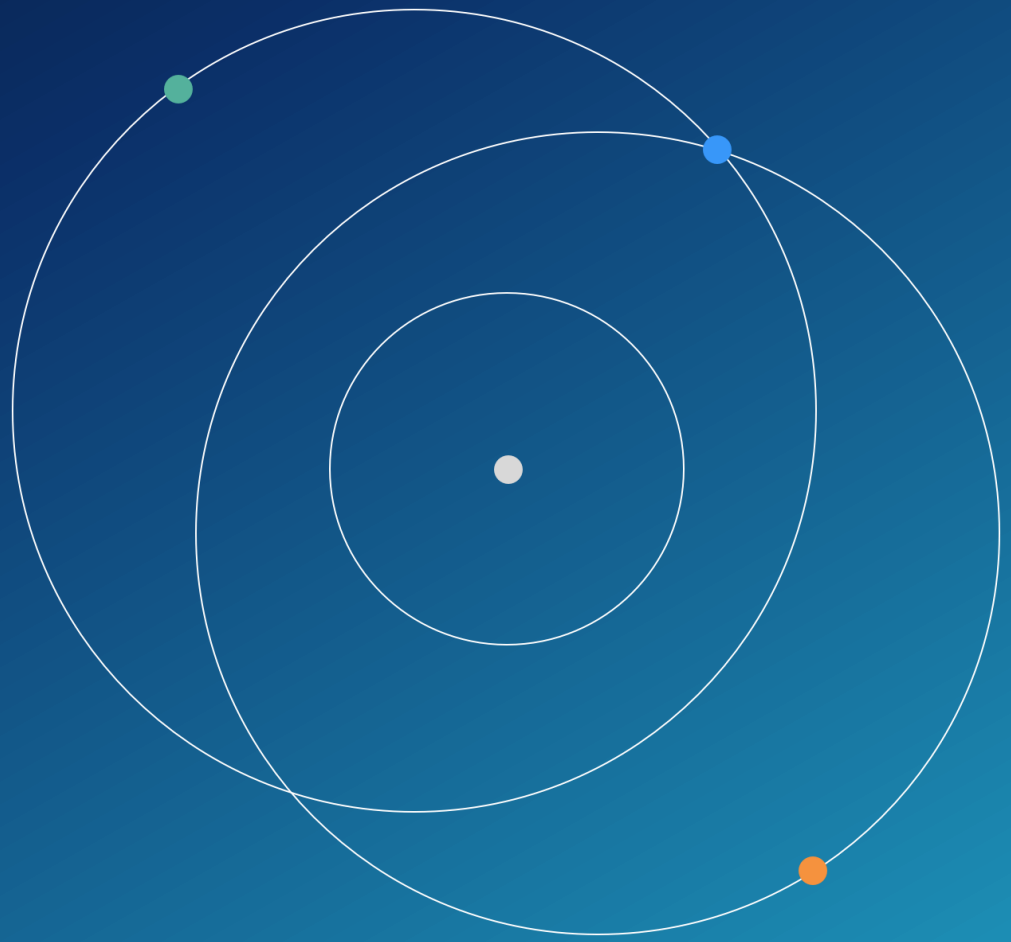
GROWTH CAPITAL

ITALIAN TECH ALLIANCE

Osservatorio sul Venture Capital

Italia Q1-23



Growth Capital

growthcapital.it

Italian Tech Alliance

italiantechalliance.com

Chi è Growth Capital

GROWTH CAPITAL

Growth Capital è l'advisor italiano leader nelle operazioni di finanza straordinaria e fundraising di aziende innovative. Con oltre 45 operazioni chiuse con successo, affianca le scale-up dalla strutturazione dell'operazione alla preparazione documentale, fino alla negoziazione

START-UP

Assistiamo imprenditori brillanti alla guida di aziende con **forte potenziale** di crescita in **tutte le fasi** di fundraising ed M&A

CORPORATE

Affianchiamo aziende di successo nel processo di innovazione tramite l'implementazione di **strategie di investimento** basate sui principali **trend di settore**

INVESTITORI

Forniamo servizi di **consulenza all'ecosistema VC** supportando fondi, business angel e altri attori a seconda delle specifiche esigenze di investimento

Metodologia

1. Il report comprende (i) **start-up basate in Italia** e (ii) **start-up con sede estera** ma **con founders italiani** e **>50% dei dipendenti in Italia** (analisi, quest'ultima, effettuata con ricerca LinkedIn)
2. Dati **PitchBook** per round conclusi dal 2018 al 2023 e classificati come Early Stage VC e Late Stage VC, con assegnazione del verticale (come definito al **punto 14**) originale di PitchBook e del settore (come definito al **punto 15**) da parte di Growth Capital (GC)
3. Dati **Dealroom** per round dal 2018 al 2023 classificati come Early VC, Late VC e Growth Equity VC, con assegnazione di verticale e settore da parte di GC
4. Dati **Crunchbase** per round dal 2018 al 2023 classificati in Pre-seed, Seed, Serie A, B, C, D e Unknown, con assegnazione di verticale e settore da parte di GC
5. Creazione di un database univoco dei dati PitchBook, Dealroom e Crunchbase, con ultima consultazione in data **05/04/2023**. In caso di discrepanze tra i dati contenuti nelle banche dati, le informazioni sono state selezionate nel seguente ordine: PitchBook, Dealroom, Crunchbase
6. Confronto dei dati elaborati secondo la procedura di cui al **punto 5** con le press release dei round, ove disponibili. In caso di discrepanze, sono state privilegiate le informazioni contenute nelle press release
7. Effettuato un check su tutti i round **privi di indicazione di stage:**
   a) i round «**Early Stage VC**» sono stati classificati (i) «**Pre-seed**» se primi round di finanziamento con importo **<€0,2M** o (ii) «**Seed**» se di importo **tra €0,2M e €1M**
   b) per i round «**Late Stage VC**», è stata **controllata l'equity story di ogni società**, definendo caso per caso il tipo di round. Ad esempio, un round da €2M che segue due round Seed inferiori a €1M verrebbe definito Serie A; un eventuale round successivo di importo superiore al Serie A verrebbe definito Serie B, altrimenti Serie A
8. Assegnazione dei round definiti «**Bridge**» alla categoria «**Seed**» per evitare l'eccessiva frammentazione del campione
9. Tutti i round con **dimensione** non comunicata o pari a zero e i round **non riconducibili a uno stage** in base all'equity story della società sono stati **esclusi** dall'analisi
10. Sono stati **esclusi gli aumenti di capitale** presenti nelle banche dati utilizzate non univocamente inquadrabili nell'ambito VC
11. Sono stati **esclusi i round VC in forma di debito** vista la loro forte dipendenza settoriale; coerentemente, per i round VC **«misti» equity e debito** è stata considerata **solo la parte raccolta in equity**
12. Nel caso di round «misti» per i quali l'esatta divisione equity/debito **non è stata divulgata**, l'informazione è stata richiesta **in via confidenziale** alla start-up o al fondo investitore e, ove fornita, è stata utilizzata garantendone la riservatezza. Qualora il dato non venisse fornito, il round verrebbe considerato interamente di equity
13. La procedura descritta al **punto 12** è stata seguita anche per i round la cui dimensione complessiva annunciata include **cessioni sul mercato secondario** e per i round con erogazione dei fondi subordinata a **milestones**
14. Per «**Verticali**» si intendono i 272 valori univoci usati da PitchBook per definire la tipologia di attività settoriale/merceologica delle start-up oggetto d'analisi
15. Per «**Settori**» si intendono i 10 settori definiti da Growth Capital a cui sono assegnati i 272 verticali di PitchBook come in Appendix

Indice

Metodologia

1. Executive Summary
2. VC in Europa e in Italia: Q1-23 ed Evoluzione Storica
3. Q1-23 in Italia: Analisi per Settori e Top 3 Verticali
4. Top 5 Deal e le Exit del Q1-23
5. SVB, Credit Suisse, Venture Debt e inflazione: impatto sul VC italiano
6. Italian Contrarian: latest news dalle istituzioni
7. Il SAFE italiano
8. Considerazioni finali

Appendix

1. Executive Summary

1.1. Executive Summary Q1-23

84	€201M	14	3	11
round di finanziamento	totale investito	round Serie A	round Serie B	exit registrate

Smart City	FinTech	HealthTech	Blockchain	CDP VC
settore con più round	settore con il più alto ammontare raccolto	verticale con più round	verticale con il più alto ammontare raccolto	investitore con più deal annunciati

1.1. Executive Summary Q1-23 vs Q4-22

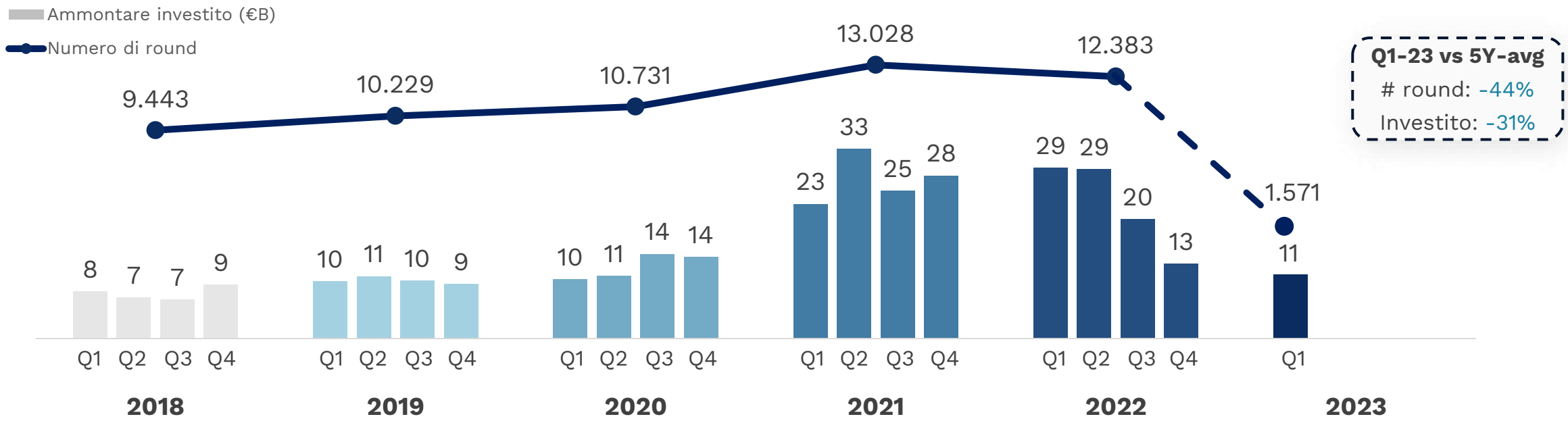
80 vs	€212M vs	19 vs	3 vs	12 vs
84	€201M	14	3	11
round di finanziamento	totale investito	round Serie A	round Serie B	exit registrate

Smart City	Smart City	E-Commerce	BioTech	CDP VC
Smart City	FinTech	HealthTech	Blockchain	CDP VC
settore con più round	settore con il più alto ammontare raccolto	verticale con più round	verticale con il più alto ammontare raccolto	investitore con più deal annunciati

2. VC in Europa e in Italia: Q1-23 ed Evoluzione Storica

2.1. Il Venture Capital in Europa

- Nel **Q1-23** è proseguito il rallentamento del VC in Europa: sono stati annunciati 1.571 round (-39% vs Q4-22 e -44% vs media degli ultimi 5 anni), con una raccolta complessiva di €11,0B (-14% vs Q4-22 e -31% vs media degli ultimi 5 anni)[1,2]
- Guardando in prospettiva, le **tensioni macroeconomiche** che hanno caratterizzato i mercati finanziari nella seconda parte del 2022 sembrano destinate a perdurare nel medio periodo e **impattare negativamente** il VC europeo

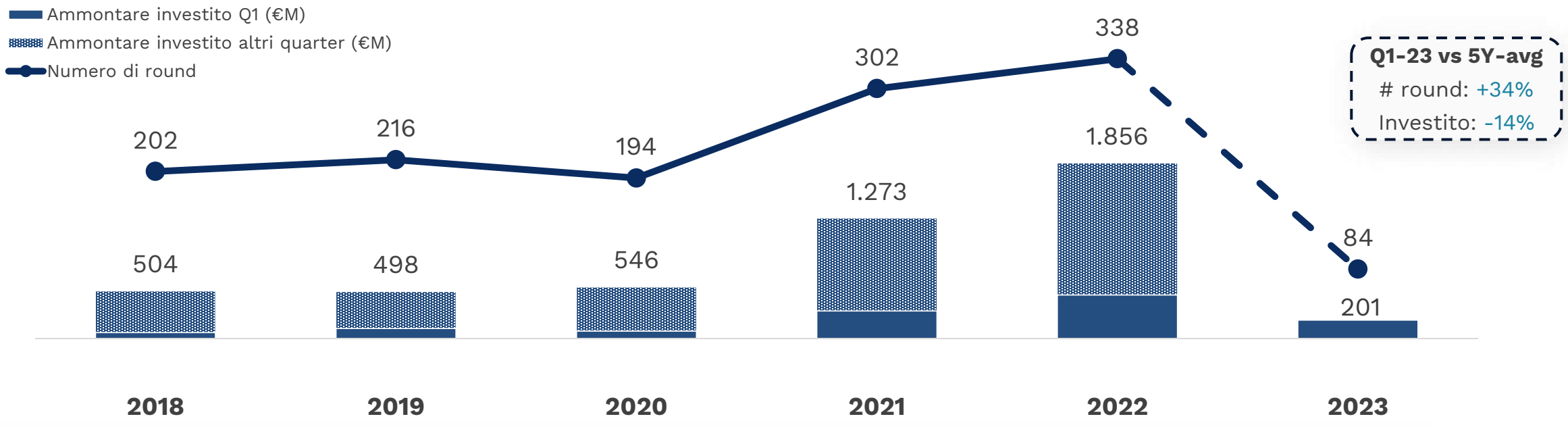


	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Media[2]	€3,3M	€3,9M	€4,6M	€8,4M	€7,4M	€7,1M
Mediana	€0,5M	€0,6M	€0,7M	€1,0M	€1,4M	€1,6M

Fonti: 1. PitchBook (2022), European Venture Report; **2.** Elaborazione Growth Capital da dati PitchBook

2.2. Il Venture Capital in Italia

- Con €201M raccolti in 84 round, il **Q1-23** risulta in linea con il Q4-22, sia per numero di round (+5%) che per ammontare raccolto (-5%)
- Rispetto ai trimestri con maggiore raccolta (Q2-22 e Q3-22), gran parte della flessione è dovuta all'assenza di **mega round**[1], che avevano inciso per circa il 40-50% del totale raccolto

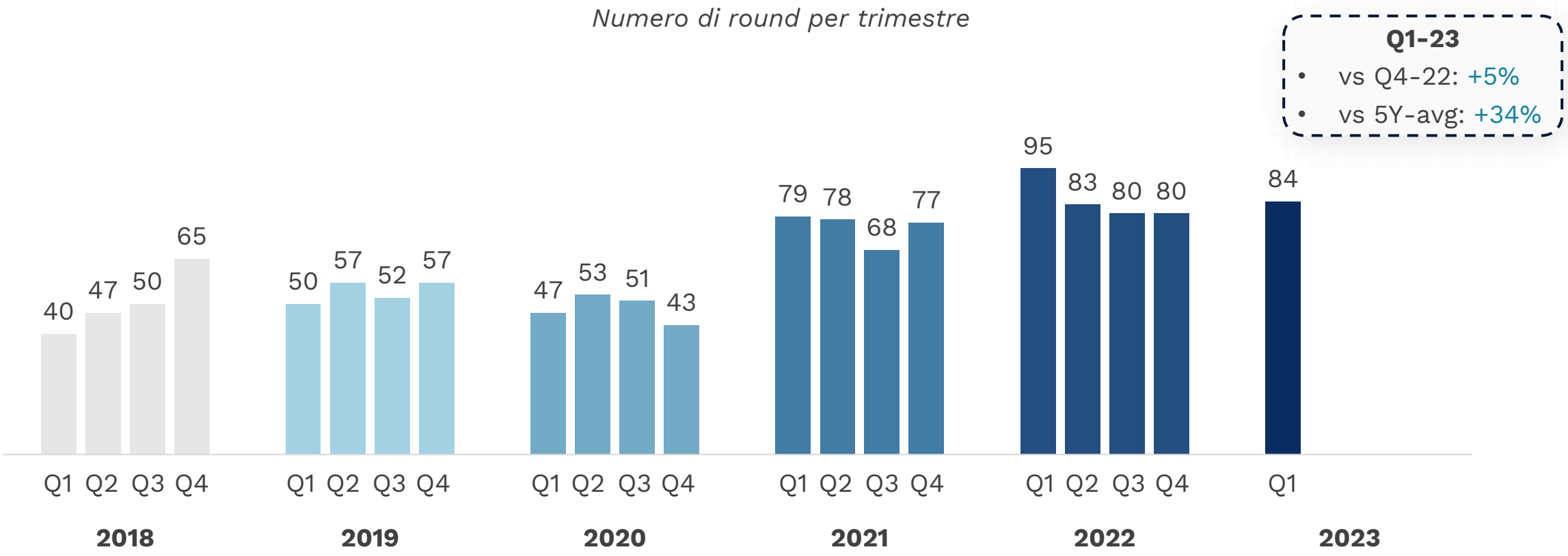


	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Media[2]	€2,5M	€2,3M	€2,8M	€4,2M	€5,5M	€2,4M
Mediana	€0,5M	€0,6M	€0,7M	€1,0M	€1,2M	€0,8M

Note: 1. Per le finalità del report, si definiscono *mega round* le operazioni la cui componente di equity è uguale o superiore a €100M; **2.** Per garantire comparabilità con il dato europeo, i round definiti *outlier* sono stati compresi nel calcolo dei valori medi. Si definiscono *outlier* i round di ammontare molto distante dalla media del trimestre

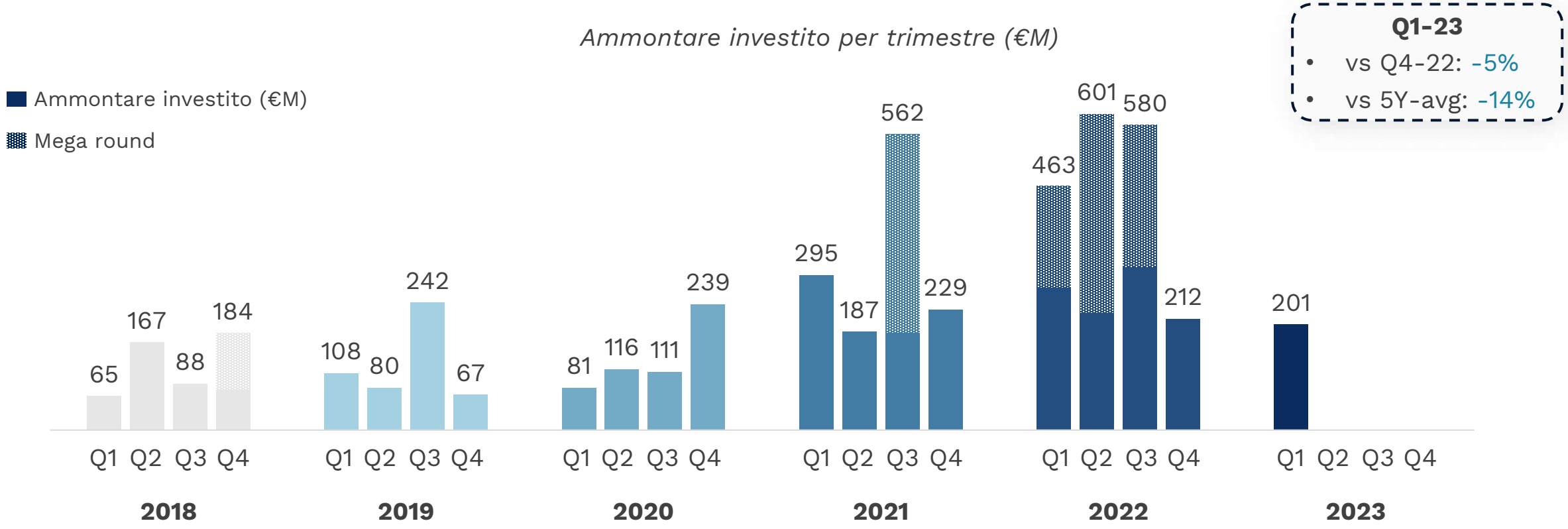
2.3. Numero di round per trimestre

- Nel **Q1-23** si sono registrati 84 round, dato in linea rispetto al Q4-22 (+5%) e in aumento rispetto alla media dei 5 anni precedenti (+34%)



2.4. Ammontare investito per trimestre

- Come il Q4-22, anche il **Q1-23 non ha registrato mega round**[1], il che ha limitato la raccolta (-5% vs Q4-22 e -14% vs media dei 5 anni precedenti)
- L'assenza di mega round risulta la componente principale della flessione dell'investito: **escludendo i mega round** dall'analisi, infatti, **il Q1-23 risulta in linea con la media dei 2 anni precedenti** (€252M)



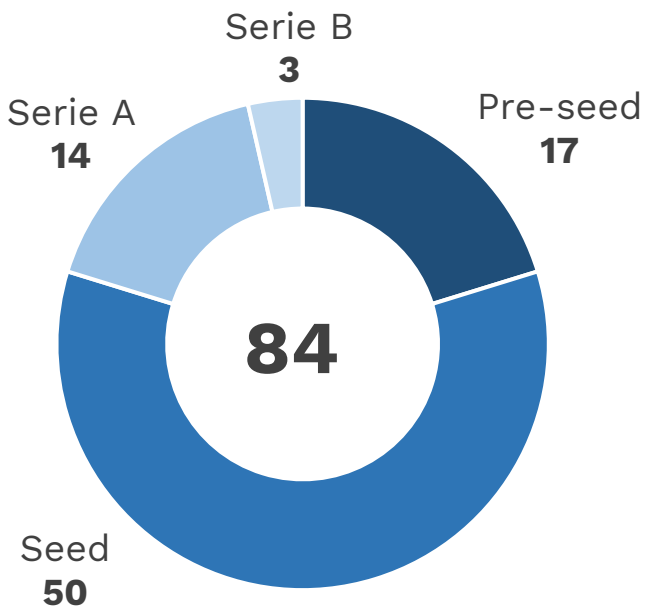
Q1-23
- vs Q4-22: -5%
- vs 5Y-avg: -14%

Note: 1. Per le finalità del report, si definiscono *mega round* le operazioni la cui componente di equity è uguale o superiore a €100M

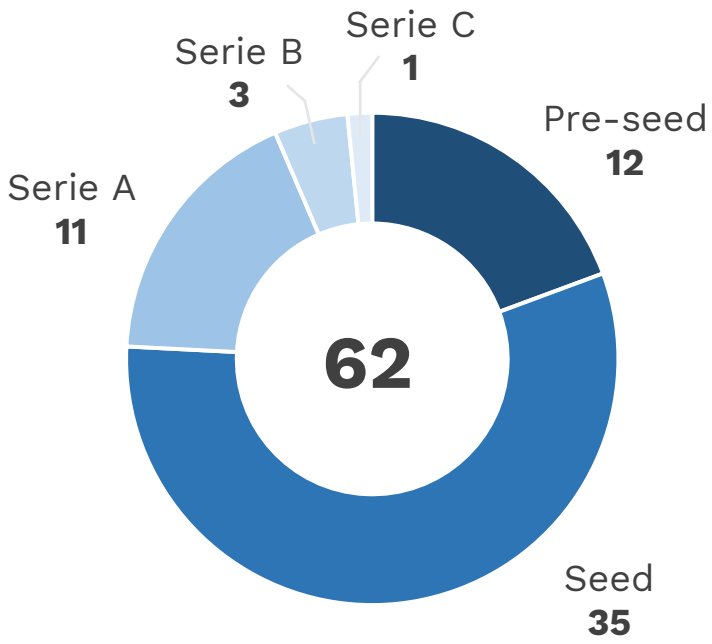
2.5. Il Q1-23 per tipologia di round: numero di round

- Nel **Q1-23** i **Seed** si sono confermati la tipologia più frequente (50 round, pari al 60% del totale)
- In termini percentuali, **la distribuzione** per tipologia di round nel Q1-23 **ricalca** quanto registrato mediamente negli **ultimi 5 anni**, sebbene per la prima volta dal Q4-21, **non siano stati annunciati round Serie C o superiore**

*Numero di round – **Q1-23***



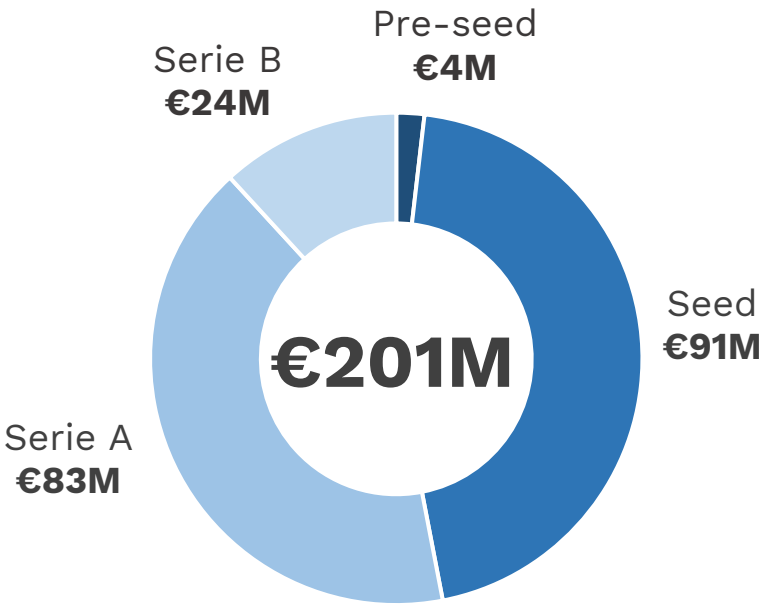
*Numero di round – **5Y-avg***



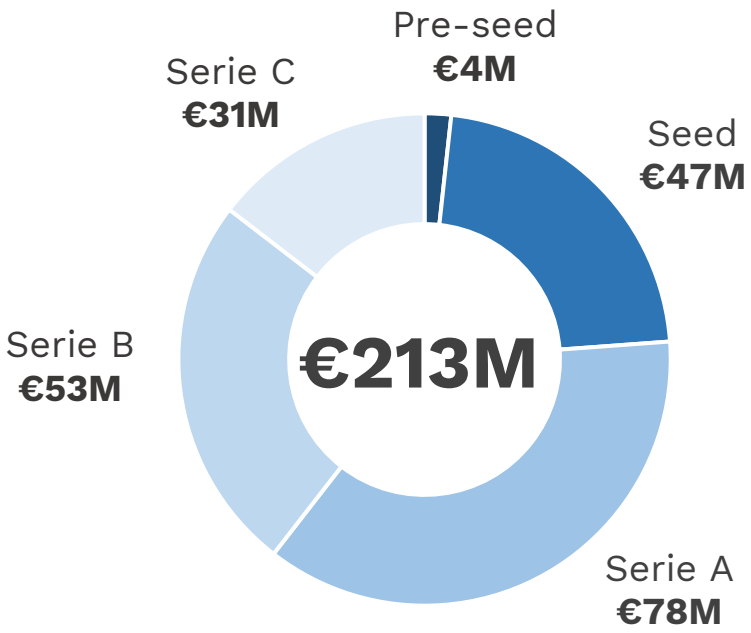
2.6. Il Q1-23 per tipologia di round: ammontare investito

- Nel **Q1-23** i **Seed** risultano la tipologia più rilevante anche per ammontare (45% del totale), benché quasi la metà dell'investito dipenda da una sola operazione (Alps Blockchain)
- Rispetto al Q4-22, si segnala l'aumento della raccolta a livello **Pre-seed** e **Seed** (+67%) e la riduzione dei **Serie A** (-13%) e **Serie B** (-32%), il che motiva la flessione dell'ammontare medio investito registrata nel trimestre
- Rispetto alla media degli ultimi 5 anni, i **Pre-seed** e i **Serie A** hanno ottenuto all'incirca la stessa raccolta. I **Seed** sono stati invece molto **più significativi** nel Q1-23, **a scapito dei round Serie B o superiore**

*Ammontare investito – **Q1-23***



*Ammontare investito – **5Y-avg**[1]*

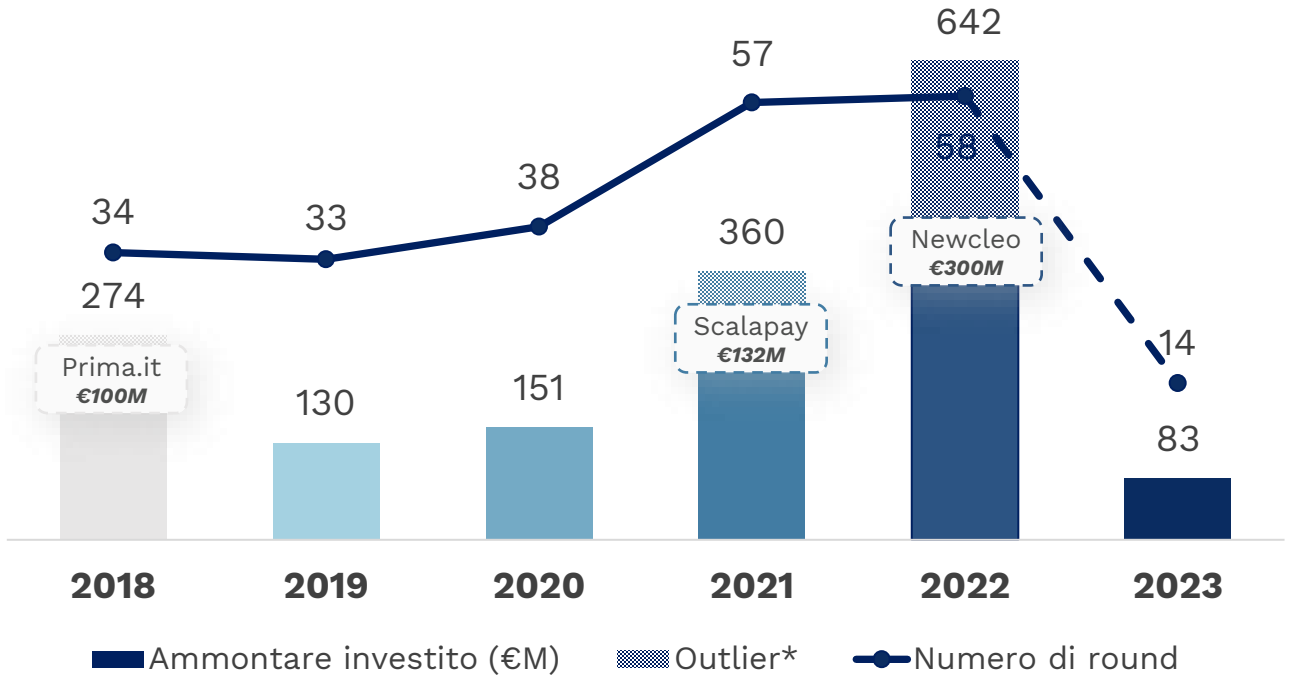


Note: 1. Per rendere significativo il confronto, sono stati esclusi i round Serie D o superiore

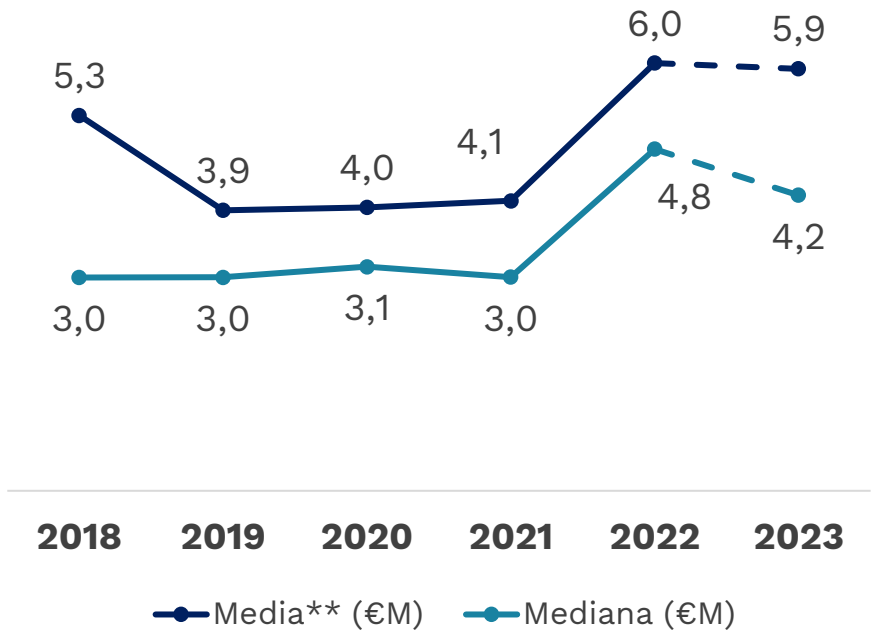
2.7. Focus: Serie A

- Nel **Q1-23** sono stati registrati 14 **Serie A** (vs 19 nel Q4-22), con una flessione nell'investito rispetto al Q4-22 (-13%) dovuta all'**assenza di mega round**, senza i quali il Q1-23 sarebbe comparabile alla media per quarter degli ultimi 5 anni (€78M)
- Rispetto al 2022, l'inizio del 2023 ha fatto segnare una riduzione della **mediana** dei Serie A (-13%), mentre la **media** è rimasta stabile intorno ai €6M. Entrambi i valori sono in netto aumento rispetto al 2021[1]

Ammontare investito (€M) e numero di round



*Media** e mediana (€M)*

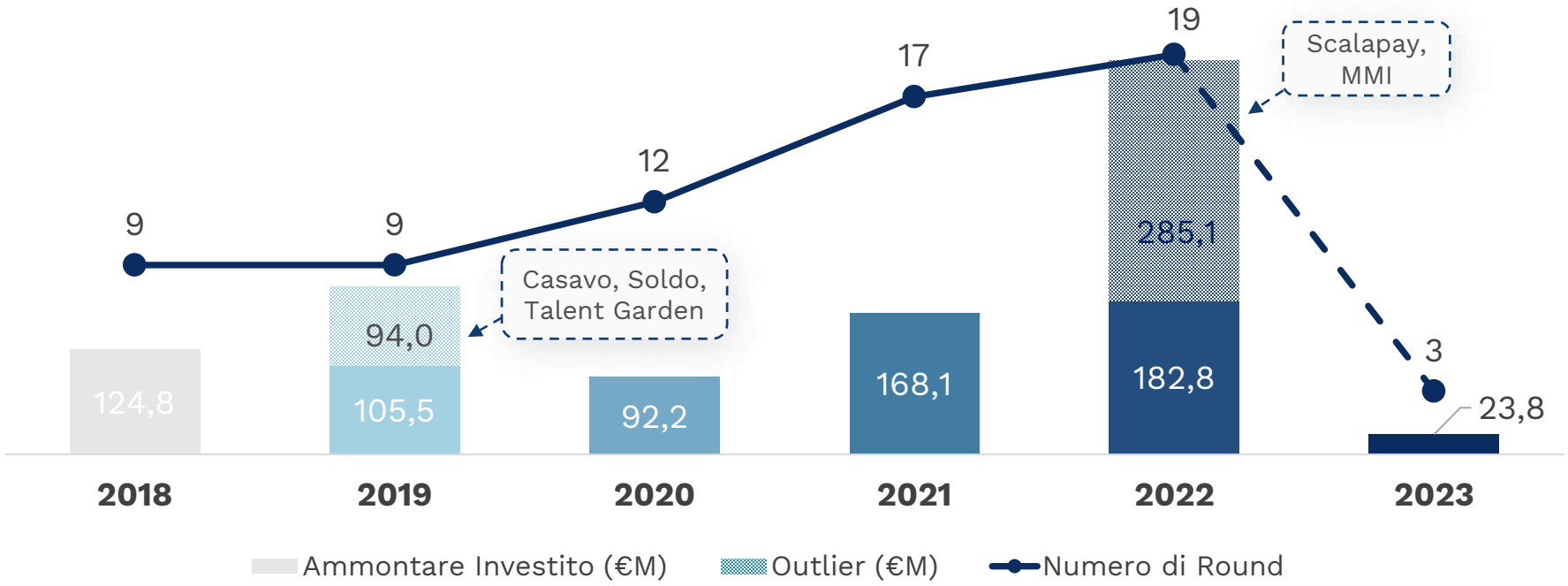


Note: 1. Il dato può essere influenzato dalla limitata dimensione campionaria; * Si definiscono *outlier* i round di ammontare molto distante dalla media del trimestre; ** I round definiti *outlier* non sono stati considerati nel calcolo della media.

2.8. Focus: Serie B

- Nel **Q1-23** sono stati annunciati 3 round **Serie B** (come nel Q4-22) con una raccolta complessiva di €24M (vs €35M nel Q4-22)
- Rispetto alla media per quarter nei 5 anni precedenti, il numero di round[1] è rimasto **stabile**, mentre il totale investito ha **subìto un calo** (-29%)[2]
- Il limitato numero di round suggerisce come i risultati del Q1-23 siano **poco rappresentativi** dell'intero anno e **non permettano** di identificare un chiaro trend di flessione

Ammontare investito (€M) e numero di round

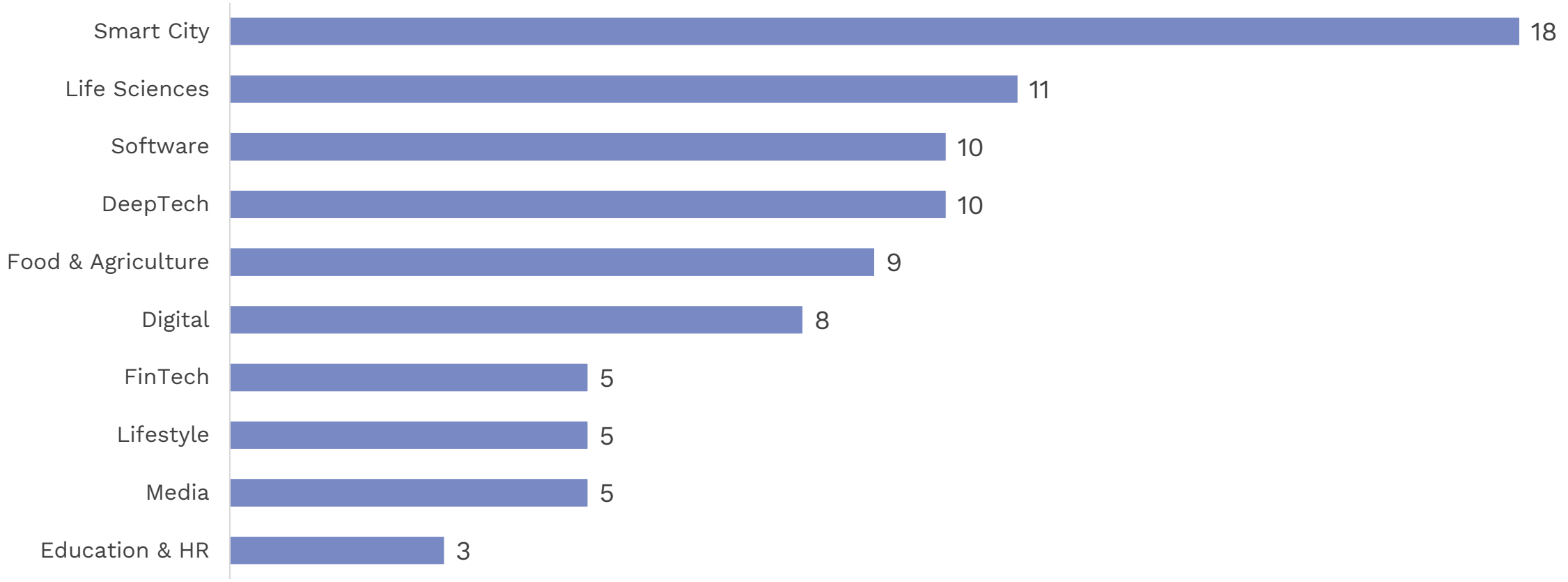


Note: 1. Analisi effettuata su una dimensione campionaria ridotta; **2.** Valori non comprensivi dei round definiti *outlier*

3. Q1-23 in Italia: Analisi per Settori e Top 3 Verticali

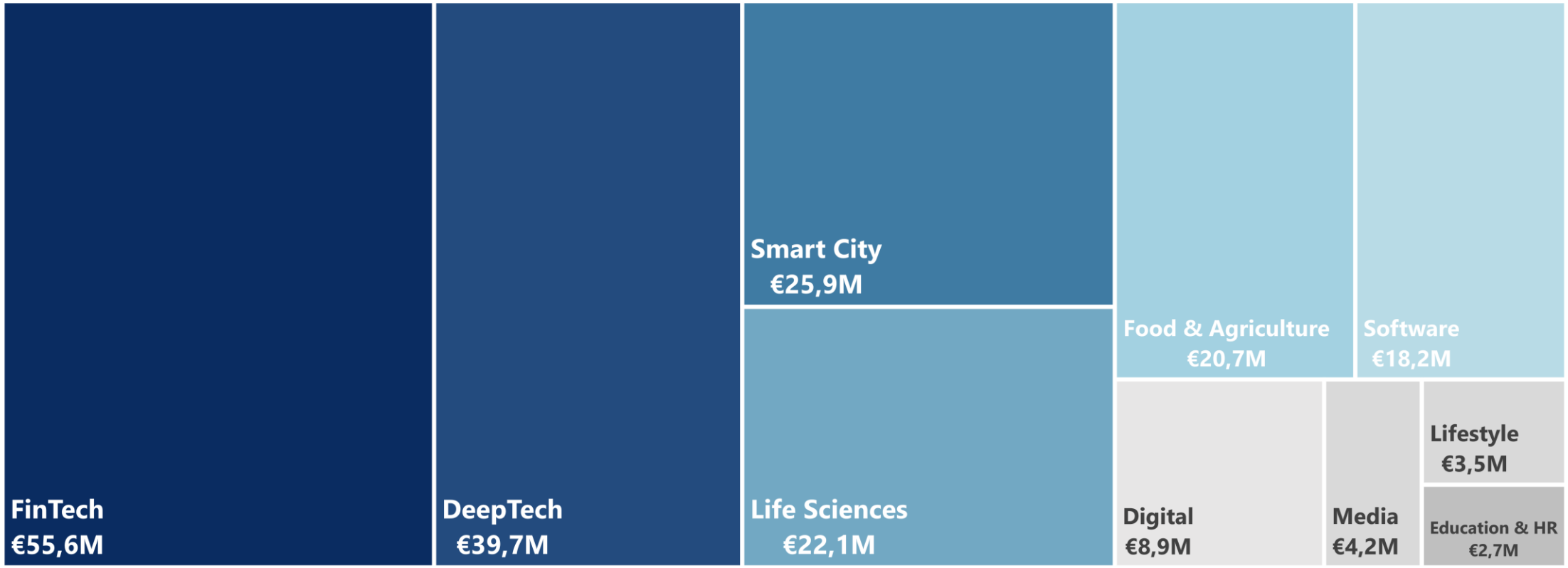
3.1. Analisi per settori Q1-23: numero di round

- **Smart City** risulta il settore con il maggior numero di deal annunciati nel Q1-23 (18), seguito da Life Sciences (11)



3.2. Analisi per settori Q1-23: ammontare investito

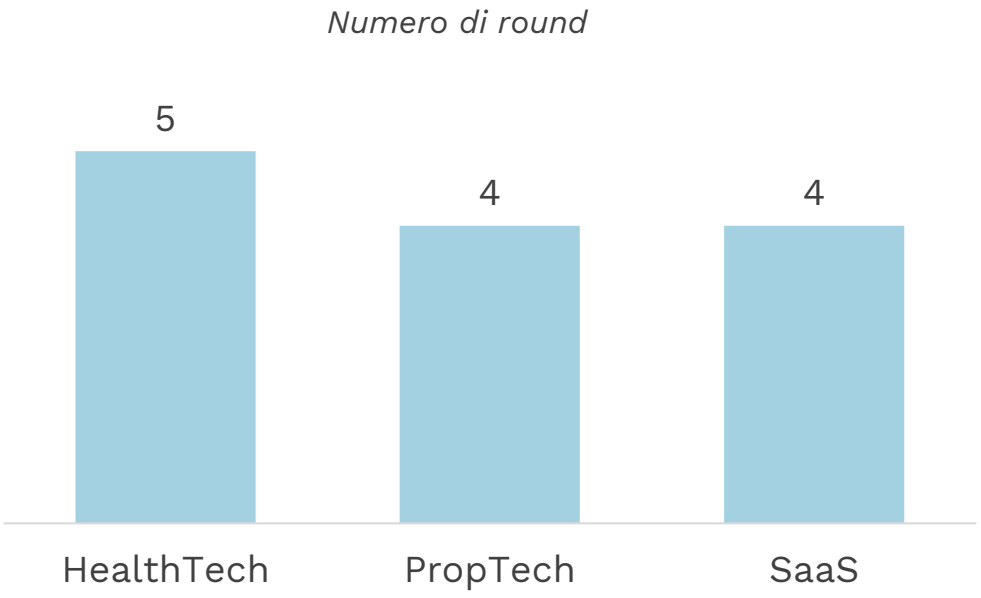
- **FinTech** (€56M) è stato il settore con la raccolta più alta nel Q1-23 (28% del totale), seguito da **DeepTech** (€40M) e **Smart City** (€26M)
- Si precisa che il primato di **FinTech** è essenzialmente dovuto al round da €40M raccolto da Alps Blockchain[1]

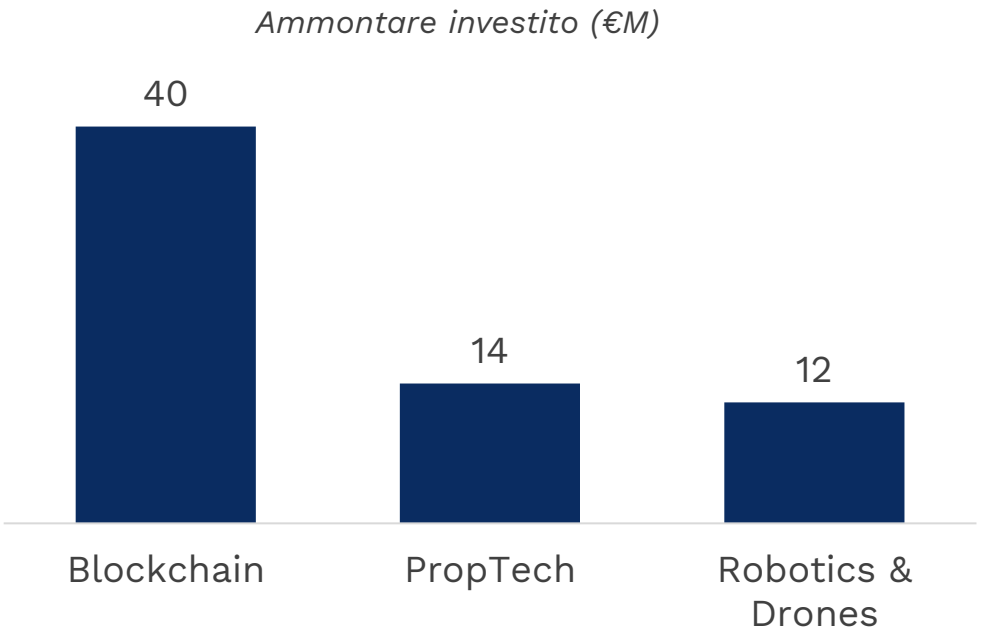


Fonte: Alps Blockchain

3.3. Top 3 Verticali nel Q1-23

- Per «Verticali» si intendono i 272 valori univoci usati da PitchBook per definire la tipologia di attività settoriale/merceologica delle start-up oggetto d'analisi, che Growth Capital ha aggregato in 10 settori (vedi **Appendix**)
- Nel Q1-23, **HealthTech** è stato il verticale più rilevante in termini di numero di deal (5), seguito da **PropTech** e **SaaS** (4)
- **Blockchain** si posiziona invece al vertice per **ammontare investito**, grazie ai €40M raccolti da **Alps Blockchain**. Seguono **PropTech** e **Robotics & Drones**, rispettivamente con €14M e €12M. I primi tre verticali hanno raccolto complessivamente più di €66M, contribuendo al 33% degli investimenti totali effettuati nel trimestre





4. Top 5 Deal e le Exit del Q1-23

4.1. Top 5 Deal Q1-23

- L'analisi dei top 5 deal del Q1-23 testimonia la maggiore cautela degli operatori del VC: infatti, non sono stati registrati di **mega round** e quattro round su cinque hanno visto **l'esclusiva partecipazione** di investitori nazionali

START-UP	DIMENSIONE	STAGE	VERTICALE	INVESTITORI[1]
Alps Blockchain	€ 40M	Seed	Blockchain	Azimut
HT Materials Science	€ 14M	Serie A	Climate Tech	Aramco Ventures, Barclays, CDP Venture Capital, Progress Tech Transfer
CARACOL	€ 11M	Serie A	3D Printing	CDP Venture Capital, Eureka!, Neva, Primo Ventures
BEDIMENSIONAL	€ 10M	Serie A	Industrials	CDP Venture Capital, Eni Next, Nova Capital
Resalis Therapeutics	€ 10M	Serie B	BioTech	Claris Ventures, Club degli Investitori, Italian Angels for Growth

Note: 1. Investitore Internazionale

4.2. Le Exit del Q1-23

- Nel **Q1-23** le start-up italiane sono state protagoniste di 11 exit, dato in linea con il **Q4-22**. La maggior parte degli eventi di liquidità si è concretizzata attraverso operazioni di M&A, mentre è stata registrata solo 1 IPO
- A livello settoriale, quasi **metà** delle exit del Q1-23 sono avvenute nel Software (5)

Target	Tipologia Exit	Acquirente / IPO Market	Settore	Enterprise Value[1]	Percentuale[2]
AreaMedical24	M&A	Paginemediche	Life Sciences	Undisclosed	100%
CMH	M&A	Gruppo Dylog	Software	Undisclosed	100%
Cube Labs	IPO	Euronext Growth Milan	FinTech	€ 34,1M	12%
DaVinci Salute	M&A	UnipolSai	Life Sciences	Undisclosed	66%
Digital Strategy Innovation	M&A	Marposs	Software	Undisclosed	100%
Do It Green	M&A	AWorld	Software	Undisclosed	100%
EatsReady	M&A	Coverflex	Food & Agriculture	Undisclosed	100%
Future Fashion	M&A	Zakeke	Software	Undisclosed	100%
Green Project	M&A	Tulips	Food & Agriculture	Undisclosed	100%
Nutribees	M&A	SecondChef	Food & Agriculture	Undisclosed	100%
Onyon	M&A	Satispay	Software	Undisclosed	74%

Note: 1. Per le operazioni di IPO, l'*Enterprise Value* è calcolato prendendo a riferimento il primo giorno di quotazione; **2.** Sono state considerate *exit* le operazioni di vendita della maggioranza delle quote o azioni societarie (**50%+**) attraverso M&A e le quotazioni su mercati pubblici

5. SVB, Credit Suisse, Venture Debt e inflazione: impatto sul VC italiano

5.1. SVB, Credit Suisse, Inflazione e Venture Debt

SVB

- Il **fallimento** di **Silicon Valley Bank (SVB)** è stato causato dalla svalutazione dei titoli di Stato a lungo termine, a seguito dell'aumento dei tassi di interesse, con conseguenti perdite e *insolvency risk*, conclusosi con un effettivo *bank run*
- **Impatto minimo** in **Europa**, con pochi clienti di SVB e assenza di banche VC-focused, ma **forte warning per US dove componenti** dell'**ecosistema VC cominciano a scricchiolare a** seguito del *cool-off* degli ultimi 4 trimestri[1]

Inflazione

- Il Q1-23 è stato caratterizzato da **tassi d'interesse in forte rialzo** rispetto al 2022 e dalla prosecuzione di una decisa **spinta inflattiva** (in Italia al 7,7% a marzo 2023[2], uno dei valori più alti dagli anni '80)
- L'inflazione è particolarmente rilevante per le **start-up** con **riserve di liquidità**. La **pianificazione** dei **flussi di cassa** diventa **fondamentale** per scongiurare perdite in termini reali dei depositi presso gli istituti di credito

Credit Suisse

- La crisi **Credit Suisse è culminata** con **l'acquisizione** da parte di **UBS**
- Un **avvertimento** per il **sistema bancario tradizionale**, che potrebbe adottare **maggior cautela** nell'erogazione di finanziamenti, con un impatto significativo su società con **EBITDA negativo** come le start-up

Venture Debt

- Strumento di finanziamento diffuso specialmente in **US** e tra società **late stage europee** e **possibile alternativa** di finanziamento a seguito del fallimento di SVB
- Per ora **poco utilizzato** in **Italia** per via di fattori dimensionali (**start-up** troppo **piccole** per operazioni mediamente da €3M-€5M) e dell'**elevato costo del debito** (attualmente al 10%-15%)

Fonti: 1. CB Insights 2022 State of Venture Report; **2.** Istat

6. Italian Contrarian: latest news dalle istituzioni

6.1. Italian Contrarian: latest news dalle istituzioni

- Alcune posizioni delle istituzioni italiane potranno risultare in contrasto alla crescita di determinati verticali dell'ecosistema tech italiano, dall'AI al FoodTech fino alla Green Economy:

Chat GPT Down

Il Garante della Privacy italiano ha aperto un'**istruttoria** nei confronti di OpenAI, contestando alla società:

- l'**assenza** di un **filtro** di **verifica dell'età** degli utenti
- l'**assenza** di una **base giuridica** per la raccolta e la conservazione dei **dati personali** necessari all'**addestramento** di Chat GPT

Per scongiurare una **possibile multa da €20M**, OpenAI ha **bloccato la piattaforma agli indirizzi IP italiani**[1]

Bando alla carne sintetica

- Un ddl del Consiglio dei Ministri vieterebbe (in caso di approvazione in Camera e Senato) la **produzione** e la **commercializzazione** di **cibi sintetici** o **"in provetta"**[2]
- Negli USA, la **FDA** ha invece **approvato** la produzione e la vendita della **"clean meat"** a Nov-22[2]
- In caso di approvazione, numerose start-up FoodTech italiane dovranno **spostare il proprio business altrove** o **interrompere** le proprie **operations**

Mancati obiettivi del PNRR

Ad oggi, solo il **6%** dei finanziamenti è stato **speso** e l'**1%** dei progetti è stato **completato**

Le difficoltà nell'impiegare le risorse del PNRR, a causa di

- **complessità burocratiche**
- **lentezza** nell'implementazione delle **riforme** strutturali

stanno **ritardando l'impatto** sulla transizione ecologica e sull'innovazione tecnologica, con **meno benefici del previsto per i settori tech**[3]

Fonti: 1. «Stop a ChatGpt in Italia. Il garante della Privacy: «Dati personali a rischio». E OpenAi blocca l'accesso». *Corriere della Sera.* 1 aprile 2023. **2.** «Governo, pronto un ddl per fermare la produzione e il commercio di carne sintetica». *Corriere della Sera*. 28 marzo 2023. **3.** «Pnrr, tra il rischio di ritardi e le scadenze da rispettare: a che punto è l'Italia». *Sky TG24*. 3 aprile 2023

7. Il SAFE italiano

7.1. Il SAFE italiano

- Pubblicato il 21 marzo 2023, il **SAFE italiano** è stato frutto della collaborazione fra **Growth Capital**, **Italian Tech Alliance**, **Linklaters** e **Portolano Cavallo**. Il template, disponibile online, si ispira all'impostazione snella e veloce del celebre **SAFE di Y Combinator**, ma adattato al sistema giuridico e alle *best practice* italiane. Scopo del documento è quello di fornire all'ecosistema un modello utilizzabile e negoziabile in brevissimo tempo per finanziare le società in fase *early stage,* posticipando la valutazione delle stesse

- A breve verrà pubblicato un modello aggiuntivo che includerà un *cap* massimo di valutazione (*post-money*)

ALLA FIRMA	EVENTO DI CONVERSIONE	VALUTAZIONE
Negoziazione ridotta al minimo per la standardizzazione del documento, firma e versamento in conto futuro aumento di capitale	AuCap qualificato	Sconto % sul prezzo di emissione delle quote (tipicamente con cap)
	Exit	Sconto % sull'*equity value* implicito dell'operazione
	Scadenza dopo X mesi	No-round valuation (predeterminata alla firma)

8. Considerazioni finali

8.1. Considerazioni finali

Il Q1-23 in sintesi

- Rispetto al Q4-22, in **Europa** si è registrata una **contrazione** sia per investimenti (-14%) che per numero di round (-39%), confermando il trend di rallentamento degli ultimi 12 mesi
- In **Italia** il **Q1-23** (€201M investiti in 84 round) ha **sostanzialmente confermato** i risultati del **Q4-22** (-5% investito, +5% numero di round), ponendosi quindi in decrescita rispetto ai primi trimestri del 2022
- I numeri del primo quarter del 2023 riflettono una **cautela** degli operatori del VC di fronte al contesto attuale, caratterizzato da un generale **livello di incertezza** nei mercati e nelle aziende

Lo scenario 2023

- Dopo il record storico di ammontare investito nel 2022 (€1,8B+, +46% vs 2021), confermiamo la nostra previsione per il 2023 sul mercato italiano[1], in controtendenza rispetto ai principali ecosistemi europei, che subiranno una contrazione
- Il **Q1-23** ha confermato in Italia la media degli ultimi 10 trimestri (€215M di investito per trimestre, senza considerare mega round e *outlier*). Come scritto nel precedente report Q4-22[1], la possibilità di replicare il risultato del 2022 dipenderà proprio dalla presenza di **mega round** e dall'evoluzione del **contesto macroeconomico generale**
- I numeri del 2023 saranno influenzati anche dell'elevato livello di **Dry Powder**, dalla **verticalizzazione** e la **nascita** di **nuovi fondi VC** (alcuni di essi già annunciati in Q1-23) e dai **€3,5B** di capitale ancora da impiegare da parte di **CDP**. Prevediamo inoltre che il 2023 sarà maggiormente caratterizzato da **consolidamento** e **M&A**, a discapito di aumenti di capitale

Fonti: 1. Osservatorio Trimestrale Venture Capital - Italia Q4-22 & FY-22

Appendix

Assegnazione dei verticali ai settori (1/4)

SETTORE	VERTICALI ASSEGNATI			
DeepTech	3D Printing	Construction Technology	Information Technology	Robotics and Drones
	3D Technology	Drones	Internet of Things	Sales Automation
	Advanced Manufacturing	Engineering	Machinery Manufacturing	Sensor
	Architecture	Field Support	Manufacturing	Space Technology
	Augmented Reality	Google Glass	Nanotechnology	Virtual Reality
	B2B	Hardware	Personal Development	Wearables
	Biometrics	Industrial Automation	Pet Technology	Wearables & Quantified Tech
	Building Material	Industrial Manufacturing	Professional Services	
	Construction	Industrials	RFID	
Digital	Digital Car Wash	Home Decor	Nautical	Ticketing
	Digital Laundry	Home Services	Online Portals	
	Drug Delivery	Marketplace	Price Comparison	
	E-Commerce	Mobile	Procurement	
	Handmade	Mobile Commerce	Second Hand	
Education & HR	Career Planning	Developer Platform	HR Tech	Tutoring
	Communities	EdTech	Human Resources	Video
	Consulting	Education	Incubators	
	Corporate Training	E-Learning	Knowledge Management	
	Dental Education	Green Consumer Goods	Recruiting	

Assegnazione dei verticali ai settori (2/4)

SETTORE	VERTICALI ASSEGNATI			
FinTech	Accelerator	Cryptocurrency/Blockchain	Investment	Service Industry
	Auto Insurance	Digital Signage	Invoice Trading	Start-up Studio
	Banking	Finance	Legal Tech	Trading
	Blockchain	Financial Services	Mobile Payments	Venture Builder
	Commercial Insurance	FinTech	Payments	
	Credit	Health Insurance	Personal Finance	
	Crowdfunding	Insurance	Privacy	
	Cryptocurrency	Insurtech	Real Estate Investment	
Food & Agriculture	Agriculture	Food	Home and Garden	Restaurant Technology
	Agtech	Food and Beverage	LoyaltyPrograms	Restaurants
	Craft Beer	Food Delivery	Nutrition	Vertical Farming
	E-Grocery	Food Processing	Packaging Services	Wine And Spirits
	Farming	FoodTech	Precision Farming	
Life Sciences	BioTech	Drug Discovery	HealthTech	Oncology
	Cannabis	Electronic Health Record (EHR)	Hospital	Pharmaceutical
	Diabetes	Health Diagnostics	Life Sciences	Therapeutics
	Digital Health	Healthcare	Medical Device	

Assegnazione dei verticali ai settori (3/4)

SETTORE	VERTICALI ASSEGNATI			
Lifestyle	Art	Fashion	Online Auctions	Social Impact
	Beauty	FemTech	Phototech	Subscription
	Business Travel	Fitness	Product Design	Tourism
	Circular Economy	Leisure	Retail	Travel
	Clothing	Lifestyle	Retail Technology	Travel Accommodations
	Cosmetics	LOHAS & Wellness	Shoes	
Media	Ad Network	Content Creators	Family	Shopping
	AdTech	Content Delivery Network	Gaming	Social Media
	Advertising	Content Marketing	Marketing	Social Media Management
	Advertising Platforms	Customer Service	Marketing Tech	Social Media Marketing
	Audio	Digital Marketing	Media	Social Network
	AudioTech	Digital Media	Media and Entertainment	Sports
	Broadcasting	eSports	Music	Sustainability
	Communications Infrastructure	Event Management	Podcast	TMT
	Content	Events	Publishing	Video Advertising

Assegnazione dei verticali ai settori (4/4)

SETTORE	VERTICALI ASSEGNATI			
Smart City	Automotive	Electric Vehicle	House Rental	Raw Materials
	Autonomous vehicles	Energy	Logistics	Real Estate Technology
	Boating	Energy Efficiency	Marine Technology	Renewable Energy
	Cleantech	Energy Management	Materials	Ridesharing
	Climate Tech	Energy Storage	Micro-Mobility	Sharing Economy
	Consumer Electronics	Environmental Consulting	Mobility Tech	Smart Cities
	Co-working platform	Environmental Engineering	Oil & Gas	Storage
	Cycling	Fleet Management	PropTech	Supply Chain Tech
	Delivery	Green Energy	Public Safety	Transportation
	Delivery Service	Hospitality	Railroad	
Software	Analytics	Computer	IaaS	Security
	Application Performance Management	Consumer Software	Information Services	Self-Storage
	Apps	CRM	Internet	Software
	AI	Cybersecurity	IT Management	Sport Management
	AI & ML	Developer APIs	Machine Learning	Telecommunications
	Big Data	Developer Tools	Management Software	UXDesign
	Business Intelligence	Digital Entertainment	Mobile Apps	Web Development
	Cloud Computing	DRM	Natural Language Processing	Web Hosting
	Cloud Data Services	Electronics	Navigation	Wellness
	Cloud Infrastructure	Enterprise Resource Planning (ERP)	PaaS	

GROWTH CAPITAL RESEARCH TEAM

Fabio Mondini de Focatiis

Founding Partner

Giacomo Bider

Senior Analyst

Marco Parente

Analyst

Camilla Maver

Communication Manager

Growth Capital è l'advisor leader in Italia per aumenti di capitale e operazioni di finanza straordinaria per scale-up. Growth Capital consente ai migliori imprenditori di strutturare e finalizzare fundraising o M&A con gli investitori del proprio network (Venture Capital, Family Office, Corporate e Business Angel), con un approccio tailor made lungo tutte le fasi del processo, che consente alla scale-up di continuare a crescere e concentrarsi sulla gestione del business. Growth Capital supporta inoltre Corporate e investitori nell'individuare i deal più promettenti sul mercato.

Italian Tech Alliance - già VC Hub Italia - è l'associazione italiana del venture capital, degli investitori in innovazione (business angel, family office e corporate) e delle start-up e PMI innovative italiane. È stata fondata nel 2019 dai gestori dei principali fondi di venture capital attivi in Italia e oggi conta oltre 60 soci investitori, oltre 140 tra le principali start-up e imprese innovative italiane e 26 soci sostenitori. Gli investitori di Italian Tech Alliance gestiscono asset per circa 1,3 miliardi di euro e hanno investito in oltre 250 start-up italiane ad alto potenziale di crescita e a forte contenuto tecnologico.

I dati actual e forecast presentati nell'Osservatorio sono estratti da database e fonti pubbliche. Growth Capital S.r.l. non sarà in ogni caso responsabile per eventuali errori, omissioni e/o imprecisioni relativamente ai dati finanziari e alle analisi.

GROWTH CAPITAL

ITALIAN TECH ALLIANCE

Osservatorio Trimestrale sul Venture Capital

Italia Q1-23

Growth Capital S.r.l. • Piazza Diaz 5, 20123 Milano (MI) • www.growthcapital.it
P.Iva: 10993370963 • Tel: +39 02782138 • E-mail: info@growthcapital.it