

VENTURE CAPITAL LAZIO

Con l'Europa per una Regione dell'innovazione



VENTURE CAPITAL LAZIO

Con l'Europa per una Regione dell'innovazione



INDICE

| | |
|-------------------------------------|----|
| INTRODUZIONE DI NICOLA ZINGARETTI | 6 |
| INTRODUZIONE DI GIAN PAOLO MANZELLA | 8 |
| PREFAZIONE DI MASSIMO SIDERI | 10 |
| LO SCENARIO | 14 |
| LA REGIONE LAZIO PER L'INNOVAZIONE | 16 |
| I risultati raggiunti | 16 |
| Le nuove azioni - FARE Venture | 18 |
| Lazio Venture | 18 |
| INNOVA Venture | 18 |
| LE IMPRESE | 20 |
| IN CORSO | 21 |
| Ablio | 22 |
| Aster | 24 |
| Employerland | 26 |
| Invent | 28 |
| Rome Innovation Hub | 30 |
| Social Academy | 32 |
| SOCIAL IMPACT | 35 |
| Genechron | 36 |
| ISCLEANAIR | 38 |
| Over | 40 |
| Invictorled | 42 |
| EXIT | 45 |
| CrestOptics | 47 |
| Fhoster | 48 |
| K4A | 49 |
| Netlex | 50 |
| SuperMoney | 51 |
| Eleven Sports - Sportube | 52 |
| Mediapharma | 54 |



Fotografia di Antonio Barrella

NICOLA ZINGARETTI

Presidente della Regione Lazio

Una regione con le potenzialità del Lazio deve avere come proprio orizzonte quello della competizione con le aree più innovative del pianeta. Proprio con questo obiettivo, ormai da anni la Regione Lazio è impegnata a sostenere la crescita e il riposizionamento del tessuto produttivo del territorio, favorendo l'adesione a processi altamente innovativi e incentivando l'apertura internazionale delle aziende. Un impegno che stiamo portando avanti attraverso una strategia che ha una delle matrici fondamentali nell'adozione di strumenti finanziari utili a favorire la nascita di startup e nuove aziende.

È una sfida che ci consente di stare dentro i mutamenti oggi in atto nelle aree più avanzate dell'economia mondiale. È qui che crediamo il Lazio debba stare, con un tessuto produttivo di oltre 600.000 aziende attive tra le quali, accanto alle imprese più tradizionali, spiccano sistemi, distretti e reti di impresa di eccellenza. Siamo convinti che, di fronte ai cambiamenti del contesto globale e alle opportunità offerte dalla nuova rivoluzione industriale in corso, il decisore pubblico debba valorizzare le potenzialità presenti sul territorio, anche incentivando la crescita di quelle aziende che hanno colto la scommessa dell'industria 4.0, dell'internazionalizzazione e della trasformazione digitale e tecnologica.

Perché solo stando dentro la competizione globale è possibile garantire la tenuta e la crescita anche di quelle imprese attive nei settori più tradizionali dell'economia.

Da qui la nostra politica per il Venture Capital, basata su un utilizzo attento della programmazione europea, per agevolare lo sviluppo di nuove idee di impresa e per costruire un ecosistema favorevole all'attrazione degli investimenti, cercando di rendere le risorse regionali incentivanti e non sostitutive di quelle private.

Come dimostrato dalle pagine di questo volume, i risultati di questi anni sono molto incoraggianti. Non è un caso, infatti, che abbiamo inserito nella programmazione 2014-2020 una quantità molto significativa di risorse proprio in questi settori. Perché queste misure acquistano una loro efficacia grazie anche alla continuità che abbiamo loro dato nel tempo. Una continuità e una costanza che hanno reso la Regione Lazio nuovamente un interlocutore credibile e affidabile e, soprattutto, in grado di sostenere le imprese, il lavoro e le tante competenze diffuse sul territorio.



GIAN PAOLO MANZELLA

Assessore Sviluppo Economico, Commercio e Artigianato,
Startup, “Lazio Creativo” e Innovazione

La nostra regione è terra di innovazione. C'è innovazione nelle grandi imprese tecnologiche, in un ecosistema startup che continua a crescere, nelle Università e nei centri di ricerca, nei Fablab e nei coworking.

È l'innovazione della Avio e dei suoi lanciatori Vega, che da Colleferro portano satelliti nello spazio. Di attori delle startup come Luiss Enlabs o Pi Campus, che si stanno affermando tra le realtà più interessanti a livello nazionale e non solo. Di multinazionali come Bridgestone che lavora qui alle frontiere della Internet of things applicata alla mobilità e di 'multinazionali tascabili' come la Seko, che - grazie a soluzioni 'pensate' a Rieti - è leader mondiale delle pompe idrauliche. Di realtà 'inaspettate' come la Decisyon, che da Latina è divenuto in pochi anni un attore dell'industria software mondiale, con base anche in Connecticut e fondi Usa che ci investono. E, ancora, è l'innovazione del settore del farmaceutico che traina il nostro export e di centri di ricerca spesso all'avanguardia nel mondo: dall'Istituto nazionale per la Conservazione e il Restauro ai dipartimenti dell'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare specializzati nello studio delle particelle a Frascati. Ma sono semplici esempi: la lista dell'innovazione laziale è lunga.

E il compito di libri come questo è proprio raccontarla, contribuire a dare consapevolezza ai cittadini della nostra regione di quale sia 'l'acqua in cui nuotiamo', secondo l'indimenticabile immagine di David Foster Wallace. Far capire loro che vivono in una realtà dove si fa ricerca, si lavora nei settori più avanzati e si è, in molte discipline, "sulla frontiera".

Ecco, quelle che troverete qui raccolte sono storie di imprese che hanno deciso di fare proprio questo: stare sulla frontiera. Imprese che scommettono sulle tecnologie all'avanguardia per dare servizi di immediata utilità, come la Aster per la sorveglianza a partire da dati satellitari. O che puntano a un modo nuovo di offrire servizi tradizionali, come nel caso dell'interpretariato di Ablio.

O, ancora, che affrontano problemi centrali del nostro tempo con tecniche creative, come Employerland, che giocando aiuta a trovare lavoro, o la Social Academy, che stimola a individuare le proprie potenzialità e migliorare la propria formazione per realizzarle.

Andatele a guardare: sono tutte storie di grande interesse. Storie che nascono qui ma hanno come orizzonte il mondo, e che descrivono una regione aperta, coraggiosa, moderna.

Ma l'obiettivo è anche un altro. È raccontare il lavoro che la Regione, con la sua agenzia di sviluppo Lazio Innova, sta facendo per aiutare queste e altre imprese e l'ecosistema in cui vivono. Un supporto che si traduce in risorse, in assistenza tecnica, in iniziative di networking e di promozione. Ma, soprattutto, in un supporto che ha la propria radice in una adesione di fondo al mondo dell'innovazione: ai suoi valori, il suo linguaggio, i suoi strumenti. Una sintonia che si lega direttamente all'Europa. Non dobbiamo mai dimenticare che molto di tutto questo avviene - è il caso delle storie di questo volume - grazie anche alle risorse europee. Mentre lo sfogliate pensateci. Queste iniziative imprenditoriali sono la dimostrazione più concreta di quante opportunità ci siano nei fondi strutturali, nella dimensione europea.

Dietro questo libro, dentro questo libro, c'è la piena consapevolezza che il futuro del Lazio stia proprio qui: nel modo in cui le sue imprese e i suoi cittadini staranno in questo tempo di innovazione. Nei tempi e nel modo in cui entreremo tutti in un futuro che velocemente vediamo farsi "oggi".

Questa rapidità e questa complessità dicono della grande responsabilità di chi governa una comunità in questa fase di cambiamento. Come Regione il nostro obiettivo è affrontarla con determinazione. Ogni giorno.

MASSIMO SIDERI

Editorialista Corriere della Sera

Responsabile editoriale Corriere Innovazione

Startup, capitali di ventura, unicorni, algoritmi ed economie gestite da intelligenze artificiali: a volere giudicare dalla diffusione del nuovo vocabolario mitologico della tecnologia l'avventura partita dalla Valle del Silicio - le cui origini vanno ricercate a metà strada tra investimenti militari e cultura Hippy - ha largamente influenzato il capitalismo moderno europeo. Il digitale fa ormai parte della nostra vita. Nonostante questo c'è un'unica domanda a cui nessuno è riuscito a dare una risposta fino ad oggi: esiste un caso Italia per quanto riguarda il capitale di (av)ventura e le startup? Partiamo dai dati oggettivi: siamo l'unico grande Paese occidentale a non avere espresso in questa seconda fase evolutiva della Rete, quella rinata dalle ceneri dello scoppio della bolla tecnologica nel marzo del 2000, un'azienda la cui valutazione superi il famoso miliardo con cui si viene ammessi nel club degli unicorni. Può essere un caso? Per trovare un esemplare della specie dobbiamo risalire la corrente fino a Yoox, l'azienda nata dalla testardaggine di Federico Marchetti e dalla lungimiranza dell'unico venture capitalist con il nome italiano ma la testa in California, Elserino Piol. Yoox, che oggi è una multinazionale, risale però alla fase esuberante ma anche irrazionale delle dot.com (copyright del premio Nobel per l'economia Robert Shiller). Siamo a cavallo tra il 1999 e il 2000. Da allora in poi gli italiani che hanno avuto successo nell'economia digitale lo hanno fatto solo da "cervelli in fuga", come Riccardo Zacconi, co-fondatore di King, l'azienda famosa per l'evergreen del mondo delle app, Candy Crush. Dunque, ripartendo daccapo: esiste un caso Italia? Non valgono come spiegazioni plausibili di questa anomalia né la dimensione del Paese (il caso più citato è quello israeliano, diventato per tutti la Startup Nation per la capacità di creare campioni del digitale come Waze

nonostante gli 8,5 milioni di abitanti contro i nostri 60) né la scarsa diffusione dell'inglese (la Francia dell'Economie numerique, che certo non esprime una conoscenza della lingua del grande bardo migliore della nostra, ha numerosi esempi di successo anche recenti come BlaBlaCar). Per cercare una spiegazione a questo rebus serve forse risalire la corrente ancora di più, verso la finanza degli anni Sessanta, Settanta e Ottanta, quando ha preso forma il capitalismo Made in Italy. Il capitale di venture fa parte indubbiamente della più ampia famiglia del capitale di rischio, una forma di investimento e di partecipazione che fin dagli anni della Mediobanca di Enrico Cuccia ha faticato a trovare una propria identità indipendente rispetto al sistema dei salotti (buoni e non). Proprio in un recente libro di Germano Maifreda, "Un capitalismo per tutti", lo scontro per il controllo di Montedison ai tempi di Mario Schimberni negli anni Ottanta (quello passato alla storia per la folgorante battuta dell'Avvocato Gianni Agnelli: "Bi Invest Humanum, Fondiaria Diabolicum") viene riletto alla luce delle difficoltà nel creare una public company nel senso anglosassone del termine. Ciò che emerge dal libro dello storico dell'economia è che il capitalismo di relazione ha costretto innaturalmente nella culla il più ampio capitale di rischio. D'altra parte si deve alla scarsa lungimiranza di quei salotti buoni la fine dell'avventura nei computer della Olivetti e della P101 una volta scomparso il leader Adriano. Non è questa la sede per dare dei giudizi storici su quel percorso per molti versi necessario a dare stabilità a un mondo scosso da diversi pericoli (la P2 come la Mafia). Ma torna utile oggi ricordare che se i venture capital sono i naturali figli del capitale di rischio i loro destini non possono che rimanere per molti versi incrociati.

NOI I LILLIPUZIANI

Nel romanzo satirico “I Viaggi di Gulliver” che tutti leggono solo in parte, Jonathan Swift immagina che il protagonista dopo il mondo più noto dei lillipuziani visiti quello dei giganti, Brobdingnag. Se quest’ultimo è la Silicon Valley con le sue Google, Facebook e i grandi venture capitalist, a noi italiani non resta che la regione di Lilliput. Piccoli e litigiosi, seppure simpatici (nessuno si ricorda di Brobdingnag, leggendo il libro). Il governo attuale non si è ancora espresso. Ma il precedente, attraverso l’ex ministro dello Sviluppo economico, Carlo Calenda, ha riconosciuto il sostanziale fallimento delle politiche messe in campo per risvegliare i nostri fondi di capitali di ventura – pochi, troppo prudenti e sostanzialmente spesso allineati come una squadra di vecchi amici piuttosto che dei team in concorrenza. Vale dunque la pena comprendere «perché» non abbiano funzionato. Per la banale motivazione che sarebbe bene evitare gli errori del passato. Sul Fondo Tech per il Sud, sofferta creatura proprio del ministero dello Sviluppo ai tempi di Renato Brunetta, nel 2008, si sono già tirate le somme: 170 milioni di euro misti che, diciamoci la verità, potevano essere usati meglio dai fondi stessi. Su alcuni degli investimenti è sempre aleggiato il legittimo sospetto che siano stati dati a società formalmente al Sud ma in realtà settentrionali. Non sempre e non tutti. Peraltro, alcuni fondi avevano preferito non investire subito, vivendo con la commissione di gestione del 2% che si riceve comunque (si chiamano fondi di ventura, non di paura). Certo, si potrebbe argomentare: quella per il Sud era stata un’operazione sperimentale peraltro con difficoltà bipartisan (il progetto era stato avviato da Lucio Stanca, ministro del precedente governo Berlusconi, e sviluppato da Luigi Nicolais, ministro del governo Prodi). Veniamo allora all’oggi: il progetto Itatech con i suoi 200 milioni (metà Cdp e metà Fei) è la partita del 2018 per startup e venture capital. L’amministratore delegato uscente di Cdp Fabio Gallia, peraltro, ha già fatto capire che la potenza di fuoco complessiva potrebbe arrivare a 350 milioni. I soldi andranno a fondi che dovranno investire nel trasferimento tecnologico italiano. Possiamo immaginare quanto questo abbia galvanizzato il settore in questi mesi. Vediamo quali sono gli aspetti importanti: i fondi Itatech non hanno necessità di match, ovvero chi riceve non deve impegnarsi a trovare altri soldi privati, come era capitato per il Fondo per il Sud e come è pratica internazionale. Ma dall’inizio dell’anno

gli investimenti in startup sono crollati del 31% rispetto allo stesso periodo del 2016. Dunque, in brutale sintesi, siamo vicini al capolinea e Itatech tenta il tutto per tutto riconoscendo il sostanziale «fallimento di mercato». È una sorta di politica keynesiana per le startup. L’esempio del Fondo per il Sud purtroppo non porta a pensare bene: quando c’è lo Stato, in Italia, rischia sempre di scattare la mentalità assistenzialista. Non l’avventura.

Ciononostante la semplice analisi di ciò che hanno fatto gli altri (in questi anni si è molto discusso intorno al libro della economista Marianna Mazzucato, Lo Stato innovatore, secondo cui la stessa Silicon Valley, iPhone compreso, altro non è che il risultato dei molti soldi investiti dal soggetto pubblico Stati Uniti, ci dovrebbe spingere comunque in questa direzione. Anche Israele, Germania, Gran Bretagna e Francia investono molti denari pubblici, sia sotto forma di investimenti diretti sia sotto forma di aiuti indiretti come quelli fiscali. Le voci contrarie non mancano. Secondo Zacconi il tema del venture capital semplicemente non esiste: le buone idee attirano capitali anche dall’estero. Una visione che purtroppo si scontra con la realtà dei fatti: in questo periodo di incertezza politica gli investitori internazionali si guardano bene dal finanziare idee di qualunque tipo in un’Italia danneggiata da pericolose tesi anti-euro.

In ogni caso, sia che si possa fare leva su maggiori capitali sia che si debba fare i conti con una dieta finanziaria, il punto fondamentale rimane dove mettere le risorse che abbiamo.

UNA POLITICA INDUSTRIALE EUROPEA

Spunto per una possibile politica industriale a livello europeo. Conversazione avuta a Menlo Park, Silicon Valley, pochi mesi fa. «Auto che si guida da sola? Ora stiamo investendo nell’auto volante». Inizialmente si può pensare a uno scherzo. E invece... il problema della Silicon Valley è lo stesso che secondo l’avvocato di «Johnny Stecchino» attanaglia Palermo: il traffico! I ragazzi non vogliono più spendere un’ora per andare al lavoro in Google, Apple, Facebook e un’ora per tornare a San Francisco. Tanto che molte aziende (oltre a molti venture capital storicamente posizionati tra la Valle e Stanford) aprono ormai i battenti in vecchi quartieri recuperati della città, come accanto al nuovo stadio del baseball At&T Park, dietro il porto dove già nell’Ottocento si protestava contro la mano d’opera cinese a basso costo. Insomma, la suggestione dell’auto volante sommata alle famiglie di

una delle aree più ricche del pianeta sembra fare bingo. Un po' come ha fatto la Tesla che qui spunta da ogni villino e ogni vialetto in qualità di nuovo status symbol (la Porsche e la Ferrari sono il simbolo della finanza roboante molto newyorkese degli anni Novanta). Però potrebbe essere proprio questo il limite della Valle del Silicio e, di converso, l'opportunità per l'Europa. La Valle è insuperabile nella sua capacità di guardare con entusiasmo le frontiere. Non dimentichiamo che questa è la California della corsa all'oro del 1849 di cui c'è ancora traccia nella squadra di Football americano (San Francisco 49ers). Ma ora che si tratta di trasformare la Tesla in un prodotto di successo su larga scala i risultati non sono così chiari: l'operazione di crowdfunding per finanziare la produzione della Model 3 da 35 mila dollari (il sito la dà in spedizione tra «12-18 mesi») è stata geniale. Ma ora bisogna saper fare il lavoro del vecchio Henry Ford per portarle fuori dai villini dei benestanti della Valle. Anche se ne producessero un milione sarebbe poco più dell'1% del mercato mondiale dell'automobile. A ben guardare l'area che va da San Francisco a Seattle, dove ha sede Amazon, è stata capace di creare con poche eccezioni nuovi monopoli sul mercato digitale dove tutto è immateriale e dove non bisogna saper assemblare dei pezzi di metallo con competenze di meccanica. Proprio ciò che sappiamo fare in Europa.

E UNA POLITICA PER LE STARTUP IN ITALIA

Il paradosso francese da anni è questo: come è possibile che la popolazione del maggiore consumatore di formaggi abbia un colesterolo basso? La risposta starebbe nel consumo di vino rosso che permetterebbe di tenere a freno gli effetti dannosi dei grassi saturi. In Italia il paradosso dovrebbe essere simile: in assenza di capitali dovrebbe prevalere l'effetto positivo di una struttura socio-economica basata per oltre il 90% sulle pmi. In soldoni stiamo parlando di oltre un milione di imprenditori. 1 italiano su 6, bambini e anziani compresi, mostra di avere interiorizzato la lezione di Adam Smith. Come mai questa popolazione non si è trasformata in un popolo di startupper?

L'Italia delle aziende innovative ha inseguito troppo a lungo il mito della California, come se fosse possibile importare un modello molto distante dal nostro. In questo senso avere tentato di creare dei campioni digitali puri è stato un errore fatale. L'Italia non produrrà mai una Facebook o una Google, non tanto

per l'assenza di menti capaci di sviluppare l'algoritmo giusto (è d'uopo ricordare che Sergey Brin e Larry Page fondarono Google dopo avere seguito a Stanford le lezioni sui motori di ricerca di un professore italiano, Massimo Marchiori) ma perché il sistema della Silicon Valley è basato sull'inflazione del cosiddetto denaro cattivo: i venture capital americani, potendo disporre di grandi quantità di denaro, tendono a sopravvalutare tutto, idee buone e progetti pessimi, consapevoli che un unico gigante del valore di centinaia di miliardi ripaghi tutte le altre perdite mentre in un sistema a risorse scarse come il nostro i venture capitalist tendono a sottovalutare anche le startup buone, atrofizzando l'industria. Si tratta di un sistema oliato, quello americano, che spinge le aziende verso Wall Street in una bolla perenne dove c'è sempre qualcuno disposto a pagare di più finché il gioco funziona (e per ora ha funzionato tanto che anche aziende come Uber e Airbnb che non hanno mai prodotto utili sono ipercapitalizzate).

Con una buona dose di sano realismo dovremmo dunque spingere i nostri scarsi capitali verso le competenze che già possediamo, dalle biotecnologie (sono italiani i genetisti più citati negli Stati Uniti) alla robotica (siamo i sestimi esportatori mondiali di robot al mondo).

Sullo sfondo rimane la nostra scarsa capacità di riconoscere i nostri meriti, così come è sempre avvenuto nella storia. In quanti sanno che sono italiani il pianoforte, l'aliscafo, gli occhiali, i brevetti, le matite piuttosto che i libri tascabili?

La sfida per la creazione di un ambiente favorevole alle nuove imprese rimane un dilemma culturale, ancor prima che di capitali.

LO SCENARIO

LA REGIONE LAZIO PER L'INNOVAZIONE

I RISULTATI RAGGIUNTI

LE NUOVE AZIONI - FARE VENTURE

LAZIO VENTURE

INNOVA VENTURE



LA REGIONE LAZIO PER L'INNOVAZIONE

Lazio Innova, società in house della Regione Lazio - partecipata anche, con quota di minoranza, dalla Camera di Commercio di Roma - è il risultato del processo di riordino delle società della Regione Lazio dedicate all'innovazione, al credito e allo sviluppo economico, previsto dalla legge regionale n. 10/2013.

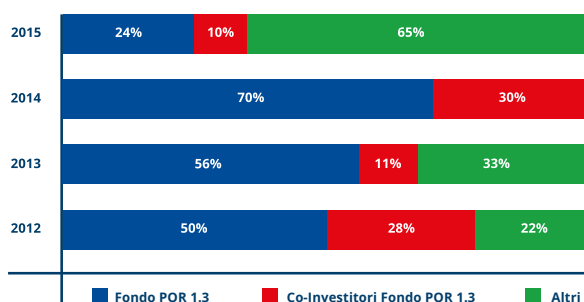
Opera a vantaggio delle imprese e della pubblica amministrazione locale nell'erogazione di incentivi a valere su risorse regionali, nazionali e europee; nel sostegno al credito e rilascio di garanzie; negli interventi nel capitale di rischio; nei servizi per l'internazionalizzazione, promozione delle reti d'impresa e delle eccellenze regionali; nei servizi per la nascita e lo sviluppo d'impresa; nelle misure per l'inclusione sociale.

Regione Lazio, tramite Lazio Innova, in partnership con investitori privati, promuove interventi nel capitale di rischio di startup e PMI, a supporto della loro crescita e del loro rafforzamento. La Regione investe sia direttamente nelle imprese sia in fondi di investimento interessati a localizzarsi e svilupparsi nel Lazio.

I RISULTATI RAGGIUNTI

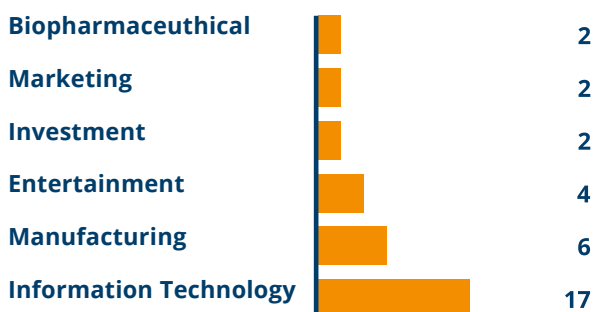
Una best practice riconosciuta a livello comunitario, che è già stata replicata da alcune regioni italiane e utilizzata come schema "preconfezionato" nella nuova regolamentazione europea. Stiamo parlando delle attività e dei risultati ottenuti dal fondo di venture capital della Regione Lazio, finanziato dalla Programmazione del POR FESR 2007/2013 Attività I.3, attivo dal 2011 al 2017. Finanziato con risorse pubbliche comunitarie, nazionali e regionali per 24 milioni di euro, è lo strumento di capitale di rischio gestito da Lazio Innova con l'obiettivo di stimolare una partnership tra pubblico e privato negli investimenti di venture capital nelle startup e nelle PMI innovative del Lazio.

Il Fondo ha realizzato 36 investimenti in 33 imprese per circa 20,4 milioni di euro, mobilitando circa 10 milioni di euro di investimento aggiuntivi da co-investitori privati. In totale sono stati investiti più di 30 milioni di euro, con un taglio medio per impresa pari a circa 920.000 euro, di cui 620.000, circa i due terzi, investiti dal Fondo POR I.3.



L'80% delle richieste riguardava progetti di seed/startup capital e il 90% delle 33 imprese in cui il Fondo ha investito erano in fase di *early stage*. Sono 15 quelle qualificate come startup Innovative ai sensi del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179. Se si considerano solo le 24 i cui investimenti sono successivi al 2012, dopo l'entrata in vigore della normativa, le startup Innovative salgono al 50% del totale.

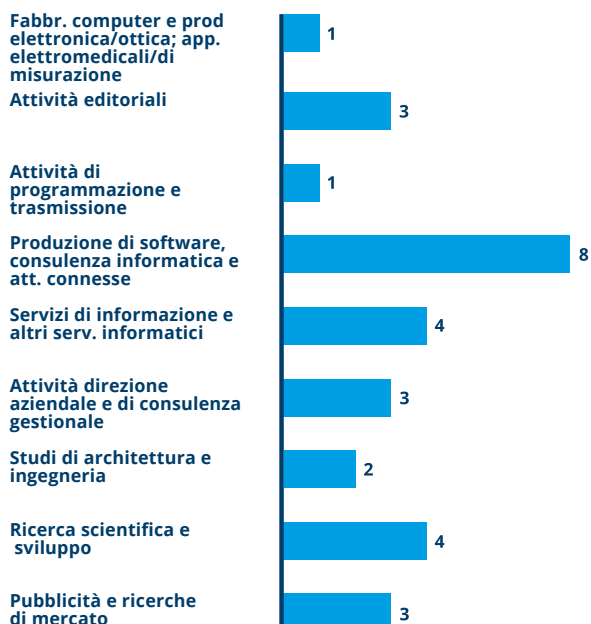
Tra i settori di mercato, quello dell'Information and Communications Technology (ICT) ha attirato la maggior parte degli investimenti (17), seguito dal manufacturing (6 imprese) e dall'entertainment (4).



I settori del marketing, del biofarmaceutico e dell'investment (acceleratori d'impresa localizzati nel Lazio) registrano 2 imprese finanziate ciascuno. La maggior parte degli investimenti ha riguardato imprese operanti nei settori ad alta intensità di conoscenza, come definiti da Eurostat (29 su 33, l'88% in termini di importi investiti). Le imprese sono tutte ad alto contenuto tecnologico, di norma protette da specifici brevetti, e operano

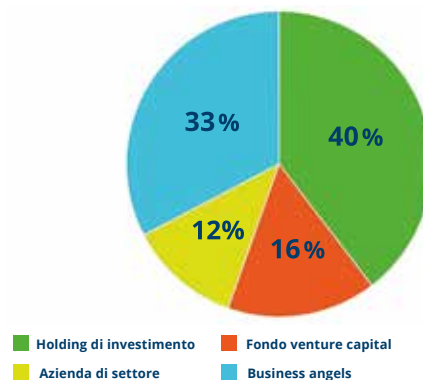
nei settori aeronautico (elicotteri a uso privato), dell'ottica di precisione (microscopi confocali), dei sistemi domotici, dell'illuminazione (led), dei sistemi per la purificazione dell'aria e dell'arredo bagno di alta gamma.

IMPRESSE NEI "SETTORI AD ALTA INTENSITÀ DI CONOSCENZA"



L'Elenco ufficiale istituito per i potenziali co-investitori interessati a operare insieme al Fondo POR I.3 contava circa 300 iscritti, e comprendeva per il 55% business angel, per il 22% imprese non finanziarie, e investitori specializzati per il 23% (di cui il 18% family office e holding di investimento e solo il 6% veri e propri fondi di venture capital). I co-investitori con cui il Fondo POR I.3 ha operato maggiormente sono stati i family office e le holding di investimento, seguiti dai business angel, molto spesso in pool. Nel 16% dei casi il co-investitore è un fondo di venture capital, mentre nel 12% è un'impresa non finanziaria. In 9 casi su 33 (27%) i co-investitori in una singola impresa appartenevano a più di una tipologia.

TIPOLOGIE DI CO-INVESTITORI



Sulla base dei dati di bilancio relativi al 2016 (ultimo esercizio disponibile), le 23 imprese finanziate entro il 2014, con un investimento del Fondo I.3 pari a 14,1 milioni di euro (a cui si associano 6,9 milioni di euro da co-investitori privati) fatturano complessivamente 18,4 milioni di euro, il 283,21% in più del fatturato 2011 (4,8 milioni di euro), occupano 195 addetti, il 116,67% in più dei 90 addetti del 2011, e hanno un costo complessivo per il personale di 5,6 milioni di euro, il 460,4% in più del 2011 (poco meno di un milione di euro).

Il "rendimento", in termini di incremento del costo del personale sull'investimento pubblico del Fondo I.3 nelle 23 imprese, tra 2011 e 2016, è del 33%, mentre il rapporto tra incremento del fatturato e investimento pubblico è pari al 96%. Il 20% delle imprese mostra nel secondo semestre un fatturato in crescita del 20% rispetto al semestre precedente, il 70% ha un fatturato stazionario (per alcune delle aziende il business plan prevede una fase di validazione delle tecnologie prima dell'effettiva generazione di ricavi). Per il restante 10% i dati infrannuali non sono significativi, in quanto i ricavi sono tipicamente concentrati nell'ultimo trimestre dell'anno.

| 23 IMPRESSE CONSOLIDATE (DEAL 2012 - 2013 E 2014) | 2016 | 2011 | VAR. % |
|---|------|------|--------|
| FATTURATO AGGREGATO (MILIONI DI EURO) | 18,4 | 4,8 | 283,21 |
| ADDETTI AGGREGATI | 195 | 90 | 116,67 |
| COSTO DEL PERSONALE AGGREGATO (MILIONI DI EURO) | 5,6 | 1,0 | 460,40 |

Le exit sono state 7 (dicembre 2017), con ritorni per il Fondo I.3 pari a circa 5,76 milioni di euro a fronte di un investimento di 4,5 milioni. Altre società in portafoglio, invece, pur in assenza di una exit, hanno registrato successive operazioni di investimento di terzi che hanno valorizzato la partecipazione del Fondo.

LE NUOVE AZIONI - FARE VENTURE

Sulla base della esperienza positiva di questi anni, la Regione Lazio, oggi, vuole continuare a facilitare l'incontro tra talento imprenditoriale e capitali, con l'obiettivo di far crescere gli investimenti per finanziare l'avvio e lo sviluppo di startup e di attività imprenditoriali nei settori ad alto potenziale di sviluppo.

Questo è lo scopo del nuovo ambizioso programma di venture capital della Regione Lazio che sta attraendo investitori privati e nuove proposte imprenditoriali innovative. Sono circa 80 milioni di euro i nuovi fondi dedicati al venture capital che, attraverso ulteriori sinergie con gli investitori privati, puntano a stimolare la crescita dell'ecosistema del territorio. La Regione Lazio - con Lazio Innova - intende quindi arricchire l'ecosistema con la presenza stabile di gestori professionali di fondi di venture capital, per offrire nuove opportunità di finanziamento per i progetti imprenditoriali, mirate soprattutto a chi non ha ancora la possibilità di ottenere dal mercato creditizio le linee di finanziamento necessarie.

Tramite il Fondo di fondi Fare Lazio, nell'ambito del programma europeo POR FESR 2014-2020 della Regione Lazio, sono state ideate due linee di intervento: Lazio Venture e Innova Venture. Tutte le decisioni di investimento e disinvestimento, come per il Fondo POR I.3, sono affidate a un Comitato di Investimento indipendente, selezionato tra professionisti del settore.

LAZIO VENTURE

È la sezione dedicata all'investimento nei fondi, che nasce con l'obiettivo di sviluppare il mercato degli operatori professionali di venture capital per attivare investimenti strutturali nel capitale di rischio di startup e PMI, facendo del territorio del Lazio un luogo di attrazione delle imprese innovative, che più di altre hanno bisogno di investimenti nel capitale di rischio.

Lazio Venture investe in quote di minoranza di fondi comuni di investimento e società di investimento a capitale fisso (SICAF), dedicate alla "Sezione Lazio" di tali fondi.

La quota sottoscritta in ciascun fondo sarà per un minimo di 5 milioni di euro. Le risorse a disposizione delle imprese provengono per il 60% dal pubblico e per il 40% dal privato. Significa che per ogni 6 euro investiti da Lazio Venture, altri 4 euro verranno aggiunti da investimenti privati. Vista la dotazione di Lazio Venture pari a 56 milioni di euro, l'ammontare disponibile a favore dell'ecosistema è quindi almeno 90 milioni di euro.

Verrà potenziata anche l'attività di *scouting*: 2,4 milioni di euro saranno infatti utilizzati a favore dei gestori per supportare, con contributi a fondo perduto pari al 50%, i loro programmi di esplorazione.

Gli investimenti finanziabili riguardano Piccole e Medie Imprese del Lazio, anche costituenti, non quotate in un listino ufficiale di una borsa valori e che non abbiano mai operato in alcun mercato oppure operino in un mercato qualsiasi da meno di 7 anni dalla loro prima vendita commerciale. Sono possibili, a certe condizioni ma con una maggiore proporzione di capitale privato, anche investimenti di follow-on in imprese che operano sul mercato da più di 7 anni.

Le Imprese devono avere o prevedere almeno una sede operativa nel Lazio, dove dovrà svolgersi anche la maggior parte della loro attività e dovranno impiegare la maggioranza dei nuovi dipendenti. Sono esclusi, come previsto dalla normativa comunitaria, investimenti in imprese in difficoltà come definite all'art. 2 del RGE, in quelle che operano o andranno a operare nei settori dell'agricoltura primaria, della pesca, della piscicoltura e in "settori non etici". Lazio Venture, su richiesta, potrà riconoscere agli investitori privati dei fondi una ripartizione preferenziale dei profitti effettivamente realizzati.

INNOVA VENTURE

Con una dotazione finanziaria di 20 milioni di euro, Innova Venture è il fondo che investirà direttamente in startup e PMI del Lazio attraverso strumenti di investimento equity o quasi equity. È stato costituito per investire a termine, insieme a co-investitori privati e indipendenti rispetto alle imprese ammissibili, nel capitale di rischio delle imprese per far nascere, sviluppare e/o consolidare i loro progetti imprenditoriali.

Tra i co-investitori - che possono essere persone fisiche o giuridiche - rientrano i fondi di investimento vigilati, i business angel, altri investitori finanziari e industriali.

La durata prevista per il periodo di investimento di Innova Venture, lanciato nel 2018, è fino al 30 novembre 2023, salvo eventuale *grace period*.

Gli investimenti del nuovo fondo riguardano esclusivamente imprese (anche da costituire al momento della presentazione dell'opportunità di investimento) che non siano risultate di interesse da parte dei Veicoli Cofinanziati da Lazio Venture, in quanto non coerenti con le loro strategie di investimento. Devono essere Piccole e Medie Imprese del Lazio, non quotate in un listino ufficiale di una borsa valori e soddisfare almeno una tra le seguenti condizioni:

1. non aver operato in alcun mercato;
2. operare in un mercato qualsiasi da meno di 7 anni dalla loro prima vendita commerciale;
3. avere necessità di un investimento iniziale per il finanziamento del rischio che, sulla base di un piano aziendale elaborato per il lancio di un nuovo prodotto o l'ingresso su un nuovo mercato geografico, sia superiore al 50% del loro fatturato medio annuo negli ultimi 5 anni.

Almeno il 50% degli investimenti sarà in imprese il cui ambito di operatività sia riferito alle Aree di Specializzazione individuate nella *Smart Specialisation Strategy* della Regione Lazio e ai settori "ad alta intensità di conoscenza". Anche in questo caso, le Imprese devono avere o prevedere almeno una sede operativa nel Lazio e il business plan oggetto di investimento deve prevedere che la maggior parte dell'attività sia svolta nel Lazio e che la maggioranza dei nuovi dipendenti sia impegnata presso imprese del Lazio. Sono esclusi investimenti in imprese in difficoltà, in quelle che operano o andranno a operare nei settori dell'agricoltura primaria, della pesca, della piscicoltura e in "settori non etici".

LE IMPRESE

Le pagine che seguono raccontano 17 case history. Storie di successo di imprese finanziate dalla Regione Lazio grazie ai fondi della programmazione europea POR-FESR. Si tratta di 6 investimenti ancora in corso, 4 imprese "Social Impact" - con attività che hanno importanti ricadute sociali - e 7 "Exit", progetti di investimento che si sono conclusi con successo degli imprenditori e un ottimo ritorno per i finanziatori, sia per i privati sia per la stessa Regione Lazio.

La validità e il valore delle operazioni effettuate dalla Regione Lazio sono state riconosciute anche dall'Aifi, l'Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, che ha attribuito riconoscimenti a 6 dei 7 interventi compresi nell'ultima sezione di questa raccolta.

IN CORSO



SOCIAL IMPACT



EXIT





Giulio Monaco

ABLIO

ablio.com

Interpretariato senza barriere, grazie alle nuove tecnologie

L'IDEA

Trovare un interprete in qualsiasi momento, senza difficoltà, risparmiando. È questo il servizio che la startup romana Ablio offre a un mercato che continua a ridurre le distanze fisiche e crea sempre maggiori opportunità di relazione e comunicazione tra persone.

Proprio per questa ragione i fondatori di Ablio hanno deciso di digitalizzare il servizio.

“Mettiamo in contatto gli interpreti con gli utenti e le aziende su una piattaforma informatica proprietaria. In questo modo - raccontano - l'interprete non deve recarsi sul luogo della conversazione e si evitano tempi e costi di spostamento, mentre l'utente ha un servizio immediato, pagando solo per il tempo effettivo d'uso. Quanto stiamo facendo va a ridefinire gli standard e i modelli di business dell'intera industria dell'interpretariato”.

I FONDATORI

Era il 2015 quando Giulio Monaco, dopo un'esperienza decennale nei servizi di traduzione simultanea per eventi internazionali, ha pensato di applicare le potenzialità offerte dalle attuali tecnologie informatiche al settore dell'interpretariato, realizzando piattaforme capaci di erogare tali servizi in modalità nuova, più efficiente e conveniente per utilizzatori e interpreti. Ablio è quindi frutto di decenni di esperienza maturata sul campo da un team di interpreti, esperti linguisti, manager e ingegneri informatici.

Oltre a Giulio Monaco, i fondatori sono Jose “Jossi” Fresco e Piergiorgio Fiandanese. Il primo, residente a Los Angeles, è un ingegnere con esperienza nello sviluppo di applicazioni software maturata in diverse startup internazionali.

Anche Piergiorgio arriva da una lunga carriera di programmazione. Il team, internazionale e multidisciplinare, ha dato subito una prospettiva globale alla startup: il cuore pulsante dell'azienda si trova a Roma ma i membri della squadra abitano in paesi diversi.

LE RISORSE

Partita con un prestito convertibile di 190.000 euro raccolto da un gruppo di investitori e business angel, nel 2016 Ablio ha raccolto un investimento di 378.000 euro da Lazio Innova, entrata come socio di minoranza nei capitali della startup. Nel corso del 2017 il team ha vinto

un bando europeo nell'ambito del Programma SME2 di Horizon2020, grazie al quale ha ricevuto un contributo di circa 800.000 euro per la realizzazione di AblioConference, un innovativo sistema di traduzione simultanea per eventi.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Ablio contribuisce a risolvere i problemi di comunicazione tra utenti che non possono comprendere le rispettive lingue, con una serie di servizi e strumenti che supportano la gestione di conversazioni multilingue con l'ausilio di interpreti professionisti.

Grazie al servizio di interpretariato telefonico, un utente può contare in qualsiasi momento su un interprete al telefono nella coppia di lingua prescelta. L'interprete opera da remoto, comunicando con gli utenti e le loro controparti tramite una infrastruttura di telecomunicazioni VoIP integrata all'interno della piattaforma informatica cloud-based proprietaria, che gestisce l'intero ciclo operativo del servizio, dalla richiesta iniziale dell'utente all'identificazione e connessione con l'interprete fino alla fatturazione finale e al pagamento.

Nel caso di eventi, inoltre, gli ascoltatori in platea possono ascoltare la traduzione simultanea tramite dispositivi mobili, evitando di ricorrere agli attuali costosi sistemi di traduzione simultanea.

I servizi di interpretariato telefonico di Ablio sono offerti sulla base dei minuti di conversazione effettivamente sostenuti, senza alcun impegno contrattuale per gli utenti. Il sistema di traduzione simultanea AblioConference è invece offerto nella formula SaaS (software as a service): anche in questo caso il cliente paga per ogni evento.

IL PROSSIMO PASSO

Oggi la startup si appresta a crescere fuori dai confini nazionali. “Le nostre attività commerciali - spiega Monaco - sono state finora rivolte principalmente al mercato italiano, con alcune campagne pubblicitarie negli Stati Uniti”.

Da poco Ablio ha aperto una sede in Lussemburgo che seguirà il mercato francese e del Benelux.

“Nel corso dell'anno è prevista sicuramente l'apertura di un'agenzia in Inghilterra. Stiamo lanciando i nostri programmi Partner & Resellers, grazie ai quali contiamo di crescere rapidamente con una rete di rivenditori internazionali”.



Stefano Sorge

ASTER

aster-te.it

Investire in sistemi complessi per aggredire i mercati stranieri

L'IDEA

È il 2010 quando, da un ramo d'azienda del gruppo multinazionale francese di ingegneria Assystem nasce Aster, con gli obiettivi di preservare e rilanciare il Centro di competenza in Ingegneria dei sistemi complessi creato a Roma alla fine del 2008 e di proporsi come partner specialistico di grandi gruppi industriali (Leonardo Finmeccanica, Telespazio) e di agenzie ed enti governativi (Ministero della Difesa, Agenzia della Difesa Europea) attivi in mercati ad alta tecnologia come la sorveglianza marittima e l'elettronica per la difesa e sicurezza.

Aster punta a diventare leader a livello internazionale nel Systems Engineering Consulting in nicchie di mercato ad alto valore aggiunto come la sorveglianza marittima, i sistemi di trasporto intelligente e le Smart infrastructures, attraverso lo sviluppo di tecnologie abilitanti innovative nel campo degli Smart-GIS e degli smart sensor per applicazioni Internet-of-Things.

I FONDATORI

I fondatori hanno una storia comune che risale all'inizio degli anni 2000, come dipendenti e poi manager di Società di Consulenza Ingegneristica Specialistica attive nei settori dell'Aerospazio e Difesa.

LE RISORSE

Dopo il finanziamento iniziale del MBO ottenuto da BNL BNP Paribas, il primo round di venture capital - all'inizio del 2012 con l'ingresso nel capitale sociale di Lazio Innova e Aldabra Capital - ha apportato risorse chiave, anche in termini di leva bancaria, per sostenere il processo di internazionalizzazione e di innovazione tecnologica.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il core business dell'azienda è la fascia alta della progettazione dei sistemi complessi e dei cosiddetti "sistemi di sistemi". Si tratta di una disciplina storicamente legata alle piattaforme tecnologiche aerospaziali e di difesa (sistemi radar, sistemi di comando e controllo navali, avionici e satellitari), che oggi risulta di grande interesse anche nei mercati emergenti dell'homeland security e delle smart cities & communities, che fanno affidamento su grandi sistemi elettronici e informatici per il funzionamento e la sicurezza delle infrastrutture critiche, delle città e del

territorio (impianti, centrali, reti di trasporto e di telecomunicazioni, utilities, porti, aeroporti, aree territoriali e urbane).

Aster è oggi partner ingegneristico specialistico di grandi gruppi industriali, da Leonardo Finmeccanica a Telespazio, e di agenzie ed enti governativi (Ministero della Difesa, Agenzia della Difesa Europea).

Nell'ultimo quinquennio, grazie ai 2 round di investimento raccolti, la Aster ha avviato un percorso di internazionalizzazione che l'ha portata a ottenere un fatturato di oltre 5 milioni di euro, un portafogli di 20 milioni di euro e sedi in Algeria e nei Paesi del Golfo.

E, nonostante il successo già raccolto, l'azienda continua a investire nello sviluppo di know-how e in metodologie e tecnologie abilitanti "product-independent" per la progettazione e realizzazione di sistemi complessi, in aree geografiche strategiche e mercati per cui è previsto un alto potenziale di crescita nel prossimo decennio.

IL PROSSIMO PASSO

In ambito nazionale, l'azienda punta sulla brevettazione e commercializzazione delle tecnologie abilitanti sviluppate negli ultimi anni. In particolare tra il 2018 e il 2019 è previsto il lancio commerciale di sensori smart basati su tecnologie acustico-ottiche e radar "passive", in grado di operare senza emissioni proprie. Tecnologie molto promettenti perché in grado di operare in tutti gli ambiti in cui le emissioni elettromagnetiche e acustiche risultino nocive o non consentite e i sensori tradizionali non installabili per eccessivi consumi, pesi o ingombri. L'azienda punta a rafforzarsi in Medio Oriente e Asia, facendo leva su accordi e partnership già operativi in Bahrain, Arabia Saudita, Kuwait e Qatar, espandendo la presenza in Asia a partire dall'India, paese che offre prospettive rilevanti nel settore del controllo del traffico marittimo.

Gabriele Lizzani



EMP

Il gioco che aiuta a trovare lavoro

L'IDEA

Sfruttare la *mobile* e la gamification per aiutare i giovani a trovare il lavoro dei loro sogni. È questa la mission di Employerland, che punta a innovare e rivoluzionare il modello di contatto tra le aziende e chi cerca lavoro. Employerland è un'app mobile, nata come gioco per Facebook, oggi disponibile per i sistemi iOS e Android.

Employerland si propone di combattere la disoccupazione in aumento e l'emergenza sociale dei Neet (giovani che non studiano né hanno un lavoro). "Al tempo stesso, c'è sempre più bisogno di personale qualificato, le grandi aziende cercano talenti e le piccole e medie imprese hanno bisogno di ragazzi motivati: noi offriamo un metodo semplice, efficace e anche divertente", spiega Gabriele Lizzani.

I FONDATORI

Il progetto nasce dall'esperienza di tre soci, già imprenditori in altre realtà legate alla consulenza organizzativa. L'idea è di Gabriele Lizzani, docente, consulente, cuoco per passione, musicista per vocazione, psicologo che sa farsi carico dei problemi e delle esigenze altrui. Con vent'anni di esperienza nel settore Hr, è docente di Employer Branding per diversi corsi universitari, master, business school (Università degli studi di Roma La Sapienza, Libera Università Maria Santissima Assunta Lumsa, Master Istao Adriano Olivetti, Ferrero Academy, Bosch Business School - TEC, Forum PA).

LE RISORSE

Attraverso l'investimento raccolto dal fondo di venture capital che la Regione Lazio gestisce attraverso Lazio Innova, Employerland ha investito ulteriormente in tecnologia. La startup è nata nel 2013, grazie a un primo finanziamento di Regione Lazio - Lazio Innova e di un business angel privato, Corrado Balottelli.

"Poi è stato il mercato che ha creduto in noi, acquistando i nostri servizi e mettendoci nella condizione di essere più che autonomi", spiega Gabriele Lizzani.

Nel 2014 la startup ha ricevuto un finanziamento da Invitalia, nell'ambito del programma Smart&Start. Nel 2015 è stata selezionata tra le prime 10 startup da Unicredit Start Lab, è entrata nel network dell'acceleratore italo-londinese iStarter, aprendo la prima sede estera, e ha ricevuto la "Menzione d'Onore" di Horizon 2020 come progetto tecnologico di innovazione e il Premio come migliore startup EU dello Startbootcamp ad Amsterdam, che la pone fra le 30 migliori startup tech europee.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il concept di Employerland è semplice: una città virtuale in cui sfidare gli altri candidati in quiz e prove, scalare la classifica dei top performer e incontrare l'azienda dei propri sogni. Per farlo, basta scaricare la app sul proprio smartphone. Il gioco è pensato come uno strumento informativo per orientare nella ricerca del lavoro e consentire allo stesso tempo ad aziende e multinazionali di aumentare la propria visibilità, creando un ponte diretto attraverso processi di recruiting ed employer branding.

Oltre 150 aziende - da grandi multinazionali come Roche, Msd, EY, Whirlpool, Unilever, Luxottica, Bosch, Salini-Impregilio ed Elica fino alle più note catene retail come Bata, Leroy Merlin, Tiger, Goldenpoint, Eataly, Game Stop, Obi e operatori finanziari come Findomestic e Ubi banca - hanno già creduto nel progetto.

Sono più di 50.000 i candidati in cerca di lavoro che hanno "giocato" con Employerland. "Il nostro plus è saper leggere molto bene le problematiche delle aziende" commenta il fondatore. "Il prodotto è soltanto una soluzione. Se non conosci il problema anche il migliore dei software non ha successo. E le conoscenze, la capacità di comprendere, possono venire solo dall'esperienza, dalla precedente gestione di progetti complessi e dai fallimenti".

Employerland adotta un modello freemium di ingresso senza costi per attirare i grandi operatori sull'app e farsi conoscere. Gli abbonamenti Premium, invece, consentono di usufruire di opzioni avanzate. "In questa fase stiamo rivolgendo le potenzialità della nostra piattaforma esclusivamente a un mercato di grandi aziende - prosegue Lizzani - ma vogliamo arrivare ai piccoli, alle startup che offrono oggi interessanti esperienze professionali".

IL PROSSIMO PASSO

Per aggredire contemporaneamente il mercato delle grandi imprese e quello delle PMI, in Italia e non solo, gli investimenti devono essere concentrati sia sullo sviluppo costante dei modelli di gioco dell'app, sia su una strategia di marketing mirata, che posizioni il brand di Employerland non solo verso il mercato dei top brand e dei top employer. Per raggiungere questi risultati l'azienda sta lavorando alla realizzazione di un secondo round di investimento da almeno un milione di euro con il supporto di operatori internazionali qualificati come, ad esempio, iStarter.

EMPLOYERLAND

employerland.it



Antonio Zangrilli, Daniela Tallarico e Alfredo Picano

INVENT

invent-eu.net

L'acceleratore di brevetti che accompagna le imprese innovative sul mercato

L'IDEA

16 società partecipate, di cui 3 costituite anche in Inghilterra, un fondo di seed capital operativo dal 2001 che ha già investito in 20 startup innovative: sono i numeri di Invent, acceleratore di startup che accompagna sul mercato imprese innovative avviate in collaborazione con il mondo della ricerca e, se possibile, in possesso di brevetti a tutela della protezione della proprietà intellettuale. Il processo di proof of concept richiede sistemi di validazione complessi e investimenti significativi, non a caso il modello di business di Invent richiede tempi medio-lunghi per realizzare gli investimenti. La società cerca ricercatori che abbiano l'aspirazione e le capacità necessarie per diventare imprenditori ma soprattutto per sviluppare tecnologie solide, protette e disruptive che facciano breccia sul mercato.

I FONDATORI

Invent è stata fondata dalla società Innova insieme al fondo francese Cipango. Gli attuali soci sono Innova, che detiene una quota dell'85%, Lazio Innova, che detiene il 10% del capitale sociale e un fondo privato italiano che dispone del 5%. L'ingresso nel capitale di Lazio Innova e del fondo privato è stato possibile grazie al Fondo di Capitale di Rischio del POR FESR Regione Lazio. Antonio Zangrilli è presidente e amministratore delegato, Daniela Tallarico e Alfredo Picano, consiglieri di amministrazione.

Invent è parte del Gruppo Innova, leader in Europa per i servizi di innovazione e trasferimento tecnologico. Del Gruppo fanno infatti parte, oltre a Invent, anche il laboratorio di ingegneria e ricerca applicata Labor e Innova, la capogruppo che offre servizi di innovazione, accesso ai grant, consulenza per la proprietà intellettuale e assistenza strategica per lo sviluppo sui mercati internazionali.

Il sistema di competenze e di relazioni del Gruppo è uno dei punti di forza di Invent e delle società startup partecipate, che possono accedere a servizi e competenze a elevato valore aggiunto, necessari per lo sviluppo e il miglioramento dei prodotti e servizi offerti. Le startup possono beneficiare inoltre di servizi di internazionalizzazione e per l'accesso a finanziamenti nell'area di Londra.

LE RISORSE

La Invent è stata avviata grazie al supporto del fondo francese Cipango. In seguito, con il trasferimento della società in Italia, la Regione Lazio, attraverso Lazio Innova, ha investito nella

società insieme a un fondo privato co-investitore, apportando risorse finanziarie necessarie a sostenere le attività di investimento in nuove imprese innovative e lo sviluppo di altre realtà imprenditoriali già avviate.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Obiettivo della società è lavorare, contando su una forte proprietà intellettuale e una rapida scalabilità sui mercati internazionali, su idee d'impresa altamente innovative che abbiano la potenzialità di essere trasformate in prodotti o servizi, soprattutto nei settori med-tech, biotech e manifattura 4.0. La proprietà intellettuale, quale mezzo di protezione, ha per Invent un valore centrale nella selezione delle idee e delle tecnologie da accompagnare sul mercato.

Invent ha sostenuto lo sviluppo di società come Mediapharma, che opera nella ricerca e sviluppo di nuovi approcci terapeutici per la cura del cancro e MBS, primo spin off dell'Università Roma Tre, che oggi esporta i suoi prodotti a livello internazionale. Alcune startup partecipate da Invent sono il risultato dell'attività di ricerca svolta all'interno del Gruppo Innova. La presenza di competenze interne, sia in ambito tecnologico sia manageriale, rappresenta un punto di forza di Invent, che è in grado di valutare l'aspetto tecnologico (due diligence tecnologica) in relazione al potenziale di mercato.

Il modello di business punta a ottenere ritorni esclusivamente dalla valorizzazione dell'equity, dalle plusvalenze realizzate dalle aziende su cui si investe.

IL PROSSIMO PASSO

Tutte le startup finanziate da Invent guardano ai mercati internazionali. In primo luogo, si punta sui mercati orientali quali Cina, Singapore e Giappone. In Europa, oltre all'Italia, il Regno Unito rappresenta il mercato di maggiore interesse. A breve Invent lancerà un nuovo aumento di capitale, per consolidare alcune startup con elevate potenzialità di mercato e per rafforzare i processi di internazionalizzazione delle startup in ambito extra UE.

Roberto Guida



ROME IN

Una rete di coworking per favorire la contaminazione tra professionisti e imprese

L'IDEA

Contaminazione: è questa la parola d'ordine che vige all'interno di Rome Innovation Hub, un business innovation hub diffuso nel Lazio dove imprese, ricercatori e professionisti possono convivere e collaborare.

All'interno dello spazio ogni ospite è in grado di costruire il proprio network e far crescere concretamente il suo business.

I FONDATORI

Oltre a Lazio Innova, che ha finanziato l'iniziativa per conto della Regione Lazio, grazie ai fondi della programmazione POR FESR, fra i soci di Rome Innovation Hub ci sono tra gli altri Nicolò Marzotto, esponente della nota famiglia imprenditoriale, con una consolidata esperienza nella gestione di imprese a carattere innovativo e Copernico, un gruppo imprenditoriale con esperienza nella gestione di spazi di lavoro in Italia ed Europa, la cui partnership ha permesso di potenziare il modello strategico di Rome Innovation Hub.

LE RISORSE

Il supporto dei soci promotori è stato fondamentale per le fasi iniziali del business.

Oltre all'imprescindibile supporto finanziario, è risultato importante, specie nella fase di avvio, il sostegno di Copernico, che ha fornito all'iniziativa il necessario know-how nella gestione di spazi di smart working, grazie all'esperienza acquisita sia in Italia che all'estero.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

“L'iniziativa anticipa le nuove esigenze del mondo del lavoro, spiegano i fondatori, offrendo soluzioni dinamiche e smart che coniugano produttività e funzionalità: il networking, le attività e l'innovazione che caratterizzano i nostri spazi sono finalizzati al matching di persone, idee, progetti e competenze, al fine di accelerare lo sviluppo delle imprese ospitate”.

Nel panorama dell'innovazione legata al nuovo concetto di ufficio, il ripensamento dello spazio di lavoro rende distintivo il progetto Rome innovation hub.

L'unicità della visione moderna e funzionale, rappresentata come spazio oltre lo spazio, porta a una rivoluzione del concetto di luogo, che viene così pensato come una collaboration platform. In sostanza, Rome Innovation Hub dovrà essere una rete di coworking, un sistema di spazi condivisi che diventano, a loro volta, una community, inserita in logiche di networking capaci di creare opportunità e conoscenza.

L'obiettivo del progetto è quello di favorire un paradigma per il quale lavoro, cultura, relazioni e design siano collegati tra loro secondo uno schema innovativo. Un modello che renda possibile coniugare la dimensione professionale con quella privata in un ecosistema funzionale e pensato per la valorizzazione delle aziende e dei professionisti ospitati. Il target di riferimento dell'iniziativa sono grandi imprese, Pmi, startup e professionisti alla ricerca di soluzioni innovative. La presenza di molteplici siti sul territorio, oltre ad accrescere direttamente l'offerta, assicura indirettamente una sinergia tra building, attraverso la possibilità per gli utenti di accedere al network delle location e ai suoi servizi.

IL PROSSIMO PASSO

Dopo la prima sede inaugurata nel 2017, il programma prevede l'apertura di nuovi spazi sul territorio romano. L'adesione automatica al network internazionale di Copernico permette di scalare velocemente l'offerta dei servizi a livello europeo. L'iniziativa punta nel complesso al raggiungimento di un presidio territoriale che tenga conto delle caratteristiche policentriche di Roma e delle sue esigenze di smart office. Il Business Plan prevede un fatturato al quinto anno di oltre 40 milioni di euro.

INNOVATION HUB

romeinnovationhub.it



Andrea Genovese

SOCIAL ACADEMY

socialacademy.com

Una piattaforma di formazione che aiuta a “realizzare quel che ami fare”

L'IDEA

È negli hub della Luiss che è nata e sta crescendo Social Academy, una startup innovativa del settore Education & Marketing Technology, finanziata da Lazio Innova e LVenture Group.

La startup ha l'obiettivo di aiutare le persone a individuare le proprie vocazioni e potenzialità e a sviluppare le competenze più utili per emergere nell'economia digitale.

Vuole avere un impatto sociale: social, nel nome, significa anche questo. “Siamo un'impresa profit - commentano i fondatori - ma vogliamo creare valore, individuare potenzialità e sviluppare percorsi di professionalità di successo. Il mondo sarebbe un posto migliore se tutti avessero gli strumenti e le conoscenze per sviluppare le proprie potenzialità e il proprio talento”.

Per questo l'invito che la startup rivolge a chi usa i suoi servizi è: “realizza quello che ami fare”.

I FONDATORI

Social Academy è stata fondata da due ingegneri. Andrea Genovese è il senior: ha operato nel lancio di incubatori e acceleratori, come Roma Startup e Wind Business Factor, nella creazione e avviamento di imprese nei settori del marketing, della comunicazione e della consulenza. Stefano Salvucci, il più giovane, è invece uno startupper con due esperienze pregresse, una in CircleMe - un feed di contenuti e contatti che permette di coltivare e condividere passioni e interessi - e Tascout, dedicata ai talenti giovanili del calcio. Tutto il reparto IT dell'azienda viene dall'Università Roma Tre e costituisce la forza del progetto.

LE RISORSE

Con un bando della Regione Lazio per gli interventi nel capitale di rischio delle imprese, la startup ha ottenuto 350.000 euro. I cofinanziatori privati sono stati LVenture Group, con 90.000 euro, insieme a un pool di business angel, che hanno fornito altri 70.000 euro. Le revenue arrivano da fonti diverse: “Vendiamo contatti profilati alle scuole, facciamo Lead Generation con un costo per contatto, vendiamo corsi agli utenti finali che si rivolgono alla nostra piattaforma con una fee tra il 10% e il 30%, pagato da chi eroga i corsi. Infine vendiamo software CRM in whitelabel, con il pagamento di un canone mensile e costi ad hoc per consulenze di strategy e marketing”.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Social Academy propone al mercato 2 differenti prodotti: il primo è il Marketplace, punto d'incontro tra domanda e offerta di formazione online e in aula, che comprende anche strumenti innovativi di orientamento, come gli skill games, i consigli sulle nuove professioni e i servizi di career coaching (www.socialacademy.com/search). Il secondo è Business in Cloud, un sistema a servizio dei professionisti e delle aziende che vogliono acquisire clienti online per i propri prodotti e servizi attraverso l'educational marketing (www.socialacademy.com/business-in-cloud).

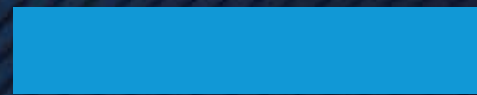
Dopo un anno dal lancio, Social Academy ha più di 100.000 utenti unici al mese e ha aiutato oltre 30.000 persone a orientarsi nel mondo della formazione attraverso la partnership con più di 500 scuole e formatori indipendenti. In un processo di integrazione verticale, Social Academy ha preso in gestione la DoLab School, la scuola dell'acceleratore Luiss Enlabs e iniziato a offrire percorsi di formazione personalizzati anche per alcune grandi corporate dei settori telco, finance, insurance e altro.

IL PROSSIMO PASSO

Le prospettive di crescita sono diverse per i 2 tipi di attività che svolge Social Academy, marketplace e piattaforma SaaS. Il marketplace è la strada più ambiziosa, richiede ingenti investimenti, grossi budget e una prospettiva internazionale che porta la startup a confrontarsi con realtà internazionali. Il CRM, invece, può consentire uno sviluppo verticale sul mondo educational ma anche in ambito business, vista la sempre maggiore importanza e diffusione del business liquido, una realtà che richiede continua formazione e creazione di nuove competenze. Questa opzione comporta un investimento minore e offre possibilità più realistiche per una exit strategy.

LE IMPRESSE

IN CORSO



SOCIAL IMPACT



EXIT





Roberta Gioia

GENECHRON

genechron.com

Il segreto del successo dello spin-off di genetica: cure proprietarie e servizi alle imprese

L'IDEA

L'incubazione di Genechron comincia nel 2005 con la nascita della spin-off di Enea, Ylichron, società ICT che dal 2011 opera anche nel biotech. Il bando della Regione Lazio per spin-off di ricerca del 2009-2010 ha supportato un progetto di collaborazione tra Ylichron, Enea e Policlinico Gemelli di Roma, per la realizzazione di un laboratorio di genomica, tecnologie di sequenziamento del Dna e analisi di molecole di acidi nucleici. Genechron nasce nel giugno 2016 e viene incubata nel centro Enea della Casaccia. Oggi conta 2 linee di attività: la prima è il service in genetica medica, per analisi del Dna con tecniche di sequenziamento, attività rivolta al mercato dei servizi per la diagnostica medica che viene svolta con strumentazione e competenze dell'arte nella genomica. La seconda è la ricerca e quantificazione di biomarcatori basati su acidi nucleici (come i microRNA), molecole disperse nei liquidi biologici (in primis nel sangue) che sono segni ed esiti di processi patologici in corso e la cui quantificazione consente di formulare diagnosi molto precoci e seguire l'andamento delle terapie. Genechron ha anche vinto il bando Life 2020, insieme all'Istituto Italiano di Tecnologia, per lo studio di biomarcatori specifici per epatopatie ed epatotossicità e ha in corso proposte progettuali a valere su fondi per la Ricerca Industriale in Italia ed Europa.

I FONDATORI

Fondatori di Genechron sono Vittorio Rosato e Roberta Gioia. Rosato è un dirigente di ricerca di Enea, un imprenditore seriale ed è stato tra i fondatori di Ylichron nel 2005. Roberta Gioia, AD Ylichron prima e Genechron poi, ha un background economico e lavora nel campo biotech dal 2000.

LE RISORSE

Nell'agosto 2016, i due fondatori hanno aperto all'intervento di nuovi soci, tra cui Lazio Innova e alcuni Business Angel, attraverso il bando della Regione Lazio per gli interventi nel capitale di rischio delle imprese.

A fine 2017 si sono aggiunti nuovi soci industriali dal mondo dei Servizi Sanitari, in particolare per lo sviluppo dell'attività di genetica medica.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Genechron sviluppa metodiche per la "medicina personalizzata". Le risposte a sollecitazioni esterne e terapie e la propensione a sviluppare patologie sono legate a fattori genetici e l'analisi di geni e loro prodotti primari permette di valutare lo stato clinico. La medicina personalizzata permette precocità di intervento, selezione di target per lo sviluppo di farmaci e valutazione delle interazioni tra farmaci e patrimonio genetico (farmacogenomica). In questo modo si potrà

determinare la migliore terapia per ciascun paziente, per essere più specifici e meno invasivi, ridurre i costi anche per il Sistema sanitario nazionale e massimizzare i risultati.

Genechron si sostiene anche offrendo servizi biotech di genetica medica ad altri laboratori, basati su metodiche avanzate. "Tuttavia siamo in grado di operare anche direttamente verso i pazienti" spiegano i fondatori. "Nel febbraio 2018 abbiamo ottenuto l'Autorizzazione regionale come Laboratorio specialistico in genetica medica e poliambulatorio: avremo quindi specialisti, con studi interni alla struttura, che potranno richiedere esami per i loro pazienti e cercheremo anche collaborazioni con specialisti esterni".

Per i marker molecolari, invece, l'azienda punta esclusivamente sul B2B, attraverso lo sviluppo di saggi che possano essere usati anche da case farmaceutiche in sperimentazioni cliniche, con risparmio di costi per il Servizio sanitario nazionale. Le prospettive di crescita per genetica medica e biomarker sono solo all'inizio: c'è molta letteratura scientifica, ma ancora poco trasferimento dei risultati nell'industria e nell'uso diffuso delle metodiche. In genetica medica, la startup sta sviluppando una collaborazione con 60 laboratori più tradizionali che potranno usufruire dei suoi servizi: "Per i biomarker siamo partiti da alcune patologie rare, grazie a un brevetto acquisito dall'Università La Sapienza ma stiamo ora puntando a mercati più vasti, come le malattie epatiche". Le analisi di biomarcatori con tecniche biomolecolari, già in questo stadio precoce di sviluppo industriale, non sono costose e i costi sono destinati ulteriormente a ridursi, garantendo a metodiche e saggi una sicura diffusione sul mercato di massa. Grazie alla sua esperienza nel campo della ricerca, Genechron sa operare effettive azioni di trasferimento tecnologico, che consentono di raggiungere "l'ultimo miglio", portando risultati della ricerca scientifica sul mercato: "puntiamo naturalmente al profitto - concludono - ma conservando la nostra vocazione di portare sul mercato la ricerca più avanzata, contando molto sulle nostre capacità di "capire l'innovazione", di comprenderne le potenzialità e sulle nostre forti competenze tecniche nelle metodiche di biologia molecolare. Restare sul forefront tecnologico è importante per non essere superati da un mondo che corre a grande velocità".

IL PROSSIMO PASSO

Obiettivo dell'azienda è fornire servizi avanzati a laboratori di analisi cliniche, anche in ambito nazionale, puntando inoltre ai mercati internazionali, grazie ad accordi già avviati con aziende straniere.



Il team ISCLEANAIR.
I fondatori sono Paolo Tripodi
(terzo da sinistra in piedi) e
Giuseppe Spanto (seduto).

ISCLEANAIR

iscleanair.com

“Ci prendiamo cura dell’aria che tutti respiriamo”

L’IDEA

Le persone possono sopravvivere alcune settimane senza cibo, alcuni giorni senza acqua ma solo pochi minuti senza aria. Respirare aria pulita è un bisogno primario.

ISCLEANAIR nasce a servizio delle persone e dell’ambiente, per migliorare la qualità dell’aria, abbattendo gli inquinanti nocivi presenti negli ambienti di vita e di lavoro. Ha realizzato e lanciato sul mercato APA (Air Pollution Abatement), un’innovativa soluzione filter-less che elimina gli inquinanti in ambito industriale, produttivo e negli spazi urbani. Si tratta di una sorta di spugna che consente di eliminare le sostanze nocive in semplice acqua. APA lava l’aria come la pioggia, usando un sistema di centrifugazione e nebulizzazione che reimmette nell’ambiente aria pulita, senza additivi chimici né filtri da smaltire come rifiuti speciali.

Grazie a processi semplici e integrati, APA abbatte il particolato atmosferico (PM₁₀ > 0.1), i metalli pesanti, gli idrocarburi policiclici aromatici (IPA), gli idrocarburi leggeri (metano, benzene, ecc.) e gli ossidi di azoto e zolfo (NO_x, SO_x). Inoltre garantisce semplicità di installazione e di manutenzione con costi di gestione e consumi energetici ridotti. Il sistema non genera rifiuti di alcun tipo e, grazie alle sue caratteristiche, è qualificato come BAT- Best Available Technology (Direttiva EU IPPC 2008/1/CE): è cioè una soluzione high-tech che favorisce un elevato livello di protezione e salvaguardia ambientale e la salute delle persone.

I FONDATORI

ISCLEANAIR nasce da 2 colleghi e amici che lanciano l’innovazione dirompente, dall’idea all’impresa: il fisico e scienziato Paolo Tripodi, rientrato in Italia dopo anni di collaborazione con centri di ricerca statunitensi e giapponesi; e il manager Giuseppe Spanto, con alle spalle esperienze in grandi aziende nazionali e internazionali.

“Ripensiamo gli spazi, di vita e di lavoro, industriali e urbani, a favore dell’attenzione alle persone e all’ambiente”, spiegano i fondatori. “Promuoviamo la cultura ‘Clean Air’, progettiamo e realizziamo soluzioni, non meri prodotti. Crediamo che la tecnologia renda davvero sostenibile e migliore il nostro futuro, in particolare nell’ambito delle iniziative abilitanti per le città intelligenti e resilienti, negli ambienti pubblici e privati, negli spazi produttivi e lavorativi”.

LE RISORSE

Sono stati necessari anni di studio, impegno e l’impiego di risorse finanziarie importanti, per un’iniziativa finalmente giunta alla fase di scale-up: “abbiamo 5 linee di ricerca, 12 brevetti e marchi registrati e una filosofia d’impresa che unisce hi-tech, etica, design ed estetica”.

Lavorando con passione alle fasi propedeutiche e di sperimentazione, ad alleanze, partnership e accordi istituzionali, il team è riuscito a realizzare

gli investimenti per codificare e registrare la proprietà intellettuale, completare i test e la prototipazione, analizzare e avviare il mercato target. “Investimenti personali, l’aiuto di business angels e l’importante intervento della Regione Lazio, attraverso Lazio Innova, ci hanno permesso di lanciare la fase di roll-out”.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

La soluzione APA, a differenza delle altre tecnologie o prodotti del comparto della “purificazione dell’aria”, agisce secondo una strategia di applicazione distribuita a livello del suolo (dove le persone vivono, lavorano e respirano), configurata appositamente grazie allo studio e all’analisi dei fenomeni fisici delle aree d’impiego. È unica, in forza di numerosi vantaggi competitivi e della proprietà intellettuale registrata praticamente in tutto il mondo, inclusi brevetti già concessi in Italia e in Europa, negli Stati Uniti e in Messico.

La società opera “end to end”, per servire il mercato nazionale e di prossimità anche attraverso partnership strategiche sia in termini d’industrializzazione, sia di commercializzazione delle nostre soluzioni. Per il mercato internazionale, ad ampio raggio, il modello principale e più efficace si sta mostrando quello del trasferimento del know-how e della tecnologia, su base licenza, accompagnato dai relativi servizi di supporto su base pluriennale.

Sono 4 i macro mercati di applicazione delle soluzioni APA: le Smart City in senso lato, le industrie, i luoghi ad alta frequentazione e i trasporti. “Stiamo lavorando per inserirci con autorevolezza in nuovi mercati aggredibili e stiamo sviluppando nuove soluzioni in fase di prototipazione”.

La tecnologia APA è modulabile e abilita l’integrazione di altre tecnologie, anche in ottica evolutiva; può assumere diverse forme, a seconda delle esigenze di servizio e delle aree d’impiego e applicazione: in ambito urbano, ad esempio, APA si integra perfettamente in totem, pannelli, pensiline, fioriere, lampioni e panchine.

IL PROSSIMO PASSO

L’obiettivo commerciale principale è quello di replicare il progetto “Clean air city”, già in funzione a L’Aquila, qualificato e promosso come una best practice dalla Commissione Europea.

“Inoltre puntiamo a implementare soluzioni specifiche a servizio dei comparti industriali, in particolare quelli della lavorazione della vetroresina, del pentano e della cogenerazione d’energia da biomassa. Prossimo step: l’internazionalizzazione.



Adriano Cerocchi

OVER

overttechnologies.com

Il dispositivo made in Italy che massimizza l'efficienza energetica delle imprese

L'IDEA

“Spegniamo quello che viene dimenticato acceso”. Over crea dispositivi da installare all'interno dei quadri elettrici per lo spegnimento e l'accensione automatica di luci e apparecchiature di ufficio a un'ora determinata o quando si verificano determinate condizioni. Dirlo è facile, farlo estremamente complesso. Basti pensare alle enormi differenze all'interno di grandi aziende con diverse sedi. Tanto per cominciare, non esiste alcuno standard per i quadri elettrici che variano secondo l'età dell'edificio, la preferenza degli architetti e le scelte dei proprietari e poi ci sono un'infinità di altre variabili cui solo una “intelligenza residente” può trovare soluzioni efficaci. Over punta a fare efficienza energetica assicurando ai clienti un risparmio dal 10 al 30% sulle spese energetiche, diminuendo i fabbisogni degli edifici attraverso l'eliminazione di dimenticanze e male gestioni. L'azienda produce hardware e software. Un sistema complesso con un costo di prodotti materiali alto; un prototipo hardware - ancora prima della fase di ingegnerizzazione e produzione - può costare anche 60.000 euro. La catena del valore di Over è interamente realizzata in Italia, dall'idea alla produzione finita.

I FONDATORI

Over è uno spin-off universitario de La Sapienza Università di Roma. I fondatori sono tutti docenti o ricercatori universitari. Alcuni hanno abbandonato la carriera accademica per dedicarsi a Over a tempo pieno, altri proseguono il loro curriculum accademico e vi si dedicano part-time. Una caratteristica li accomuna tutti: “non usiamo consulenti, abbiamo un reparto di R&D interno fatto di grandi professionisti”.

LE RISORSE

I primi investimenti sono arrivati dai soci fondatori, la disponibilità a rischiare in prima persona è sempre un ottimo indice di quanta fiducia si ripone nelle proprie idee: “nel caso di Over, poi, era anche una necessità, perché siamo partiti con un prodotto ancora da laboratorio, che è stato “tenuto in casa” per 2 anni, fino a renderlo davvero adatto al mercato. Poi abbiamo vinto 2 bandi della Regione Lazio, prima uno per spinoff universitari e poi “coresearch”, destinato a favorire la collaborazione tra i mondi della ricerca e dell'impresa”, commentano i fondatori.

La risorsa più importante, però, è il personale, con un'età media di 25 anni: “La forza di un'azienda è nelle persone, non nei prodotti. Siamo una realtà con un fatturato in crescita verso i 2 milioni di euro l'anno con buone marginalità, investiamo ogni anno circa il 10% del fatturato in R&D e crediamo che la formazione e la crescita integrata e organica del personale, secondo quella che fu la filosofia di Adriano Olivetti, siano la base della nostra crescita.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Over punta a diventare la Google dell'energia, una sorta di motore di ricerca che consente ai decision-maker di interrogare il sistema per chiedergli dove si trovano gli sprechi o quanto spenderebbero se effettuassero interventi di un certo tipo con una what-if analysis. In altre parole, una piattaforma di supporto decisionale per le scelte di efficienza energetica delle aziende.

Partendo dai 3 ambiti - ambientale, sociale e di governance - che costituiscono il “bilancio di sostenibilità”, documento divenuto obbligatorio dal 2017 per tutte le grandi aziende, l'obiettivo è arrivare a creare un sistema in grado di realizzare tutta la reportistica ambientale necessaria per quel tipo di rendicontazione.

Il modello di business di Over è la vendita diretta alle imprese. Si parte regalando un pilot che dimostra al cliente quanto risparmierebbe e il ritorno che otterrà dall'investimento. La crescente mole di dati che Over sta ottenendo dai suoi clienti attuali sta via via portando l'azienda ad accrescere la componente di vendita di software per la gestione dei dati: si prevede nei prossimi anni di arrivare a un break-down dei ricavi proveniente al 50% dalla vendita di servizi e software e per la rimanente parte dalla vendita dell'hardware.

IL PROSSIMO PASSO

L'obiettivo di crescita è arrivare al 10° compleanno con 10 milioni di fatturato e un utile post imposte pari al 20%. A quel punto si programmeranno eventuali accordi con realtà più grandi. A oggi i principali clienti di Over sono le banche, che costituiscono un esempio eccellente di realtà multi-sito. Nel 2017 la tecnologia Over è diventata leader nel settore bancario. “Nell'immediato, l'obiettivo è consolidare questa posizione ed espanderci anche nel campo dell'Industria 4.0, per diventare un hub nel campo dell'energia”.

INVICTORLED

invictorled.com

Efficientamento energetico e riscatto sociale, il volto umano della smart city

L'IDEA

Apparecchi e sistemi integrati per l'illuminazione e l'efficientamento energetico di città, strade, autostrade e gallerie. È la smart city il terreno di prova per Invictorled, che utilizza le tecnologie più innovative ed efficienti impiegando lavoratori in stato di detenzione, assunti a tempo indeterminato in un connubio di sostenibilità ambientale e sociale. L'impiego del personale detenuto, inoltre, contribuisce alla diminuzione dei costi di mantenimento e del tasso di recidività criminale e all'aumento dell'occupazione. Gli effetti dei prodotti sostenibili sulla comunità, invece, sono misurabili in termini di risparmio energetico, calo dell'inquinamento, aumento della sicurezza e della qualità di vita nelle città.

I FONDATORI

3 sono i fondatori che ne hanno tracciato il percorso e l'evoluzione strategica. Il primo, l'imprenditore Sommariva, ha visto nella tecnologia led un'opportunità di sviluppo tecnologico e commerciale; Lo Cascio, ex funzionario della pubblica amministrazione, ha impostato la strategia di concentrazione sul lavoro sociale. Infine Albertini, che punta a proseguire la linea operativa con un focus sull'innovazione tecnologica.

LE RISORSE

Le risorse iniziali sono state messe a disposizione dal primo fondatore. Quando ancora il progetto era in fase di avvio, l'azienda ha partecipato al bando regionale per il Venture Capital: Lazio Innova e l'investitore privato MIH, tutt'ora soci, hanno provveduto all'aumento di capitale necessario. Un ritardo nell'ottenimento dei risultati attesi ha reso poi necessaria l'immissione di ulteriori risorse, fornite da MIH e da Albertini.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

L'obiettivo di Invictorled è coniugare integrazione sociale, efficientamento energetico e innovazione tecnologica. L'evoluzione dell'economia, del contesto sociale e della tecnologia richiedono un'interazione virtuosa tra questi elementi. Invictorled si propone di diventare un facilitatore di questa interazione producendo al contempo profitto, valore sociale sia per i soggetti in difficoltà (dipendenti carcerati) sia per tutta la comunità (servizi di smart city per migliorare la qualità di vita delle città) e benefici in termini di riduzione dei consumi e dell'inquinamento.

La produzione si divide in produzione diretta e in produzione per conto terzi.

I mercati di riferimento sono il settore dell'efficientamento energetico, il settore illuminotecnico e i servizi per smart city e telecontrollo. Gli operatori principali di questi settori sono le Esco (Energy saving Companies), i comuni per l'illuminazione pubblica e i progetti di smart city, i distributori e gli installatori elettrici per tutte le tipologie di apparecchi di illuminazione, i produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche correlate all'efficientamento energetico e alle tecnologie led quali clienti per produzioni in conto terzi (stabilizzatori di corrente, apparecchi fotovoltaici, scanner biometrici) e la clientela privata.

Essendo tutti mercati in grande sviluppo, le prospettive di crescita sono importanti ma dipendono dalla disponibilità finanziaria.

Per le produzioni dirette occorre grande capacità finanziaria mentre il settore del lavoro in conto terzi è meno costoso. Il trend è positivo in termini di ore lavoro e prodotti consegnati, mentre in termini di fatturato dipenderà dall'incidenza del lavoro in conto terzi rispetto alle produzioni dirette.

Nei prossimi 2 anni l'azienda prevede una crescita del fatturato entro il 10%, ma una crescita di oltre il 60% in termini di prodotti consegnati, grazie al lavoro in conto terzi e alle partnership concluse.

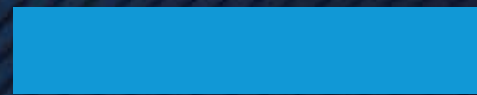
IL PROSSIMO PASSO

Diversi sono i passi che l'azienda deve compiere: sviluppare il protocollo definito con Anci (Associazione Nazionale dei Comuni Italiani) per promuovere la diffusione del lavoro mediante l'impiego di personale detenuto; innovare ulteriormente la gamma dei prodotti illuminotecnici, soprattutto per le gallerie; incrementare l'attività di produzione in conto terzi di sistemi di efficientamento energetico; proseguire l'attività di sviluppo commerciale con le Esco, valorizzando il beneficio sociale diretto determinato dall'impiego di personale detenuto.



LE IMPRESSE

IN CORSO



SOCIAL IMPACT



EXIT





CRESTOPTICS

crestopt.com

Sistemi ottici per l'Imaging di applicazioni scientifiche e medicali

L'IDEA

Fondata nel 2009 e divenuta Società per Azioni nel 2016, CrestOptics produce sistemi ottici ad alto contenuto tecnologico e opera nel settore della microscopia ottica per la biologia cellulare, delle nanotecnologie e della farmacologia. Core business dell'azienda, la progettazione, lo sviluppo e la realizzazione di un sistema di microscopia confocale basata su spinning disk e il nuovo sistema di microscopia a luce strutturata, venduti in tutto il mondo a clienti e Centri di Ricerca tramite una consolidata rete di distribuzione.

Questi sistemi rappresentano lo stato dell'arte in termini di risoluzione (si possono osservare dettagli delle dimensioni di 110 nanometri ovvero 110 milionesimi di millimetro), e permettono di realizzare vere e proprie stratigrafie di una cellula con il relativo rendering 3D.

L'azienda è nata dall'acquisizione brevettuale di un sistema precedentemente realizzato dall'americana Becton Dickinson e con il trasferimento completo dei processi di produzione in Italia.

I FONDATORI

Andrea Latini, Franco Fazioli e Vincenzo Ricco sono i fondatori dell'azienda.

Latini, dottorato di ricerca in Fisica e un master in Physical Chemistry, ha fatto ricerche in Spettroscopia Laser presso La Sapienza Università di Roma, entrando poi in Crisel Instruments dove, per 15 anni, è stato responsabile dell'integrazione e installazione di sistemi custom avanzati di spettroscopia. Presidente di CrestOptics, Latini si occupa di worldwide sales e dei canali di distribuzione, di prodotti OEM e contratti ed è membro del comitato per lo strategic planning di nuovi prodotti.

Franco Fazioli vanta 25 anni di esperienza in design e produzione di sistemi elettronici ed elettro-ottici per applicazioni industriali e militari. È stato responsabile dell'integrazione dei sistemi custom presso Crisel Instruments ed è company executive vice president.

Vincenzo Ricco ha 35 anni di esperienza nel system design e in esperimenti sul campo in Infrared technology e imaging systems. Negli ultimi 25 anni è stato nel Consiglio di Amministrazione di varie imprese di produzione e vendita di prodotti di elettro-ottica.

LE RISORSE

Un primo investimento è stato messo in atto dai soci fondatori. Nel 2011, poi, è stata finalizzata un'operazione di venture capital, con fondi erogati dalla Regione Lazio e da Aldabra Capital, che hanno portato a un aumento di capitale di circa 400.000 euro. L'operazione ha permesso, nei 2 anni successivi, il consolidamento dell'attività

di Ricerca e Sviluppo e delle procedure di manufacturing fino a poter assicurare elevati volumi di produzione e consegna in tempo reale (same day delivery), di sistemi tecnologicamente avanzati e in linea con i più recenti metodi scientifici per la Biologia Molecolare.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

L'azienda offre soluzioni tecnologicamente avanzate nel campo dell'Imaging per applicazioni scientifiche e medicali. Le competenze interne e la capacità produttiva le permettono di introdurre nel mercato soluzioni innovative basate sulle più recenti tecniche opto elettroniche a prezzi competitivi e accessibili per la maggior parte dei centri di ricerca. In due parole "Affordable Innovation" per la ricerca scientifica.

CrestOptics opera sul mercato internazionale con il 90% distribuito tra USA, Giappone ed Europa. La clientela è rappresentata da Università e Istituti di ricerca, a cui si rivolge tramite System Integrator locali e importanti aziende internazionali OEM. Per queste vengono realizzati progetti e prodotti custom in prevalenza nell'ambito del settore farmaceutico.

La costituzione in SpA è stato il risultato del costante consolidamento della presenza sul mercato internazionale, della capacità di adattare le proprie tecnologie alle specifiche richieste dei clienti, attuali e potenziali, del conseguente aumento del fatturato annuo e della crescita quantitativa e qualitativa del personale. Attualmente impiega 25 collaboratori. Nuovi prodotti e tecnologie sono costantemente in fase di sviluppo per espandersi in aree di mercato sempre più ampie.

IL PROSSIMO PASSO

Nel 2014 CrestOptics è stata premiata come startup col più alto tasso di crescita dei precedenti 5 anni. Nel 2016 è stata una delle 10 aziende italiane premiate fra le 500 società high-tech a maggior crescita.

Nel dicembre 2017, l'AlFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, ha premiato l'intervento di Lazio Innova in CrestOptics come migliore operazione italiana nella categoria Early Stage (cioè la fase di investimento in capitale di rischio effettuato nelle prime fasi di vita di un'impresa, sia in operazioni di seed sia in quelle di startup) nella XIV edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year®.

L'obiettivo a breve è il consolidamento della presenza nei mercati asiatici attraverso un'espansione capillare della rete di distribuzione e la presenza agli eventi locali di promozione delle tecnologie proposte.

FHOSTER

fhoster.com

L'impresa di un professore universitario che premia il merito dei suoi studenti di talento

L'IDEA

Fhoster è un'azienda di cloud-computing che ha realizzato una piattaforma web innovativa, Livebase, orientata a sviluppatori software, data manager e database administrator. Consente di creare e amministrare sistemi informativi (database, applicazioni, reportistica) direttamente nel cloud, con un semplice web browser e senza scrivere codice. Con Livebase i sistemi informativi possono essere modellati, generati in modo automatico attraverso l'uso esclusivo di tecnologie open-source, messi in esercizio con estrema rapidità, modificati ed estesi con facilità e integrati con altri sistemi attraverso una apposita API REST. A seconda del piano di abbonamento sottoscritto, l'utente può dispiegare i propri sistemi anche su infrastrutture cloud di terze parti (Amazon AWS, Microsoft Azure) o del cliente finale.

I FONDATORI

Il progetto imprenditoriale nasce da un'idea di Antonio Leonforte. Imprenditore seriale, co-fondatore di altre 2 società di sviluppo software e di una società di servizi IoT a supporto del trasporto di materiali biologici, Leonforte è stato docente a contratto di Ingegneria del software presso l'Università degli Studi di Perugia.

LE RISORSE

L'idea si concretizza nel settembre 2006, quando Leonforte assegna a un proprio studente particolarmente brillante, l'attuale CTO, una tesi sullo sviluppo rapido di applicazioni gestionali nel cloud. Con un investimento personale di 50.000 euro, il professore assume lo studente al termine della sua tesi, coinvolgendo un altro tesista particolarmente promettente, poi diventato VP Research dell'azienda. Nell'aprile 2008 Leonforte fonda la Fhoster con il supporto di Piero Cacace, un business angel che, oltre al ruolo di CFO, apporta risorse finanziarie pari a 240.000 euro. La proprietà di quanto concepito e sviluppato passa alla Fhoster, e il 5% delle quote societarie viene distribuito alle risorse chiave assunte (4 ingegneri tuttora in azienda). Nel 2012 un nuovo round di finanziamento per complessivi 720.000 euro, buona parte dei quali erogati dalla Regione Lazio grazie ai fondi europei, con la compartecipazione di 2 nuovi soci privati residenti negli USA.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Livebase è una piattaforma di tipo aPaaS (application Platform as a Service) che si trova idealmente a metà strada fra PaaS (Platform as a Service) e SaaS (Software as a Service). Un modello vincente, soprattutto per applicazioni on-demand. Al contrario del modello SaaS, tendenzialmente self-service e che lascia poco spazio ai System Integrator, il modello aPaaS fa di essi il fulcro attivo della propria diffusione, valorizzandone i punti di forza, cioè la conoscenza delle problematiche dei clienti. Le applicazioni on-demand sono infatti la "coda lunga" del mercato del software gestionale e l'esigenza di "semplicità su misura" non può essere soddisfatta con prodotti concepiti per le esigenze standard di un mercato vasto.

La piattaforma Livebase prodotta da Fhoster è al momento l'unica piattaforma aPaaS al mondo ad essere puramente model-driven, cioè in grado di generare e supportare la manutenzione evolutiva di applicazioni complete e funzionanti a partire unicamente da modelli concettuali. Rispetto ad altre piattaforme (per certi versi anche più potenti) Livebase offre agli sviluppatori un livello di produttività (rapporto tra funzionalità generate e tempo necessario per modellarle) decisamente più elevato rispetto alla concorrenza.

La divisione di Ricerca e Sviluppo si occupa di portare avanti l'evoluzione della piattaforma, utilizzata dalla divisione Consulenza per sviluppare soluzioni "chiavi in mano" per i clienti. Il cliente paga la licenza per l'uso della piattaforma (un canone annuale che lo abilita anche all'uso dell'ambiente di modellazione e generazione delle applicazioni) e, a sua discrezione, può acquistare anche la consulenza per modellare le proprie applicazioni.

IL PROSSIMO PASSO

La formula sperimentata da Fhoster, che combina licenza e consulenza, consente al cliente di ottenere in brevissimo tempo sia le applicazioni di cui necessita "chiavi in mano" sia l'ambiente e la competenza per la manutenzione e un'eventuale estensione autonoma. Grazie alla tecnologia Livebase, la divisione di Consulenza può realizzare margini molto elevati con il duplice vantaggio di finanziare la divisione di Ricerca e Sviluppo e creare storie di successo. Fhoster è in attivo dal 2015, ha chiuso il 2017 con un fatturato di circa 800.000 euro e punta a crescere in modo significativo sul mercato delle aziende medio-grandi.

K4A

k4a-helicopters.com

Elicotteri per muoversi in città, l'idea italiana che punta a rivoluzionare la mobilità

L'IDEA

Volare sui tetti in elicottero per andare al lavoro? Un giorno lo faremo. Ma già nel 2006 è nata K4A, con la mission di rivoluzionare il settore degli elicotteri leggeri, introducendo innovazioni pensate per rendere questa classe di velivoli più sicuri e autorizzati al sorvolo dei centri urbani densamente abitati, un tipo di volo oggi attuabile solo con elicotteri di classe superiore, molto più costosi. Questo è stato possibile grazie all'impostazione data all'impresa dai fondatori, che hanno investito per anni in ricerca industriale, per poter essere in grado di immettere sul mercato prodotti senza rivali. Un progetto made in Italy, sostenuto dalla Regione Lazio, che si è sviluppato grazie a un investimento di 16 milioni di euro.

I FONDATORI

Fondatori della azienda sono Valentino Alaia, Vladimiro Lidak, Dario Scalella e Danilo Broggi. Alaia è ingegnere aeronautico con un passato di ricercatore alla NASA e 2 missioni Space Shuttle all'attivo; Lidak, ingegnere meccanico, ha inventato un nuovo rotore per elicotteri che rivoluziona il concetto di "training" per piloti civili e militari. Scalella vanta una lunga carriera manageriale in grandi aziende pubbliche e private in Italia ed è console onorario della Repubblica di Corea mentre Broggi è top manager in aziende pubbliche di rilievo nazionale.

LE RISORSE

I soci hanno iniziato investendo nel progetto capitali privati per un totale di 1,5 milioni di euro. Dopo questo grande atto di coraggio, l'impresa ha suscitato l'interesse e ottenuto il sostegno di alcune banche. Il passo ulteriore è stato l'ingresso nel capitale sociale di fondi investimento e della Regione Lazio, attraverso Lazio Innova, che hanno creduto nel progetto. Facendo bene, visto l'ottimo rendimento. I fondi per la ricerca pre-competitiva, infine, sono arrivati da investitori internazionali e advisor finanziari.

L'intervento di Lazio Innova in K4A è stato tra i 5 finalisti nella categoria Early Stage (cioè la fase di investimento in capitale di rischio effettuato nelle prime fasi di vita di un'impresa, sia in operazioni di seed sia in quelle di startup) della XII edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year®, organizzato da AIFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

K4A vuole essere protagonista dei processi rivoluzionari legati alla "personal transportation", quando alle autostrade terrestri si aggiungeranno le "autostrade dei cieli", dove si muoveranno macchine per i veloci spostamenti da un punto all'altro all'interno delle megalopoli. Per questo è stato progettato KA-2H, un elicottero leggero a 2 posti equipaggiato con 2 motori a

pistoncini operanti in parallelo, in modo indipendente, così da massimizzarne la sicurezza di volo. Primo nel suo genere, il velivolo può ambire all'autorizzazione al volo anche sulle aree urbane densamente edificate in Europa e negli altri Paesi i cui regolamenti proibiscono il volo di elicotteri mono-motore.

KA-2H utilizza carburante da autotrazione anziché benzina Avio, una ulteriore innovazione che rende molto più facile il rifornimento anche fuori dagli aeroporti.

Gli elicotteri K4A, innovativi e sicuri, interessano oggi anche i militari dello Stato Maggiore dell'Aeronautica, poiché uno dei brevetti dell'azienda permetterà di rivoluzionare il concetto di elicottero "multi-training" e sarà in grado di garantire risparmi dell'ordine di decine di milioni di euro su base NATO, per quanto riguarda l'addestramento di piloti di elicottero.

IL PROSSIMO PASSO

K4A è un'azienda che fa ricerca su innovazioni da introdurre nel campo della aeronautica leggera.

Il suo operato autonomo arriva fino alla fase di costruzione e test di prototipi. Poi, con Joint Venture di scopo, K4A sottoscrive accordi con industrializzatori di varie regioni del mondo, con l'obiettivo di costruire e commercializzare nuovi velivoli leggeri.

Dopo aver creato una joint venture in Cina, che ha consentito l'avvio della produzione del modello a 2 posti, K4A sta guardando anche al mercato europeo, in particolare alla Romania, con lo scopo di definire una nuova Joint Venture dedicata all'industrializzazione del modello a 4 posti e per creare una unità di certificazione per velivoli ultraleggeri, molto presenti nei paesi dell'Europa dell'Est.

NETLEX

netlexweb.com

Il gestionale che abilita i legali allo smart working

L'IDEA

Netlex è un gestionale cloud per gli studi legali che consente agli avvocati di lavorare da remoto.

È in grado di gestire pratiche, agenda, registri, depositi telematici. Per usarlo bastano una connessione internet, un pc, un tablet o uno smartphone, senza nessuna installazione.

Sincronizzandosi con Polisweb, Netlex permette di depositare telematicamente gli atti in tribunale, gestendo così agenda legale, documenti, fatture, scadenze, posta e parcelle. L'idea della startup è quella di abilitare le professioni legali allo smart working, fornendo in definitiva al singolo avvocato gli strumenti per trasformarsi in nomade digitale.

I FONDATORI

Giorgio Pallocca è il CEO/CTO di Netlex. Ha avuto la sua prima esperienza lavorativa in una startup di Palo Alto, a cui è seguita una carriera alla direzione di una software house fondata nel 2003, cui ha fatto seguito l'avventura di Netlex.

LE RISORSE

Il primo round di finanziamento è stato realizzato con risorse proprie da parte dei soci fondatori dell'impresa.

Il secondo round, invece, è arrivato con il bando della Regione Lazio per il venture capital. Il gruppo di finanziatori è stato costituito da una cordata di Business Angel, insieme al fondo LVenture Group e Lazio Innova.

L'intervento di Lazio Innova è tra i 5 finalisti nella categoria Early Stage (cioè la fase di investimento in capitale di rischio effettuato nelle prime fasi di vita di un'impresa, sia in operazioni di seed sia in quelle di startup) della XIV edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year® (AIFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt).

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

La Società è liquida e vuole risposte immediate, complete ed esaurienti, che si possono dare solo con l'implementazione di nuovi processi di lavoro, aperti al cloud e con l'uso di risorse tecnologiche sempre aggiornate e sicure.

Il digitale semplifica la vita. Netlex semplifica il digitale.

Che sia la necessità di consultare l'agenda in Tribunale o di lavorare un documento da casa, di eseguire il deposito telematico, consultare il Polisweb, fare una notifica telematica o emettere una fattura, chiunque può avere i suoi dati e documenti sempre con sé, grazie al potente software di Netlex, intuitivo e sicuro, e alla tecnologia cloud su cui si basa.

IL PROSSIMO PASSO

"Stiamo integrando il nostro prodotto con un motore di AI (Intelligenza Artificiale) per permettere ai clienti di interagire con il software tramite chatbot su telegram e messenger" afferma Pallocca.

"Siamo un team agile con alle spalle un colosso dalla potenza enorme come TeamSystem, che ha acquisito il 51% della società a dicembre dello scorso anno. Questo ci permette di unire i pregi di una piccola e agile startup ai punti di forza di una grande azienda".

SUPERMONEY

supermoney.eu
blastingnews.com

Il sito comparatore che estrae valore dal risparmio sui prezzi dei prodotti

L'IDEA

SuperMoney è un comparatore online di prezzi multi-prodotto nelle aree assicurazioni, banche, luce, gas, telefonia, pay-TV. Pone in particolare il suo focus nelle aree luce/gas, dove è uno dei principali player. La società svolge anche attività di promozione, segnalazione e intermediazione.

Mission dell'azienda è mettere gli utenti in condizione di effettuare acquisti in linea con le loro reali necessità e di farlo al miglior prezzo disponibile sul mercato. Per fare questo, ha sviluppato un servizio on line gratuito che permette di confrontare condizioni e prezzi di un'ampia gamma di beni e servizi.

Dopo aver confrontato i vari prodotti e individuato l'offerta più conveniente, SuperMoney aiuta l'utente a richiedere online il prodotto e, eventualmente, a cambiare fornitore/operatore.

I FONDATORI

A lanciare l'innovativa idea imprenditoriale è stato Andrea Manfredi, classe 1978. Laureato in Management all'Università commerciale Luigi Bocconi, Manfredi ha successivamente conseguito un MBA presso Insead.

Dopo un'importante esperienza in Bain & Co., nel 2010 ha deciso di sviluppare il progetto SuperMoney.

LE RISORSE

Le risorse necessarie per la prima fase di startup sono state reperite grazie al sostegno di imprenditori italiani di successo e all'intervento della Regione Lazio attraverso Lazio Innova.

Nel dicembre 2017, proprio l'intervento di Lazio Innova in SuperMoney è risultato tra i 5 finalisti nella categoria Early Stage (cioè la fase di investimento in capitale di rischio effettuato nelle prime fasi di vita di un'impresa, sia in operazioni di seed sia in quelle di startup) della XIV edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year® organizzato dall'AIFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il modello di business di SuperMoney si basa su un'attività suddivisa in 3 fasi. La prima è l'acquisizione di utenti interessati al servizio sui differenti canali online - Search Engine Optimization/Marketing (SEO/SEM), Direct Email Marketing (DEM), Social. La seconda fase consiste nell'erogazione di un servizio di consulenza in relazione alle caratteristiche dell'utente. Lo step finale è la sottoscrizione da parte dell'utente di un nuovo contratto di fornitura con uno dei partner di SuperMoney. A valle di questo processo SuperMoney riceve una commissione di intermediazione dai propri partner.

IL PROSSIMO PASSO

L'azienda di Andrea Manfredi si è posta l'obiettivo di proseguire il percorso di crescita, traendo linfa vitale - come in passato - grazie alle novità legislative nell'ambito della libera concorrenza, a partire dal mercato libero dell'energia.

I principali fattori del successo di SuperMoney sono stati la provata capacità di innovare del management team, la tecnologia proprietaria e i processi ottimizzati per la massimizzazione dell'estrazione di valore da ciascun contatto.

Bruno Stirparo



Sportube, la web TV che dà spazio agli “altri” sport

L'IDEA

Nata nel 2010, Sportube è la prima web TV in Italia dedicata solo allo sport, broadcaster ufficiale di numerose leghe e federazioni, diventata punto di riferimento per milioni di tifosi. La sua mission è dare visibilità agli sport che non trovano lo spazio che meritano nei palinsesti televisivi.

Oggi Sportube trasmette ogni weekend 3 partite di Serie A Tim, 3 di Jupiler Pro League (il massimo campionato di calcio belga) e 2 di Liga Endesa, il meglio del basket spagnolo.

Tra i partner figurano la Lega Pro, di cui Sportube trasmette tutte le partite di campionato, compresi play off, play out e Coppa Italia, e la Lega pallavolo Serie A, per cui cura il live streaming dei 2 massimi campionati maschili: Superlega e Serie A2. Trasmette i mondiali di pallavolo con 50 partite live, mentre la Rai si è limitata a quelle dell'Italia nelle fasi finali.

Solo nella stagione 2015/2016 Sportube ha trasmesso circa 4.000 ore di live streaming tra cui calcio e volley, i Campionati Italiani di A1 di pallanuoto maschile e femminile, competizioni nazionali e internazionali di scherma e badminton e numerosi eventi su 2 e 4 ruote come il Campionato Italiano Velocità. Sportube ha registrato un incremento del 23% dei visitatori unici, dai 3,5 milioni 2014/15 ai 4,3 milioni 2015/16. Sempre nel 2015/16, il totale di pagine viste è arrivato a 39 milioni rispetto ai 30 milioni del 2014/15.

Questo è stato possibile grazie alla nuova modalità ingegnerizzata di riprendere gli eventi, brevettata dal team: “impieghiamo regie remote e meno persone sul territorio, rendendo tutto il processo molto meno costoso ma produciamo un prodotto medio-alto con 2 camere HD che permettono di avere differenti punti di vista, replay e highlights”, spiegano i fondatori.

I FONDATORI

Sportube è stata fondata da Bruno Stirparo, che ne è Amministratore delegato, da Raffaele Borgese e Davide Rota.

LE RISORSE

Le prime risorse societarie sono state fornite dai fondatori. Nel primo anno e mezzo gran parte del lavoro è stato la ricerca fondi nel private equity, nel sistema bancario e, poi quelli della Regione Lazio. “Secondo gli esperti” spiegano “eravamo nati “un po’ troppo presto” per il mercato, non solo per l'Italia, ma anche per l'Europa e tutto il mondo, e ci saremmo “schiantati”. Non è successo e da 4 anni di fila la web tv vince il premio come migliore web tv italiana dedicata allo sport.

Nel dicembre 2017, l'intervento di Lazio Innova in Sportube è risultato tra i 5 finalisti nella categoria Early Stage (cioè la fase di investimento in capitale di rischio effettuato nelle prime fasi di vita di un'impresa, sia in operazioni di seed sia in quelle di startup) della XIV edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year® organizzato dall'AIFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Deb.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il modello di business è ibrido: “ci occupiamo di produzione ma con il solo obiettivo di coprire i costi. I nostri proventi arrivano dalla pubblicità e da alcuni prodotti a pagamento. La pubblicità non garantisce abbastanza guadagni così nell'agosto 2016 abbiamo introdotto un sistema pay-per-view per i canali Lega Pro e Lega Pallavolo Serie A”.

Molti sport sono nicchie non coperte da altri media e, sommando le nicchie, si arriva a volumi totali considerevoli. “Spesso ci capita addirittura di scoprire nicchie nascoste ma importanti, lo abbiamo sperimentato con la Lega Pro”.

3 diverse anime, quelle di Sportube: una editoriale, una tecnologica e una di marketing digitale. La web tv è partner di federazioni e leghe e rivoluziona il modo di produzione degli eventi live sportivi. “Siamo concentrati sull'interazione con gli utenti e l'engagement. In previsione del match clou di Lega Pro tra Lecce e Catania, ad esempio, abbiamo messo in campo 2 settimane di comunicazione, anche organizzando partite esclusive su playstation, realizzando 30 video per coinvolgere il pubblico sul web. Siamo un partner su cui poter contare. La nostra piattaforma proprietaria, infine, ci dà anche la possibilità di usare scratch card da distribuire alle squadre e di passare così da un prodotto online a un prodotto in abbonamento”.

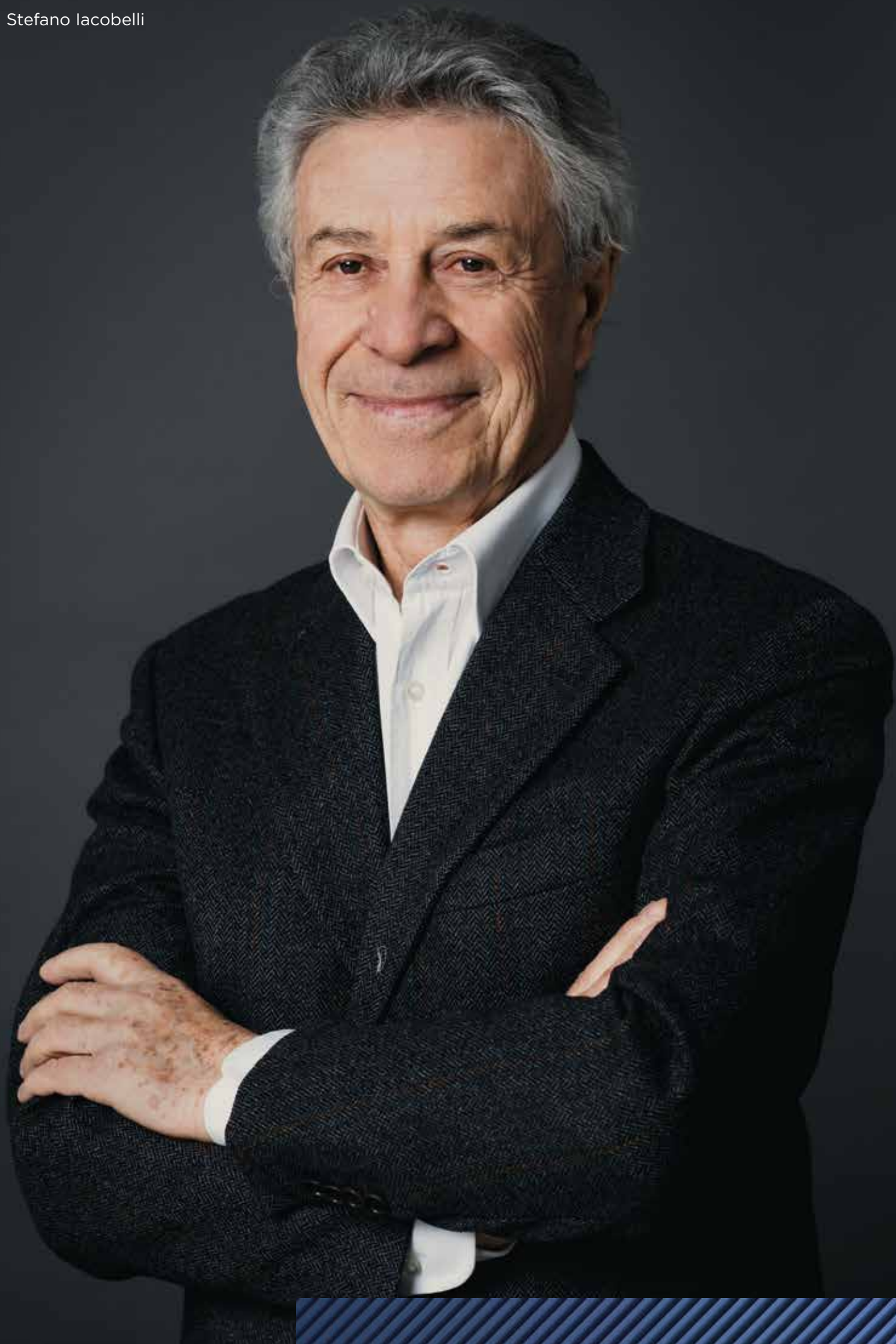
IL PROSSIMO PASSO

“In futuro vogliamo continuare a crescere in modo ambizioso e organico”, spiegano i founder. In tal senso è stata strategica l'acquisizione, nel 2017, di un socio industriale come Eleven Sport, il broadcaster internazionale del Gruppo Aser Media, già presente in Belgio, Lussemburgo, Polonia, Singapore, Taiwan e Stati Uniti, che si candida a diventare uno dei punti di riferimento internazionali nell'industria dei media sportivi con canali multi piattaforma disponibili su mezzi tradizionali e online. Nei paesi dove già opera, detiene diritti premium per campionati e competizioni quali Liga, Bundesliga, Serie A, NFL, NBA e Formula 1.

ELEVEN SPORTS - SPORTUBE

elevensports.it

Stefano Iacobelli



MEDIAPHARMA

mediapharma.it

Sulla frontiera dei farmaci antitumorali che sconfiggono le malattie resistenti

L'IDEA

Mediapharma nasce con l'idea di sviluppare nuovi farmaci per la cura di malattie socialmente importanti per le quali a tutt'oggi mancano terapie soddisfacenti: tumori nelle forme divenute resistenti ai farmaci tradizionali e ischemie degli arti inferiori.

L'azienda punta a generare nuove soluzioni terapeutiche attraverso l'identificazione e la validazione di target molecolari sui quali disegnare e sviluppare nuovi farmaci.

Quasi tutte le malattie, specialmente i tumori, crescono e progrediscono per la presenza di un bersaglio molecolare (una caratteristica, un processo, un meccanismo per cui le cellule tumorali sopravvivono e progrediscono). Neutralizzare tali bersagli significa combattere, fermarli e sconfiggerli.

I FONDATORI

I fondatori della Società sono professori universitari nel campo della medicina oncologica ed esperti con curriculum manageriale nell'industria farmaceutica.

A questi si sono affiancati anche investitori privati non di settore.

LE RISORSE

La società è nata nel 2009, grazie a un versamento diretto dei soci. Nel 2010 la startup ha vinto un bando "FIT- Fondi per l'Innovazione Tecnologica" del MISE per circa 1 milione di euro, grazie a una richiesta di fondi per lo sviluppo di un farmaco, un anticorpo monoclonale anti HER3. Quest'ultimo è un recettore che favorisce la crescita dei tumori, un bersaglio molecolare bloccando il quale si può fermare la crescita dei tumori.

L'intervento di Lazio Innova in Mediapharma ha ricevuto la "Menzione Speciale per la valorizzazione della ricerca" nella XIII edizione del Premio Claudio Dematté Private Equity of the Year® (AIFI, Associazione italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt).

"Lo sviluppo di un farmaco - spiegano da Mediapharma - è un percorso che richiede tempo e molti soldi. In questo senso il contributo del MISE è stato solo una piccola goccia, utile per finanziare le prime attività di ricerca pre-clinica". Poi è intervenuta la Regione Lazio, insieme a un investitore privato, che ha permesso all'azienda di compiere ulteriori passi avanti nello sviluppo del farmaco anti-HER3. Ma per arrivare alla Fase 1, quella in cui un farmaco viene sottoposto a test

sull'uomo, servivano ancora almeno 10-12 milioni di euro. Nel 2016 l'azienda ha raccolto altri 2 milioni di euro, frutto della partecipazione pari al 20% di un investitore francese al capitale sociale.

MODELLO DI BUSINESS, MERCATO DI RIFERIMENTO E PROSPETTIVE DI CRESCITA

Il modello di business consiste nell'inventare un nuovo prodotto per un particolare bersaglio terapeutico, farlo crescere dando valore aggiunto con ricerca e sviluppo, dimostrazioni in vitro, in vivo, test di tossicità su animali.

Insieme al farmaco anti-HER3, Mediapharma sta sviluppando altri 3 prodotti su altri bersagli, leggermente più indietro nello sviluppo ma che sono stati subito brevettati in quasi tutto il mondo. Il brevetto è stato richiesto immediatamente dopo gli studi su cellule, in vitro e sugli animali da laboratorio, prima della pubblicazione e divulgazione.

"Un altro prodotto non dedicato ai tumori - spiegano dall'azienda - è una proteina da noi identificata che sta risultando molto efficace nella cura dell'ischemia degli arti inferiori. Il prodotto ha fatto registrare ottimi risultati sugli animali ed è particolarmente attivo per la risoluzione di un problema molto grave, soprattutto per chi è affetto da diabete, che porta all'occlusione di vasi sanguigni nelle gambe e negli occhi". Sarebbe una innovazione di portata enorme per la salute umana. Nel mondo, infatti, ogni mezz'ora, viene amputata una gamba per la cancrena causata dalle ulcere diabetiche da ischemia.

IL PROSSIMO PASSO

"Al completamento della fase preclinica, cioè all'inizio della Fase 1 - quella dei primi test su uomo - andiamo alla ricerca di potenziali compratori: Big Pharma o Venture capitalist spesso legati a Big Pharma. Quindi possiamo considerare Mediapharma come una società che fa Ricerca & Sviluppo nell'Early Stage dello sviluppo di farmaci", commentano i fondatori.

Non si tratta quindi di una società che nasce per fare commercio. Questo perché lo sviluppo ulteriore di un farmaco, come detto, nelle fasi 2 e 3 richiede enormi fondi.

Per arrivare fino al mercato serve una disponibilità da circa 1 miliardo di euro.

Mediapharma ha già avviato relazioni con aziende Big Pharma su prodotti diversi.



