

Dall’NBA agli unicorni dell’IA: come Omri Casspi ha costruito un fondo da 800 milioni di dollari

2026-09-08 07:00:11 di Hank Tucker

URL:<https://forbes.it/2026/09/08/omri-casspi-venture-capital-swish-ventures-800-milioni/>

Omri Casspi ricorda ancora la data — il 27 gennaio 2024 — in cui ha ospitato i cofondatori di **Cognition AI**, [Scott Wu e Steven Hao](#), al Chase Center di San Francisco in occasione di una partita che vedeva protagonisti i suoi ex compagni di squadra dei Golden State Warriors. Quella sera, il playmaker di punta Stephen Curry mise a segno 46 punti in una partita persa dopo due tempi supplementari, ma Casspi rimase affascinato dallo spettacolo che si stava svolgendo nella sua suite: **la presentazione da parte di Wu della sua startup, un agente di codifica basato sull’intelligenza artificiale** che avrebbe permesso ai team di ingegneri di altre aziende di scrivere codice molto più velocemente. «Anch’io sono cresciuto partecipando a competizioni», dice Wu con una punta di ironia, che da adolescente prodigio della programmazione ha vinto tre medaglie d’oro alle Olimpiadi Internazionali di Informatica ed è stato presentato a Casspi da amici comuni proprio mentre l’ex giocatore di ruolo dell’NBA si stava affermando come venture capitalist. **«La mia passione erano le gare di matematica e programmazione** — forse un po’ meno conosciute rispetto a quelle a cui partecipava Omri. Ma si capisce chiaramente che lui detesta perdere».

La scommessa su Cognition che ha cambiato tutto

Fortunatamente il 38enne Casspi sta vivendo un periodo di grande successo. Una passeggiata a Palo Alto con Wu la mattina seguente lo ha portato a partecipare al **round di finanziamento seed di Cognition all’inizio del 2024**, che ha valutato la startup a **150 milioni di dollari**. Oggi è una delle startup di intelligenza artificiale in più rapida crescita al mondo e, secondo quanto riferito, si avvicina a un round di finanziamento da **1 miliardo di dollari** che ne fisserebbe la valutazione a 47 miliardi di dollari — ed è solo una delle otto aziende da un miliardo di dollari tra le 20 società presenti nel portafoglio di Swish Ventures di Casspi, un tasso di successo impressionante per una società di venture capital specializzata in startup in fase iniziale. Giovedì, Swish annuncia il suo ultimo grande successo: la società con sede a Tel Aviv, lanciata da Casspi nel 2024 dopo aver assorbito il suo precedente fondo Sheva, **ha raccolto il suo terzo e più grande fondo fino ad oggi, ottenendo 250 milioni di dollari** da investitori tra cui Sequoia Capital e diversi grandi fondi pensione e fondi di dotazione statunitensi. Il nuovo capitale porterà il patrimonio totale gestito da Swish a circa 800 milioni di dollari, con investimenti concentrati principalmente nei settori delle infrastrutture di intelligenza artificiale e della sicurezza informatica.

La mentalità da atleta applicata agli investimenti

Casspi, che **ha trascorso un decennio nell’NBA e si è ritirato dal basket professionistico nel 2021**, considera la sua esperienza con Wu emblematica del suo approccio agli investimenti. "Lui può costruire tutto ciò che vuole: io volevo semplicemente fare affari con Scott", afferma. "Vogliamo investire in persone “fuori dal comune”, individui che godono, in una certa misura, di un vantaggio sleale nei propri settori e che hanno una mentalità spietata". Ma mentre Casspi definisce Wu "unico nel suo genere", anche altri hanno avuto la stessa impressione dell’ex ala di origine israeliana, alta 6 piedi e 9. "Ho conosciuto molte persone che erano davvero d’élite in una cosa, e poi, quando provano a dedicarsi agli investimenti, per loro è come un lavoro da pensionati", dice Shaun Maguire, socio di Sequoia che ha incontrato Casspi nel 2023. "Omri è una delle prime persone che abbia mai incontrato che fosse di livello mondiale in una cosa e che poi sia entrato nel

mondo del venture capital prendendolo sul serio tanto quanto aveva fatto con la prima attività". Quella dedizione era evidente fin dall'inizio. Cresciuto a Yavne, una piccola città a circa 20 miglia a sud di Tel Aviv, Casspi ha esordito da professionista nel 2005 all'età di 17 anni con il Maccabi Tel Aviv della Super League israeliana di pallacanestro. Quattro anni dopo, è diventato **il primo giocatore israeliano a raggiungere l'NBA** dopo che i Sacramento Kings lo hanno selezionato con la 23ª scelta assoluta nel draft. Casspi, che nella sua carriera NBA ha registrato una media di 7,9 punti a partita, ha giocato per sette squadre in dieci anni nel campionato, ma nessuna ha influito tanto sui suoi progetti di vita dopo il basket quanto la sua unica stagione con i Warriors, nel 2017-18. Compagni di squadra come [Curry](#), [Kevin Durant](#) e [Andre Iguodala](#) **si scambiavano idee negli spogliatoi sui loro portafogli di investimento** e sulle startup in fase pre-Ipo che venivano loro proposte. Gli imprenditori della Silicon Valley e i venture capitalist sedevano regolarmente a bordo campo e chiacchieravano con i giocatori. Per Casspi, individuare i progetti vincenti e investire in questi imprenditori sembrava il secondo miglior lavoro al mondo, dopo giocare a basket. **"Ci sono tantissime somiglianze tra l'essere un atleta e l'essere un imprenditore"**, afferma Casspi, che quell'aprile fu tagliato dai Warriors a causa di una riduzione del roster, ma ricevette comunque un anello di campione dopo che i Golden State ebbero battuto i Cleveland Cavaliers nelle finali NBA. "Ci sono controversie e discussioni, ed è un po' come in uno spogliatoio. Alla fine della giornata, ci si rimbocca le maniche, si scende in campo e si deve vincere insieme".

Da Sheva a Swish: la costruzione del portafoglio

Casspi ha guadagnato 18 milioni di dollari in stipendi come giocatore dell'NBA, concludendo la sua carriera nel 2019 con i Memphis Grizzlies prima di giocare altri due anni in Israele, e ha avuto accesso a molto di più grazie ai suoi contatti con i proprietari delle squadre e gli imprenditori della Bay Area, raccogliendo capitali sufficienti **per costituire nel 2022 il suo fondo iniziale da 36 milioni di dollari, chiamato Sheva**. Il suo primo investimento è stato in Upwind Security, fondata quello stesso anno da Amiram Shachar, con cui Casspi aveva stretto amicizia anni prima in occasione di un incontro informale con imprenditori israeliani dopo una partita dei Warriors. All'epoca, Shachar gestiva una startup di gestione cloud chiamata Spot, che ha venduto a NetApp nel 2020 per 450 milioni di dollari. Upwind, una piattaforma di sicurezza basata sull'intelligenza artificiale per individuare e contrastare gli attacchi informatici in tempo reale, è stata valutata 65 milioni di dollari nel suo round seed del 2022 ed è cresciuta fino a diventare un "unicorno", con una valutazione di 1,5 miliardi di dollari nel round di serie B di gennaio. Ora, secondo quanto riferito, si sta avvicinando a un investimento di [300 milioni di dollari](#) che porterebbe la sua valutazione a **3,8 miliardi di dollari**. Altre startup da un miliardo di dollari nel portafoglio di Swish includono **Eon, una startup di backup su cloud valutata 4 miliardi di dollari** a dicembre, e **Applied Compute**, fondata proprio lo scorso anno da ex dipendenti di OpenAI e valutata 1,3 miliardi di dollari in un round di finanziamento ad aprile. Nel 2024, Casspi ha accolto Ori Streichman come socio e, nello stesso anno, hanno lanciato il loro primo fondo con il nome di Swish Ventures, raccogliendo 63 milioni di dollari e staccando il loro primo assegno a favore di Cognition, l'azienda di Wu. Streichman, 27 anni, ha attirato l'attenzione di Casspi grazie ai suoi successi come giocatore di scacchi di livello mondiale nella nazionale giovanile israeliana, seguiti da cinque anni di servizio in una prestigiosa unità di intelligence delle Forze di Difesa Israeliane.

Ora Swish punta 250 milioni sui prossimi unicorni

Swish ha raccolto un secondo fondo da 100 milioni di dollari alla fine dello scorso anno e ora procederà con gli investimenti attingendo dal suo nuovo fondo da 250 milioni di dollari, **puntando su investimenti seed e di Serie A in circa 12 aziende**, con una media di circa 20 milioni di dollari per investimento. Si tratterà di investimenti più consistenti rispetto a quelli effettuati da Casspi con i fondi precedenti, ma egli prevede che il suo approccio rimarrà lo stesso: individuare e sostenere fondatori che condividano il suo spirito competitivo.

Israele, Silicon Valley e la caccia al prossimo gigante

Circa la metà del portafoglio di Swish ha sede in Israele o svolge attività significative in quel Paese, e Casspi prevede che nel prossimo decennio dalla comunità delle startup di Tel Aviv emergerà un'azienda del valore

di 100 miliardi di dollari. Inoltre, si reca negli Stati Uniti quasi ogni mese, rimanendo circa una settimana per ogni visita per incontrare fondatori e investitori a New York o nella Silicon Valley. Maguire di Sequoia ammira la capacità del fondatore di Swish di presentare le startup ai clienti: spesso Casspi prenota una suite per una partita dei Warriors oppure **organizza cene per mettere in contatto un gruppo di fondatori con i responsabili informatici delle principali aziende**. Wu aggiunge che Casspi è uno strumento di reclutamento efficace per Cognition, sempre disposto a mettersi al telefono per chiudere l'accordo con i candidati se questi sono appassionati di basket. "Ho avuto la grande fortuna di giocare al fianco di giocatori entrati nella Hall of Fame al primo scrutinio, e quando si osserva da vicino il successo d'élite, si riconosce uno schema che, in sostanza, si desidera ritrovare nei fondatori", afferma Casspi. "Per noi, i fondatori sono le nostre stelle e noi siamo lì per sostenerli. È il loro spettacolo, ovviamente, e il nostro compito è fare da schermo e presentarci nei momenti che contano".