

+

**STARTUPITALIA**

**OPEN**

**#SIOS23 SUMMER  
INSIEME**

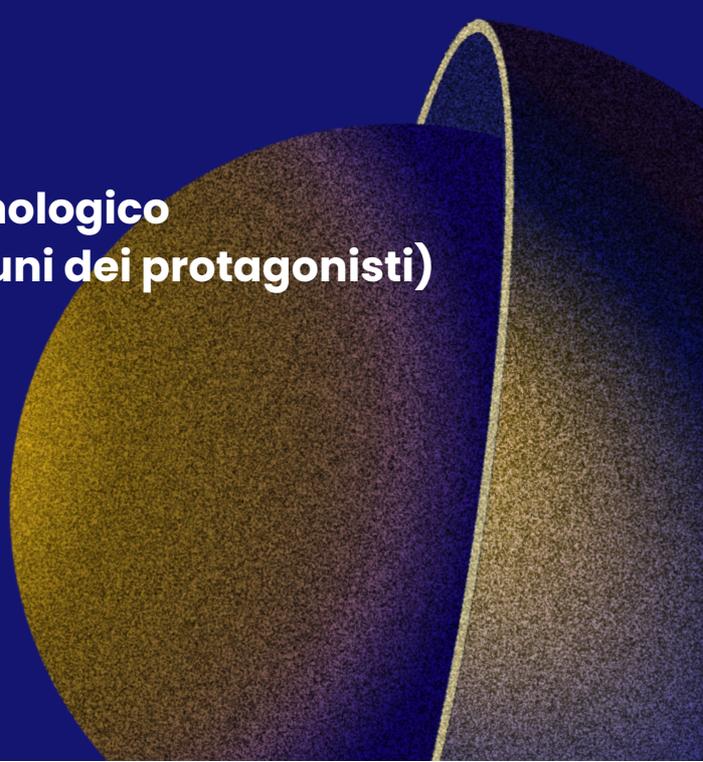
**SUMMIT**

+

# Il patto d'acciaio tra PMI e startup per scrivere il futuro

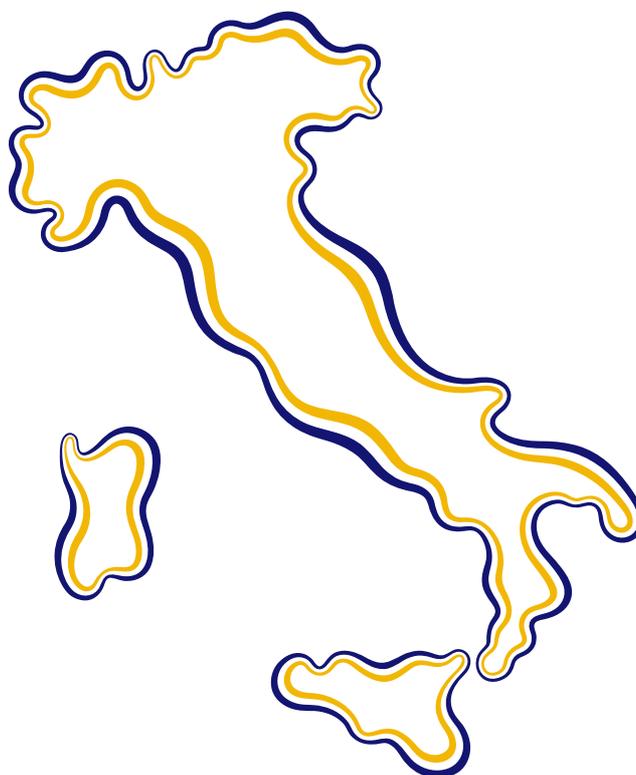
Il report di StartupItalia con 3 protagonisti:  
PMI, Startup e Persone

# CONTENTS

- 1** Intro
  - 2** PMI, locomotiva in corsa verso il futuro
  - 3** La fotografia delle PMI di Matteo Caroli (Luiss Business School)
  - 4** Le leve per attrarre i nuovi talenti
  - 5** Il calo dei round in Italia e nel mondo Luigi Capello (LVenture Group):  
«Buone notizie su early stage e seed round»
  - 6** 14 round sopra i 10 milioni e una exit
  - 7** Biotech sempre in testa anche nel 2023
  - 8** Uno sguardo sul Lazio
  - 9** Tutti gli 84 round in ordine cronologico (e le interviste e le storie di alcuni dei protagonisti)
- 

Startup e non solo: il SIOS23 Summer punta ad offrire una fotografia più ampia dell'ecosistema imprenditoriale del nostro Paese. L'intento dell'evento, e di questo report, non è pertanto unicamente raccontare l'Italia a livello finanziario, con freddi numeri, ma anche di parlare della riscoperta delle connessioni tra persone e con il territorio, sempre più da preservare e salvaguardare.

Per questo motivo, oltre al consueto report sui round del primo semestre delle startup italiane, troverete, all'interno di questo documento, delle riflessioni sugli altri focus dell'evento, ovvero le PMI, che dimostrano sempre di più di essere una locomotiva economica e occupazionale del Paese e una riflessione sulle persone, sul capitale umano e sulle leve che le aziende, startup come PMI, hanno a disposizione per attrarre e trattenere nuovi talenti digitali con i quali unire gli sforzi per progettare il futuro.



# PMI, locomotiva in corsa verso il futuro



Producono il 40% del fatturato nazionale e assorbono il 33% della forza lavoro, sebbene rappresentino solo il 5% del tessuto imprenditoriale italiano. Bastano questi dati per comprendere l'importanza che le PMI rivestono per l'economia nazionale. Oggi sono 221 mila le PMI italiane (dati 2022, secondo i dati Osservatorio PMI del Polimi).<sup>1</sup>

Il settore agroalimentare è il più rappresentato. Qui le PMI costituiscono il 4% di tutto il comparto italiano. Le PMI agroalimentari rappresentano il 41% del fatturato complessivo di filiera fatta da 1,4 milioni di imprese. Altro dato da sottolineare, le PMI agroalimentari si caratterizzano per una media di 22 addetti per impresa.

A seguire nella classifica ci sono poi le PMI che operano nel settore dell'arredamento e che rappresentano il 6% dell'intero comparto che include 161 mila imprese. Solo in grado di fatturare circa il 42% dei ricavi dell'intera filiera, con una media di 24 addetti per impresa.

E ancora il report mette sotto la sua lente di ingrandimento l'AEC (acronimo che sta per Architecture, Engineering and Construction). Qui le PMI sono il 3% del totale con una media di 22 dipendenti e un fatturato che copre il 33% dei ricavi ottenuti dalle 879 mila imprese nazionali). I veicoli a motore su gomma e servizi connessi: 5% delle imprese attive in Italia, circa 110mila, 26 addetti in media e ricavi che pesano per il 36% sul totale.

Ed infine la meccanica e la meccatronica che vede le PMI essere il 19% delle imprese attive (circa 63mila), avere una media di 30 addetti e un fatturato che copre il 59% dell'intero comparto.

Numeri che potrebbero crescere spingendo sulla digitalizzazione, un terreno sul quale c'è ancora tanto lavoro da fare, anche se i progressi sono evidenti. Mentre il 43% di PMI che dichiara di essere avanti nel processo di digitalizzazione o di puntare sempre di più sul digitale, il 35% stenta a riconoscere alla digitalizzazione un ruolo centrale all'interno del proprio settore economico di riferimento.

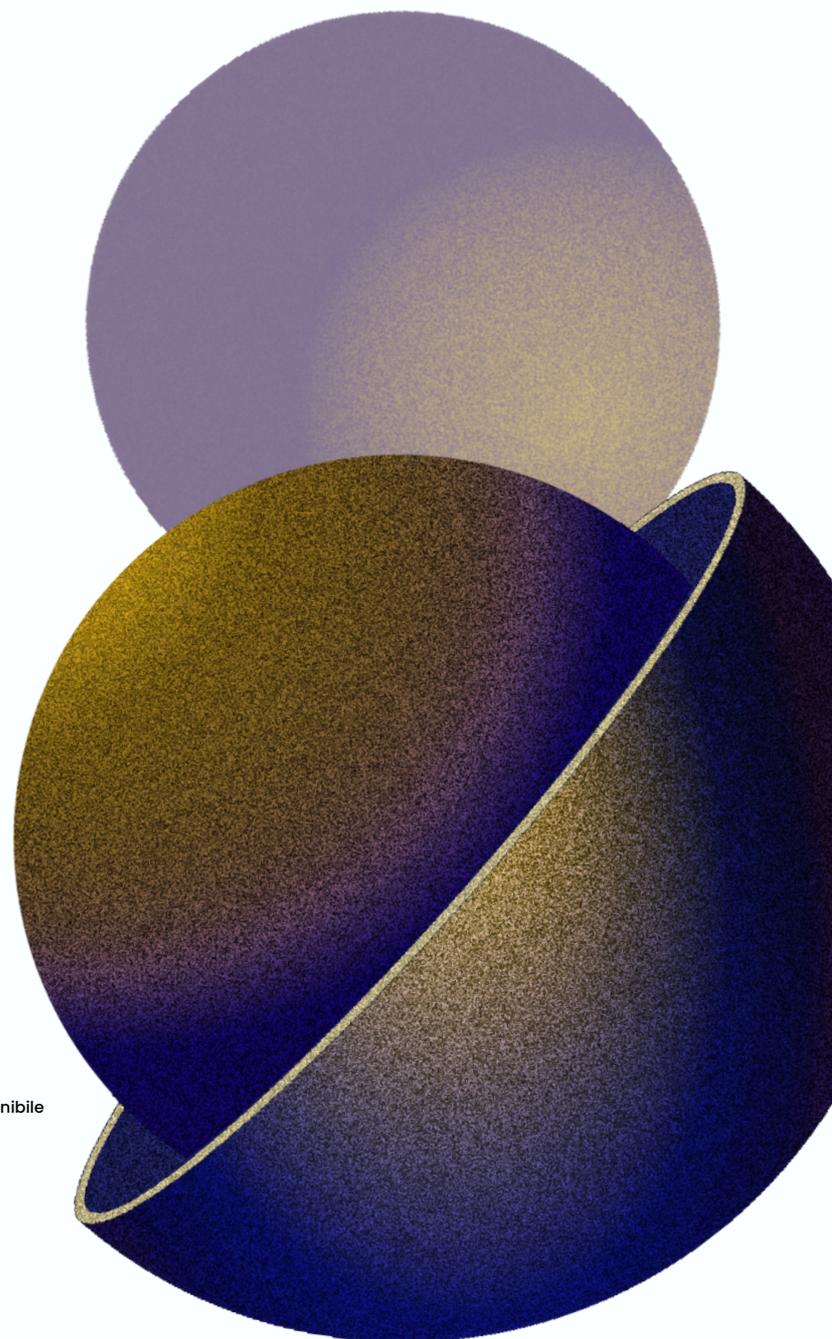
Una consapevolezza che manca proprio per la poca propensione a investire in formazione: ancora troppe imprese (51%) non svolgono attività in azienda per sviluppare e potenziare le competenze digitali.

---

1. Osservatori.net, LE PMI VERSO LA MATURITÀ DIGITALE: LA BUSSOLA È NELL'ECOSISTEMA

La transizione ecologica è poi un altro tema sul quale è forte la sensibilità delle PMI italiane, secondo un'indagine condotta dal Forum per la Finanza Sostenibile<sup>2</sup> (FFS) in collaborazione con Cerved Group e Cerved Rating Agency. Nel report emerge che per il 45% la sostenibilità riveste un ruolo "importantissimo o molto importante in azienda", mentre il 62,5% si dice consapevole che il cambiamento climatico comporterà ripercussioni sul proprio business nel breve o nel lungo periodo. Malgrado questa consapevolezza solo il 17% ha sfruttato gli strumenti di finanza sostenibile. Inoltre, meno della metà (il 41,4%) degli intervistati è a conoscenza del fatto che gli aspetti ESG saranno integrati nelle analisi del merito di credito.

Da questi dati emerge ancora con più chiarezza come la creazione di occasioni di dialogo e incontro tra l'universo delle PMI e quello delle startup porterebbe straordinari vantaggi ad entrambe. Le prime potrebbero così accedere a tecnologie e competenze che le aiuterebbero a velocizzare l'internazionalizzazione e la creazione di nuovi prodotti o servizi.



---

2. Finanza Sostenibile, PMI italiane e transizione ecologica: profili ESG e finanza sostenibile

Dall'altra parte, le startup beneficerebbero dell'esperienza e della conoscenza del mercato degli imprenditori delle PMI, molti dei quali, grazie anche alle proprie storie familiari, hanno dimostrato di saper consolidare la propria posizione sul mercato, mostrando una straordinaria resilienza di fronte alle crisi (finanziarie, sanitarie, geopolitiche) che si sono succedute nei decenni.

StartupItalia <sup>10</sup>  
ANNI

## UN FOCUS SULLE PMI

**221.000**  
PMI in Italia

**40%**  
del fatturato  
nazionale

**5%**  
tessuto  
imprenditoriale

**33%**  
forza lavoro

# La fotografia delle PMI di Matteo Caroli



**Professore ordinario di gestione delle imprese  
sostenibili Luiss e Associate Dean for  
Internationalization Luiss Business School**

## **Professore, qual è lo stato di salute delle PMI italiane?**

«Parliamo, innanzitutto, di un universo estremamente variegato nel quale confluiscono le medie imprese italiane, le piccole e le microimprese. Per quanto riguarda le medie imprese parliamo di realtà molto competitive che sono protagoniste a livello internazionale in settori come l'abbigliamento, il calzaturiero, l'arredo, la chimica ecc. Hanno raggiunto ottimi livelli di innovazione e sono cresciute anche grazie alla capacità di sfruttare strumenti finanziari come il private equity. Mentre le piccole e le microimprese, presenti in settori tradizionali, come retail e commercio, vivono una fase difficile riguardo alla competitività con la necessità di innovarsi e di investire sulla sostenibilità, anche in virtù della pressione dell'Unione Europea sui vincoli ambientali. Malgrado queste sfide, anche qui abbiamo eccellenze nell'artigianato, agroalimentare e design che riescono ad esportare il 90% della loro produzione sui mercati internazionali».

## **Quali sono le potenzialità e i limiti delle nostre PMI?**

«Da una parte, ci sono i mercati internazionali che apprezzano sempre di più la qualità e l'originalità dei nostri prodotti, la nostra abilità manifatturiera e artigianale, ma anche la capacità di innovazione, in campi come la meccanica. In altre parole, sono affascinati dalla nostra cultura del prodotto. Non è un caso che capita spesso che le nostre aziende vengano acquistate da gruppi internazionali che è un riconoscimento di queste nostre abilità. Un altro grande potenziale risiede nella nostra capacità di essere forti sulle traiettorie dell'economia circolare, che ci permettono di ottimizzare la produzione e impattare di meno sull'ambiente. I limiti invece sono nella difficoltà spesso a compiere un salto dimensionale, passare da piccola a media impresa e da media a grande. Anche se su questo campo molto è stato fatto, soprattutto nel miglioramento del dialogo tra queste aziende e la finanza, con l'aumento della presenza del private equity e delle banche di investimento, c'è ancora tanta strada. Altro snodo, sicuramente, riguarda le limitazioni provocate dall'eccessiva burocrazia e dall'inadeguatezza, soprattutto a livello locale, della pubblica amministrazione».

## **Ci sono due macrotemi, la digitalizzazione e la sostenibilità oggi. Cosa possono le PMI italiane fare su questi fronti?**

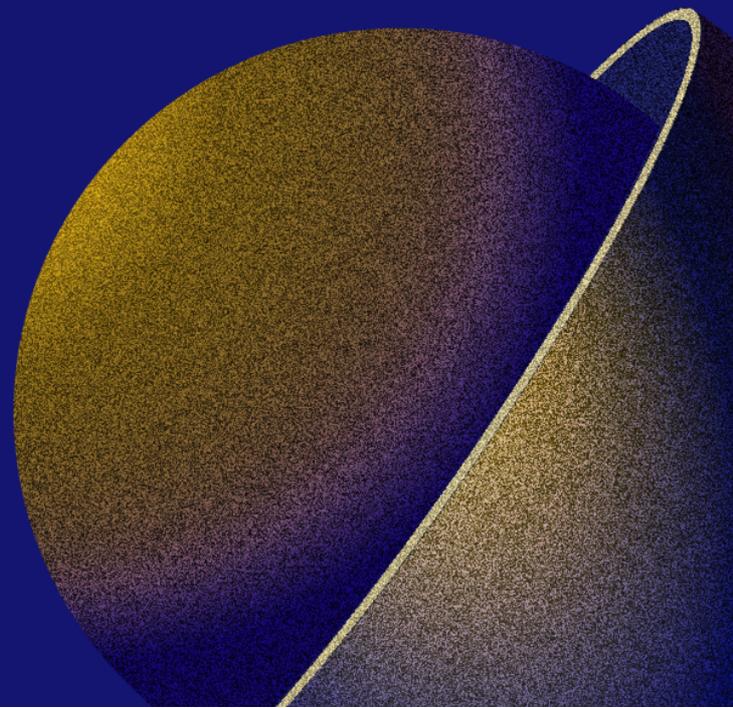
«Non c'è dubbio che la competitività delle imprese si giochi ormai su questi due grandi filoni, la trasformazione digitale e la sostenibilità. Per il primo aspetto le PMI devono essere in grado di avvantaggiarsi delle possibilità che oggi sono offerte da alcune tecnologie, come la robotica e l'intelligenza artificiale. Mentre sul secondo fronte, devono essere pronte a trasformare il loro business model in chiave sostenibile, che significa non solo occuparsi dei problemi ambientali, ma saper coniugare l'aspetto sociale e ambientale, con quello economico che rimane al primo posto. Entrambi questi filoni portano a straordinari vantaggi competitivi e stanno già mettendo fuori mercato le aziende che non hanno né la capacità organizzativa, né le competenze, per riuscire a procedere lungo queste due traiettorie».

## **Come possono le nostre PMI fare quel salto di qualità di cui parla?**

«Le imprese, di fronte alle grandi crisi, hanno dimostrato di potercela benissimo fare da sole. Alcune hanno saputo perfino aumentare le quote di mercato. Per questo, non c'è bisogno di dare tutti questi incentivi e aiuti, ma lavorare su una drastica semplificazione della burocrazia e sulla certezza del diritto, andando a penalizzare quelle aziende che lavorano in zone grigie e creano così problemi agli imprenditori sani che rispettano le norme. Poi c'è un altro tema che riguarda l'evoluzione della cultura imprenditoriale in Italia. Molte aziende piccole lo restano per una scelta dell'imprenditore che così ha un maggiore controllo sull'azienda. Serve una maturazione di questo mindset, lavorando bene su un tema cruciale che è il passaggio generazionale».

# Le leve per attrarre nuovi talenti

# 3



Le persone sono la chiave per creare nuovo valore nell'ecosistema dell'innovazione italiano. Il reclutamento e la crescita dei giovani talenti nelle organizzazioni e la capacità di PMI e startup di essere attrattive, diventano snodi fondamentali per aprire mercati e sviluppare nuovi prodotti e servizi.

Ma come devono muoversi le organizzazioni per conquistare i giovani talenti del digitale? A dare alcune chiavi di lettura è una ricerca di The Adecco Group, "Global Workforce of the Future",<sup>3</sup> che ha coinvolto lavoratori in 25 Paesi del mondo. Da questa ricerca emerge che:

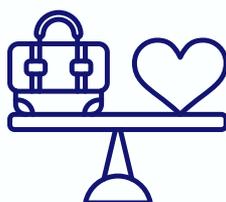
- il 25% degli intervistati ritiene un percorso lavorativo di successo quando gli viene offerta un'opportunità di crescita professionale. Parliamo soprattutto di promozioni e aggiornamenti delle proprie competenze.
- il 29% degli intervistati sarebbe disposto persino a un taglio sulla busta paga per lavorare meno ore alla settimana e avere più tempo per la propria vita privata: è il tema della flessibilità oraria.
- Il 31% ritiene che sia fondamentale che l'azienda offra gratuitamente un sostegno psicologico.

**25%**



**Crescita professionale**

**29%**



**Work life balance**

**31%**



**Supporto psicologico**

3. The Adecco Group, Global Workforce of the Future Research

Queste leve, percorsi di carriera, formazione, flessibilità oraria e benefit, possono non essere sufficienti secondo la ricerca, se non accompagnati a due condizioni, relazioni e fiducia:

- Il 74% del campione intervistato si dice “altamente soddisfatto sul lavoro” proprio quando, non a caso, intrattiene una buona relazione con i suoi colleghi.
- il 40% degli intervistati crede che una relazione di fiducia con i propri colleghi e manager, sia il primo fattore per una carriera lunga e di successo.

In conclusione, PMI e startup oggi hanno tre leve principali per attrarre nuovi talenti: condividere il proprio sistema di valori, cultura e mission dell’azienda, comunicare le opportunità di crescita garantite e lo spazio per gli avanzamenti di carriera. E ancora, offrire non solo i premi produzione e aumenti sulla busta paga, ma anche politiche di welfare, flessibilità oraria e formazione.

# Il calo dei round in Italia e nel mondo



**Luigi Capello (LVenture Group):**

**«Buone notizie su early stage e seed round»**

Dopo anni di crescita del numero dei round e del volume di raccolta, i primi sei mesi del 2023 registrano un calo evidente rispetto allo scorso anno. Sono 487 milioni circa (487.842.871) i capitali raccolti da gennaio a giugno per un totale di 84 deal.

Poco più della metà rispetto al miliardo circa dei primi sei mesi dello scorso anno: 999.146.069 con 96 deal (- 51,17%).

Di questi 84, poco meno della metà (38 round) hanno come protagoniste startup lombarde (il 45,7%). Segue il Piemonte con 14 deal (16,8%).

Terza regione in classifica per numero di operazioni è l'Emilia Romagna con 8 sue startup che hanno concluso dei round (9,6%). Fuori dal podio il Lazio con 6 operazioni (7,2%), la Toscana con 4 (4,8%).

E ancora la Sicilia con 3 (3,6%) e il Veneto, la Puglia e il Trentino Alto Adige con due startup che hanno ottenuto dei finanziamenti (2,4). Una sola operazione infine (1,2%) in Campania, Molise, Sardegna e Liguria.

«I numeri hanno iniziato a calare in Italia e in Europa già nella seconda parte dell'anno scorso e si riducono ancora di più oggi per la mancanza di mega round.

Anche in Italia mancano i grossi deal, tuttavia, c'è un mercato molto vivace nell'area early state e seed round. Qui i valori restano invariati, rapportando il primo trimestre di quest'anno a quello scorso.

Il resto del 2023 andrà allo stesso modo e speriamo che il prossimo anno ci sarà una ripresa anche nei mega round», spiega Luigi Capello, Ceo di LVenture Group e fondatore di Luiss Enlabs.

StartupItalia <sup>10</sup>  
ANNO

## GLI INVESTIMENTI IN STARTUP IN ITALIA

**487.842.871€**

investimenti nei primi  
6 mesi del 2023

**37M€**  
crowdfunding

**84**

round conclusi

**14**

round da +10M

**-51%**

rispetto al 1  
semestre 2022

**+49%**

rispetto al 1 semestre 2022

**75**

campagne chiuse

Buone sul fronte dell'equity crowdfunding. Secondo i dati dell'Osservatorio Crowdfunding: da gennaio a maggio si registrano 75 campagne chiuse con successo con una raccolta complessiva di 37 milioni, rispetto alla raccolta di 18,605 milioni dello scorso anno, segnando un + 49%.

Come si dice... mal comune mezzo gaudio. Il calo degli investimenti non riguarda solo il nostro Paese, ma si registra a livello mondiale. A giustificare questa riduzione diversi fattori tra cui l'assenza di grandi deal (sopra i 100 milioni) e l'elevata incertezza che pesa a livello globale causata da diversi fattori esogeni all'ecosistema provoca un rallentamento, tra cui il fallimento di SVB, la crisi di Credit Suisse, l'inflazione e, non ultima, la guerra in Ucraina.

Pitchbook<sup>4</sup> analizza i risultati degli investimenti in Europa nei primi tre mesi del 2023: parliamo di 3 miliardi di euro in 553 operazioni, in sostanza il valore più basso dal 2014.

Il resto dell'anno dovrebbe seguire questo rallentamento. Secondo le previsioni di Atomico,<sup>5</sup> gli investimenti in innovazione in Europa dovrebbero attestarsi alla fine di quest'anno a 51 miliardi (-39%) rispetto allo scorso anno con 32 miliardi in meno e circa la metà rispetto al 2021, quando la raccolta nel Vecchio Continente aveva raggiunto i 106 miliardi.

Scendendo più nel dettaglio, il calo degli investimenti riguarda tutti: Regno Unito (-57%), Francia (-55%) e il - 44% registrato in Germania. Anche allontanandosi dall'Europa, la situazione non cambia: - 49% di miliardi investiti negli Stati Uniti e in Cina.

---

4. Pitchbook, 5 European Venture Capital trends from rocky Q1  
5. The State of European Tech

**14 round  
sopra i 10  
milioni e  
un'exit**

**5**

Anche se quest'anno manca una Scalapay (con i suoi oltre 400 milioni raccolti nel 2022), ci sono anche quest'anno delle operazioni di grande interesse da segnalare. In particolare, sono 14 i round dai 10 milioni in su.

A dominare la classifica dei round milionari c'è Bending Spoons: la startup che sviluppa e commercializza app per smartphone ha raccolto 70 milioni di euro.

Nove in meno, 61 milioni invece sono andati a AAVantgarde Bio che si concentra sullo sviluppo di terapie geniche per le malattie ereditarie della retina.

Il traguardo dei 40 milioni è stato raggiunto da due startup italiane nel 2023. Parliamo di Alps Blockchain ed Energy Dome, entrambe focalizzate sulla riduzione del consumo energetico.

A superare i 10 milioni di euro invece Electra Vehicle che ha raccolto 21 milioni di dollari (poco più di 19 milioni di euro) grazie ai suoi software che ottimizzano le prestazioni di batterie dei veicoli elettrici. Segue Coverflex, la startup che consente di personalizzare i pacchetti retributivi e di altri benefit aziendali con i suoi 15 milioni di euro.

Stesso traguardo raggiunto da HT Materials Science che ha sviluppato una tecnologia che migliora l'efficienza energetica e la capacità termica dei sistemi di riscaldamento e raffreddamento delle industrie. 13 milioni, infine, è la cifra raccolta da Aproxima grazie al suo sistema di riparazione della valvola tricuspidale.

A pari merito, a quota 10 milioni di euro di raccolta, troviamo Resalis Therapeutics, che sviluppa un farmaco in grado di inibire un micro-RNA per il trattamento di alcune malattie metaboliche, BeDimensional, attiva nella produzione di grafene e altri cristalli bidimensionali, Unguess la prima in Italia a utilizzare la metodologia del crowdttesting. Viceversa che ha introdotto in Italia il revenue based financing, uno strumento di accesso a capitali flessibili e veloci e ancora Miscusi che ha lanciato un brand italiano di ristoranti di pasta fresca.

Il 2023 vede anche una exit: protagonista Filo, startup fondata a Roma e specializzata in prodotti IoT, è stata acquistata da Traveler Innovations. Tra i mega round i 50 milioni di dollari di Axelera AI, startup che realizza semiconduttori avanzati per l'intelligenza artificiale. Azienda paneuropea con sede centrale nell'AI Innovation Center dell'High Tech Campus di Eindhoven, vede alla guida un italiano, Fabrizio Del Maffeo che abbiamo intervistato.

## La nostra intervista a Fabrizio Del Maffeo di Axelera AI

### **Partiamo subito dall'Italia. Che progetti ha Axelera AI nel nostro paese?**

L'Italia è per noi un territorio notevole, fucina di menti eccellenti. Oggi siamo a Milano e a Firenze. Ma puntiamo ad accogliere tutti, vogliamo i migliori cervelli non solo italiani ma anche esteri. La nostra è un'azienda Paneuropea. In questo momento la tecnologia che trattiamo è al centro del mondo. C'è un tempo per tutto, è questo è il tempo per attrarre i migliori, e per farli crescere con noi in tempi record.

### **Cosa fate esattamente?**

In Axelera stiamo rivoluzionando il campo dell'intelligenza artificiale sviluppando una piattaforma hardware e software all'avanguardia per accelerare la visione artificiale sui dispositivi edge. La nostra piattaforma, realizzata utilizzando la tecnologia di elaborazione in memoria proprietaria e l'architettura del flusso di dati RISC-V, offre prestazioni e usabilità leader del settore a una frazione del costo e del consumo energetico delle soluzioni attuali. Entrando nel dettaglio, abbiamo sviluppato la piattaforma Metis AI, una soluzione hardware e software completa che rende le applicazioni di computer vision più accessibili, potenti e facili da usare.

### **A cosa puntate?**

Vogliamo democratizzare l'Edge AI, fornendo l'accesso di questa tecnologia a tutti i player del mercato B2B. Per noi è fondamentale creare un ecosistema forte, offrendo ai nostri clienti gli strumenti per acquisire, utilizzare ed integrare nei propri prodotti le nostre tecnologie altamente innovative. Oggi, il nostro obiettivo è accelerare la visione computazionale e l'elaborazione del linguaggio naturale all'edge. In futuro, le possibilità saranno illimitate.

### **Ci spiega a cosa serve la tecnologia Edge AI (questo il nome tecnico)**

L'Edge AI è una tecnologia di elaborazione dei dati che prevede l'utilizzo di algoritmi d'intelligenza artificiale direttamente sui dispositivi periferici, come ad esempio sensori, telecamere o dispositivi mobili. In altre parole, l'Edge AI permette di eseguire elaborazioni e analisi dei dati in tempo reale direttamente sul dispositivo in cui vengono raccolti i dati, senza doverli inviare ad un server centrale per l'elaborazione. Ciò consente di ridurre i tempi di attesa e di aumentare l'efficienza delle operazioni.

L'Edge AI è particolarmente importante per le applicazioni che richiedono una risposta immediata, in tempo reale, come ad esempio i dispositivi IoT (Internet of Things), le automobili a guida autonoma e le applicazioni di sicurezza, dove la velocità di elaborazione dei dati è fondamentale per garantire la sicurezza e la precisione delle operazioni.

### **In cosa vi distinguete?**

Con la nostra piattaforma garantiamo massime prestazioni e facilità d'uso a costi e consumi significativamente ridotti. Rispetto alle alternative esistenti, questa piattaforma punta a rendere l'AI facilmente accessibile a un pubblico più vasto. A tal punto che abbiamo ricevuto un boom di domande, oggi abbiamo 400 aziende clienti sparse in tutto il mondo che hanno chiesto il nostro prodotto, che consegneremo entro il mese di luglio.

### **Mi parli del team**

Quando siamo partiti eravamo 18, dopo appena 2 anni siamo in 128. Di cui 45 ha un PHD, e il 95% del team un master di specializzazione. Quindici paesi, con 20 nazionalità differenti: Italia (Milano e Firenze), Paesi Bassi, Belgio, Regno Unito, Portogallo, e Svizzera. Con un'età media di 34 anni.

### **Nonostante il difficile contesto di fundraising, siete riusciti a raccogliere un round da 50 milioni di dollari. Il segreto?**

Esatto. Siamo riusciti a portare a 50 milioni di dollari la cifra totale della raccolta fondi. Negli ultimi mesi, CDP Venture Capital, Verve Ventures e Fractionelera si sono uniti al round. Quest'ultimo consorzio di investitori è stato creato appositamente per l'operazione di Axelera. Innovation Industries ha incrementato il suo investimento nella società, diventando il principale investitore. Il successo di questa operazione ha dimostrato il potenziale e la forza di mercato di Axelera. Ora puntiamo alla produzione massiva della nostra piattaforma di accelerazione dell'intelligenza artificiale di prima generazione, alimentata dalla dirompente tecnologia di calcolo in-memory e di flusso di dati controllato RISC-V.

Il segreto sta tutto nella nostra tecnologia di prodotto, che dimostra quanto sia pionieristica. E soprattutto quanto il team sia competente, esperto e affidabile. Noi siamo un'azienda "people centrica", puntiamo tutto sulla qualità della squadra.

### **Prossimi passi?**

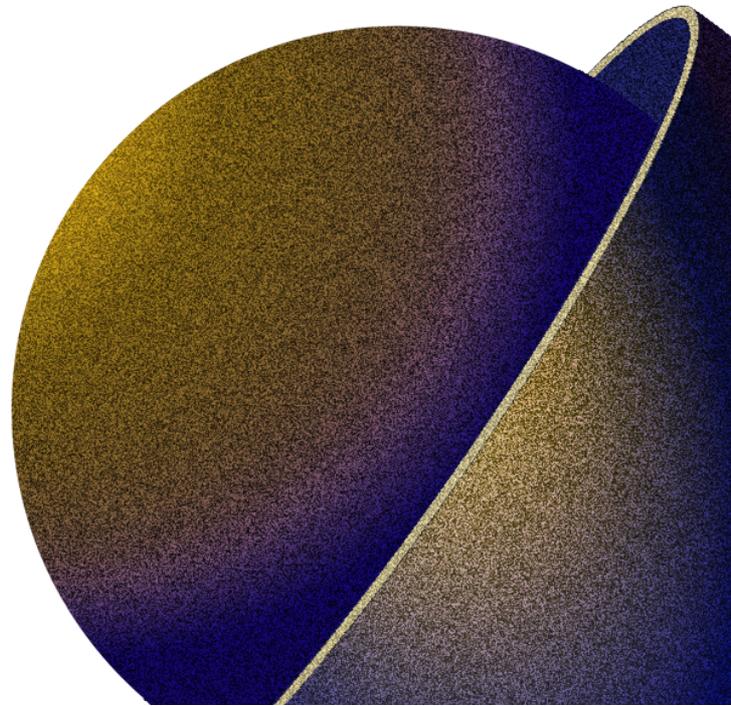
In soli 20 mesi abbiamo raggiunto traguardi incredibili, inclusi il lancio di due chip AI all'avanguardia, finanziamenti per un totale di 50 milioni di dollari, lo sviluppo di partnership efficaci e progetti vincenti con clienti leader del settore. Adesso vogliamo espanderci in tempi record in tutto il mondo. Parliamo di un mercato velocissimo in cui non è consentito rallentare. Stiamo già pensando al prossimo round che avrà cifre ancora più importanti (mi auguro) e che contiamo di chiudere entro questa estate.

**Nel 2018, gli investimenti sull'IA erano di appena 408 milioni di dollari. A fine maggio Nvidia, il colosso mondiale di chip per l'IA, ha sfondando quota 1.000 miliardi di dollari di capitalizzazione. Un commento?**

La storia di Nvidia che ha raggiunto un trilione di dollari ci insegna che l'infrastruttura vince su tutto. E che tutto gira intorno all'hardware. Le più grandi aziende del mondo Apple, Google, Meta, Microsoft girano intorno all'hardware. Come dico sempre, non c'è innovazione e digital senza chip. Noi vogliamo diventare la Nvidia europea, e siamo sulla buona strada.

### **Un'ultima battuta per chi fa impresa?**

Io non volevo fare l'imprenditore. O meglio no ci ho mai pensato, ho sempre pensato di pormi obiettivi e sfide da scalare. Finita una, ne iniziavo un'altra, e così via. Mi sono ritrovato a capo di un'azienda leader, circondato da una squadra unica, che ho costruito passo dopo passo. Ho sempre alzato la mia asticella che mi ha portato a non accontentarmi mai. Di cadute e fallimenti ne sono stato protagonista, ma mi creda, quando ti rialzi e vedi ciò che sta accadendo adesso non c'è caduta che tenga. Essere imprenditore richiede ogni giorno motivazione, tenacia, determinazione, elementi fondamentali. Oggi ho concretizzato i miei valori, ma ho faticato per arrivare dove sono.



# Biotech **6** ancora in testa negli investimenti

Come lo scorso anno anche nel primo semestre del 2023 a correre sono soprattutto gli investimenti nel biotech su 83 deal, 13 riguardano startup che operano nel comparto della biotecnologia (15,6% circa).

Al secondo posto siamo sempre nel campo medico, con i cinque investimenti in startup medtech, nel turismo e nei servizi (6,02%).

A pari merito troviamo i deal finalizzati da startup che operano nel campo del lavoro, energia, agritech ed edutech (4,8%).

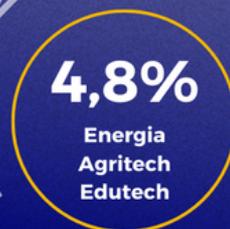
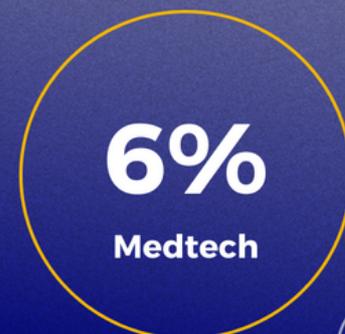
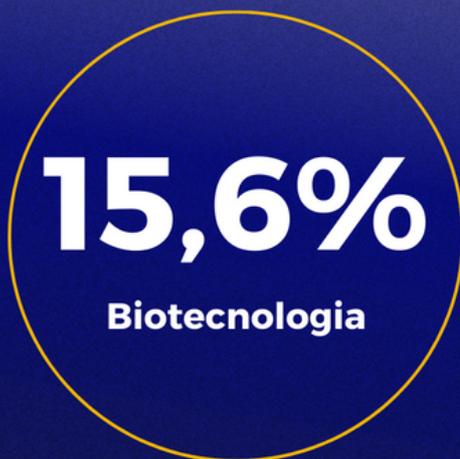
A seguire le tre operazioni chiuse nel campo del fintech (3,6%).

E ancora gli investimenti realizzati nel deeptech, nel delivery, in nuovi materiali e cybersecurity (2,4%).

Tanta varietà infine in investimenti in campi originali e molto tecnici come crowdtesting, doppiaggio, manutenzione tubature che arricchiscono la categoria "Altro" che pesa per il 6,02%.

**StartupItalia** <sup>10</sup>  
ANNI

## I SETTORI IN CUI OPERANO LE STARTUP



# Uno sguardo sul Lazio



Il Lazio resta sul podio delle startup in Italia: sono 1738 i progetti di innovazione iscritti al Registro delle Imprese che mettono la regione al secondo posto dietro solo le 3753 della Lombardia. Nel Lazio vivono e operano il 12,49% circa di tutte le startup italiane.

L'87% delle imprese innovative attive in regione opera nell'ambito dei servizi (in particolare, circa la metà di queste, il 47%, rientra nella categoria di produzione di software e della consulenza informatica).

E ancora 8,1% delle startup laziali è attiva nei settori dell'industria manifatturiera e dell'artigianato. Circa il 90,6% di queste opera nella provincia di Roma.

Una presenza minoritaria in altre città, come Latina (60), Frosinone (53), Viterbo (36) e Rieti (15).

Anche sul fronte degli investimenti del primo semestre la regione le startup laziali dimostrano di avere una buona capacità attrattiva. Sono 6 i round che la vedono protagonista (il 7,2% dei round totali).

Complessivamente hanno raccolto nel primo semestre del 2023 circa 10.619.000 (il 2,20%) del totale raccolto nel Paese. Round che danno anche prova della varietà dell'ecosistema laziale che sforna eccellenze nell'edutech, agritech, biotech, nautica e moda digitale.

Tra questi gli 8 milioni di euro di Codemotion, la più grande community europea di sviluppatori; i 625 mila euro di Ittinet, che ha sviluppato un'alternativa sostenibile al mangime per l'acquacoltura; i 1.150.000 euro raccolti da Genomeup, grazie alla sua tecnologia che supporta l'identificazione di eventuali varianti patogenetiche del DNA.

E ancora i 250 mila euro di Navia Yachts che opera nel campo della nautica elettrica; i 470 mila di Adamas Biotech che usa ingredienti naturali e biologici per creare cosmetici anti-invecchiamento e integratori alimentari; e infine i 124 mila euro My Camicia che punta a realizzare un primo e-shop dotato di una cabina di misurazione digitale.

**Tutti gli 84  
round in  
ordine  
cronologico  
(e le interviste e le  
storie di alcuni dei  
protagonisti)**

## Spiagge.it

Ha sviluppato una soluzione integrata per digitalizzare la gestione dello stabilimento, con l'obiettivo di facilitare i turisti nella scelta della spiaggia e gli stabilimenti balneari nella gestione e nell'incremento delle prenotazioni. Nel 2023 ha incassato il suo primo round di investimento da 1,4 milioni di euro, guidato da Growth Engine (ne parliamo [qui](#)).

## Karaoke One

Ha lanciato una piattaforma digitale dedicata alla content creation per tutte le persone che amano cantare. Ha raccolto un round 1,5 milioni di euro in un fundraising al quale ha partecipato anche Fondo Rilancio Startup di CDP Venture Capital, la holding Carlo Tassara spa, LVenture Group, Finindustria, Lastochka13 di San Pietroburgo, Lieri 33 di Roma e un club deal di imprenditori tra i quali Gualtiero Gatto di G7 Music Group e John West di Sunfly Karaoke Music Group (ne parliamo [qui](#)).

## Totor

Ha portato il modello delle serie tv nella formazione medico-odontoiatrica, ha chiuso un aumento di capitale di 878 mila euro tramite una campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd. La chiusura del round di investimenti ha visto coinvolti quasi 30 business angel e investitori, tra cui il fondo AZIMUT ELTIF - Venture Capital Allcrowd II (ne parliamo [qui](#)).

## Diamante

Si focalizza sull'utilizzo delle piante per la produzione di molecole ad alto valore aggiunto. Nel 2023 ha chiuso un seed round da 595 mila di euro. L'operazione è stata guidata da Arieli Capital, società d'investimento di matrice newyorkese. A credere nel progetto sono state anche Elena Paola Lanati e le associazioni Angels4Women e Angels4Impact in qualità di business angel (ne parliamo [qui](#)).

## CreationDose

Aiuta i brand a raggiungere le nuove generazioni e i Creator a monetizzare le loro community, chiude il nuovo round di finanziamento in equity crowdfunding sulla piattaforma di Crowdfoundme raggiungendo il milione di euro, grazie anche al supporto di Intesa Sanpaolo (ne parliamo [qui](#)).

## Sysdesign

Si è dedicata fin dalla sua creazione all'automazione robotica intelligente, inizialmente offrendo consulenze B2B alle aziende e successivamente, dal 2018, fornendo ai propri clienti soluzioni complete e combinando robotica avanzata e intelligenza artificiale anche attraverso AMR (Autonomous Mobile Robots).

Ha sottoscritto nei giorni scorsi un aumento di capitale complessivo da 3 milioni di euro grazie al fondo Cysero Euveca congiuntamente con Kilometro Rosso (ne parliamo [qui](#)).

## MindAhead

Ha sviluppato un algoritmo di prevenzione e diagnosi precoce che aiuta le persone con deficit cognitivo a migliorare la salute del cervello. Ha ricevuto 500 mila euro in un round di finanziamento guidato da RoX Health con la partecipazione di OHA Osnabrück Healthcare Beteiligungs GmbH, CDP Venture Capital, AC75 Startup Accelerator, Moonstone ed Ikigai (ne parliamo [qui](#)).

## Forno Brisa

Punta a costruire un mulino collettivo in Abruzzo dove sarà macinato il grano coltivato nei loro terreni, che diventerà farina da usare nei laboratori di Brisa e di altre aziende coinvolte nella raccolta fondi di 4 milioni di euro sulla piattaforma di equity crowdfunding, Mamacrowd (ne parliamo [qui](#)).

## Unguess

È stata la prima in Italia a utilizzare la metodologia del crowdfunding, basando la sua forza su una community che ad oggi conta centinaia di migliaia di persone che effettuano numerosi test in parallelo su prodotti e servizi di aziende. Ha realizzato un aumento di capitale di 10 milioni di euro. A condurlo, come lead investor, il Fondo Italiano d'Investimento SGR attraverso il Fondo Italiano Tecnologia e Crescita – "FITEC". Oltre a FITEC. Hanno partecipato P101 SGR, Italian Angels for Growth (IAG), Club degli Investitori e Club Italia Investimenti 2 (ne parliamo [qui](#)).

## MgShell

Mira a rivoluzionare il trattamento della maculopatia essudativa, una patologia oculare cronica. Nel 2023 ha chiuso un round di investimento da 500 mila euro guidato da Bios Line Holding, il Club degli Investitori e Italian Angels for Biotech (ne parliamo [qui](#)).

## Ener2Crowd

Hanno lanciato la prima piattaforma di lending crowdfunding che finanzia progetti green. Ha chiuso un aumento di capitale da 1 milione di euro guidato dalla società Larry SpA e da altri player del settore della transizione energetica in Italia e nel mondo (ne parliamo [qui](#)).

## Wora

Offre servizi di consegna in giornata su appuntamento, dedicati a e-commerce e retailer. Ha chiuso un round seed da 600 mila euro con gli investimenti dei soci di Italian Angels for Growth, insieme al Club degli Investitori e alcuni business angel (ne parliamo [qui](#)).

## HARG

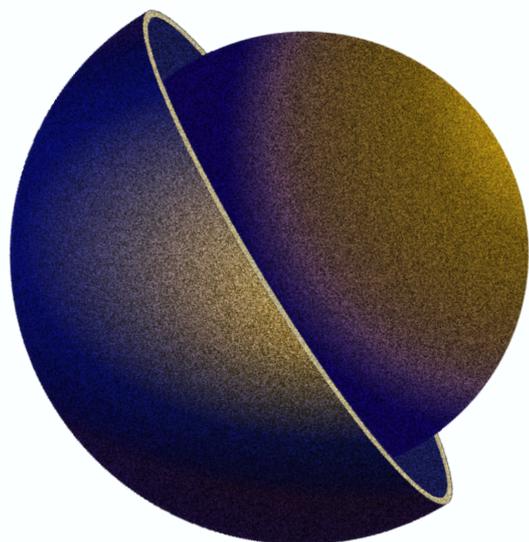
Si occupa di nutraceutica per la terza età. In particolare, sviluppa preparati alimentari disidratati a texture modificata particolarmente adatti proprio a persone affette da disfagia, che hanno difficoltà di deglutizione. Ha completato un nuovo round di investimento da 2,5 milioni di euro sottoscritto per 1 milione dal Fondo Rilancio Startup gestito da CDP Venture Capital SGR e per 1,5 milioni dal Gruppo Brixia, da alimpact, fondo di investimento emanazione di Avanzi e da Etica Sgr e Mazza Srl (ne parliamo [qui](#)).

## Coverflex

Consente a qualsiasi azienda, di qualsiasi dimensione, di progettare e personalizzare i propri pacchetti retributivi con buoni pasto, welfare, sconti, fondi, assicurazioni e altri benefit. Nel 2023 ha annunciato un round di Serie A da 15 milioni di euro guidato da SCOR Ventures. Vi hanno partecipato anche Breega, MS&AD, Armilar, Stableton, BiG Start Ventures e Shilling, oltre a business angels come Firmin Zocchetto (CEO di PayFit), Job van der Voort (CEO di Remote), Humberto Ayres Pereira (CEO di Rows), Alessandro Petazzi (fondatore di Musement) e Davide Dattoli (fondatore di Talent Garden). Ne parliamo [qui](#).

## Tau Group

Produce cavi e componentistica per motori elettrici con applicazioni nei settori automotive, energia e agricoltura, ha concluso un round di serie B da 9 milioni di euro guidato da Solvay Ventures. A quest'ultimo soggetto si sono uniti gli azionisti Finindus (ne parliamo [qui](#)).



## Coderblock

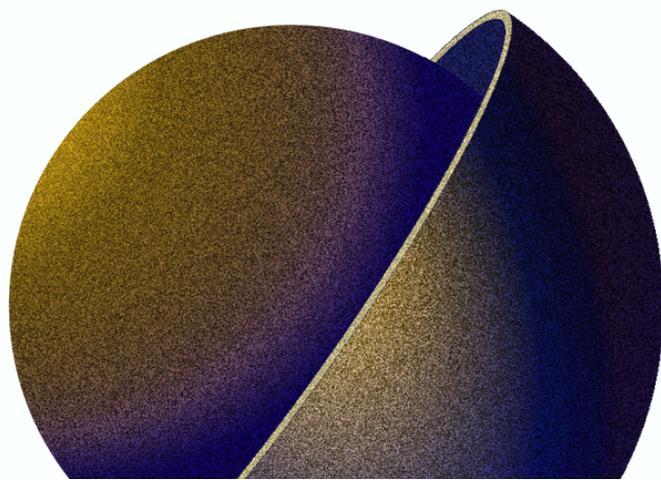
Crea esperienze virtuali immersive per uffici, eventi, formazione e shopping. Ha ottenuto un round da 1 milione di euro sottoscritto da Deloitte Consulting SB e ADM Media Consulting (ne parliamo [qui](#)).

## Approxima

Sviluppa un sistema di riparazione della valvola tricuspidale poco invasivo, basato su un approccio di rimodellamento del ventricolo destro per il trattamento di pazienti con rigurgito tricuspide, una patologia che colpisce oltre 13 milioni di pazienti in tutto il mondo (ne parliamo [qui](#)).

## Voiseed

Ha ideato una tecnologia che è in grado di riprodurre emozioni e imitare l'intonazione e la prosodia del parlato umano, con qualsiasi voce e in più lingue, facendosi così largo nell'industria del doppiaggio con l'uso dell'intelligenza artificiale. Ha ottenuto un investimento di 1 milione euro grazie alla Holding di Venture Capital evergreen LIFTT, in qualità di lead Investor e al Fondo del Consiglio Europeo per l'Innovazione della Commissione Europea (ne parliamo [qui](#)).



## Codemotion

Ha lanciato la più grande community europea di sviluppatori, supportando la loro crescita professionale e favorendo l'incontro con le aziende. Ha chiuso un round di investimento da 8 milioni di euro guidato da Sinergia Venture Fund. All'operazione hanno partecipato Azimut Digitech Fund, Endeavor Catalyst, Primo Ventures, P101 con Italia 500 e CDP Venture Capital (ne parliamo [qui](#)).

## BeDimensional

Attiva nella produzione di grafene e altri cristalli bidimensionali. Nel 2023 ha annunciato di aver completato un secondo round di investimento di Serie B da 10 milioni di euro guidato da CDP Venture Capital attraverso il fondo Evoluzione e sottoscritto da Novacapital e Eni Next (ne parliamo [qui](#)).

## Agricooltur

Opera nell'ambito della coltivazione aeroponica. Ha completato un round di investimento serie A di 5 milioni di euro. L'operazione vede come lead investor Sinergia Venture Fund (ne parliamo [qui](#)).

## 181travel

Si è specializzata nella distribuzione di esperienze turistiche. Nel 2023 ha completato un round di investimento da 2,5 milioni di euro, al quale hanno partecipato CDP Venture Capital SGR con Fondo Italia Venture II – Fondo Imprese Sud, Primo Ventures SGR con Barcamper Venture e Sefea Impact SGR (ne parliamo [qui](#)).

## Medendi

Si occupa di offrire servizi e diagnostiche sempre più avanzate e servizi alla prevenzione e al monitoraggio post terapia dei pazienti oncologici. Ha concluso la raccolta di 1,4 milioni di euro. L'operazione è sottoscritta da imprenditori e investitori istituzionali quali Apeiron Holding, Gama Partecipazioni di Gianmarco Ferrari, GF4BIZ di Guglielmo Focchi, Francesca Giubergia, Francesco Porri di Fortop e Recomec (ne parliamo [qui](#)).

## xFarm Technologies

Ha lanciato una tecnologia per il monitoraggio automatico degli insetti che sfrutta la tecnologia IoT, algoritmi di Machine Learning e modelli previsionali, pensato per salvaguardare le colture ad alto valore aggiunto, come vite e frutticole. Nel 2023 ha finalizzato un finanziamento di 1 milione di euro erogato da EIC Accelerator (ne parliamo [qui](#)).

## Metacasa

Si occupa di facilitare le compravendite immobiliari attraverso tecnologie come il 3D. Ha chiuso un seed round da 425 mila euro guidato da un pool di quattro business angel (ne parliamo [qui](#)).

## Aryel

Si è specializzata nella creazione di contenuti di realtà aumentata per brand. Nel 2023 ha annunciato la chiusura di un nuovo round di finanziamento di 3 milioni di euro. Il round è capitanato dal lead investor PranaVentures, oltre alla partecipazione di svariati business angels di eccezione, tra cui Alessio Beverina (Fondatore di Panakès Partners), Andrea Lovato (Managing Partner at F&P4BIZ), Enrico Cerea e Rossella Cerea (del ristorante stellato Da Vittorio), Fabio Lalli (Partner di IQUII), Gianluca Maestroni (CEO di DeltaOhm), Lorenzo Del Bianco (Founder & CEO di DUDE), Vittorio Dionisi (CEO di HelloVacanze), Logotel SpA, le holding d'investimento Selected Investments SpA, KF-Invest e altri investitori che si vanno ad aggiungere alla rosa di nomi illustri già entrati alla prima raccolta (ne parliamo [qui](#)).

## ABzero

Si è specializzata nel trasporto di beni medicali tramite droni. Nel 2023 ha raccolto 200mila euro in una campagna di equity crowdfunding, grazie al supporto di oltre 85 nuovi soci sostenitori, tra cui il contributo di Selected Investment SpA., di G2 Startups e di alcuni business angel privati (ne parliamo [qui](#)).

## Holifya

Fornisce piani di nutrizione e prevenzione personalizzati sulla base del test del DNA. Nel 2023 ha chiuso un round di investimento pre-seed da 500 mila euro. Tra i lead investor del round figurano Growth Engine e da Exor Ventures (ne parliamo [qui](#)).

## Itt insect

Ha sviluppato un'alternativa sostenibile al mangime per l'acquacoltura. Ha chiuso il suo primo aumento di capitale di 625 mila euro cui hanno partecipato CDP Venture Capital, attraverso il Fondo Acceleratori, Katapult Ocean, Indico Capital Partners, LVenture Group e due angel investor (ne parliamo [qui](#)).

## Beyond the box

Punta ad offrire a persone e imprese un nuovo modo di condividere e accedere a competenze. Nel 2023 ha chiuso un round di investimento pre-seed da 650 mila euro sottoscritto da POLIMI Graduate School of Management, CDP Venture Capital attraverso il Fondo Acceleratori e SuperCharger Ventures. Al round hanno inoltre partecipato i già soci di Beyond the box tra cui Stefano Bazzano, Think FWD Group e Benedetto Buono, Founding partner di Buono and Partners (ne parliamo [qui](#)).

## Fler

Punta a modernizzare il settore della depilazione. Ha chiuso un round da 380mila euro capitanato dai lead investors Bonsai Ventures di Michele Padovani e David Erba, e da Francesco Agostinis, Simone Magazzù e Lorenzo Tombari di Loop Srl, oltre che da business angel quali Adriano Batteggazzore, Alessandro Fachin ed Elisa Rossi (ne parliamo [qui](#)).

## Electra Vehicle

Produce software cloud e di bordo per ottimizzare le prestazioni dei sistemi di batterie dei veicoli elettrici. Nel 2023 ha annunciato di aver raccolto 21 milioni di dollari in un round di investimento, guidato da United Ventures con la partecipazione anche di Stellantis Ventures, LIFTT, Club degli Investitori e BlackBerry Limited.

## LimoLane

Punta a rivoluzionare la mobilità business e premium tramite una piattaforma digitale accessibile dai clienti di tutto il mondo. Ha chiuso un round di investimento da 4 milioni di euro guidato dall'imprenditore Fabio Nalucci, CEO & Founder di Gellify, e dal veicolo Equity Venture Club e investitori italiani e internazionali tra cui Riccardo Martinelli (ne parliamo [qui](#)).

## TA-DAAN

Ha lanciato una community digitale dedicata all'artigianato contemporaneo.

Ha chiuso un aumento di capitale di oltre 807 mila euro su Mamacrowd con la partecipazione di più di 140 investitori, tra cui il fondo AZIMUT ELTIF – Venture Capital Allcrowd I (ne parliamo [qui](#)).

## Kilometro Verde

Sono focalizzati sulla coltivazione verticale e hanno creato un sistema di agricoltura urbana che permette di coltivare senza consumo di suolo, in ambiente controllato, garantendo l'assenza di fitofarmaci e la riduzione del consumo di acqua del 95%. Nel 2023 hanno ottenuto 6 milioni di euro di apporto finanziario da Ismea Investe (ne parliamo [qui](#)).

## Angiodroid

Si focalizza sullo sviluppo e la commercializzazione del primo iniettore di CO2 completamente automatico per l'imaging angiografico. Nel 2023 ha concluso un round di finanziamento da 7 milioni di euro guidato da CDP Venture Capital, ALIAD e 8a+ Investment SGR (ne parliamo [qui](#)).

## MamaClean

Ha lanciato un servizio online di lavanderia con ritiro e consegna dei capi a domicilio. Ha concluso un round di investimento complessivo di 1 milione di euro sottoscritti dagli investitori Peter Mayrl e Simone Canclini, cui ha partecipato anche il Fondo Rilancio Startup, gestito da CDP Venture Capital (ne parliamo [qui](#)).

## Resalis Therapeutics

Sviluppa un farmaco in grado di inibire un micro-RNA per il trattamento di alcune malattie metaboliche, in particolare in ambito epatico. Nel 2023 ha concluso un round di finanziamento seed da 10 milioni di euro, guidato da Claris Ventures con la partecipazione di Italian Angels for Growth e Club degli Investitori (ne parliamo [qui](#)).

## Billoo

Ha lanciato un'app che permette alle persone di poter verificare la propria fattura energetica, controllando se il costo è giusto rispetto ai prezzi di mercato o se ci sono imprecisioni e anomalie. Ha completato un primo round di finanziamento, raccogliendo un aumento di capitale da 1 milione di euro da investitori privati (ne parliamo [qui](#)).

## Newronika

Ha lanciato una tecnologia che offre ai pazienti e ai loro medici strumenti per gestire la terapia di stimolazione cerebrale profonda del paziente (in casi di patologie come il Parkinson). Nel 2023 ha ottenuto un grant di 2,5 milioni di euro dall'acceleratore European Innovation Council (EIC). (ne parliamo [qui](#)).

## GenomeUp

Ha lanciato una tecnologia che, attraverso algoritmi di bioinformatica e intelligenza artificiale, supporta l'identificazione rapida di eventuali varianti patogenetiche del DNA, anche nei processi di screening prenatale e neonatale, e utilizza i dati dei più grandi motori di ricerca scientifici e database, al fine di ottenere diagnosi più rapide e terapie più efficaci. Ha chiuso un round da 1.150.000 euro guidato da Scientifica Venture Capital, Lazio Innova tramite il fondo Innova Venture, Smart Lab Partner, Mailbì, MGM e Finalca (ne parliamo [qui](#)).

## Cosmico

Connette i talenti del mondo digital con aziende, agenzie, società di consulenza e startup internazionali. Nel 2023 ha chiuso il suo primo round di investimento raccogliendo 1,85 milioni di euro. Tra gli investitori, Prana Ventures, Bonsai Ventures, Growth Engine e business angels di rilievo come Duccio Vitali, Valerio Fonseca, Marco di Pietro, Giordano Martinelli. Il round è stato coordinato da Growth Capital (ne parliamo [qui](#)).

## HT Materials Science

Ha sviluppato una tecnologia in grado di migliorare l'efficienza energetica e la capacità termica dei sistemi di riscaldamento e raffreddamento per strutture industriali e commerciali, come stabilimenti produttivi, uffici, ospedali e data center. Ha raccolto un round di serie A da 15 milioni di dollari. A guidare il finanziamento Aramco Ventures, Barclays, Cdp Venture Capital Sgr e Progress Tech Transfer (ne parliamo [qui](#)).

## Alkivio

Ha ideato un materiale biocomposito con cui si possono realizzare oggetti come contenitori o suppellettili.

La startup è stata lanciata dall'Istituto Italiano di Tecnologia (IIT) e da Novacart, multinazionale italiana che ha investito 2 milioni di euro nel progetto. (ne parliamo [qui](#)).

## Kopjra

Focalizzata sulla cybersecurity, si è specializzata, in particolare, nelle investigazioni online, nell'acquisizione forense di prove online e nei processi di compliance. Nel 2023 ha ottenuto ha raccolto un round di 870 mila euro con il coinvolgimento di 150 investitori chiudendo la campagna di equity crowdfunding lanciata su Mamacrowd. A guidare l'operazione nella veste di lead investor Azimut, alla quale si sono aggiunti professionisti, manager e imprenditori in ambito cyber security, digital forensics e non solo (ne parliamo [qui](#)).

## Alps Blockchain

Specializzata in ricerca e sviluppo in ambito mining si pone l'obiettivo di produrre potenza di calcolo per la blockchain attraverso la creazione e gestione di data center all'avanguardia alimentati da fonti di energia rinnovabile. Nel 2023 ha raccolto 40 milioni di euro da Azimut, attraverso Azimut Enterprises e Azimut Direct Investment Alps Blockchain SCSp (ne parliamo [qui](#)).

## Wesual

Offre ai suoi clienti servizi fotografici professionali grazie a un pool di professionisti, specializzati nei settori di interesse e presenti sul territorio, garantendo la consegna del lavoro finale in 48 ore. Ha concluso un round di investimento complessivo da 1,25 milioni di euro, sottoscritto dal Fondo Rilancio Startup gestito da CDP Venture Capital, LVenture Group e Encelado Ventures (ne parliamo [qui](#)).

### **Prestatech**

Ha lanciato una soluzione che fornisce soluzioni di raccolta dati, valutazione del rischio e finanza integrata. Ha concluso un round di investimento da 4 milioni di euro guidato da CDP Venture Capital, Alchimia Spa e Vantage 20 SA (ne parliamo [qui](#)).

### **Navia Yachts**

Opera nel campo della nautica elettrica. Nel 2023 ha chiuso un seed round di finanziamento di 250 mila euro per iniziare la produzione di gommoni elettrici (ne parliamo [qui](#)).

### **WaitHero**

Ha lanciato sul mercato una soluzione software e una web app che consente tramite un QR code di saldare il conto nei ristoranti, dividendolo anche tra più commensali in modo rapido. Ha completato un seed round da 1 milione di euro, guidato dai fondatori e dai soci della prima ora, tra cui anche il Venture Capital SFC e la British Business Bank e da altre new entry, tra i quali un gruppo di manager del mondo della finanza (ne parliamo [qui](#)).

### **Restworld**

Punta a far incontrare domanda e offerta di lavoro nel settore Horeca, snellendo le procedure e assicurando il rispetto delle normative. Ha annunciato la chiusura di un round di finanziamento 500mila euro guidato da Startup Wise Guys, Bakeca.it e Intervieweb (ne parliamo [qui](#)).

### **Pipeln**

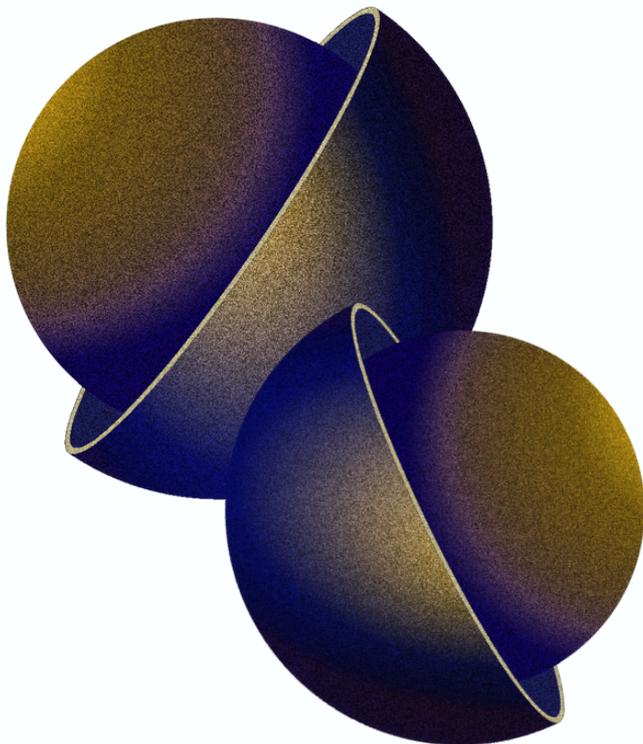
Introduce un nuovo concetto di manutenzione delle tubature. Ha creato un hardware, un dispositivo automatizzato che viene inserito all'interno delle tubature consentendo un'analisi completa del loro stato di salute. E un software che elabora i dati attraverso un algoritmo predittivo AI. Nel 2023 ha chiuso il suo primo aumento di capitale da 725 mila euro grazie a un'operazione di L'operazione avviene su sottoscrizione di RoboIT, Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico per la Robotica e l'Automazione Industriale (ne parliamo [qui](#)).

## Glassfy

Hanno lanciato un software che consente agli sviluppatori di app di integrarsi con gli app store di tutto il mondo. In particolare, gli utenti possono così creare, gestire e aumentare le offerte di abbonamenti e acquisti di app. Nel 2023 si è assicurata 3 milioni di dollari in un seed round di finanziamento guidato da Square One e Inreach Ventures (ne parliamo [qui](#)).

## Wearable Robotics

È attiva nel settore degli esoscheletri e della robotica indossabile. Nel 2023 ha chiuso un round da oltre 2,5 milioni di euro grazie a ClubDealOnline, piattaforma di Private Crowdfunding italiana dedicata a HNWI, Family Office e Investitori Istituzionali (ne parliamo [qui](#)).



## Alia Therapeutics

È specializzata in terapie innovative per le patologie genetiche rare attraverso la tecnologia di editing genico di nuova generazione. Nel 2023 ha ottenuto un finanziamento di 4,4 milioni di euro, guidato da Sofinnova Partners, insieme a Indaco Bio Fund e un gruppo di investitori italiani guidati da Banor SIM e Banca Profilo (ne parliamo [qui](#)).

## Bio4Dreams

È un incubatore certificato dal MMIT di startup innovative in fase early stage a capitale totalmente privato e focalizzato sulle Scienze della Vita. Ha chiuso una campagna di equity crowdfunding, raccogliendo un round da 2.444.871 euro (ne parliamo [qui](#)).

## Energy Dome

Ha ideato un sistema che accumula l'energia nei momenti di eccesso, rilasciandola quando la richiesta di produzione si intensifica di più. Per riuscirci utilizza macchine in grado di comprimere la CO2 fino a 65 atmosfere al fine di trasformarla in stato liquido e far sì che l'energia spesa sia conservata in maniera efficiente. Nel 2023 ha chiuso un round di finanziamento Serie B da 40 milioni di euro. Lead investor dell'operazione Eni Next. Il round è stato co-guidato da Neva SGR (ne parliamo [qui](#)).

# La nostra intervista a Claudio Spadacini di Energy Dome

## **Partiamo dall'inizio. Ci spiega il concetto di stoccaggio di energia?**

Lo stoccaggio dell'energia è un concetto di facile comprensione. Si tratta di mettere da parte una certa quantità di energia, in una sorta di batteria, per impiegarla in altri momenti. Quindi è una modalità per ridurre sprechi e rendere più efficiente la gestione energetica. Senza contare l'effetto collaterale positivo di contribuire a ridurre le emissioni di CO2. Se non sprechi, consumi meno.

## **Quindi una via d'uscita contro il cambiamento climatico è immagazzinare sempre più energia?**

Esatto. L'unica via di uscita è di immagazzinare quel surplus energetico e impiegarlo nei momenti in cui c'è richiesta. A oggi esistono diversi tipi di sistemi: quelli che reagiscono in tempi brevissimi per regolare micro-fluttuazioni e quelli per lo stoccaggio stagionale, che mettono in cascina in estate ed erogano in inverno. I primi si affidano in molti casi a grandi batterie agli ioni litio, i secondi a impianti basati sull'idrogeno. Ovviamente le rispettive criticità sono legate al deperimento degli elementi e alla complessità.

## **Energy Dome dove si colloca?**

Energy Dome si propone come terza via, per un energy shifting (uno spostamento energetico) tra le 4 e le 15-24 ore. In pratica ciò che viene prodotto ad esempio in mattinata può essere emesso nel pomeriggio oppure il giorno dopo. È una soglia che non riguarda i limiti tecnici dell'impianto, ma il modello di business e l'efficienza complessiva per garantire una fornitura in accordo alla domanda sulla rete.

## **Come funziona CO2 Battery?**

La CO2 Battery utilizza l'anidride carbonica per immagazzinare l'energia prelevata dalla rete elettrica, idealmente proveniente da rinnovabili. È un sistema di accumulo termodinamico, a differenza di quelli maggiormente diffusi a livello commerciale, come le batterie. Funziona come un sistema a pompaggio idroelettrico, che non necessita di dislivelli di quota. In fase di carica, il sistema assorbe energia dalla rete elettrica, da un campo solare o eolico, per comprimere la CO2 contenuta nella 'cupola' (Dome), a temperatura e pressione ambiente, e stoccarla allo stato liquido, immagazzinando il calore generato dalla compressione. In fase di scarica, il calore in precedenza immagazzinato viene ceduto dalla CO2 e durante il suo passaggio nell'unità di accumulo termico (Tes) utilizzato per far evaporare la CO2, che aziona una turbina per la generazione di energia elettrica.

### **Su cosa si basa la tecnologia di Energy Dome?**

Nello specifico, la tecnologia impiegata da Energy Dome si basa su un nuovo ciclo termodinamico, fino a ora mai sfruttato, che consente di liquefare e successivamente espandere una riserva di CO<sub>2</sub>. È proprio l'anidride carbonica, quindi, principale imputata nel tribunale del climate change, a diventare protagonista di un processo termodinamico chiuso, in quanto uno dei pochi gas che può essere condensato e conservato in forma liquida sotto pressione a temperatura ambiente, senza la necessità di ricorrere a sistemi criogenici.

### **Ci spiega il processo?**

Il sistema implementato da Energy Dome, accumula l'energia nei momenti di eccesso, rilasciandola quando la richiesta di produzione si intensifica di più. A differenza di un sistema termochimico, come quello delle batterie al litio, utilizza macchine in grado di comprimere la CO<sub>2</sub> fino a 65 atmosfere al fine di trasformarla in stato liquido e far sì che l'energia spesa sia conservata in maniera efficiente. La CO<sub>2</sub>, infine, viene ri-gassificata, ri-espansa in una turbina per restituire la corrente assorbita dalla rete alla rete stessa e reimpressa in un serbatoio, il Dome. Così facendo, il processo di erogazione della corrente elettrica può avvenire per tutta la giornata, superando i limiti posti, ad esempio, dai sistemi solari fotovoltaici ed eolici, per cui la produzione di elettricità dipende dalla presenza della sorgente naturale.

### **Una battuta sul maxi round da 40 milioni appena concluso?**

Grazie a questo round di serie B, la nostra CO<sub>2</sub> Battery è pronta per il mercato e, siamo pronti a garantirne le prestazioni a qualsiasi cliente che voglia davvero liberarsi dei combustibili fossili e sostituirli con energie rinnovabili dispacciabili. Immaginate un sistema in grado di immagazzinare energia rinnovabile con il 75% di RTE e un costo che è la metà di quello del litio. Un sistema che non si degrada nell'arco di 30 anni e che è fatto solo di acciaio, acqua e CO<sub>2</sub>. Ora immaginate che questo sistema sia costituito da componenti esistenti e ben noti, che qualsiasi operatore di centrale elettrica è in grado di mantenere e far funzionare, e che questi componenti siano distribuiti su scala GWh a livello globale senza colli di bottiglia nella catena di fornitura o vincoli specifici del sito. Se vi piace questa idea, smettete di immaginare. Perché questa è la realtà, la tecnologia è già pronta.

### **Prossimi passi?**

Nei nostri progetti che possiamo definire di futuro immediato, spicca ancora una volta la Sardegna. Per noi di Energy Dome è il luogo ideale per una serie di fattori unici al mondo. Dopo il primo impianto ad oggi perfettamente a regime, abbiamo individuato un nuovo sito nell'isola (la location è ancora top secret). Apriremo un secondo impianto per l'immagazzinamento di energia pulita, ma di taglio molto più grande. Il 2022 è stato un anno di crescita con un incremento del 250% in termini di capitale umano. Il 2023 è l'anno dell'ampliamento del team, oggi siamo circa 35 ma puntiamo almeno a raddoppiare. Inoltre sarà anche l'anno dello sviluppo internazionale, i mercati più promettenti nel breve periodo, oltre all'Italia, sono USA, India e America Latina.

### **A che punto siamo con la lotta al cambiamento climatico?**

La lotta al cambiamento climatico è un'urgenza che si sta manifestando sempre in forza maggiore, specialmente in questo periodo di transizione energetica. Abbiamo compreso quanto questa sia fondamentale per scongiurare una catastrofe climatica. Tuttavia, la transizione richiede di produrre energia a partire da fonti rinnovabili, che sono però intermittenti e richiedono sistemi di stoccaggio per coprire il fabbisogno totale. Come Europa dobbiamo correre di più, accelerare assolutamente e riuscire a stare al passo con la corsa che stanno facendo gli altri Paesi del mondo, Stati Uniti in primis. Abbiamo bisogno di più strumenti per agire, e agire subito. La salvezza del Pianeta non è un'opinione.

### **Un'ultima battuta?**

Ci tengo a dire che Energy Dome è una startup atipica, pur essendo nata un paio di anni fa, siamo già pronti con un prodotto disponibile sul mercato adesso. Noi a differenza delle altre startup non siamo in fase di test o di progettazione, la nostra tecnologia innovativa per la salvezza del pianeta è pronta oggi!

[Qui](#) per leggere l'articolo completo.

## Nibol

Offre servizi per la gestione dell'ufficio come la prenotazione delle scrivanie, sale meeting e parcheggi, così come la gestione dei pacchi e l'accoglienza dei visitatori. Nel 2023 ha raccolto un round da 1 milione di euro guidato da CDP Venture Capital SGR (ne parliamo [qui](#)).

## Reasoned Art

Si focalizza sullo sviluppo di soluzioni web3 per favorire la vendita e la valorizzazione delle opere d'arte digitali. Ha chiuso un seed round da 1,4 milioni di euro che vede l'ingresso di Woori Technology Investment (ne parliamo [qui](#)).

## We are Emma

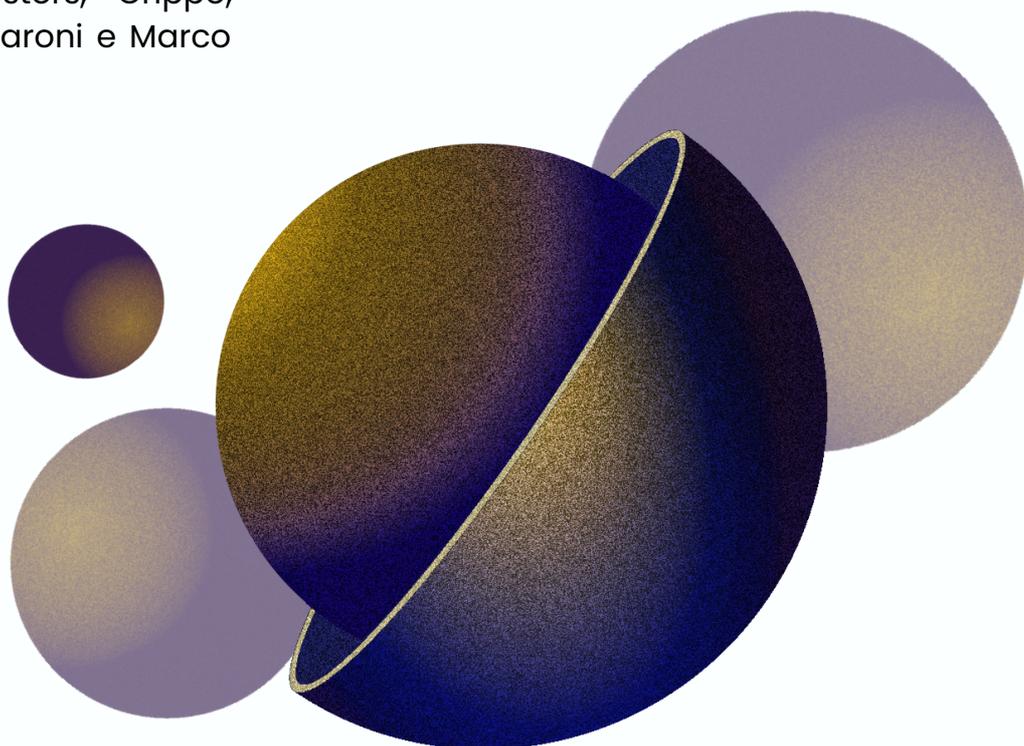
Si occupa di lanciare nuove soluzioni per il benessere dei capelli. Ha chiuso un seed round di 1,6 milioni di euro con la partecipazione di un club deal di imprenditori tra cui Matteo De Brabant, Ceresio Investors, Grippo, Caravatti, Visconti, Lazzaroni e Marco Coin (ne parliamo [qui](#)).

## Startup Geeks

Ha lanciato una piattaforma edutech nel campo dell'imprenditorialità. Nel 2023 ha concluso una campagna di equity crowdfunding raccogliendo 949.000 euro (ne parliamo [qui](#)).

## Viceversa

Ha introdotto in Italia il revenue based financing, uno strumento di accesso a capitali flessibili e veloci, caratterizzato dalla condivisione di una percentuale dei ricavi dell'azienda finanziata per il rimborso degli importi ricevuti. Ha annunciato la chiusura di un round di finanziamento Serie A da 10 milioni di euro. L'operazione è stata guidata da CDP Venture Capital, insieme al fondo Azimut Digitech Fund di Azimut Libera Impresa SGR e FNDX in qualità di advisor, Kairos Partners SGR Italian Angels for Growth, Fabrick e Raffaele Terrone (founder di Scalapay) e Paolo Galvani (founder di Moneyfarm).



## La nostra intervista a Matteo Masserdotti di Viceversa

### **Raccontaci la tua storia, com'è nata Viceversa?**

Ho avuto la fortuna di fare sempre l'imprenditore, credo fortemente nella creazione d'impresa, tant'è che prima di Viceversa ho fondato due aziende. La prima nel 2008 di marketing, Mc Brain Connect. Avevo 23 anni. Poi nel 2013 ho fondato uno dei principali portali di equity crowdfunding in Italia: 200crowd. Queste esperienze mi hanno portato ad avere contatti con tante aziende in crescita, e ho notato che tutte erano a caccia di fondi, di capitali.

### **Poi, cosa è accaduto?**

A quel punto mi sono messo alla ricerca di uno strumento di finanziamento che davvero potesse soddisfare le esigenze delle aziende che incontravo, che consentisse di valutare e monitorare le imprese attraverso i dati. E ho scoperto il RBF (Revenue Based Financing), già diffuso all'estero e soprattutto negli USA. Dopo anni di esperienza come imprenditore nel settore del marketing digitale e del fintech, è scattata la scintilla. Anzi, a dire il vero la scintilla è scoccata durante la pandemia. In quel periodo ho immaginato che si potesse costruire un'azienda che, grazie alla tecnologia e ai dati, fosse in grado di offrire opportunità di crescita migliori alla nuova generazione di imprese. Così insieme a Pedro Salvi, ex VC e investment banker, abbiamo iniziato a costruire concretamente la nostra idea d'impresa. Credo che Viceversa non sia altro che la naturale evoluzione delle mie precedenti esperienze imprenditoriali.

### **In che modo Viceversa supporta la crescita delle giovani imprese?**

Siamo in un momento storico, in cui le giovani startup sono impegnate a rincorrere valutazioni astronomiche e capitali veloci per poter diventare aziende scalabili. Il nostro obiettivo è quello di ispirare founder e imprenditori nel far crescere le loro imprese alla giusta velocità. Viceversa vuole ridefinire nuove regole per supportare in modo sostenibile la crescita della nuova generazione di business attraverso decisioni basate sui dati. Il nostro obiettivo è ridisegnare l'offerta fintech in Europa.

### **Spieghiamo ora cos'è il Rerevenue Based Financing (RBF)?**

Intanto siamo stati i primi a introdurlo in Italia. Il Revenue Based Financing è uno strumento di accesso a capitali flessibili e veloci, caratterizzato dalla condivisione di una percentuale dei ricavi dell'azienda finanziata per il rimborso degli importi ricevuti. Si tratta di una soluzione finanziaria alternativa che ha acquisito molta popolarità negli ultimi anni e che fornisce alle imprese il capitale necessario e consente loro di continuare a crescere in modo sostenibile.

### **Qual è la vostra proposta dunque?**

La proposta di Viceversa si completa con una piattaforma di advanced analytics e insights che, collegando i canali di vendita e di marketing dell'azienda (Amazon, Meta, Stripe, ecc.), permette di monitorare i principali KPI di marketing, consentendo alle aziende di avere sempre il pieno controllo delle proprie performance. L'ultimo prodotto che abbiamo lanciato è una soluzione di embedded finance pensata per i leader dell'eCommerce e dei Marketplace.

### **Dire che siete a metà strada tra debt e dell'equity financing è corretto?**

Sì. Sostanzialmente abbiamo selezionato gli aspetti migliori del debt e dell'equity financing e abbiamo cercato di metterli insieme. Scommettiamo sulla crescita futura delle aziende innovative selezionate e ci allineiamo al loro business. L'anticipo sul fatturato è basato su un calcolo che facciamo, rispetto alle previsioni di crescita della società, e il rimborso è legato all'andamento della stessa startup.

### **E se non arrivano i ricavi?**

Se non arrivano i ricavi, partecipiamo al rischio di impresa e perdiamo il nostro investimento, mentre in caso di aumento del fatturato crescono anche le nostre entrate. Dunque o si vince, o si impara insieme a non perdere più. Quindi si cresce insieme.

### **Qual è il valore aggiunto di Viceversa?**

Intanto ci tengo a precisare che attraverso la nostra startup ci poniamo più come investitori che come banche. Il nostro modello è completamente data-driven e basato su dati operativi dell'azienda, e gira intorno alla velocità. Questo perché la selezione e valutazione della startup idonee al finanziamento che avviene in 72 ore e i fondi (compresi tra i 10mila e il milione di euro) erogati in massimo due settimane dalla conclusione del processo. Tutto avviene online, nel momento in cui il nostro potenziale cliente collega i propri account alla nostra piattaforma. Grazie ad algoritmi di intelligenza artificiale, i nostri esperti analisti riescono a capire quasi in tempo reale se un'azienda può essere o meno di nostro interesse. Da quel momento ci vogliono circa tre giorni per formulare l'offerta.

### **Avete appena chiuso un round da 10 milioni di euro. Prossimi passi?**

Siamo pronti a consolidarci in Italia, e a espanderci sempre di più all'estero. Sempre focalizzati sullo sviluppo di soluzioni data-driven per supportare al meglio la crescita delle imprese del futuro. Inoltre stiamo per lanciare una soluzione white-label per consentire ai player dell'eCommerce e dei Marketplace di offrire valore aggiunto ai loro clienti. Proprio in un momento come questo, in cui le aziende hanno estrema difficoltà a raccogliere capitali, la nostra tecnologia sta creando un impatto straordinario, sia in termini di accesso ai capitali sia di performance. E nulla esclude un altro round.

### **Un'ultima battuta a chi vuole fare impresa?**

Uscite dalla vostra zona di comfort, può diventare una trappola. Non abbiate timori e soprattutto non vivete col rimorso di non averci provato. Il rimorso è quella goccia del rubinetto che suona di notte, ricordandoci che abbiamo qualcosa da aggiustare.

[Qui](#) per leggere l'articolo completo.

## Adamas Biotech

Utilizza ingredienti naturali e biologici, come le catechine del tè verde, per creare prodotti per tre mercati principali: cosmetici e anti-invecchiamento, integratori alimentari per sportivi e per la salute generale, e assistenza sanitaria per combattere il cancro, supportare il cuore e curare le ferite. Ha raccolto 470 mila euro grazie all'investimento di Cube Labs (ne parliamo [qui](#)).

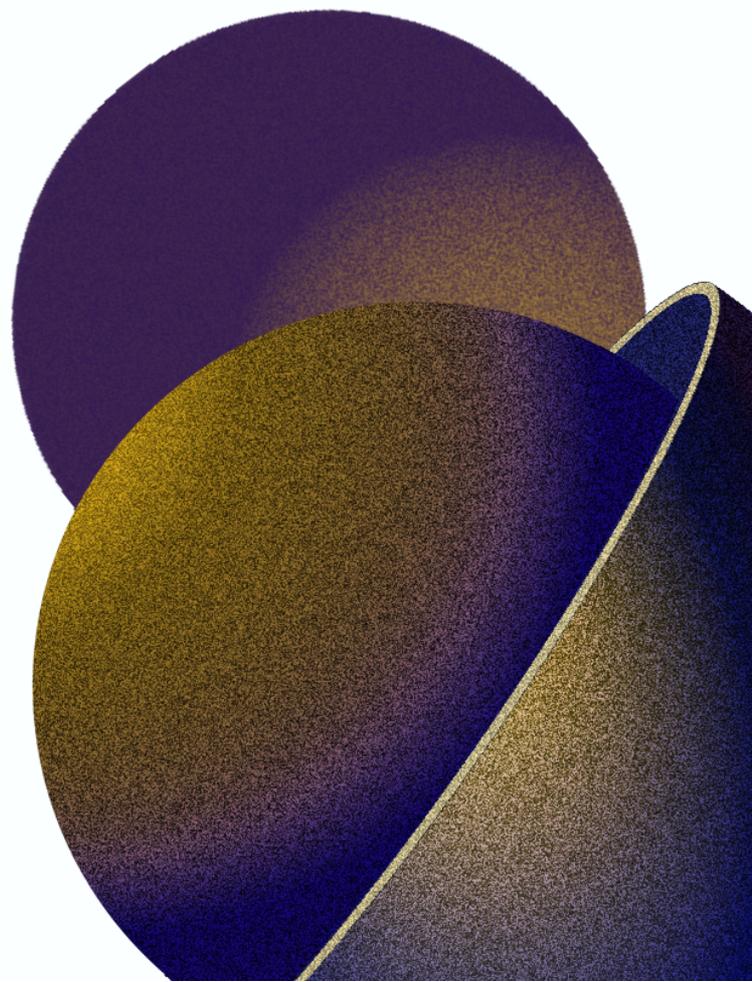
## Prometheus

È una PMI innovativa italiana attiva nel campo della medicina rigenerativa.

Nel 2023 ha raccolto 2.6 milioni di euro in una campagna di equity crowdfunding lanciata sulla piattaforma MamaCrowd. A guidare l'operazione con il taglio di investimento maggiore è Fintech Partners Srl, al quale si sono aggiunti più di 300 tra professionisti, manager e imprenditori di primo livello in ambito biomedicale e non (ne parliamo [qui](#)).

## Bending Spoons

Sviluppa e commercializza app per smartphone. Nel 2023 ha raccolto 70 milioni di euro erogati da Sace e Intesa Sanpaolo. Il finanziamento ha l'obiettivo di supportare l'azienda nel suo percorso di crescita all'estero (ne parliamo [qui](#)).



## La nostra intervista a Luca Ferrari di Bending Spoons

Meno di un anno fa Bending Spoons aveva raccolto 340 milioni di euro, cifra non comune per il mercato italiano. Era ottobre 2022, un anno chiuso con risultati importanti per l'intero ecosistema: quasi 2,4 miliardi di euro investiti in startup. In pochi mesi le cose sono cambiate: i round di peso sono diminuiti in questo primo semestre. «Per quanto ci riguarda non abbiamo patito particolarmente la situazione, ma è evidente che sul mercato è molto, ma molto più difficile raccogliere capitali». I tempi del denaro facile sono finiti? «In realtà, se si guardano le serie storiche, gli attuali tassi di interesse non sono alti. Li percepiamo così perché siamo stati viziati da anni di tassi insolitamente bassi. Per l'ecosistema, la situazione potrebbe migliorare ma anche peggiorare notevolmente. Staremo a vedere».

Luca Ferrari ha rilasciato quest'intervista a StartupItalia parlandoci dalla Repubblica Dominicana dove si trovava per un ritiro aziendale («Siamo circa in 300»). Non si può certo pensare che il discorso per una startup early stage, senz'altro più in difficoltà nel reperire investimenti, valga per una realtà come Bending Spoons, che il mese prossimo spegnerà 10 candeline. «Abbiamo un lungo track record di crescita. Ogni anno abbiamo registrato ricavi e profitti in aumento rispetto all'anno precedente. Siamo percepiti, credo correttamente, come partner affidabile».

### Un gioco non per tutti

Ma la storia di Bending Spoons è comunque eloquente in un momento di magra, con gli investitori che badano alla sostanza. «Non sono mai stato un esperto di storytelling: abbiamo lasciato che fossero sempre i numeri a parlare. Credo sia difficile pensare che si possa raccogliere capitali solo con la narrativa». In passato la forma o, meglio, l'apparenza ha talvolta prevalso, degenerando addirittura nella cronaca giudiziaria. Casi come quello di Theranos, l'ex unicorno dell'ex stella della Silicon Valley Elizabeth Holmes condannata a 11 anni e tre mesi per aver truffato gli investitori con un presunto apparecchio rivoluzionario per l'analisi del sangue, ebbene sarebbero meno probabili nel 2023. «Probabilmente un caso come quello di Theranos è sintomatico di una mania di partecipare al mercato della tecnologia».

A quel mercato Bending Spoons partecipa a livello internazionale, crescendo sia internamente sia attraverso acquisizioni (più di dieci nella sua storia). «Parte del nostro modello consiste nel cercare società e prodotti con tanto potenziale, e poi lavorare per realizzare appieno questo potenziale. La raccolta fondi ci serve a essere preparati». L'obiettivo non è necessariamente inglobare talenti, al punto che Evernote è stata oggetto di 129 licenziamenti subito dopo l'acquisizione. «Non l'abbiamo acquisita per competenze o qualità che ci mancavano, ma perché Evernote è un prodotto con milioni di utenti attivi, molto ingaggiati, che riteniamo di poter migliorare e valorizzare drasticamente».

### **AI, inevitabile**

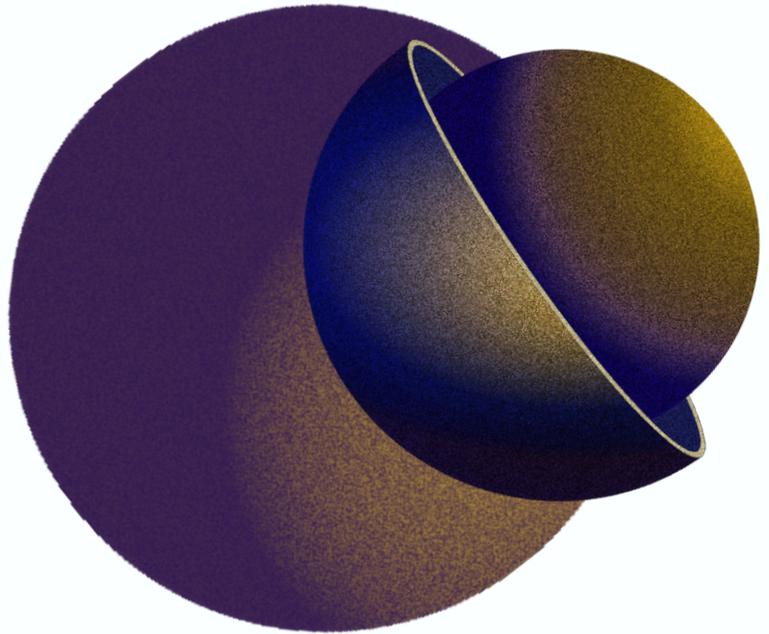
E a proposito di prodotti, sempre su Evernote Bending Spoons ha rilasciato una nuova funzione basata sull'intelligenza artificiale. «Se si ha una nota sporca, disordinata, presa di corsa, con un clic viene ripulita dal punto di vista stilistico, grammaticale e di formattazione. Ci sarà un'altra funzionalità in arrivo in autunno che chiameremo AI Search».

“Chi lavora da Bending Spoons davvero deve essere parte della crescita dell'azienda. Si può essere d'accordo o no, ma è quasi impossibile negare che con tanta gente brillante è difficile fallire”. L'estratto è ripreso dall'ultimo libro scritto da Davide Dattoli e Claudio Ubaldo Cortoni Sapere è potere (edito da Rizzoli). Fresco di stampa abbiamo chiesto un commento a Luca Ferrari, alla guida di un'azienda che riceve qualcosa come 150mila candidature per posizioni aperte. «Sembra banale, ma non puoi pensare che persone molto brave, che hanno opzioni, vogliano far parte del tuo progetto e farlo proprio se non crei un pacchetto attrattivo. Vedo fare spesso questo errore: alcuni imprenditori credono che lavorare nella loro azienda e innamorarsene sia un atto dovuto».

**Qui** per leggere l'intervista completa.

## Miscusi

Ha lanciato un brand italiano di ristoranti di pasta fresca. Nel 2023 ha annunciato la chiusura di un round complessivo da 10 milioni di euro. All'operazione d'investimento hanno partecipato Mip, Picus, Kitchen Fund oltre agli storici business angels che hanno confermato la fiducia, e i nuovi ingressi come Amundi e Gaetano Marzotto (ne parliamo [qui](#)).



## La nostra intervista ad Alberto Cartasegna di Miscusi

### Questa è la storia...

Classe 1989, nato e cresciuto a Cernusco sul Naviglio, alle porte di Milano, Alberto è un ex ragazzo di campagna. «I miei nonni erano contadini. Da piccolo stavo sul trattore, facevo la mia parte per arare e seminare». Ha i ricordi che tanti millennial come lui conservano e rispolverano ogni volta che si sente il profumo di un buon ragù durante il pranzo domenicale quando ci si ritrova tutti a tavola. Come era buona la pasta di nonna. «La mia ha 92 anni e facciamo ancora la pasta insieme: è un rito. Fino a qualche anno fa veniva pure a trovarmi a Miscusi». In famiglia Alberto ha anche la mamma pastaia. «Le radici ci sono. Ma credo che non sia semplicemente spargere la farina su una madia».

La sua canzone preferita, Il ragazzo della via Gluck di Celentano, è stata composta sull'onda della nostalgia di una Milano che non c'è più. Ma Milano, Alberto, l'ha scelta di proposito, dopo un anno sabbatico a Londra subito dopo la maturità. «In Inghilterra mi sono messo alla prova per la prima volta. Avevo 18 anni, mi ha aiutato a svegliarmi». Rientrato, ha preso la strada della Bocconi, cantera di moltissimi imprenditori e imprenditrici che lanciano la propria idea di startup.

### Masticare innovazione

Fino a quel punto, però, nella sua vita la pasta era cibo, sapore di casa come per milioni di altri coetanei. L'innovazione, se manteniamo la metafora, è sempre stato il suo piatto preferito. Uno stage al Boston Consulting Group – obiettivo per tanti – lo ha invece messo di fronte a quello che non voleva fare come lavoro e così ha preso un volo per Berlino, dove è presto entrato a fare parte di Rocket Internet, brand europeo storico che studia modelli di startup di successo per replicarli attorno a team e persone di talento. «Prendono idee e le danno in mano a giovani svegli».

Negli anni '10 l'ecosistema dell'innovazione europeo stava crescendo, in Italia era agli albori. Ed è in quel periodo di lontananza che ha iniziato a maturare la nostalgia prima per casa e poi per la tavola. «Da italiano non trovavo l'Italia all'estero». Grandi catene, italian sounding, il solito menu "italiano" che ci fa rabbrivire ogni volta che azzardiamo l'ordine di una carbonara all'estero.

### **Alberto Cartasegna e la pasta**

Miscusi è oggi un brand italiano di ristoranti di pasta fresca. Da poco ha chiuso un round da 10 milioni di euro. Nel suo ultimo ristorante in Gae Aulenti, a Milano, le pareti non sono costellate di immagini instagrammabili, in stile food porn. Vengono invece esaltate le farine, le caratteristiche invisibili del cibo, anche in termine di impatto sulle emissioni nel produrlo. Miscusi è questo, ma anche una risposta a tono a un certo modo di presentare lo slogan Italia-pizza-spaghetti-mandolino. «Ricordo quell'episodio dei Griffin, in cui Peter si rivolge a un macellaio italoamericano, partendo con "Ehm...scusi?"». La più ritrita delle parodie. Rimodellato come brand da rivendicare.

Nel corso dell'intervista abbiamo chiesto ad Alberto quale sia la prima cosa che gli viene in mente pensando alla pasta. «Penso a un mezzo, a un vettore. La pasta è una forma che puoi scegliere: uno spaghetti, un fusillo, una penna. Con la pasta puoi divertirti e riempire il tuo corpo di energia». E cos'è il cibo? «La medicina più potente che abbiamo».

### **Rinunciare al food porn?**

Aspetto di cui molto spesso ci dimentichiamo, presi dalla fretta in tante giornate dove l'ultima cosa a cui pensare davvero è il valore nutrizionale di quello che appoggiamo sulla tavola. «In Italia un bambino su cinque è malnutrito. Noi siamo in guerra con la chimica del sapore e delle reazioni che genera del nostro cervello. McDonald's fattura miliardi in Italia ed è la catena dominante».

Rimanendo sul concetto di salute, secondo Alberto la medicina personalizzata di cui oggi si parla molto per i pazienti andrebbe allargata in maniera olistica, a tutti. «Se sappiamo cosa mangiamo, se raccogliamo i nostri dati, allora possiamo scegliere come calibrare la dieta. Avremmo una profilazione alimentare». I wearable che oggi contano i nostri passi un domani potrebbero monitorare che cibo abbiamo ingerito.

Siamo partiti dicendo che in Italia il cibo è religione. Aggiungiamo in chiusura: è anche Instagram, TikTok, viralità. Sui social è onnipresente nei feed, con chef a volte improvvisati che puntano meno sulla qualità e più su un panino che fa crunch o su una fetta di cheddar che cola. «Sui social il food porn funziona molto bene, è evidente. A volte litigo col marketing. Perché vorrei davvero farne a meno».

## Planet Farms

È attiva nel settore dell'agricoltura in ambiente controllato e del vertical farming. Ha ottenuto un finanziamento di 17,5 milioni di euro concesso da UniCredit e assistito dalla Garanzia Green di SACE (ne parliamo [qui](#)).

## Future Fashion

Ha lanciato una piattaforma tecnologica 3d Suite per creare, gestire, visualizzare prodotti in 3D. Ha completato un round equity di 1 milione di euro con l'ingresso di Zakeke (ne parliamo [qui](#)).

## Kampaay

Si occupa di digitalizzare l'organizzazione e la gestione degli eventi aziendali. Nel 2023 ha chiuso un round Series A da 7.3 milioni di euro guidato da SG Company. Al round hanno inoltre preso parte 360 Capital e Azimut Libera Impresa SGR (ne parliamo [qui](#)).

## Cyclando

Ha lanciato una piattaforma dedicata ai viaggi in bicicletta. Nel 2023 ha concluso la sua prima campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd raccogliendo 500 mila euro da 96 investitori. Tra questi anche il fondo AZIMUT ELTIF – Venture Capital Allcrowd II, quattro tour operator specializzati in cicloturismo e viaggi outdoor, un bike rental e un'agenzia turistica DMC (ne parliamo [qui](#)).

## MyCamicia

Punta a realizzare un primo e-shop dotato di una cabina di misurazione digitale: tramite uno scan a 360° e ad una tecnologia avanzata per la creazione di avatar virtuali, sarà possibile risalire alle misure del cliente per confezionare le camicie su misura. Ha raccolto un round da 124 mila euro finanziato da 80 investitori, in una campagna equity crowdfunding su Mamacrowd (ne parliamo [qui](#)).

## I-Tes

Sviluppa soluzioni per gli accumuli termici. Nel 2023 ha chiuso un nuovo aumento di capitale da 1,4 milioni di euro. L'operazione è guidata da EUREKA! Venture SGR, insieme a CDP Venture Capital SGR attraverso Tech4Planet, il Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico per la Sostenibilità (ne parliamo [qui](#)).

## Agade

È specializzata nella progettazione di esoscheletri. Nel 2023 ha chiuso un round da 4 milioni di euro guidato dal fondo Cysero EuVECA congiuntamente con Kilometro Rosso. Hanno inoltre preso parte all'operazione Brembo Ventures, CDP Venture Capital, EIC Fund, 360 Capital Partners e Generaimprese (ne parliamo [qui](#)).

## **Newtwen**

Supporta le aziende nella transizione elettrica riducendo l'impatto ambientale di motori elettrici e batterie. Nel 2023 ha chiuso un round di finanziamento di Serie A da 7 milioni di euro, guidato da venture capital 360 Capital, con l'ingresso di Join Capital (ne parliamo [qui](#)).

## **Repron Therapeutics**

Ha sviluppato una piattaforma epigenetica che, grazie all'utilizzo di silenziatori epigenetici, una nuova classe di fattori antitumorali che prendono di mira specifiche regioni del DNA, permette di prevenire le recidive in alcuni tipi di tumore. Nel 2023 ha completato un seed round di 2 milioni di euro guidato da Claris Ventures (ne parliamo [qui](#)).

## **Freedome**

Ha sviluppato una piattaforma che aggrega le attività outdoor. Il catalogo della startup spazia dalle escursioni sui sentieri di montagna, alle cavalcate nei boschi, dalle arrampicate su pareti ghiacciate al rafting e poi diving, kayak, kitesurf, ebike, parapendio, mongolfiera, zipline, escursioni in barca, ciaspolate, sci, snowboard e molto altro. Ha raccolto 2,5 mln di euro grazie a Opes Italia SICAF EuVECA (ne parliamo [qui](#)).

## **AAVantgarde Bio**

Si concentra sullo sviluppo di terapie geniche per le malattie ereditarie della retina. Nel 2023 ha ottenuto un round di finanziamento da 61 milioni di euro da parte di tre società di investimento internazionali: Atlas Venture, Forbion e Longwood (ne parliamo [qui](#)).

## **ISAAC**

Si occupa di rendere sicuri edifici e infrastrutture critiche da sismi e vibrazioni, attraverso smorzatori attivi installati sull'edificio gestiti dagli algoritmi di intelligenza artificiale. Ha completato un round di Series A da 5 milioni di euro con il supporto di CDP Venture Capital SGR, oltre agli storici investitori, 360 Capital and NovaCapital.

## **Develhope**

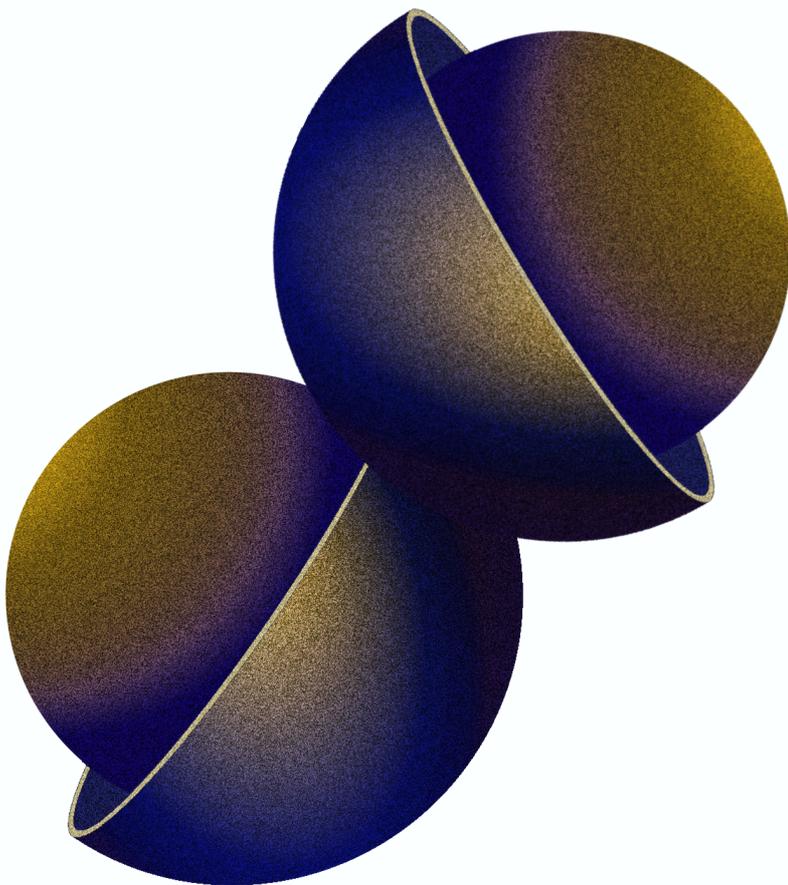
Ha lanciato una scuola per sviluppatori software. Ha completato un round di raccolta pari a 6 milioni di euro grazie alla partecipazione di CDP Venture Capital, attraverso il Fondo Italia Venture II – Fondo Imprese Sud, OPES Italia e SEFEA Impact SGR (ne parliamo [qui](#)).

### **Pelo Matto**

Permette di organizzare direttamente a casa la toelettatura degli animali domestici. Nel 2023 hanno chiuso un round pre-seed da 100mila euro, grazie all'investimento di IHI (ne parliamo [qui](#)).

### **Deeva**

Hanno lanciato una piattaforma che permette la prenotazione dei parrucchieri a domicilio. Hanno ottenuto un round pre-seed da 100mila euro, grazie all'investimento di IHI (ne parliamo [qui](#)).



### **Ermes Cyber Security**

Sviluppa algoritmi di intelligenza artificiale per proteggere gli utenti dagli attacchi informatici nel mercato B2B. Ha chiuso la prima tranche del Serie A con 3 milioni di euro grazie al lead investor Sinergia Venture Fund (ne parliamo [qui](#)).

### **Hotiday**

Si tratta di un instant buyer di camere d'albergo che acquista le camere invendute in varie località e le rivende online con lo stesso brand. Nel 2023 ha raccolto 500 mila euro da Bonsai Ventures.

### **Jet HR**

Si occupa della gestione del personale con particolare attenzione alle attività amministrative (pagare gli stipendi, assumere dipendenti e contrattualizzare persone a partita IVA) ha chiuso un round in fase pre-seed di 4,7 milioni euro. Ad agire come lead investor nell'operazione Exor Ventures e l'Italian Founders Fund e altri business angel (ne parliamo [qui](#)).

+

**STARTUPITALIA**

**OPEN**

**#SIOS23 SUMMER  
INSIEME**

**SUMMIT**

+

**StartupItalia** 