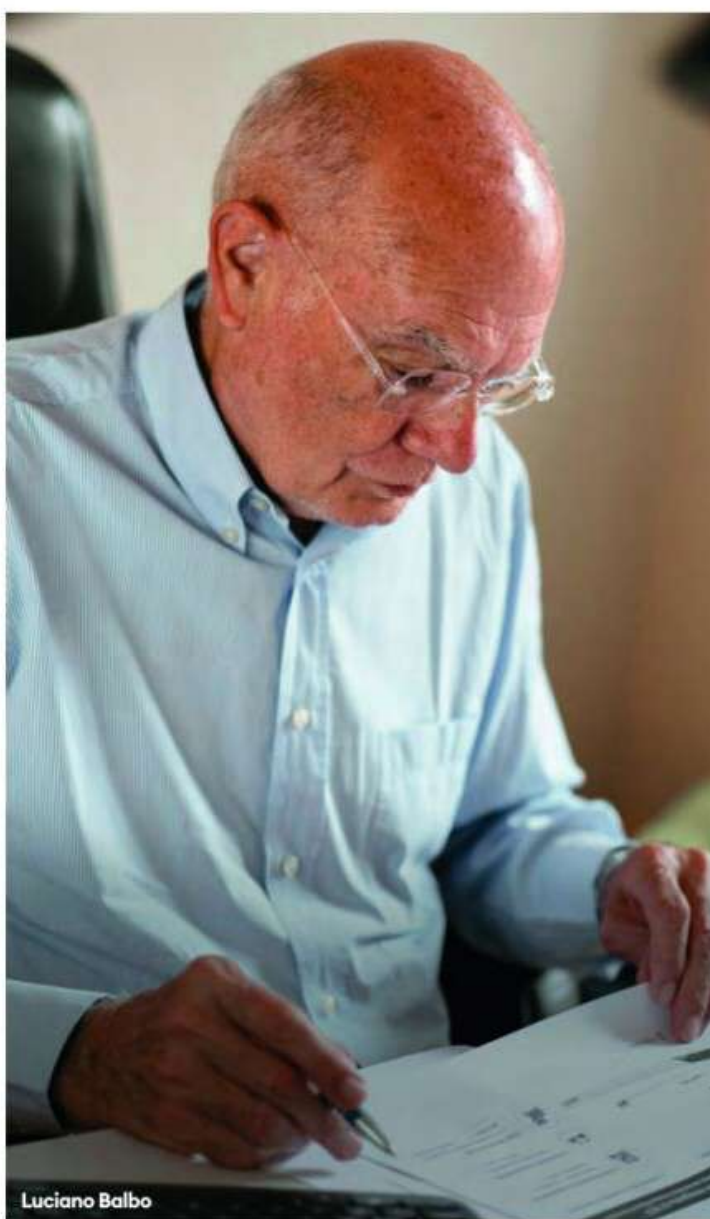
# Nella terra di mezzo

56

“Si tende a pensare che esistano solo profit e no profit. L’impact investing riempie l’area intermedia”. **Luciano Balbo** riassume così lo spirito del settore di cui è padre, almeno in Italia. Punta su imprese che creano valore per la società e generano anche un ritorno per gli azionisti. “Bisogna credere nelle idee, ma guai a innamorarsene”

# L

**Luciano Balbo è il padre dell’impact investing italiano** (investimento a impatto sociale), pioniere del private equity e della filantropia attiva nel nostro Paese. All’alba del 2000 lanciò Fondazione Oltre, dalla cui costola è poi nato Oltre Impact, un fondo centrato su progetti imprenditoriali che creano valore per la società generando al contempo un ritorno finanziario per gli azionisti. Nella costellazione di Oltre Impact sveltano, in termini di partecipazione, Sfera Agricola, Erbert e Wonderful Italy, mentre il Centro Medico Santagostino brilla per i suoi 50 milioni di fatturato. Le aziende in portfolio sono 20, l’orientamento è quello di “liquidare le piccole che non sono riuscite a crescere puntando sulle più grandi, dunque capaci di attirare attenzione e investimenti”, spiega Balbo. Che sgombra il campo da malintesi: “Si tende a pensare che vi sia il puro profit e il puro no profit, invece c’è un’area intermedia. Mi spiego: se costruisco abitazioni per redditi bassi, non le regalo, semplicemente calmiere i prezzi. L’impact investing va a riempire proprio questo segmento di mezzo”. Balbo ha una laurea in fisica, mai coltivata perché fu subito impegnato nel management. Poi la folgorazione sulla via di Damasco che lo proiettò nel mondo del private equity. Dopo i



Luciano Balbo

primi passi, anche in Italia l'impact investing ha assunto aspetti diversi rispetto alle posizioni di partenza. "Dalla nascita fino a circa quattro anni fa, era una nicchia per piccoli operatori che privilegiavano il ritorno sociale e ambientale", osserva Balbo. "Poi è entrato in campo il mondo finanziario, sempre bisognoso di prodotti, e ha cavalcato l'onda insieme con il crescendo della domanda di investimenti esg (environmental, social and governance, tre fattori per misurare la sostenibilità di un investimento). Il mondo finanziario si è impadronito del concetto, privilegiando l'aspetto del ritorno finanziario rispetto all'impatto sociale. Del resto, se vuoi crescere, non puoi che ragionare in questi termini".

Dopo un fondo chiuso a 43 milioni, Oltre Impact ne ha avviato un secondo che ha toccato gli 80 milioni e intende raggiungere i 100 entro marzo 2023. Per il 20% gli investitori sono privati ("family office che ci seguono dal 2006"), quindi istituzioni: si va dal Fondo Europeo degli Investimenti a Cassa Depositi e Prestiti, più vari fondi pensione. In media 30 aziende bussano ogni mese alla porta di Oltre Impact, che è anche proattivo: "Quando individuiamo aziende interessanti, siamo noi a contattarle".

Dopo una vita spesa a scommettere su cavalli - si spera - vincenti, Balbo ritiene che sia più strategico investire sulla persona che sull'idea. "È un mix delle due forme, ma confesso che, quando abbiamo sbagliato, è stato perché abbiamo privilegiato l'idea rispetto alla persona. Ho appreso una lezione: bisogna credere nell'idea, ma guai a innamorarsene. Meglio un'idea non propriamente intrigante, ma generata da un uomo di grande qualità, perché in quanto tale riuscirà a realizzare anche idee meno buone. Quando avvii una startup, devi cambiare tante cose in corso d'opera e solo una persona di qualità sa navigare i cambiamenti. Viceversa, chi ha avuto una bella idea ma non è brillante va a fondo quando il mare è in tempesta". Se deve sbizzare l'identikit dell'imprenditore di qualità, Balbo pensa ad Alberto Bombassei. "Non lo conosco personalmente, ma ne ammira la tenacia imprenditoriale. Mi piace l'imprenditore che guarda lontano, porta la propria azienda a essere leader nel mondo e la fa crescere negli anni. Ora Brembo, per dire, è sinonimo di freni nel mondo".

Finnova è stato il primo fondo italiano a fare

● **“Nel mondo del venture capital l'Italia è il fanalino di coda d'Europa. Siamo più piccoli della Spagna e un decimo della Francia. I nostri fondi sono piccoli e i fondi piccoli generano una domanda meno ambiziosa”**

venture capital. Nel cda c'era Elserino Piol, il pioniere assoluto del settore, e al timone Luciano Balbo. Colpisce quando Balbo osserva che "l'Italia non è nella testa dei principali investitori". Perché? "Nel mondo del venture capital siamo il fanalino di coda d'Europa, più piccoli della Spagna e un decimo del mercato francese. I nostri fondi sono piccoli, fra i 100 e i 200 milioni, mentre in Francia si arriva al miliardo, e fondi piccoli generano una domanda meno ambiziosa. Siamo in ritardo di circa quattro anni, ma stiamo migliorando. Ultimi, ma non statici. Tutto sta nel riuscire a colmare la distanza che si è creata con Paesi partiti prima di noi. Perché nel venture capital la regola è raccogliere il più possibile nel minor tempo possibile. Se in Francia raccolgo 50 milioni e in Italia cinque milioni, l'azienda francese viaggerà più rapidamente e magari ci comprerà pure. Chi ha più benzina va più veloce e più lontano".

Sempre in tema di finanziamenti, Balbo si è fatto un'opinione sui piani e gli sviluppi del Pnrr. "Mi esprimo per il settore che conosco di più, la sanità. Spero che gli investimenti e la progettazione si concentrino più sul servizio che sull'attivo fisso. In questo momento non abbiamo bisogno di una macchina tac in più, ma che migliori il servizio. Si fa un gran parlare di case della salute: bene, è una soluzione logica. L'importante, però, è che si coltivi il rapporto con l'utente. La vera scommessa è rendere più efficace il servizio che diamo". **F**