

Il piano di formazione e servizi per le startup promosso dal fondo Finint punta a 126 mln di ricavi. Parla il nuovo ceo Grignolo

Al via e-learning e consulenza nel Campus H-Farm

DI ESTER CORVI

Ameno di un anno dalla posa della prima pietra, ieri H-Farm ha aperto al pubblico le nuove strutture destinate alla formazione, ai servizi per le imprese e alle startup a Roncade, alle porte di Venezia. Il nuovo campus, che diventa così il più grande polo di innovazione a livello europeo, è pronto ad accogliere imprenditori, professionisti e più di un migliaio di studenti. Dopo l'approvazione del nuovo business plan 2020-2024, H-Farm è impegnata a sviluppare soluzioni di distance e remote learning vista la costante crescita della business unit innovation, focalizzata sulla consulenza aziendale nell'ambito della trasformazione digitale.

La realizzazione del campus è stata possibile grazie alla costituzione, nel febbraio del 2017, di un fondo immobiliare chiuso, non speculativo, denominato «Ca' Tron - H-Campus». Il fondo, gestito da **Finint Investments sgr** (la società di gestione del risparmio del Gruppo **Banca Finint**), ha un attivo di oltre 101 milioni di euro ed è stato sottoscritto per oltre il 95% da investitori istituzionali. In particolare Cattolica assicurazioni detiene la quota maggioritaria del Fondo (60% del patrimonio) e Cdp Investimenti sgr (gruppo Cassa depositi e prestiti), con il fondo Fia 2, il 40%. Alberto Grignolo è il nuovo ceo di H-Farm, che è presieduta dal fondatore Riccardo Donadon. Grignolo è entrato sin

dall'inizio a far parte di Yoox (poi diventato Yoox Net-a-Porter Group), che negli anni 2000 era una startup, contribuendo

per quasi 20 anni a farla diventare un gruppo quotato con oltre 2,5 miliardi di dollari di fatturato, 4mila dipendenti e portandola a essere tra i leader a livello globale nel commercio elettronico.

«Vogliamo essere ancora di più un punto di convergenza nella creazione di capitale umano e innovazione, utilizzando il digitale fra i due come pivot, in un Paese in cui la cultura digitale non è ancora adeguatamente sviluppata», sottolinea Grignolo. Il piano industriale al 2020-24 punta a raggiungere ricavi per 126 milioni euro e un ebitda positivo di 12 milioni nel 2024. La componente innovation, la consulenza, dovrebbe arrivare a 70 milioni, e quella di creazione del capitale umano (educational) a oltre 50 milioni. La società stima un tasso di crescita media annua dei ricavi del 16%. «Credo che in Italia gli esempi di eccellenza siano concentrati nel B2B (business to business) e non nel B2C (business to consumer) che è la vera sfida del futuro», aggiunge Grignolo. «L'Italia negli ultimi 20 anni ha avuto paura di fare innovazione. La penetrazione del digitale su retail è del 10%, mentre negli Stati Uniti è del 20% e in Cina del 30%. Il vero tema è quello di mettere al centro l'utente finale. E credo che questo modello, che ha già dimostrato la sua efficacia, possa essere replicato in molti ambiti». (riproduzione riservata)

