

VeM™

VENTURE CAPITAL MONITOR

Rapporto Italia 2018

Rapporto Italia 2018

VeMTM

VENTURE CAPITAL MONITOR



COMITATO SCIENTIFICO

Anna Gervasoni (Presidente)

LIUC – Università Cattaneo

Arturo Capasso

Università degli Studi del Sannio

Michele Costabile

Università LUISS

Alessia Muzio

*AIFI – Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt*

Francesco Perrini

Università Commerciale Luigi Bocconi

Elita Schillaci

Università degli Studi di Catania

TEAM DI RICERCA

Francesco Bollazzi (Project Manager)

LIUC – Università Cattaneo

Andrea Bosio

LIUC – Università Cattaneo

Giovanni Fusaro

*AIFI – Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt*

Maria Teresa Di Grado

*AIFI – Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt*

Si ringraziano **Paolo Anselmo** (Presidente Associazione Italiana Business Angels – IBAN), **Vincenzo Capizzi** (Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari Università del Piemonte Orientale, Novara, SDA Bocconi School of Management, Milano, e Consigliere con delega Ufficio Studi Associazione Italiana Business Angels – IBAN) e **Michele Lia** (Project Manager IBAN) per il contributo relativo al paragrafo a commento degli investimenti condotti da Business Angels.

Un ringraziamento, inoltre, alla **Commissione Venture Capital** di AIFI per il supporto.

INTRODUZIONE.....	5
PREMESSA METODOLOGICA GENERALE	7
LA FOTOGRAFIA DEL MERCATO ITALIANO DELL'EARLY STAGE.....	10
VeM™ 2018: PREMESSA	11
IL MERCATO ITALIANO DEL VENTURE CAPITAL	13
LA METODOLOGIA.....	15
IL MERCATO, GLI OPERATORI E LE PRINCIPALI EVIDENZE.....	17
LE CARATTERISTICHE DELLE OPERAZIONI.....	19
LE CARATTERISTICHE DELLE SOCIETÀ TARGET	21
FOLLOW ON: FINANZIARE LE IMPRESE GIÀ IN PORTAFOGLIO.....	23
2018 E 2017 A CONFRONTO.....	23
LE OPERAZIONI CONDOTTE DAI BUSINESS ANGELS	25
GLI INVESTIMENTI DEL 2018.....	31
INITIAL.....	32
FOLLOW ON.....	50

Cogliere le opportunità implica, per le imprese, la necessità di strutturarsi secondo dimensioni sufficientemente significative e di dotarsi di una organizzazione stabile e funzionale, sia al fine di far sorgere nuove attività innovative, sia per dare a quelle esistenti quella dimensione di capitale, di organizzazione e di risorse umane capaci di consentire loro un proficuo rapporto con i processi innovativi.

Anche molte piccole imprese sono sicuramente in grado di innovare e di inserirsi nei nuovi processi tecnologici. Ma è certo che la dimensione del capitale e dell'organizzazione gioca un ruolo determinante nell'assimilazione dei processi innovativi, come dimostrato dai nostri Paesi concorrenti in Europa e fuori dal Vecchio Continente.

In tale contesto, emerge il ruolo dell'investimento in capitale di rischio, e del venture capital in particolare. Si tratta di un ruolo piuttosto rilevante, che ha già offerto al nostro Paese un contributo non marginale e crescente negli ultimi anni, attivando numerose startup, favorendo anche un più stretto rapporto con le Università e sostenendo diverse imprese innovative. Tale apporto si concretizza, poi, in un contributo alla produzione di valore aggiunto, di ricchezza e di nuovi addetti, elementi socio-economici ancor più rilevanti nel periodo storico attuale.

Proprio l'innovazione rappresenta uno dei driver imprescindibili per la crescita dei Paesi industriali, in quanto consente di mantenere la propria posizione a livello competitivo, ma anche poiché è in grado di fungere da stimolo per nuovi investimenti e nuovi consumi. Le imprese, dunque, non possono sicuramente trascurare la centralità dell'innovazione

nel suo complesso.

Il venture capital italiano sta assumendo gradualmente dimensioni sempre più rilevanti, anche se rimane non ancora sufficientemente sviluppato rispetto ad altri Paesi a noi significativamente comparabili.

Quando si parla di venture capital, è utile riflettere sul fatto che si tratta di un capitale che consente la traduzione in impresa di nuove idee, che permette di intraprendere i primi percorsi di sviluppo e che genera processi innovativi in grado di irrorare tutto il sistema imprenditoriale. In altre parole, il venture capital è un fattore di crescita e, pur nelle difficoltà del mercato italiano, ha favorito lo sviluppo e l'evoluzione del nostro sistema produttivo.

Appare, dunque, strategico a livello di sistema Paese, porsi l'obiettivo di un impegno comune finalizzato allo sviluppo di tale ambito del mercato finanziario, al fine di poter fornire alle imprese, nascenti o nelle prime fasi del loro sviluppo, una opportunità di grande valore a sostegno delle prime fasi del proprio ciclo di vita.

I numerosi studi condotti in ambito accademico e professionale sul settore in esame, sia a livello nazionale che internazionale, hanno, però, evidenziato un'importante implicazione in termini di indirizzo di politica industriale: non si può pensare allo sviluppo del venture capital se non in un contesto di sviluppo armonico del sistema finanziario nel suo complesso. Tale tipologia di attività è, di per sé, pro-ciclica, può cioè fungere da "acceleratore" dello sviluppo economico ma, se vuole essere potenziata a favore delle imprese più complesse e nei momenti di ciclo economico meno favorevole (e, quindi, fungere da

vero e proprio “motore” di sviluppo), necessita di un sostegno continuo, articolato e coerente, e non di interventi occasionali. Tutto ciò nell’intento di mantenere costanti i cicli di investimento.

Quanto appena affermato è vero con particolare riferimento agli interventi in imprese high tech, dove, se non si interviene a livello di tutta la filiera che origina le opportunità di investimento, a partire dalla ricerca di base, si producono ben pochi effetti duraturi e significativi sul sistema Paese.

In tal senso, come già enunciato lo scorso anno in questa sede, i primi obiettivi da ricercare, al fine di un rapido potenziamento di questo segmento del mercato finanziario, sono certamente l’aumento del numero di operatori attivi, condizione imprescindibile per creare a livello nazionale un vero e proprio “sistema”; la creazione di un “ambiente” normativo e fiscale più favorevole (in tal senso, sono stati conseguiti negli ultimi anni risultati preziosi, a fronte dell’attività svolta da AIFI) e l’adozione di misure mirate ed incisive a sostegno del venture capital (anche in questo ambito, si sono registrati negli ultimi anni concreti segnali di intervento). A tale riguardo, è d’obbligo segnalare la rilevanza del fatto che, anche nel nostro Paese, sia attivo un Fondo di Fondi di natura pubblica per promuovere il venture capital a sostegno delle nascenti imprese innovative e delle piccole imprese che intendano intraprendere processi di scale up. Anche la più recente Legge di Bilancio contiene interessanti misure per il settore del private capital in generale e, in particolare, per lo sviluppo del comparto del venture capital nel nostro Paese: l’innalzamento della quota di investimenti agevolabili per

fondi pensione e casse di previdenza che investono nelle asset class di riferimento dal 5% al 10% del loro attivo patrimoniale; il lancio di un fondo pubblico di sostegno ai fondi di venture capital; l’inserimento di un vincolo di investimento in relazione ai PIR (Piani Individuali di Risparmio), che prevede come il 3,5% dell’ammontare complessivo del piano debba essere vincolato in quote o azioni di fondi per il venture capital o di fondi di fondi per il venture capital; l’innalzamento dell’aliquota agevolata detraibile o deducibile, che passa dal 30 al 40%, per le persone fisiche e per le persone giuridiche che investono, anche per il tramite di organismi di investimento collettivo del risparmio, in startup innovative.

Appare, da ultimo, importante ricordare l’iniziativa ormai consolidata di VentureUp, promossa da AIFI, in collaborazione con Fondo Italiano di Investimento, Invitalia, Bonelli Errede e KPMG. VentureUp è un sito web dedicato all’ecosistema delle startup, il cui scopo principale è quello di creare un luogo virtuale in cui fornire a startupper con idee innovative strumenti di informazione e orientamento verso gli attori e le opportunità che la filiera del venture capital offre.

Nel contesto appena delineato, l’analisi di seguito riportata rappresenta un utile strumento di confronto delle dinamiche che hanno interessato il mercato del venture capital nel corso del 2018, con l’auspicio che anche nell’anno a venire possa proseguire con vigore la fase di sviluppo già evidenziata dalle ultime edizioni del Rapporto VeM™.

Innocenzo Cipolletta

Presidente di AIFI

Come già accaduto in passato nell'ambito del rapporto 2016, anche quest'anno il Rapporto VeM™ prevede la presenza, in aggiunta alla struttura ormai classica, di un approfondimento relativo all'attività condotta dai Business Angels. Con particolare riferimento alla presenza di una sezione dedicata alla descrizione del contributo offerto al comparto dell'early stage da parte di questi ultimi, si è resa necessaria la condivisione di alcuni criteri metodologici comuni affinché le informazioni contenute in due database distinti potessero essere tra di loro omogenee e confrontabili. Si spiega in tal senso il presente paragrafo di premessa metodologica generale, finalizzato proprio ad inquadrare la novità relativa all'approfondimento dedicato ai Business Angels.

Immediatamente a seguire, viene proposta una fotografia complessiva relativa al comparto dell'early stage in Italia nel 2018, prima di addentrarsi nella ormai consueta indagine VeM™, che mantiene inalterata rispetto al passato la propria metodologia, la propria struttura, nonché la presenza della "griglia" finale con la mappatura dei deals censiti nel corso dell'anno.

Al fine di inquadrare sinteticamente l'intero settore dell'early stage, si è proceduto all'unione delle singole indagini realizzate dall'Osservatorio Venture Capital Monitor – VeM™ sull'attività d'investimento istituzionale e da IBAN con riferimento al mondo dell'investimento informale. Il Venture Capital Monitor – VeM™ è un Osservatorio nato nel 2008 presso LIUC – Università Cattaneo, realizzato da LIUC

Business School ed AIFI, con il supporto di Intesa Sanpaolo Innovation Center, con l'obiettivo di sviluppare un monitoraggio permanente sull'attività di early stage istituzionale svolta nel nostro Paese.

IBAN, l'Associazione italiana dei Business Angels nata nel 1999, sviluppa e coordina l'attività d'investimento nel capitale di rischio in Italia e in Europa da parte degli investitori informali. IBAN si occupa, inoltre, di incoraggiare lo scambio di esperienze tra i B.A.N., promuovere il riconoscimento dei Business Angels e dei loro club come soggetti di politica economica e, da oltre 10 anni, cura l'indagine sulle operazioni degli angel investors, producendo rapporti periodici, working papers, articoli scientifici e white papers per i decision makers nazionali ed internazionali.

Come anticipato all'inizio del presente paragrafo, l'obiettivo di voler offrire una lettura integrata e completa del comparto dell'early stage in Italia ha reso necessaria la condivisione di alcuni criteri metodologici per omogeneizzare le informazioni contenute nei due database distinti.

In coerenza con l'edizione dello scorso anno del rapporto VeM™ e di quello congiunto (VeM™-IBAN), al fine di una rappresentazione più organica e strutturata della filiera, sono stati presi in considerazione non solo investimenti "initial", ma anche "follow on" realizzati sia da investitori istituzionali (e altri operatori assimilabili per attività svolta nel mercato del venture capital, ma meno strutturati) di matrice privata

sia da Business Angels¹ classificabili come operazioni di early stage: seed capital e startup. Sono, altresì, stati considerati anche operatori pubblici che risultano aver utilizzato veicoli giuridici di tipo privatistico. A fronte delle evidenze di mercato, inoltre, come per il rapporto 2017, anche i cosiddetti investimenti di later stage venture capital sono oggetto di rilevazione. Sulla base della macro definizione sopra esposta, sono pertanto stati esclusi dalla rilevazione tutti gli investimenti di qualsiasi natura e forma giuridica aventi ad oggetto società attive in fasi successive a quelle di avvio e, di conseguenza, riguardanti operazioni non ascrivibili al concetto di venture capital in senso stretto (expansion, buy out, replacement e turnaround).

I dati del database VeMTM sono stati raccolti attraverso l'uso esclusivo d'informazioni reperibili presso fonti pubbliche. Con il termine "fonti pubbliche" si intende, in questa sede, il riferimento a tutte le modalità e gli strumenti attraverso cui vengono diffuse volontariamente informazioni sulle diverse attività di investimento. Tutti i dati così raccolti sono stati oggetto di verifica incrociata, effettuata attraverso:

- il confronto tra le stesse o altre fonti informative (come ad esempio i bilanci delle società target);
- formali richieste di verifica e di integrazione formulate agli investitori coinvolti mediante l'invio in forma schematica dei

dati raccolti;

- richieste inoltrate direttamente alle società target.

I dati di IBAN, invece, sono stati raccolti prevalentemente grazie alla compilazione di un questionario on-line presente sul sito www.iban.it e somministrato sia ai propri soci, che agli angel investors esterni all'Associazione. La raccolta dei questionari è agevolata anche dall'azione di alcuni club di investitori, che si fanno parte attiva nella raccolta, aggregazione e invio dei questionari compilati a IBAN. Inoltre, anche IBAN ha fatto, in taluni casi, ricorso all'utilizzo di fonti pubbliche di dati, arricchendo in tal modo la base di dati disponibili.

I due database così compilati costituiscono nel loro complesso il comparto dell'early stage e sono stati successivamente oggetto di fusione attraverso l'utilizzo dei seguenti criteri:

- aggregazione dei dati e delle informazioni disponibili con riferimento alla società target investita e non all'investitore;
- individuazione delle operazioni comuni ed integrazione di alcuni dati pubblici a disposizione del VeMTM grazie a quanto raccolto direttamente dalla survey IBAN; tale fase ha consentito di evitare il cosiddetto "double counting" relativo alle operazioni presenti in entrambi i database;
- identificazione di tre categorie fondamentali di operazioni, sulla base dei sog-

1 - Con specifico riferimento ai Business Angels, è stata rilevata anche l'attività da essi svolta attraverso le piattaforme di crowdfunding. Sono stati definiti come Business Angels coloro che abbiano investito in almeno tre progetti, con un taglio minimo di investimento pari ad Euro 5.000.

getti “protagonisti”: ovvero, operazioni svolte esclusivamente da operatori di venture capital, operazioni svolte in sindacato da operatori di venture capital e Business Angels, operazioni svolte esclusivamente da Business Angels.

In tal modo, è stato possibile strutturare l'analisi prevedendo una breve introduzione relativa al mercato dell'early stage nel suo complesso e, successivamente, una analisi specifica per cia-

scuna della categorie di deals sopra identificate.

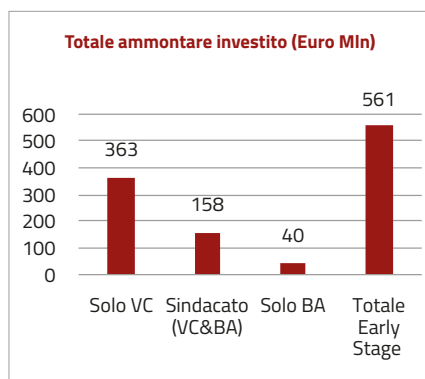
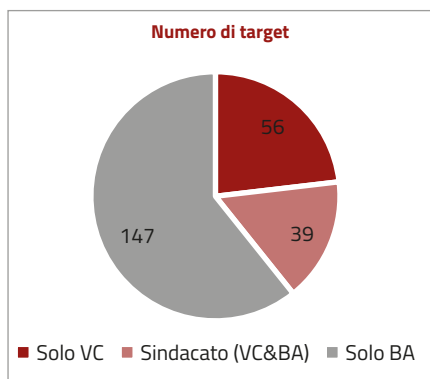
Nel dettaglio, le operazioni svolte esclusivamente da operatori di venture capital e le operazioni svolte in sindacato da operatori di venture capital e Business Angels trovano il proprio ambito di analisi nella struttura consueta del Rapporto VeM™ annuale, mentre le operazioni svolte esclusivamente da Business Angels vengono analizzate in un paragrafo dedicato che l'Osservatorio VeM™ ha il piacere di ospitare.

LA FOTOGRAFIA DEL MERCATO ITALIANO DELL'EARLY STAGE

Nel corso del 2018, l'Osservatorio VeM™ e IBAN hanno complessivamente monitorato un dato aggregato di 240 target investite, evidenziando un incremento significativo, pari al 59%, rispetto alle 151 target partecipate nel 2017 (129 nel 2016).

In particolare, il segmento relativo alle operazioni condotte esclusivamente da venture capitalists (inclusi gli operatori corporate che investono direttamente o tramite veicoli dedicati) registra 56 società partecipate (in aumento rispetto alle 34 del 2017), quello relativo alle operazioni in sindacato tra venture capitalists e Business Angels conta 39 aziende (31 nel 2017), mentre quello riconducibile a deals svolti unicamente da Business Angels registra 147 società partecipate (in netta crescita rispetto alle 86 dello scorso anno).²

L'ammontare degli investimenti complessivi nel mercato dell'early stage si attesta a circa 561 milioni di Euro³, escludendo l'attività svolta da operatori squisitamente pubblici. Tale dato risulta in netto aumento rispetto al 2017, quando erano stati registrati 221 milioni di Euro. Nel dettaglio, circa 363 milioni di Euro sono riconducibili a operatori di venture capital, 158 ad investitori istituzionali in collaborazione con Business Angels, mentre i Business Angels operanti senza la cooperazione con i fondi hanno attratto investimenti per circa 40 milioni di Euro. Tutte le categorie di operazioni sono state caratterizzate da una crescita significativa dell'ammontare, con valori più che doppi rispetto a quanto mappato nel 2017.



2 - La stessa società può essere presente in più categorie, se sono state realizzate più operazioni di diversa natura in diversi momenti dell'anno.

3 - Per le operazioni di venture capital e per quelle in sindacato (VC&BA) l'ammontare si riferisce al 91% delle target di riferimento.

L'undicesima edizione del Rapporto VeM™ mostra, dopo cinque anni di ciclo fortemente espansivo ma un rallentamento nel corso del 2017, una immediata e decisa ripresa dell'attività d'investimento nel segmento early stage posta in essere nel nostro Paese. Il 2018, infatti, si configura come anno record in termini di ammontare investito e pone le basi per una nuova fase per il venture capital in Italia, che per la prima volta si avvicina ai mercati europei più sviluppati.

Il 2018, infatti, si chiude con 78 nuove operazioni nelle fasi seed, start up e later stage, registrando un incremento pari a circa il 37% rispetto al 2017, quando furono mappate 57 operazioni.

È immediato associare tali risultati, che delineano un trend di assoluta crescita con la sola parentesi dello scorso anno (che il nostro Osservatorio aveva motivato e spiegato nel dettaglio, non intravedendo alcun segnale di crisi di mercato, come poi confermato dalla immediata risalita registrata nel 2018), ad una ripresa dell'attività dei principali operatori domestici, tornati ad investire dopo un periodo dedicato prevalentemente alla raccolta, al continuo interesse verso l'innovazione italiana da parte di investitori esteri, oltre che ad una serie di provvedimenti legislativi, supportati dall'attività di AIFI, per favorire la creazione di un ecosistema favorevole al venture capital.

Inoltre, alcuni operatori, a causa della fase avanzata del proprio investment period o a fronte di primi round di immissione di capitale

caratterizzati da particolare successo, hanno incentrato parte della propria attività, nel corso del 2018, sui secondi e terzi round di finanziamento (le cosiddette operazioni di follow on), che da due anni a questa parte l'Osservatorio VeM™ mappa in parallelo rispetto agli investimenti initial. Alcune di esse, tra l'altro, sono risultate di taglio assolutamente significativo, impegnando in tal modo una quantità di risorse finanziarie decisamente rilevante.

Anche tale categoria di operazioni, a conferma di quanto appena affermato, si è mantenuta su un buon livello, passando dai 21 deals mappati nel 2017 ai 24 del 2018 (erano solamente 10 nel 2016).

Proprio la precedente considerazione, unita alla presenza di alcune operazioni di dimensione mai rilevata nel mercato italiano, conduce ad un'altra evidenza di assoluto interesse, ovvero l'ammontare di capitale investito complessivo, che supera per la prima volta i 500 milioni di Euro, dato di assoluto rilievo ed interesse.

Nel dettaglio, a livello di ammontare investito si registra un incremento imponente, pari a oltre il 150% se si considerano i soli investimenti initial (423 milioni di Euro nel 2018 contro i 165 milioni del 2017). Sommando le risorse finanziarie investite nelle operazioni di follow on, il dato del 2018 risulta essere pari a 521 milioni di Euro, quando nel corso del 2017 si era attestato a circa 208 milioni di Euro.

In tal senso, appare certamente interessante evidenziare la presenza di almeno due operazioni "insolite" per ammontare in un contesto

quale quello domestico: un investimento initial del valore di 100 milioni di Euro ed un follow on pari a oltre 45 milioni di Euro. Il punto di contatto tra questi due interventi realizzati da operatori di venture capital è costituito dall'industria del fintech, che si propone sempre più quale settore in grado di attrarre ingenti capitali nel futuro.

Il Decreto Start Up, entrato in vigore nel corso del dicembre 2012, la già citata corposa serie di provvedimenti legislativi emanati a livello governativo a seguito dell'attività di AIFI, nonché la crescente attenzione del nostro sistema alle start up innovative, hanno in questi ultimi anni gradualmente dispiegato i propri effetti. Tale evidenza conferma come le manovre a sostegno dell'investimento in capitale di rischio, se ben strutturate, sono in grado non solo di offrire nelle prime fasi un significativo impulso al mercato, ma anche di diffondere in modo permanente una cultura finanziaria in grado di radicarsi nel sistema imprenditoriale.

Non mancano, però, due sfide per il futuro, al fine di porre le premesse per proseguire ed, anzi, amplificare la curva di crescita del comparto dell'early stage nel nostro Paese.

In prima istanza, le dimensioni dei volumi ed il numero degli operatori (anche se entrambi questi dati hanno registrato, nell'ultimo quinquennio, un significativo incremento, segnale di un trend di crescita ormai consolidato e di una crescente maturità del comparto) rimangono tuttora limitati per un contesto economico

quale è quello italiano. Dunque, porsi obiettivi più ambiziosi è assolutamente realistico e migliori risultati possono essere raggiunti proprio attraverso l'aumento degli operatori attivi nel settore, la creazione di un ecosistema ancora più incentivante rispetto agli investimenti in venture capital, nonché una ancora più intensa attività di disseminazione della cultura finanziaria legata al contributo ed al ruolo che il venture capital può rivestire nel processo di creazione di imprese innovative.

In secondo luogo, sarebbe auspicabile un più "intenso" contributo proveniente dalle Università e dai Centri di Ricerca. Il loro intervento rimane storicamente marginale nel quadro di complessivo sviluppo del settore che il nostro Osservatorio rileva ormai da qualche anno. Molto si deve ancora lavorare, dunque, in questa direzione, in quanto sia le une che gli altri dovrebbero essere in grado di fungere da traino della ricerca e dell'innovazione, così come accade nei contesti più virtuosi.

Al fine di avere un sistema economico più competitivo sul panorama internazionale è opportuno, in sintesi, che i diversi attori coinvolti interagiscano e lavorino per un obiettivo comune: la crescita del sistema industriale, al quale certamente un contributo rilevante può essere offerto proprio dal venture capital.

Francesco Bollazzi

*Responsabile Osservatorio
Venture Capital Monitor - VeMTM*

Il mercato italiano del venture capital

L'obiettivo dell'Osservatorio è quello di raccogliere, rielaborare ed analizzare una serie strutturata di informazioni di dettaglio relative alle operazioni di venture capital realizzate in Italia nel periodo di riferimento.

A tal fine, sono stati presi in considerazione gli investimenti "initial" realizzati da Investitori Istituzionali nel capitale di rischio di matrice privata e dalle altre categorie di operatori attive sul mercato (Business Angels, operatori di angel investing, fondi di seed capital) classificabili come operazioni di early stage (seed capital e startup). Come anticipato nella premessa metodologica generale, per una miglior comprensione e analisi del mercato, sono state classificate e mappate anche le operazioni di later stage venture capital. Sulla base della macro definizione sopra esposta, sono pertanto stati esclusi dalla rilevazione tutti gli investimenti effettuati da Investitori Istituzionali di qualsiasi natura e forma giuridica aventi ad oggetto target e, di conseguenza, operazioni riguardanti le fasi successive a quella di avvio (expansion, buy out, replacement e turnaround).

Riassumendo, risultano esclusi dalla rilevazione:

- gli investimenti effettuati esclusivamente da veicoli di partecipazione di matrice pubblica (ad esclusione di quelli realizzati attraverso SGR o altri veicoli di stampo privatistico);
- gli investimenti finalizzati allo sviluppo di società già attive, operanti in settori ormai consolidati;

- i reinvestimenti in società già partecipate dall'operatore indicato (follow on), che saranno oggetto di un approfondimento a sé stante⁴.

La metodologia ha previsto l'uso esclusivo di informazioni reperibili presso fonti pubbliche, come descritto nella premessa metodologica generale. Al tempo stesso la pubblicazione dei dati, poiché provenienti da fonti pubbliche, non è stata soggetta ad alcuna preventiva approvazione da parte degli operatori monitorati.

Infine, per ogni operazione individuata le informazioni acquisite sono state suddivise nelle seguenti categorie:

a) Caratteristiche del deal, nell'ambito delle quali si è distinto tra:

- il nome dell'impresa target, cioè l'impresa oggetto di investimento, cercando di indicare il nome della newco o della target che rendesse più facilmente riconoscibile l'operazione esaminata;
- l'anno di fondazione della società;
- il principale investitore istituzionale o lead investor, che rappresenta l'operatore che ha investito la quota maggiore di capitale o che ha promosso il sindacato di investitori coinvolti nel deal;
- l'ammontare totale di equity e quasi-equity investito e di capitale sociale acquisito;
- gli eventuali co-investitori, ovvero tutti gli altri investitori che sono stati coinvolti

4 - Sono, invece, inclusi nell'analisi gli investimenti in una società già partecipata, realizzati da soggetti diversi (lead investor).

nell'operazione;

- l'origine del deal, ossia l'indicazione relativa all'attività cui è riconducibile la realizzazione dell'operazione.

b) Caratteristiche dell'impresa target, nell'ambito delle quali si è distinto tra:

- la localizzazione geografica, con riferimento alla Regione in cui la target ha la sua sede. Sono altresì state rilevate le società con sede estera ma direttamente riconducibili a imprenditori italiani;

- il settore industriale, codificato secondo la classificazione VeMTM sviluppata sulla base di quella internazionale proposta dalla Standard Industrial Classification (SIC);
- la descrizione di dettaglio dell'attività svolta;
- il fatturato, ove disponibile, individuato come ammontare dei "ricavi netti di vendita" dell'ultimo bilancio disponibile. Nel caso in cui la società sia di nuova costituzione, viene indicato il valore atteso all'anno di fondazione.

Nel corso del 2018 sono state realizzate 78 nuove operazioni, con un aumento pari al 37% sul 2017 (57 operazioni, nel 2016 erano 92), a testimonianza di una significativa ripartenza rispetto allo scorso anno in cui il mercato aveva fatto registrare un rallentamento, riprendendo il trend di crescita iniziato negli anni precedenti. Tale evidenza è stata spiegata con maggiore livello di dettaglio ed interpretata in sede di premessa alla presente sezione.

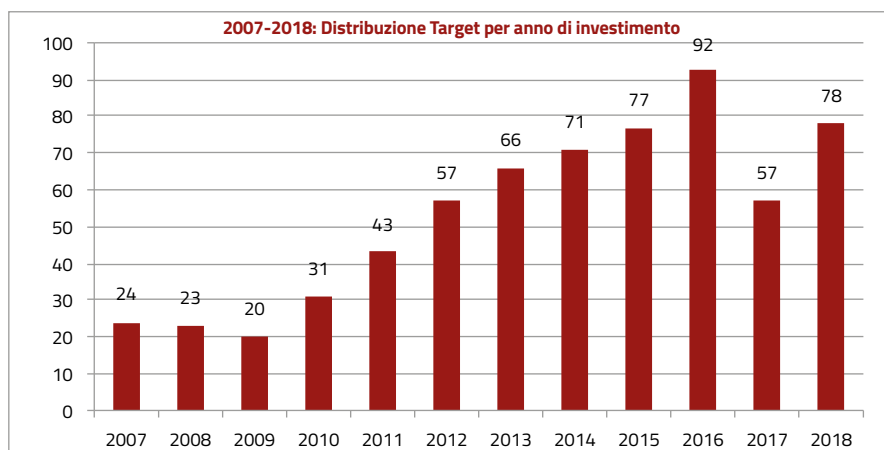
Il numero degli investitori attivi (sia Lead che Co-Investor) si attesta a 111 (a cui deve essere aggiunta la categoria dei Business Angels), in significativo incremento (+61%) rispetto al 2017, per il closing di 168 investimenti complessivi (vs 153 nel 2017). Gli investitori, quindi, hanno realizzato mediamente 1,5 investimenti ciascuno, in diminuzione rispetto allo scorso anno (2,2). Analizzando il grado di concentrazione del mercato, escludendo la categoria dei Business Angels attivi quali persone fisiche che investono a

titolo personale, emerge come i primi 12 operatori abbiano realizzato circa il 32% dell'attività, mentre lo scorso anno i primi 10 rappresentavano circa il 50%.

Con riferimento alla provenienza degli operatori attivi, il 30% degli investimenti è stato realizzato da investitori stranieri, un dato in aumento rispetto allo scorso anno, segno del continuo e crescente interesse di questi soggetti verso il mercato italiano.

La diversificazione del rischio, dopo la significativa crescita degli ultimi due anni, è diminuita pur rimanendo ben al di sopra dei livelli del 2015 (44%). Il 58% delle operazioni, infatti, sono state svolte in co-investimento, ovvero considerando la presenza di più soggetti della stessa matrice o di natura differente.

I Business Angels hanno partecipato, in totale, a 33 operazioni, valore mai registrato in passato, mostrando dunque una sempre crescente collaborazione tra operatori formali e informali,

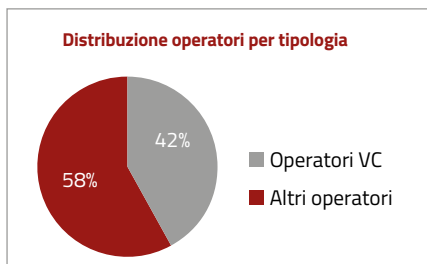


sintomo di un buon livello di cooperazione tra queste due categorie di attori.

Proprio con riferimento agli operatori presenti nel settore, all'interno del mercato delle operazioni di seed capital, startup e later stage, genericamente definito del venture capital, è possibile identificare la presenza di operatori estremamente eterogenei, spaziando da quelli informali (Business Angels, persone fisiche che investono a titolo personale), agli operatori di angel investing che operano attraverso una realtà strutturata in forma societaria, ai fondi di seed capital, per giungere sino ai "veri e propri" fondi di venture capital, che focalizzano la propria attività sui deals di startup e later stage. Essi si caratterizzano per una dimensione del fondo ed un taglio medio delle operazioni significativamente

più elevati rispetto alle altre categorie di operatori attivi. Da segnalare, infine, l'affacciarsi sul mercato di un numero sempre più importante di realtà corporate, che investono direttamente o tramite veicoli dedicati, spesso in affiancamento ai fondi di venture capital.

Il grafico successivo mostra il peso degli operatori di venture capital sul totale, che risulta essere in linea con gli scorsi anni.



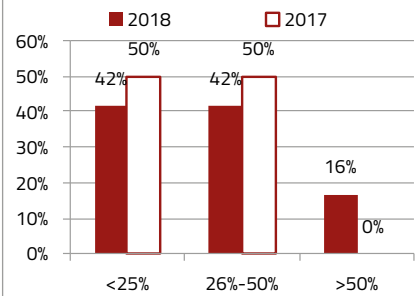
AMMONTARE INVESTITO E QUOTA ACQUISITA

In prevalenza, si registrano investimenti di startup capital, con una quota di mercato del 58% (45 società). A livello assoluto il valore è in linea con l'anno precedente (49 società), mentre a livello relativo il dato è in diminuzione (86% nel 2017). Tale evidenza può essere spiegata principalmente dalla combinazione di due aspetti: da una parte la focalizzazione sul seed capital di alcuni investitori specializzati nel medicale e nelle biotecnologie e l'inizio dell'attività di fondi di tech transfer e, dall'altra, l'avvio di fondi di scale up e il manifestarsi di round di later stage venture capital, che per il primo anno si affacciano sul mercato in modo rilevante e vengono mappati in modo puntuale. Quest'ultima tipologia di investimento, in particolare, fa registrare un peso pari a oltre il 14%.

I round di later stage, tipicamente di ammontare molto elevato, tra cui si registra il primo investimento da 100 milioni in una startup italiana, attiva specificamente nell'insurtech, determinano un taglio medio delle operazioni pari a circa il doppio di quello del 2017, già in crescita rispetto agli anni precedenti, attestandosi a circa 6 milioni (quasi 3 milioni nello scorso anno).

Sotto il profilo della quota acquisita, continua il consolidamento dell'attitudine dei fondi a realizzare partecipazioni di minoranza, facendo registrare un dato perfettamente in linea con quello dello scorso anno e pari a circa il 31%.

2018 vs 2017: Distribuzione per % di quota acquisita

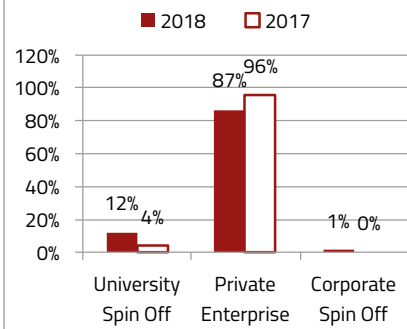


DEAL ORIGATION

Sul fronte della deal origination, si confermano protagonisti indiscusse le iniziative imprenditoriali di matrice privatistica, che rappresentano l'87% del mercato, in diminuzione rispetto al 2017 (quando si erano attestate al 96%). In aumento risultano gli Spin-Off universitari, che nel 2018 si attestano ad una quota del 12%, rispetto al 4% del 2017 (10% nel 2016). Il dato segnala una ripresa rispetto all'ultimo anno.

Si rivedono le operazioni di tipo "Corporate Spin-Off" con un deal nel 2018, dopo che nel 2017 non se ne erano registrate.

2018 vs 2017: Distribuzione per deal origination



DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

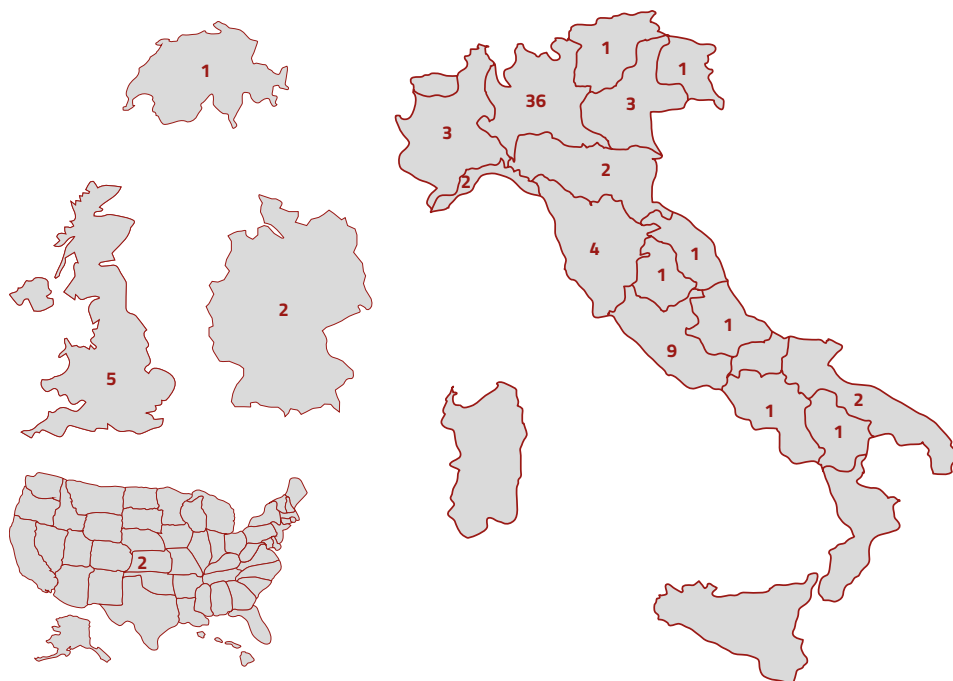
La localizzazione geografica delle target partecipa nel 2018 denota, come storicamente accade, una netta prevalenza della Lombardia con il 46% dell'intero mercato (37% nel 2017), seguita dal Lazio (12%) e dalla Toscana, che rappresenta il 5% del totale.

L'attività di venture capital nel Sud Italia registra un leggero incremento rispetto ai dati dello scorso anno, attestandosi al 6% (5% nel 2017). Il Centro Italia vede diminuire il proprio peso dal 26% al 19%. Due dati attraggono in particolare l'attenzione, uno puntuale e uno di carattere generale. Il primo è quello relativo alla Lombardia, che conferma il

proprio ruolo di polo di attrazione, contribuendo in modo significativo alla concentrazione degli investimenti nel Nord Italia, che pesa per il 62%. L'altro riguarda una maggior copertura complessiva degli investimenti a livello regionale, con 7 nuove regioni che fanno registrare almeno un investimento nell'anno a fronte di un'attività nulla nel periodo precedente.

Rimane costante, analizzando i dati in termini assoluti, il fenomeno che vede protagoniste le target aventi origine italiana ma sede all'estero, con 10 società (11 nel 2017). In particolare, sono cinque nel Regno Unito, due negli Stati Uniti e Germania e una in Svizzera.

Distribuzione geografica delle target

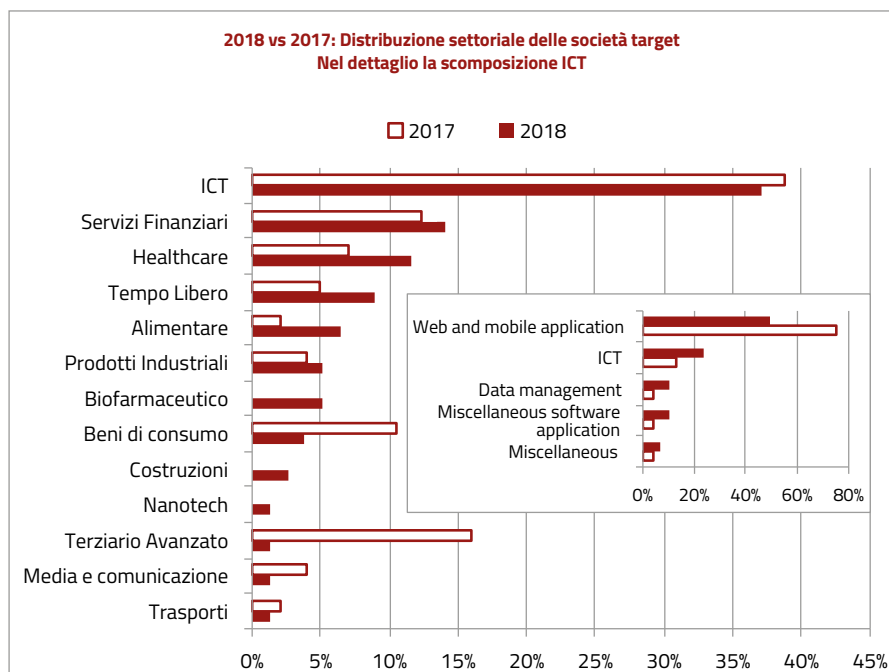


DISTRIBUZIONE SETTORIALE

Dal punto di vista settoriale, l'ICT ha in gran parte attratto l'interesse dei venture capitalists raggiungendo una quota del 37%, coerentemente con gli anni passati. I valori del 2017 e 2016, infatti, si attestavano rispettivamente al 39% e 37%. Nel dettaglio, all'interno del comparto ICT, rimane prevalente, con un valore pari a quasi il 50%, la diffusione delle applicazioni web e mobile principalmente riconducibili ad Apps innovative per smartphone e tablet o a piattaforme online. Nonostante tale concentrazione nel comparto ICT, nel complesso il resto del mercato presen-

ta un'interessante dispersione settoriale, grazie anche dall'affacciarsi di business in settori recentemente innovati dalla tecnologia, come ad esempio fintech e insurtech (servizi finanziari), proptech (costruzioni) e fashiontech (beni di consumo). Anche tale evidenza appare un ulteriore segnale di un sviluppo sempre più evidente del comparto.

Nel dettaglio, coerentemente con quanto appena esposto, crescono i servizi finanziari, secondo settore di interesse, con il 14% (12% nel 2017), seguiti dal comparto dell'healthcare con il 12% (7%) e dal leisure con il 9% (5%).



VINTAGE YEAR

Con riferimento agli anni di anzianità delle target, si evince un vintage year leggermente superiore ai 2,9 anni, come registrato nel 2017 e in aumento rispetto agli anni precedenti (poco superiore a 2,5

nel 2016 e a 2 nel 2015). Questa evidenza è motivata principalmente dall'impatto delle target coinvolte nelle operazioni di later stage venture capital, che coinvolgono società in una fase di scaleup alla ricerca di capitali per uno sviluppo successivo.

Come anticipato, al fine di fornire una rappresentazione più completa del mercato, negli ultimi anni si è deciso di introdurre un approfondimento ad hoc dedicato ai follow on, ovvero ai round di finanziamento successivi al primo concessi dagli operatori alle imprese già da essi partecipate.

Da sempre, l'Osservatorio VeM™ adotta una metodologia che prevede di mappare esclusivamente le operazioni di tipo initial, ovvero unicamente i primi round di finanziamento erogati dagli investitori. Tale metodologia è stata, chiaramente, mantenuta anche nel presente rapporto, come evidenziato in sede di metodologia di ricerca. Tale decisione muove dalla considerazione che una variazione di metodologia di analisi determinerebbe l'impossibilità di continuare a stilare dei trend significativi con riferimento al comparto del venture capital.

Per il terzo anno, quindi, l'Osservatorio ha condotto in parallelo anche una mappatura dei follow on, nell'intento di fornire anche un dato che ricom-

prenda tale fenomenologia del settore e che risulti, quindi, ancor più rappresentativo dell'industria del venture capital.

A tale riguardo, sono stati mappati 24 round di finanziamento successivi al primo, per complessivi 97,8 milioni di Euro. A livello di numero il dato è in linea con il 2017 (21 round), mentre l'ammontare è più che raddoppiato (43,1 milioni di Euro lo scorso anno), grazie in particolare a due operazioni di ammontare rilevante, di cui una vicina ai 50 milioni di Euro.

Tale dato, unito a quello "ufficiale" del database VeM™, porta ad un totale di 102 operazioni e ad un ammontare investito globale che supera i 500 milioni di Euro, due volte e mezzo il valore registrato nel 2017 (207,8 milioni di Euro), raggiunto, come già anticipato nella premessa, grazie anche alla significativa attrazione di capitali esteri e a round di investimento di significativa dimensione, compresa un'operazione a tripla cifra.

2018 E 2017 A CONFRONTO

Numero investimenti totali (initial e follow on)	
Numero investimenti follow on	
Ammontare investito totale (initial e follow on)	
Ammontare investito follow on	
Ammontare medio investito (initial e follow on)	

Le operazioni condotte dai Business Angels

Per quel che riguarda la terza categoria, ovvero le operazioni svolte unicamente da Business Angels, le società target oggetto d'investimento nel corso del 2018 sono state 147, per un totale di 39,7 milioni di Euro investiti.

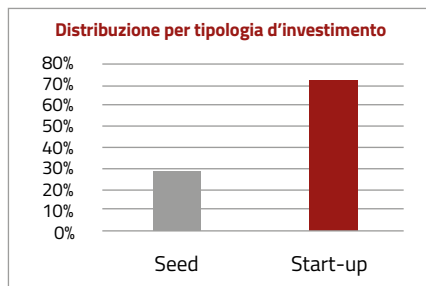
Più del 95% delle 421 operazioni complessivamente mappate sono state condotte da investitori italiani.

Il notevole divario tra numero di imprese investite e numero di investimenti, conferma una tendenza ormai costante e sempre più diffusa, anche in ambito internazionale, che vede i Business Angels unirsi in cordate (syndication) per aumentare l'apporto finanziario complessivo e ridurre il rischio unitario in caso di insuccesso dell'operazione.

In particolare, i Business Angels hanno investito mediamente in ogni società target 270 mila Euro, privilegiando ancora una volta le società in fase di startup (71%) rispetto a quelle in fase seed (29%), anche se il trend sembra essersi invertito rispetto agli anni passati.

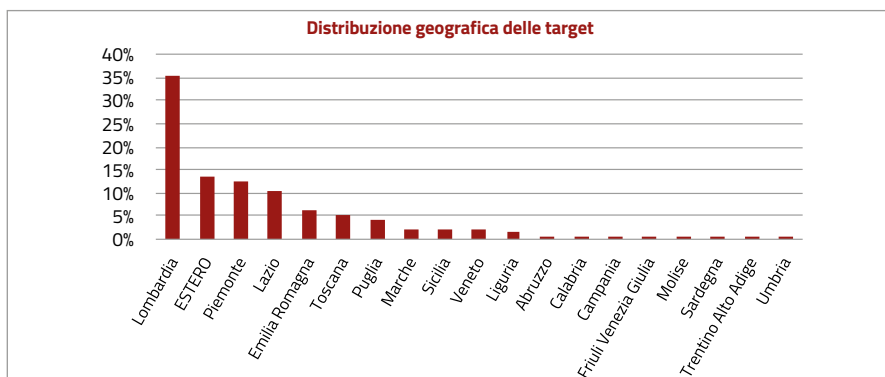
L'apporto di capitali da parte dei Business Angels, avviene prevalentemente attraverso la sottoscri-

zione di equity e in minima parte tramite finanziamento soci o come garanzia bancaria.



Nel 2018 è ulteriormente diminuito il divario tra Nord e Sud, infatti solo il 63% degli investimenti effettuati ha finanziato imprese con sede nel Nord Italia ed in particolare in Lombardia (35%) e in Piemonte (12%), mentre aumentano sia gli investimenti al Centro che al Sud, dove il dato più rilevante in termini di crescita rispetto all'anno precedente è quello registrato in Puglia (4%).

Rimangono invece costanti gli investimenti realizzati all'estero (14%), che nella maggior parte dei casi vengono ancora realizzati in Gran Bretagna nonostante la Brexit.

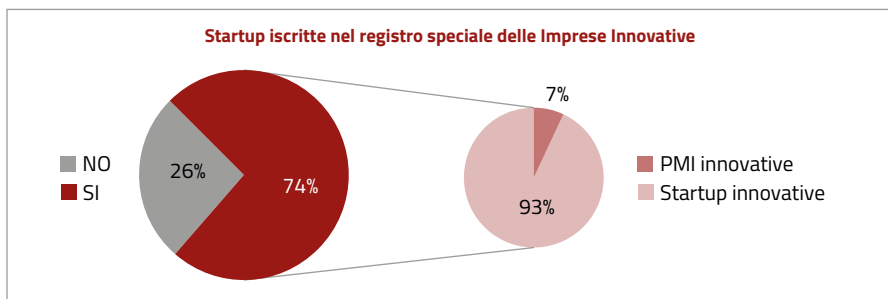
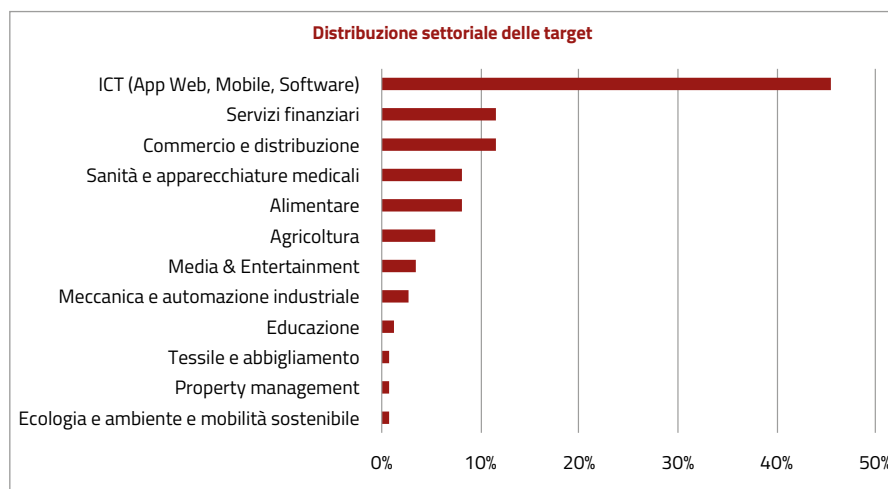


Il settore di maggiore interesse per un Business Angel si conferma essere quello dell'ICT con il 46% degli investimenti effettuati, seguito da servizi finanziari e commercio e distribuzione con il 12% ciascuno.

Va altresì segnalato un costante aumento d'interesse da parte degli investitori in società che effettuano attività di ricerca e sviluppo nel settore della sanità e delle apparecchiature medicali (8%), ma anche un aumento d'interesse per le attività legate al settore alimentare e agricolo.

Il 74% delle aziende investite è iscritta nel Registro speciale della Camera di Commercio per le Imprese Innovative. Nel dettaglio, il 93% sono startup innovative, mentre la parte restante è costituita da PMI innovative.

L'83% delle società che hanno ricevuto investimenti da parte di Business Angels sono costituite sotto forma di S.R.L., il 3% sotto forma di S.P.A. e la restante parte sono di diritto estero (14%).

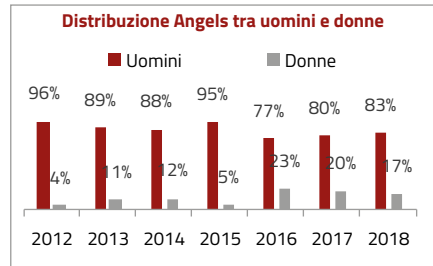


Il profilo e le caratteristiche del Business Angel tipico non sono cambiate nel 2018: il Business Angel italiano è un imprenditore, di sesso maschile, con un passato da manager, un'età che varia tra 30 e 50 anni, con un livello di istruzione alto o molto alto, affiliato a IBAN, a uno dei BAN territoriali, o a un Club d'investitori nel Nord Italia, con un patrimonio generalmente non superiore ai 2 milioni di Euro, di cui circa il 10% dedicato ad operazioni di angel investing.

L'83% del campione dichiara di voler aumentare nei prossimi anni la propria quota di patrimonio dedicata all'investimento in startup e questo è sicuramente un'interessante spunto di riflessione sul fatto che l'investimento in innovazione sta diventando sempre più economicamente vantaggioso e remunerativo.

La componente femminile tra i Business Angels dal 2016 è ormai costante, e per il 2018 si attesta al 17%.

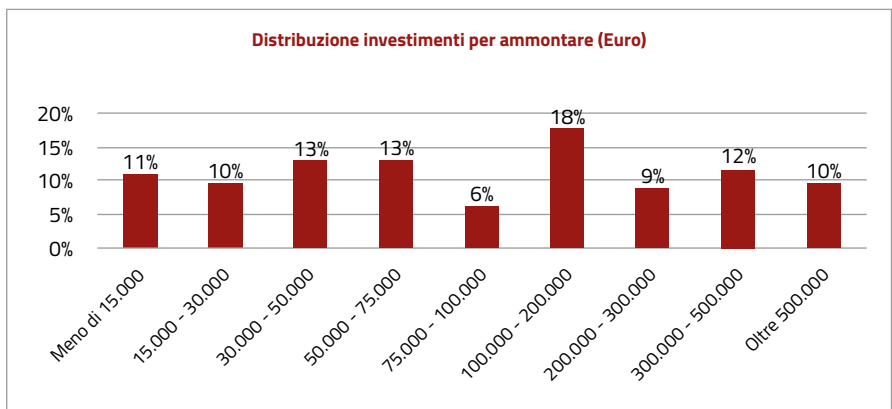
Gli investimenti degli Angels, in media, non sono particolarmente elevati, infatti più del



50% degli importi investiti per ogni società target è inferiore agli 0,1 milioni di Euro, anche se ci sono alcuni investimenti significativi che superano gli 0,3 milioni di Euro.

I principali criteri presi in considerazione da un Business Angel quando effettua un investimento sono: le caratteristiche del prodotto/servizio (24%), la potenziale crescita del mercato (19%).

Infine è interessante rilevare come nel 50% dei casi il Business Angel dichiara di avere un grado di coinvolgimento alto o molto alto nella vita quotidiana della startup investita, apportando soprattutto competenze di tipo strategico e contatti presso la business e financial community.



Gli investimenti del 2018

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Aileens Pharma	Panakès Partners	Country		3,00	Invitalia Ventures SGR	Startup	
Allelica	Pi Campus	Country		0,05		Seed	
Altheia Science	Fidim-Rottapharm e Fin Posillipo	Country		17,00	Investitori privati	Startup	
Amyppharma	BiovelocITA	Country		0,68		Seed	
Artemest	Nuo Capital	Foreign		4,00	Italian Angels for Growth, Bagheera Holding	Startup	
Artknit Studios	Hatcher+	Foreign			Investitori privati	Seed	
Axyon AI	ING Ventures e Unicredit	Country/ Foreign		1,30	Investitori privati	Startup	
BeDimensional	Pellan Group	Country		18,00		Startup	
Botsociety	Google	Foreign				Startup	
Brandon	Invitalia Ventures SGR e Primomiglio SGR	Country		3,00	Sella Ventures, Sinergis, Ecilog e investitore privato	Later Stage	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Lombardia	Healthcare	2018	Startup che ha sviluppato una gamma di prodotti topici innovativi, dedicata al trattamento di malattie dermatologiche
	Private enterprise		Lazio	Healthcare	2018	Startup che crea prodotti e piattaforme digitali che rendono semplice ed efficace l'uso delle straordinarie informazioni contenute nel DNA
	University spin-off		Lombardia	Biofarmaceutico	2017	Startup che punta a trasformare le malattie autoimmuni modulando l'espressione del PD-L1 nelle cellule staminali ematopoietiche dei pazienti, ottenendo risultati durevoli di beneficio clinico
	University spin-off		Lombardia	Nanotech	2015	Startup che svolge ricerca nell'ambito delle nanotecnologie
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2015	Piattaforma italiana di e-commerce dedicata ai prodotti artigianali di design di lusso
	Private enterprise		Lombardia	Beni di consumo	2018	Startup attiva nel mondo del fashion-tech
	Private enterprise		Emilia Romagna	Servizi finanziari	2016	Startup specializzata nello sviluppo di prodotti software basati su Deep Learning per il settore finanziario
	University spin-off		Liguria	Prodotti industriali	2016	Startup che produce grafene e altri cristalli bidimensionali su scala industriale
	Private enterprise		USA	ICT	2016	Startup attiva nella creazione di Bot e servizi online
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2012	Startup per la vendita online nei settori fashion e sport, home & living e beauty offrendo alle aziende un servizio di gestione di tutto il processo di vendita e post-vendita online

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
brumbrum	United Ventures	Country		10,00		Startup	
Buzzoole	Vertis SGR e StarTIP	Country	40%	7,80	Impulse VC, R301 Capital, Brahma AG, Panda Partecipazioni e ScaleIT Ventures	Later Stage	
Casavo	360 Capital Partners, Kervis Asset Management e Picus Capital	Country/ Foreign		1,40	Investitori privati	Startup	
CashMe	Gruppo Finservice	Country		1,50		Startup	
Centy	StarTIP	Country		0,25		Seed	
CheckMab	Principia SGR	Country		10,00		Seed	
Cloud-R	Oltre Venture	Country		0,50		Seed	
Comftech	Principia SGR	Country		7,00		Startup	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2017	Rivenditore online di auto che acquista e certifica lo stato di tutte le auto in termini di meccanica, elettronica, sistemi di sicurezza
	Private enterprise	7,20	Campania	ICT	2013	Piattaforma end-to-end che permette ai brand di pianificare campagne di influencer marketing in modo del tutto automatizzato, ampliando la loro visibilità sui principali canali social e blog
	Private enterprise		Lombardia	Costruzioni	2017	Startup che ha creato una piattaforma tecnologica che consente di vendere la casa in un mese, abbattendo i tempi medi e rendendo meno stressante la trattativa
	Private enterprise		Lombardia	Servizi finanziari	2015	Piattaforma online concepita come strumento al servizio di piccole e medie imprese per monetizzare immediatamente le fatture commerciali non ricorrendo al sistema bancario
	Private enterprise		Lombardia	Servizi finanziari	2017	Startup che converte i centesimi in moneta virtuale
	University spin-off		Lombardia	Biofarmaceutico	2016	Startup che ha identificato nuove molecole presenti sulla superficie dei linfociti T regolatori, che possono essere sfruttate per ridurre o evitare del tutto l'autoimmunità
	University spin-off		Lombardia	ICT	2017	Innovativa piattaforma software in cloud per la raccolta di dati e la generazione di ecosistemi collaborativi sulle malattie rare
	Private enterprise		Lombardia	Healthcare	2010	Startup che ha sviluppato una rivoluzionaria tecnologia di sensorizzazione tessile, che viene completamente integrata negli indumenti e permette di monitorare tutte le funzioni vitali di chi li indossa

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Conio	Banca Finint e Fabrick	Country		2,66	Boost Heroes, Italian Angels for Growth, David Capital e investitori privati	Startup	
CoreView	Insight Venture Partners	Foreign		17,90		Startup	
Credimi	Vertis SGR e United Ventures	Country	16%	10,44	Altri investitori	Later Stage	
CrestOptics	Principia SGR	Country		5,00		Startup	
Cuebiq	Goldman Sachs, Nasdaq Ventures, DRW Venture Capital e Tribeca Venture Partners	Foreign		24,00	Tribeca Angels e TLcom Capital	Later Stage	
Cyber Dyne	Vertis SGR	Country	50%	1,80	Gellify Digital Investment	Startup	
Depop	Octopus Ventures	Foreign		17,57	Balderton, Creandum, HV Holtzbrinck Ventures, Red Circle Investments e Lumar	Later Stage	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Lombardia	Servizi finanziari	2015	Startup che ha realizzato il primo portafoglio Bitcoin italiano su smartphone
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2016	Piattaforma leader globale nell'ottimizzazione della gestione di Office365, fornisce ad aziende e partner Microsoft l'abilità di gestire, controllare ed ottenere informazioni su qualsiasi aspetto degli investimenti fatti sulla piattaforma Office365
	Private enterprise	1,00	Lombardia	Servizi finanziari	2015	Piattaforma di factoring digitale dedicata al finanziamento a breve termine dei crediti commerciali delle piccole e medie imprese
	Private enterprise		Lazio	Healthcare	2012	Startup high-tech, specializzata nella ricerca e sviluppo sperimentale, nel campo delle tecnologie elettro-ottiche applicate alla biologia e alle scienze dei materiali
	Corporate spin-off		USA	ICT	2016	Startup che consente di unire dati ottenuti dalle location dei supermercati o di qualsiasi punto vendita con altre informazioni relative al comportamento dei clienti
	Private enterprise	0,20	Puglia	ICT	2011	Società che ha sviluppato Kimeme, una soluzione dedicata alla gestione e risoluzione di problematiche connesse all'ottimizzazione in ambiti che spaziano dai processi di progettazione, alla produzione industriale e alla pianificazione in generale
	Private enterprise		Regno Unito	Tempo libero	2011	Startup per gli appassionati di acquisti e vendite di prodotti della moda e accessori online

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Easy Rain	Indaco Venture Partners SGR	Country	34,25%	1,00	Investitore privato	Seed	
Eat Right	Oltre Venture	Country	76,9%			Startup	
Eatsready	SAF Venture, Boost Heroes e Copernion	Country/ Foreign		0,80	Investitori privati	Startup	
Endostart	Panakès Partners	Country		1,00	A11-Venture, Estor e investitori privati	Seed	
Enthera	Sofinnova Partners	Foreign		4,00	JDRF e BiovelocITA	Seed	
Ernesto.it	Belpozos Inversiones	Foreign	10%	0,13		Seed	
EryDel	Sofinnova Partners	Foreign		26,50	Genextra e Innogest SGR	Later Stage	
Exein	United Ventures	Country		2,00		Startup	
ForTune	LVenture Group	Country				Seed	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Friuli Venezia Giulia	Prodotti industriali	2013	Startup che ha ideato un dispositivo per prevenire il fenomeno dell'aquaplaning
	Private enterprise		Lombardia	Alimentare	2018	Startup che realizzerà una serie di punti vendita simil-mercato con prodotti di alta qualità
	Private enterprise		Lombardia	Tempo libero	2017	Startup che consente di trovare i ristoranti nelle vicinanze attraverso la mappa interattiva e di usufruire delle corsie preferenziali per evitare qualsiasi attesa alla cassa
	Private enterprise		Toscana	Healthcare	2018	Startup che sta sviluppando una nuova generazione di dispositivi medici per l'endoscopia digestiva basata sulla tecnologia di ancoraggio endoscopico con palloncino magnetico
	Private enterprise		Lombardia	Biofarmaceutico	2016	Startup innovativa dedicata allo sviluppo di nuovi approcci terapeutici per il diabete di tipo 1 e le malattie gastrointestinali
	Private enterprise		Lazio	ICT	2016	Piattaforma che offre la possibilità di trovare in rete professionisti utili a lavori casalinghi e non solo
	Private enterprise		Marche	Biofarmaceutico	2007	Startup che ha sviluppato un innovativo dispositivo di somministrazione di farmaci a base di globuli rossi per il trattamento delle malattie neurodegenerative rare
	Private enterprise		Lazio	ICT	2018	Startup di cybersecurity che si occupa della sicurezza dell'Internet of Things (IoT) e dei dispositivi di infrastrutture critiche e industriali
	Private enterprise		Lombardia	Tempo libero	2017	Startup che crea una playlist personalizzata di podcast, news e musica basata sugli interessi degli utenti

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Freeda Media	Alven Capital	Foreign		8,50	U-Start e investitori privati	Startup	
FrescoFrigo	Metrica Ventures	Country		0,50	Embed Capital, Wonder, Pariter Partners, Pyramid e investitori privati	Seed	
GenomeUp	LVenture Group e Angel Partner Group	Country		0,20	Investitori privati	Seed	
GetMyCar	Italglobal Partners	Country		2,50	Boost Heroes	Startup	
Heaxel	Vertis SGR	Country	17%	0,50		Seed	
Liquidweb (Braincontrol)	RedSeed Ventures	Country		2,50		Startup	
MDOTM	Banca Profilo	Country		2,00	Investitori privati e family office	Startup	
Medical Microinstruments	Andera Partners	Foreign		20,00	Panakès Partners, Fountain Healthcare Partners, Sambatech e investitori privati	Startup	
Mida più	Geodetica Italian Stars Sicav-Sif	Country				Startup	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise	1	Lombardia	Media e comunicazione	2016	Startup che ha lanciato un progetto editoriale dedicato alle donne
	Private enterprise		Veneto	Prodotti industriali	2018	Startup che produce distributori automatici di prodotti freschi e di qualità
	Private enterprise		Lazio	Healthcare	2017	Piattaforma che studia il corredo genetico dei pazienti permettendo di ridurre i tempi e i costi di diagnosi, supportando ospedali e laboratori nella scelta della terapia più adatta
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2017	Piattaforma che mette in contatto i privati che necessitano di un'automobile con altri privati e aziende che vogliono condividere la propria auto nei periodi di non utilizzo
	University spin-off		Lombardia	Healthcare	2018	Startup che produce robot a sostegno della riabilitazione degli arti post ictus
	Private enterprise		Toscana	Healthcare	2010	Startup specializzata nello sviluppo di prodotti basati sull'interazione uomo-macchina e sull'intelligenza artificiale
	Private enterprise		Lombardia	Servizi finanziari	2015	Società fintech che sviluppa strategie d'investimento per i mercati finanziari, utilizzando l'intelligenza artificiale
	Private enterprise		Toscana	Healthcare	2015	Scaleup dedicata a migliorare i risultati clinici nei pazienti sottoposti a microchirurgia
	Private enterprise		Umbria	Alimentare	2014	Startup che produce impasti e prodotti a base di olio di oliva

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Milkman	Vertis SGR	Country	32%	5,20	P101 e 360 Capital Partners	Later Stage	
MioAssicuratore	Innogest SGR e Pi Campus	Country		1,50		Startup	
Miscusi	Milano Investment Partners SGR	Country		5,00		Startup	
Mister Worker	AME Ventures	Country		0,50		Startup	
Noon Care	Primomiglio SGR	Country				Startup	
Nozomi Networks	Invenergy Future Fund	Foreign		12,70	GGV Capital, Lux Capital, Planven Investments e THI Investments	Later Stage	
Oval Money	Neva Finventures	Country				Startup	
PickMeApp	Oltre Venture	Country		0,40		Startup	
Prima Assicurazioni	Goldman Sachs e Blackstone	Foreign		100,00		Later Stage	
Projects Co-living	P101	Country		2,10	Investitori privati	Startup	
Rentuu	Boost Heroes e Pi Labs	Country/ Foreign			Investitori privati	Seed	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise	7,20	Veneto	ICT	2015	Startup che ha sviluppato una piattaforma proprietaria che ha come obiettivo quello di creare un nuovo modello di corriere dedicato all'e-commerce
	Private enterprise		Lazio	Servizi finanziari	2016	Piattaforma in grado di calcolare preventivi personalizzati in tempo reale
	Private enterprise		Lombardia	Alimentare	2017	Catena di ristoranti interamente dedicata alla pasta
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2013	Marketplace digitale per operare da piazza virtuale per la compravendita di utensili professionali e attrezzi da lavoro per aziende e professionisti
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2016	Piattaforma che offre servizi di assistenza personalizzata gestibili da remoto
	Private enterprise		Svizzera	ICT	2013	Provider di soluzioni di cybersecurity industriale grazie ad una soluzione di real-time visibility in grado di difendere gli impianti e le infrastrutture industriali
	Private enterprise		Regno Unito	Servizi finanziari	2015	Piattaforma che nasce per aiutare gli utenti a risparmiare e a mettere da parte del denaro con regolarità
	Private enterprise		Basilicata	Trasporti	2015	Startup innovativa operante nel settore della mobilità sostenibile
	Private enterprise		Lombardia	Servizi finanziari	2015	Piattaforma online per assicurazioni auto
	Private enterprise		Germania	Costruzioni	2017	Startup che sviluppa soluzioni abitative innovative
	Private enterprise		Regno Unito	ICT	2017	Piattaforma che permette di affittare per un breve periodo gli elettrodomestici o qualsiasi altro arredo

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Roboze	Equiter	Country		3,00		Startup	
Satispay	Copper Street Capital	Foreign		15,00	Iccrea Banca, Banca di Piacenza, Endeavor Catalyst, Greyhound Capital, Banca Valsabbina, Sparkasse di Bolzano e Club degli Investitori	Later Stage	
Sclak	Vertis SGR	Country	30%	1,50		Startup	
Shampora	LVenture Group	Country		0,30	Boost Heroes, SAF Venture e Angel Partner Group	Seed	
SoulKitchen.bio (Soul-K)	Innogest SGR	Country		2,00	TAN Food e investitori privati	Startup	
Soundreef	Immobiliare.it	Country		2,00		Startup	
SportClubby	Oltre Venture	Country		0,60	Investitori privati	Startup	
Supermercato24	Fondo Italiano d'Investimento SGR e Endeavor Catalyst	Country/ Foreign		13,00	360 Capital Partners e Innogest SGR	Later Stage	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Puglia	Prodotti industriali	2015	Startup specializzata nella progettazione di stampanti 3D a livello industriale
	Private enterprise		Regno Unito	Servizi finanziari	2013	App per i pagamenti mobile con cui scambiare denaro con contatti e pagare gli acquisti
	Private enterprise	0,25	Lombardia	ICT	2014	Startup che sfrutta la tecnologia bluetooth per la creazione e gestione di chiavi digitali, gestite attraverso lo smartphone e utilizzabili mediante un semplice device da collegare al punto di accesso elettrificato
	Private enterprise		Lazio	Beni di consumo	2018	Piattaforma che permette agli utenti di creare prodotti per capelli su misura
	Private enterprise		Lombardia	Alimentare	2016	Startup che produce e consegna piatti pronti pensati per la ristorazione veloce e semilavorati per ristoranti, hotel, catering e digital food delivery player
	Private enterprise	6	Lombardia	Terziario avanzato	2011	Startup che consiste in un gestore indipendente dei diritti d'autore
	Private enterprise		Liguria	Tempo libero	2016	Piattaforma social per lo sport che collega sportivi di ogni livello e di ogni età, federazioni e organizzazioni sportive, strutture sportive e i tanti che lavorano nello sport da professionisti
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2014	Piattaforma web che permette a chiunque di ordinare la spesa al proprio supermercato preferito e riceverla a casa in pochissimo tempo

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Synapta	Oltre Venture	Country		0,43	SocialFare Seed	Seed	
Tannico	Nuo Capital	Foreign		2,50	Investitori privati	Startup	
Together Price	Samaipata Ventures	Foreign		0,63	LVenture Group e Angel Partner Group	Startup	
ToothPic	Vertis SGR	Country	23%	0,30		Seed	
Travel Appeal	Indaco Venture Partners SGR	Country	12,3%	2,00	Airbridge Equity Partners e investitori privati	Startup	
TrueLayer	Northzone	Foreign		6,41		Startup	
Uniwhere	Boost Heroes e WestTech Ventures	Country/ Foreign		0,50	Rancilio Cube e investitori privati	Startup	
Velasca	P101 e Milano Investment Partners SGR	Country		2,50	Investitori privati	Startup	
Vikey	Italian Angels for Growth e Club degli Investitori	Country		0,50	LVenture Group, Angel Partner Group e investitori privati	Startup	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	University spin-off		Piemonte	ICT	2016	Startup che fornisce un servizio di organizzazione, collegamenti interni ed analisi dei dati
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2013	Enoteca virtuale
	Private enterprise		Lazio	Tempo libero	2015	Piattaforma di sharing che permette agli utenti di condividere abbonamenti a servizi digitali e di suddividere le relative spese
	University spin-off		Piemonte	ICT	2016	Startup che opera nel settore della tecnologia per l'identificazione fotografica basata su un nuovo formato compresso di "impronta digitale"
	Private enterprise	1	Veneto	ICT	2013	Startup che raccoglie e analizza in tempo reale i dati online del settore travel grazie all'intelligenza artificiale
	Private enterprise		Regno Unito	Servizi finanziari	2016	Startup che produce interfacce informatiche che consentono di sviluppare applicazioni e servizi che utilizzano dati messi a disposizione dall'infrastruttura tecnologica di un'istituzione finanziaria terza
	Private enterprise		Germania	Tempo libero	2016	App che fornisce un supporto tecnologico alla vita quotidiana dello studente universitario
	Private enterprise	5	Lombardia	Beni di consumo	2013	Startup che produce e commercializza online calzature e accessori di alta qualità Made in Italy a prezzi accessibili
	Private enterprise		Lazio	ICT	2016	Startup che propone una soluzione hardware e software nel settore dell'hospitality che ha digitalizzato il processo per effettuare i check-in degli appartamenti destinati all'uso ricettivo

INITIAL

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Viniexport	Inveready Technology Investment Group	Foreign		2,00		Startup	
Vintag	Fashion Technology Accelerator	Country			Hatcher+	Seed	
VR media	Vertis SGR	Country	33%	1,05		Startup	
Wher	Oltre Venture	Country		0,45	SocialFare Seed e Boost Heroes	Seed	
Wonderflow	P101	Country		1,50		Startup	
YoAgents	Digital Magics, Boost Heroes, 3LB Seed Capital e MoffuLabs	Country		0,42	Investitori privati	Seed	
YouFarmer	Gruppo Neorurale	Country		0,30		Seed	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Abruzzo	ICT	2015	Piattaforma che propone un distributore digitale italiano di vino B2B
	Private enterprise		Emilia Romagna	ICT	2016	E-commerce di abbigliamento vintage
	University spin-off	0,42	Toscana	ICT	2002	Startup che sviluppa una nuova piattaforma per l'uso di tecnologie di realtà aumentata e dispositivi indossabili nell'ambito della manutenzione di impianti industriali
	Private enterprise		Piemonte	Tempo libero	2018	App che indica alle ragazze il percorso più sicuro per tornare a casa la sera
	Private enterprise		Trentino Alto Adige	ICT	2013	Startup che ha sviluppato un servizio che analizza i big data, per fornire alle aziende un punto di vista puntuale e accurato sui pareri e le opinioni in rete sui prodotti
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2016	Piattaforma che permette di guadagnare proponendo servizi innovativi a tutti gli esercizi
	Private enterprise		Lombardia	Alimentare	2018	Startup che permette di avere frutta e verdura on-demand, coltivate da esperti seguendo i dettami dell'agricoltura bio e consegnate ovunque si desidera

FOLLOW ON

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
3ND (Vino75)	Invitalia Ventures SGR e investitore di Venture Capital	Country		0,55	Altro investitore	Startup	
Biouniversa	Indaco Venture Partners SGR	Country	31%	0,26	Vertis SGR	Startup	
Codemotion	Invitalia Ventures SGR e Primomiglio SGR	Country		0,75	Investitore di Venture Capital	Startup	
DFLabs	Evolution Equity Partners	Foreign		3,07		Startup	
Diadem	Panakès Partners	Country		0,50		Startup	
D-ORBIT	Indaco Venture Partners SGR	Country	52%	0,80		Startup	
D-ORBIT	Indaco Venture Partners SGR	Country	52%	0,20		Startup	
Empatica	Invitalia Ventures SGR	Country		3,00		Startup	
Homepal	Homeclub	Country		2,30	BPER Banca, Boost Heroes e investitore privato	Startup	
KeyCrime	Oltre Venture	Country	13,45%	1,20	Corporate e investitori privati	Startup	
Manet Mobile Solutions	LVenture Group e Angel Partner Group	Country		1,00		Startup	
Moneyfarm	Allianz Asset Management	Foreign		46,00	Endeavour Catalyst, United Ventures, Cabot Square Capital e Fondazione di Sardegna	Later stage	

	Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
	Private enterprise		Toscana	ICT	2010	Piattaforma di vendita on-line di vini
	Private enterprise	1	Campania	Biofarmaceutico	2009	Startup che ha sviluppato una piattaforma diagnostica e terapeutica focalizzata sulle alterazioni nei meccanismi di morte cellulare, con applicazioni nel settore cardiologico e oncologico
	Private enterprise		Lazio	ICT	2013	Società che si occupa dell'organizzazione eventi per programmatori informatici
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2004	Startup specializzata nella protezione dei dati
	University spin-off		Lombardia	Healthcare	2012	Startup che ha sviluppato un test per individuare l'Alzheimer nei primissimi stadi della malattia
	Private enterprise	2	Lombardia	Prodotti industriali	2011	Società specializzata nel de-orbitaggio per satelliti
	Private enterprise	2	Lombardia	Prodotti industriali	2011	Società specializzata nel de-orbitaggio per satelliti
	Private enterprise		Lombardia	Healthcare	2011	Startup che produce dispositivi per la rilevazione e previsione di malattie neurali
	Private enterprise		Lombardia	Costruzioni	2014	Startup attiva nel mercato immobiliare
	Private enterprise		Lombardia	ICT	2012	Startup che produce un software anticrimine
	Private enterprise		Lazio	ICT	2015	Startup B2B che sviluppa soluzioni software mobile e web-based per la prestazione di servizi innovativi nell'ambito turistico e alberghiero
	Private enterprise		Regno Unito	Servizi finanziari	2011	Società di consulenza finanziaria indipendente

FOLLOW ON

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
NEWLISI	Indaco Venture Partners SGR	Country	8%	2,00	Investitore di Venture Capital e investitori privati	Startup	
Newronika	Indaco Venture Partners SGR	Country	23,66%	1,20	Innogest SGR e investitori privati	Startup	
Newronika	Indaco Venture Partners SGR	Country	23,66%	0,80	Innogest SGR e investitori privati	Startup	
Newronika	Indaco Venture Partners SGR	Country	23,66%	0,40	Innogest SGR e investitori privati	Startup	
Nozomi Networks	Invenergy Future Fund	Foreign		26,00	GGV Capital, Lux Capital, Planven Investments e THI Investments	Later stage	
Sardex	Innogest SGR e Invitalia Ventures SGR	Country		1,50	Corporate e altri investitori	Startup	

Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
Private enterprise	1	Lombardia	Cleantech	2009	Startup che opera nel campo del trattamento chimico-fisico per la riduzione della sostanza secca contenuta in fanghi di supero di provenienza di depuratori civili e industriali
Private enterprise	1	Lombardia	Healthcare	2009	Startup che sviluppa una nuova metodologia di stimolazione cerebrale profonda finalizzata alla terapia della malattia di Parkinson e, in prospettiva, altre indicazioni neurologiche
Private enterprise	1	Lombardia	Healthcare	2009	Startup che sviluppa una nuova metodologia di stimolazione cerebrale profonda finalizzata alla terapia della malattia di Parkinson e, in prospettiva, altre indicazioni neurologiche
Private enterprise	1	Lombardia	Healthcare	2009	Startup che sviluppa una nuova metodologia di stimolazione cerebrale profonda finalizzata alla terapia della malattia di Parkinson e in prospettiva, altre indicazioni neurologiche
Private enterprise		Svizzera	ICT	2013	Provider di soluzioni di cybersecurity industriale grazie ad una soluzione di real-time visibility in grado di difendere gli impianti e le infrastrutture industriali
Private enterprise		Sardegna	Servizi finanziari	2009	Piattaforma integrata progettata per facilitare le relazioni tra soggetti economici operanti in un dato territorio, e per fornire loro strumenti di pagamento e di credito paralleli e complementari

FOLLOW ON

Target Company	Lead Investor	Nazionalità Lead Investor	Quota Acquisita (%)	Ammontare Investito Totale (Euro Mln)	Co-Investors	Investment Stage	
Soundreef	Lventure Group e VAM Investments	Country		1,50		Startup	
Tensive	Invitalia Ventures SGR	Country		0,50		Startup	
TETHIS	Indaco Venture Partners SGR	Country	38,3%	2,00	Investitore di Venture Capital	Later stage	
TETHIS	Indaco Venture Partners SGR	Country	38,3%	0,50	Investitore di Venture Capital	Later stage	
WISE	Indaco Venture Partners SGR	Country	7,8%	1,00	Investitori di Venture Capital e investitori privati	Startup	
WISE	Indaco Venture Partners SGR	Country	7,8%	0,80	Investitori di Venture Capital e investitori privati	Startup	

Deal Origination	Fatturato (Euro Mln)	Area Geografica	Settore	Anno di Fondazione	Descrizione Attività
Private enterprise		Regno Unito	Terziario avanzato	2011	Startup che autorizza ad usufruire e diffondere musica, raccoglie e distribuisce compensi per conto di autori, editori, etichette discografiche e artisti
Private enterprise		Lombardia	Healthcare	2012	Startup che produce protesi naturali per la ricostruzione del seno
Private enterprise	1	Lombardia	Nanotech	2004	Startup che produce sistemi e apparati per nanomateriali (nanotechnologie) ed è attiva nella diagnostica tramite un vetrino nanostrutturato (microFIND) per analisi di citogenetica molecolare secondo protocollo FISH assieme a macchina per l'automazione dei test
Private enterprise	1	Lombardia	Nanotech	2004	Startup che produce sistemi e apparati per nanomateriali (nanotechnologie) ed è attiva nella diagnostica tramite un vetrino nanostrutturato (microFIND) per analisi di citogenetica molecolare secondo protocollo FISH assieme a macchina per l'automazione dei test "
Private enterprise		Lombardia	Biofarmaceutico	2011	Società che si occupa della fabbricazione e commercializzazione di dispositivi elettronici e MEMS su supporti estendibili per applicazioni nei campi delle biotecnologie
Private enterprise		Lombardia	Biofarmaceutico	2011	Società che si occupa della fabbricazione e commercializzazione di dispositivi elettronici e MEMS su supporti estendibili per applicazioni nei campi delle biotecnologie

AIFI – ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL E PRIVATE DEBT

AIFI – Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, è stata istituita nel maggio 1986 ed è internazionalmente riconosciuta per la sua attività di rappresentanza istituzionale e di promozione dell'attività di private equity, venture capital e private debt in Italia. AIFI associa e rappresenta istituzioni finanziarie che, stabilmente e professionalmente, effettuano investimenti in imprese, con un attivo coinvolgimento nello sviluppo delle medesime, oltre a radunare un importante network di istituzioni, investitori istituzionali e professionisti che supportano tale attività. Per ulteriori informazioni: www.aifi.it

LIUC – UNIVERSITÀ CATTANEO

LIUC – Università Cattaneo è nata nel 1991 per iniziativa di 300 imprenditori della Provincia di Varese e dell'Alto Milanese, uniti in un concorso corale per la realizzazione del progetto, spesso con apporti economici significativi, ha come punto di forza uno stretto legame con le imprese e con il mondo professionale, nonché una marcata vocazione internazionale. La LIUC con le scuole di Economia, Giurisprudenza e Ingegneria, Centri di Ricerca, Laboratori e Osservatori propone corsi di laurea e laurea magistrale, master universitari, corsi di formazione permanente e ricerca su commessa. Tra i master attivati è presente quello in Merchant Banking, specificamente pensato per incontrare la domanda crescente di professionisti espressa dalle banche di investimento, da società di Private Equity e Venture Capital e da Società di Gestione del Risparmio. Il Venture Capital Monitor è un Osservatorio focalizzato sull'attività di investimento destinata all'avvio di nuove imprese innovative, il quale si pone come obiettivo quello di individuare i principali trend di mercato definendone i possibili sviluppi futuri. Per ulteriori informazioni: www.liuc.it

INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER

La mission di Intesa Sanpaolo Innovation Center è esplorare e apprendere i nuovi modelli di business futuri per creare gli asset e le competenze necessarie per supportare la competitività di lungo periodo del Gruppo e dei suoi clienti e fungere da motore e stimolo della nuova economia in Italia. Intesa Sanpaolo Innovation Center vuole rappresentare una leva per accelerare lo sviluppo economico delle imprese italiane, con specifico riguardo ai megatrend della nostra società: Industry 4.0 ed Economia Circolare. Rivolgendosi all'ecosistema delle start up innovative per sostenerle nei loro percorsi di scalabilità e internazionalizzazione, Intesa Sanpaolo Innovation Center crea sul territorio una rete di relazioni con imprese, incubatori, centri di ricerca, università e realtà locali e internazionali. Un network aperto che facilita l'incontro di domanda e offerta d'innovazione. Attraverso i suoi laboratori e Competence Center genera know how e sviluppa nuovi asset e nuovi business. Intesa Sanpaolo Innovation Center contribuisce alla diffusione della "cultura dell'innovazione" attraverso iniziative formative ed eventi aperti a tutti, con lo scopo di trasmettere competenze e metodologie.

Contatto:
Venture Capital Monitor - VeM™
c/o LIUC - Università Cattaneo
Corso Matteotti 22 - 21053 Castellanza (VA)
tel +39 0331 572.208 - fax +39 0331 572.458
www.venturecapitalmonitor.it