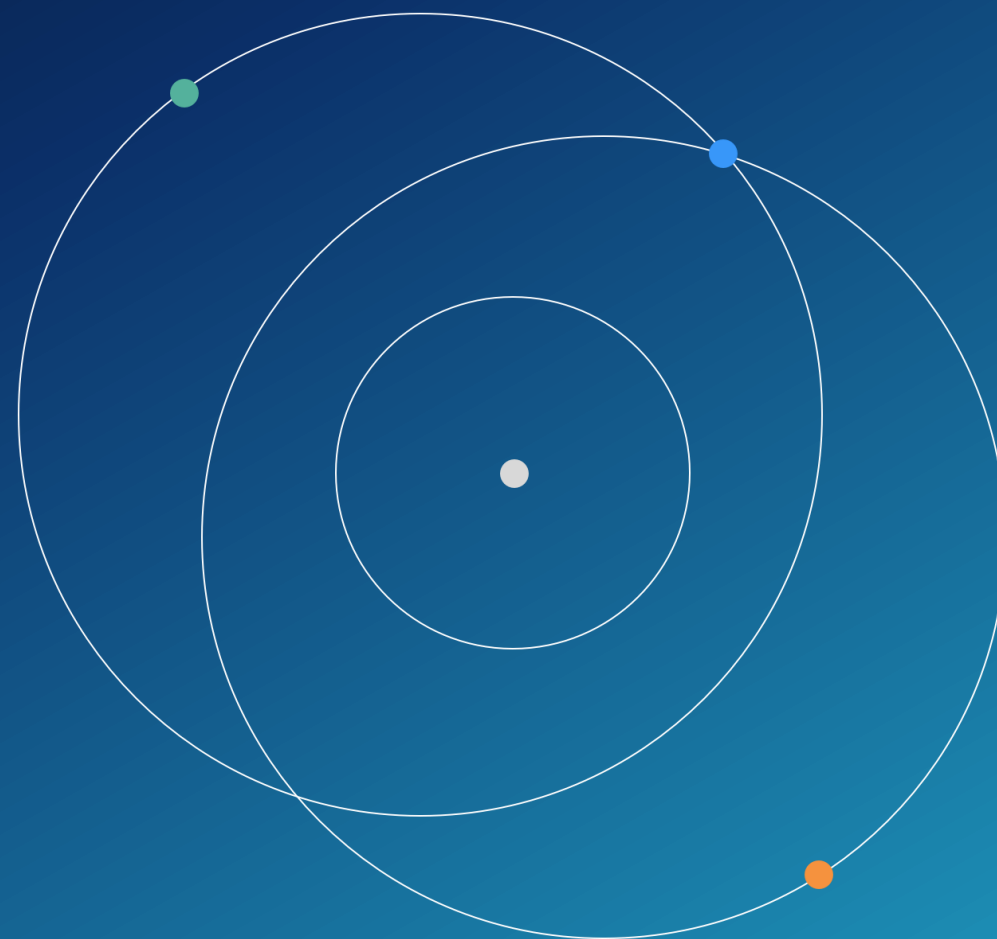




ITALIAN
TECH
ALLIANCE

Osservatorio sul Venture Capital Italia Q2-23



 Growth Capital

 growthcapital.it

 Italian Tech Alliance

 italiantechalliance.com

Chi è Growth Capital



Growth Capital è la prima banca di investimento tech nell'ecosistema Venture Capital, con un tasso di successo del 90%. Il nostro know-how unico consente a imprenditori e investitori di ridurre significativamente il tempo speso per concludere operazioni di finanza straordinaria e aumentarne il tasso di successo

SCALEUP

Assistiamo le migliori tech companies ad alto potenziale in **tutte le fasi più complesse** di fundraising ed M&A

CORPORATE

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

INVESTITORI

Supportiamo **Venture Capital, Family Offices, holding** di investimento e altri investitori tech nei loro investimenti

Indice

Metodologia

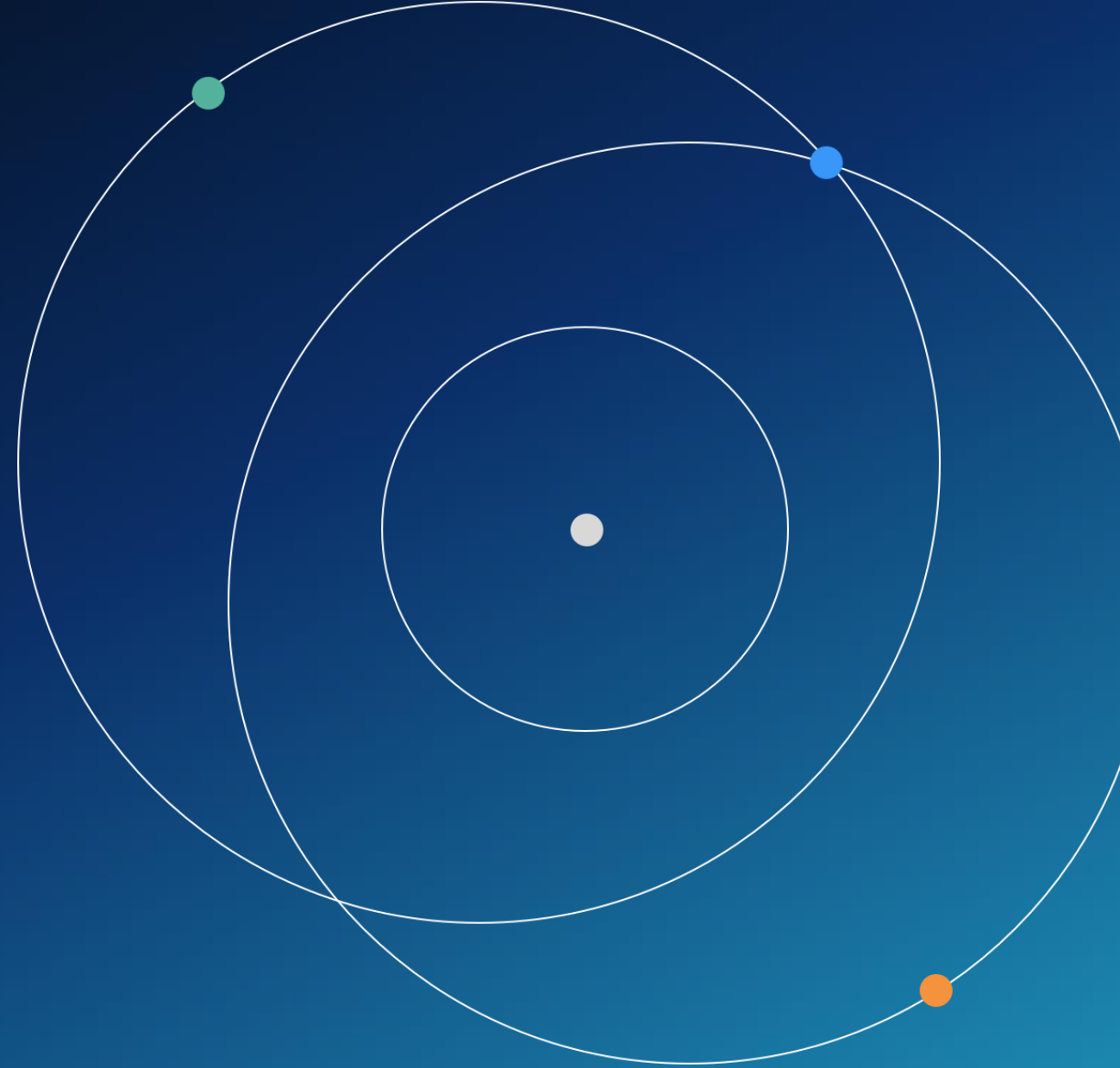
1. Executive Summary
2. VC in Europa e in Italia: Q2-23, H1-23 ed Evoluzione Storica
3. Q2-23 e H1-23 in Italia: Analisi per Settori e Top 3 Verticali
4. Top 5 Deal e le Exit del Q2-23
5. Il VC Index
6. Considerazioni finali

Appendix

Metodologia

1. Il report comprende (i) **start-up basate in Italia** e (ii) **start-up con sede estera ma con founders italiani e >50% dei dipendenti in Italia** (analisi, quest'ultima, effettuata con ricerca LinkedIn)
2. Dati **PitchBook** per round conclusi dal 2018 al 2023 e classificati come Early Stage VC e Late Stage VC, con assegnazione del verticale (come definito al **punto 13**) originale di PitchBook e del settore (come definito al **punto 14**) da parte di Growth Capital (GC)
3. Dati **Crunchbase** per round dal 2018 al 2023 classificati in Pre-seed, Seed, Serie A, B, C, D e Unknown, con assegnazione di verticale e settore da parte di GC
4. Creazione di un database univoco dei dati PitchBook e Crunchbase, con ultima consultazione in data **03/07/2023**. In caso di discrepanze tra i dati contenuti nelle banche dati, le informazioni sono state selezionate nel seguente ordine: PitchBook, Crunchbase
5. Confronto dei dati elaborati secondo la procedura di cui al **punto 4** con le press release dei round, ove disponibili. In caso di discrepanze, sono state privilegiate le informazioni contenute nelle press release
6. Effettuato un check su tutti i round **privi di indicazione di stage**:
 - a) i round «**Early Stage VC**» sono stati classificati (i) «**Pre-seed**» se primi round di finanziamento con importo **<€0,2M** o (ii) «**Seed**» se di importo **tra €0,2M e €1M**
 - b) per i round «**Late Stage VC**», è stata **controllata l'equity story di ogni società**, definendo caso per caso il tipo di round. Ad esempio, un round da €2M che segue due round Seed inferiori a €1M verrebbe definito Serie A; un eventuale round successivo di importo superiore al Serie A verrebbe definito Serie B, altrimenti Serie A
7. Assegnazione dei round definiti «**Bridge**» alla categoria «**Seed**» per evitare l'eccessiva frammentazione del campione
8. Tutti i round con **dimensione** non comunicata o pari a zero e i round **non riconducibili a uno stage** in base all'equity story della società sono stati **esclusi** dall'analisi
9. Sono stati **esclusi gli aumenti di capitale** presenti nelle banche dati utilizzate non univocamente inquadrabili nell'ambito VC
10. Sono stati **esclusi i round VC in forma di debito** vista la loro forte dipendenza settoriale; coerentemente, per i round VC «**misti**» **equity e debito** è stata considerata **solo la parte raccolta in equity**
11. Nel caso di round «misti» per i quali l'esatta divisione equity/debito **non è stata divulgata**, l'informazione è stata richiesta **in via confidenziale** alla start-up o al fondo investitore e, ove fornita, è stata utilizzata garantendone la riservatezza. Qualora il dato non venisse fornito, il round verrebbe considerato interamente di equity
12. La procedura descritta al **punto 11** è stata seguita anche per i round la cui dimensione complessiva annunciata include **cessioni sul mercato secondario** e per i round con erogazione dei fondi subordinata a **milestones**
13. Per «**Verticali**» si intendono i 272 valori univoci usati da PitchBook per definire la tipologia di attività settoriale/merceologica delle start-up oggetto d'analisi
14. Per «**Settori**» si intendono i 10 settori definiti da Growth Capital a cui sono assegnati i 272 verticali di PitchBook come in [Appendix](#)

1. Executive Summary



1.1. Executive Summary Q2-23

70

round di
finanziamento

€273M

totale
investito

13

round
Serie A

2

round
Serie B

19

exit
registrate

Lifestyle

settore con
più round

Life Sciences

settore con il più alto
ammontare raccolto

FinTech

verticale con
più round

BioTech

verticale con il più alto
ammontare raccolto

**AAvantgarde
Bio**

round di ammontare
più alto

1.2. Executive Summary Q2-23 vs Q1-23

89 vs

70

round di
finanziamento

€204M vs

€273M

totale
investito

14 vs

13

round
Serie A

3 vs

2

round
Serie B

11 vs

19

exit
registrate

Smart City

Lifestyle

settore con
più round

FinTech

Life Sciences

settore con il più alto
ammontare raccolto

HealthTech

FinTech

verticale con
più round

Blockchain

BioTech

verticale con il più alto
ammontare raccolto

Alps Blockchain

**AAvantgarde
Bio**

round di ammontare
più alto

1.3. Executive Summary H1-23

159

round di
finanziamento

€477M

totale
investito

27

round
Serie A

5

round
Serie B

30

exit
registrate

Smart City

settore con
più round

FinTech

settore con il più alto
ammontare raccolto

SaaS

verticale con
più round

BioTech

verticale con il più alto
ammontare raccolto

**AAvantgarde
Bio**

round di ammontare
più alto

1.4. Executive Summary H1-23 vs H2-22

160 vs

159

round di
finanziamento

€792M vs

€477M

totale
investito

35 vs

27

round
Serie A

8 vs

5

round
Serie B

11 vs

30

exit
registrate

Software

Smart City

settore con
più round

FinTech

FinTech

settore con il più alto
ammontare raccolto

E-Commerce

SaaS

verticale con
più round

Payments

BioTech

verticale con il più alto
ammontare raccolto

Satispay

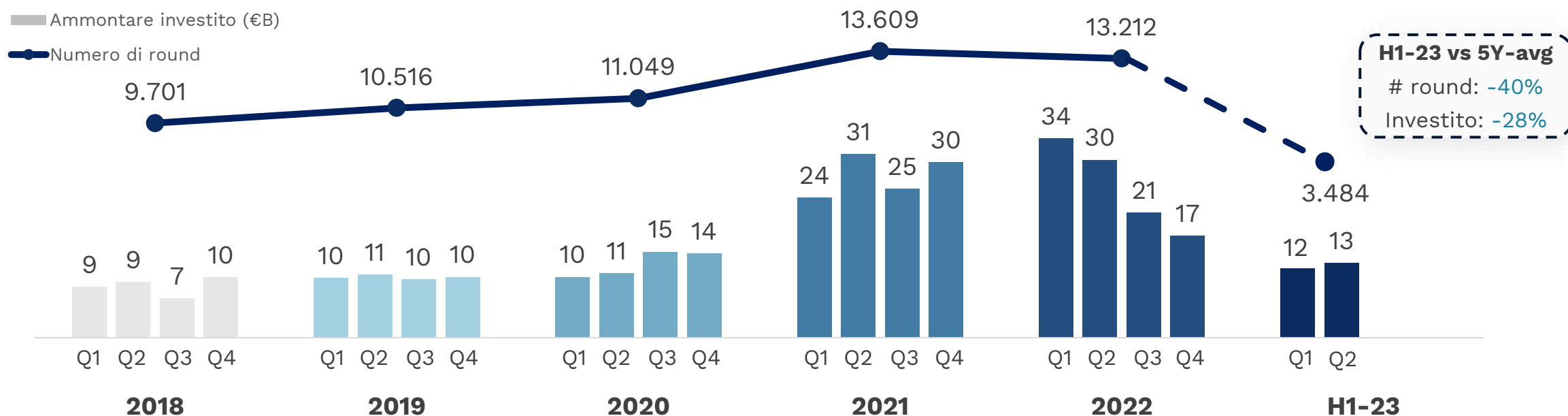
**AAvantgarde
Bio**

round di ammontare
più alto

2. VC in Europa e in Italia: Q2-23, H1-23 ed Evoluzione Storica

2.1. Il Venture Capital in Europa

- Nel **Q2-23** il VC in Europa ha registrato una raccolta complessiva di **€12,7B** (+8% vs Q1-23 e -26% media degli ultimi 5 anni)
- Continua invece il calo per numero di round (**1.465** round, -27% vs Q1-23 e -49% vs media degli ultimi 5 anni)^{1,2}

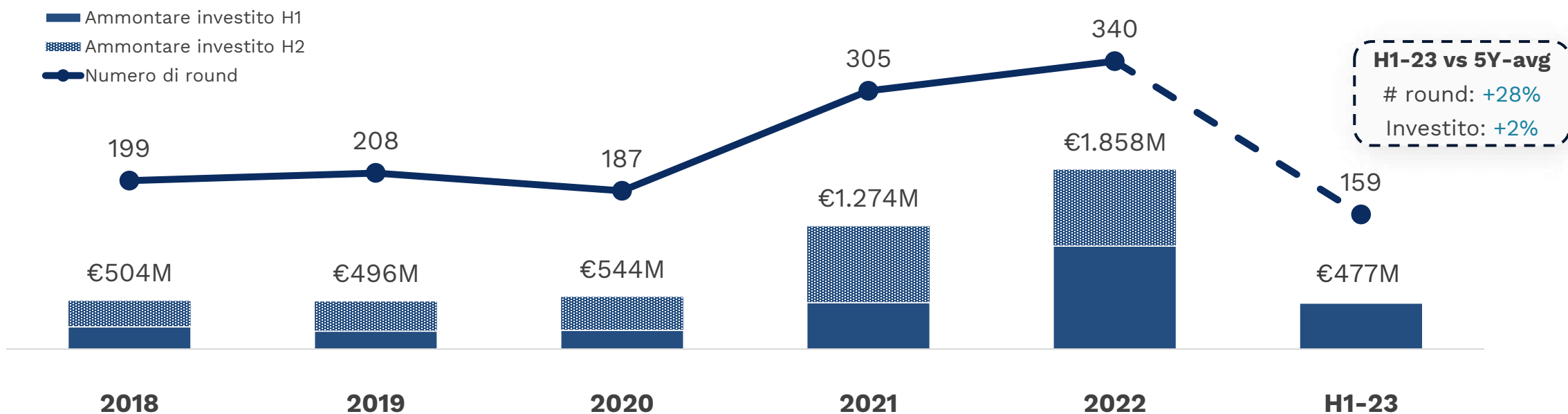


	2018	2019	2020	2021	2022	H1-23
Media ²	€3,6M	€3,9M	€4,5M	€8,1M	€7,8M	€7,0M
Mediana	€0,5M	€0,6M	€0,7M	€1,0M	€1,4M	€1,5M

Fonti: 1. PitchBook (2023), European Venture Report Q1-23; 2. Elaborazione Growth Capital da dati PitchBook

2.2. Il Venture Capital in Italia

- Nell'**H1-23** sono stati registrati **159** round, con un ammontare raccolto pari a **€477M**
- Come per il Q1-23, **non** sono stati registrati **mega round**¹, che avevano invece inciso per circa il **40-50%** dell'investito nei trimestri con maggiore raccolta degli ultimi 5 anni (Q2-22 e Q3-22)



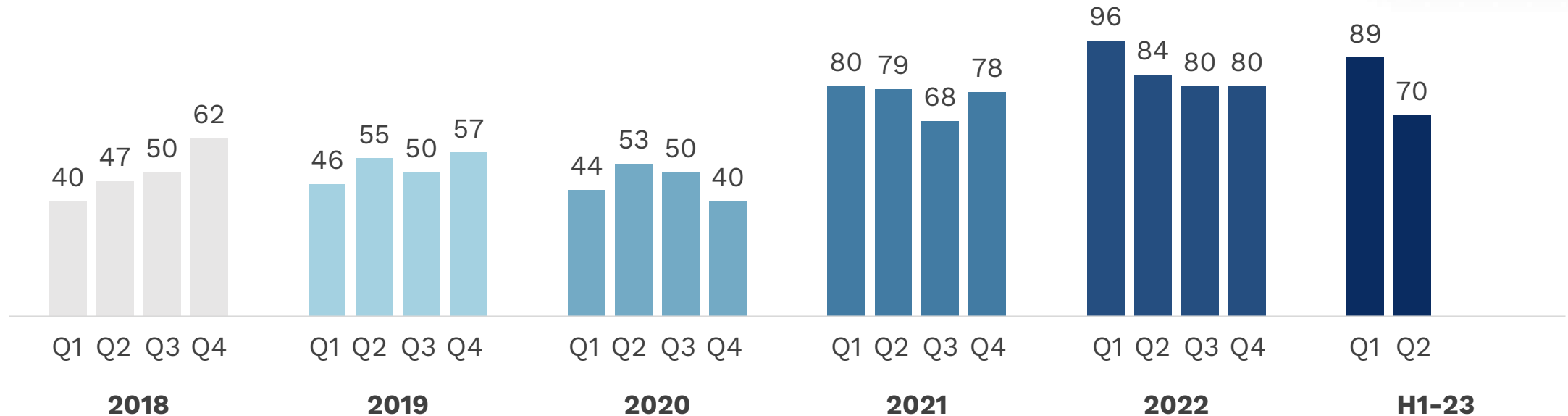
	2018	2019	2020	2021	2022	H1-23
Media ²	€2,0M	€2,0M	€2,7M	€2,8M	€3,0M	€2,0M
Mediana	€0,5M	€0,6M	€0,7M	€1,0M	€1,2M	€0,8M

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

2.3. Numero di round per trimestre

- Nel **Q2-23** si sono registrati **70** round, dato in linea rispetto alla media dei 5 anni precedenti (+9%)

Numero di round per trimestre



Q2-23

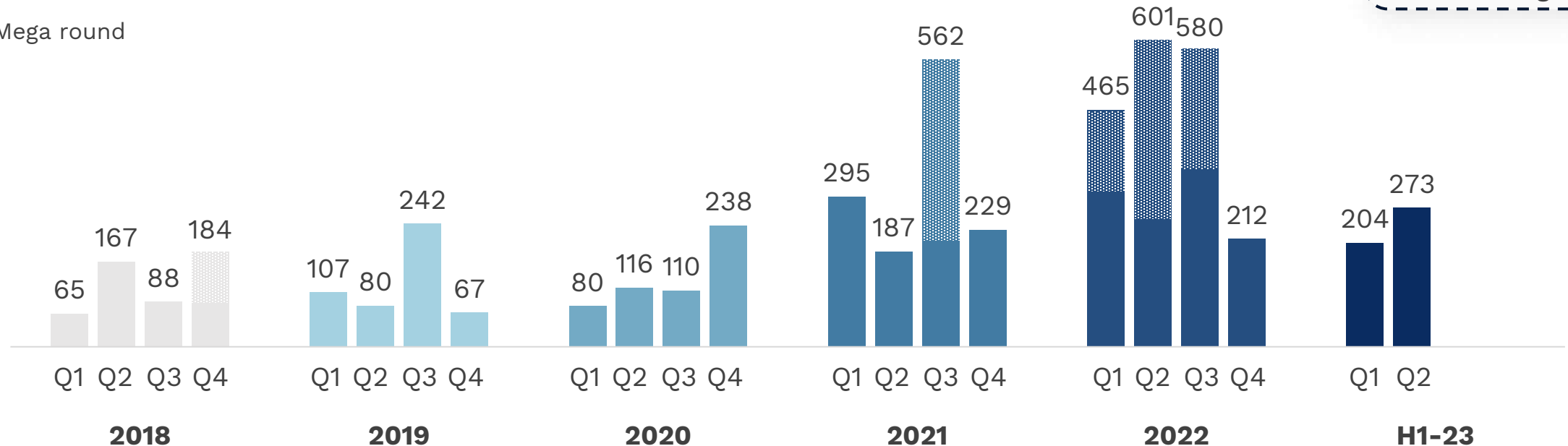
- vs Q1-23: -21%
- vs 5Y-avg: +9%

2.4. Ammontare investito per trimestre

- Come il Q4-22 e il Q1-23, anche il **Q2-23 non ha registrato mega round**¹, con una raccolta in linea con il Q1-23 (+34%) e con la media dei 5 anni precedenti (+14%)
- L'assenza di mega round risulta la ragione principale di una raccolta limitata per il terzo trimestre consecutivo: **escludendo i mega round** dall'analisi, infatti, **il Q2-23 risulta in linea con la media dei 2 anni precedenti (€241M)**

Ammontare investito per trimestre (€M)

■ Ammontare investito (€M)
 ■ Mega round



Q2-23

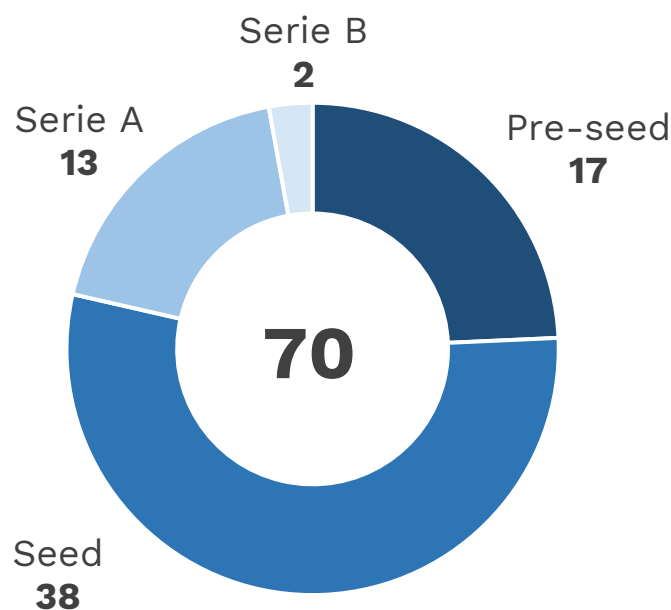
- vs Q1-23: +34%
- vs 5Y-avg: +14%

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

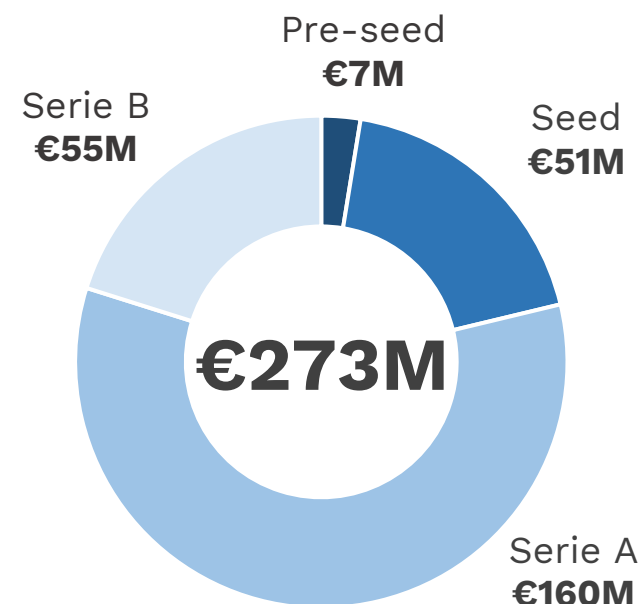
2.5. Il Q2-23 per tipologia di round

- Nel **Q2-23** i **Pre-seed** e i **Seed** si sono confermati la tipologia più frequente (assieme, 55 round, pari a più del 78% del totale)
- Nel **Q2-23** i **Serie A** risultano la tipologia più rilevante per ammontare (59% del totale), benché più di un terzo dell'investito dipenda da una sola operazione (AAvantgarde Bio)
- Rispetto al Q1-23, si segnala l'aumento della raccolta a livello **Pre-seed** (+56%), **Serie A** (+93%) e soprattutto **Serie B** (+131%), ma una riduzione a livello **Seed** (-45%). Data la forte rilevanza dei **Seed** nel Q1-23, il totale raccolto è in linea con il trimestre precedente

Numero di round – Q2-23



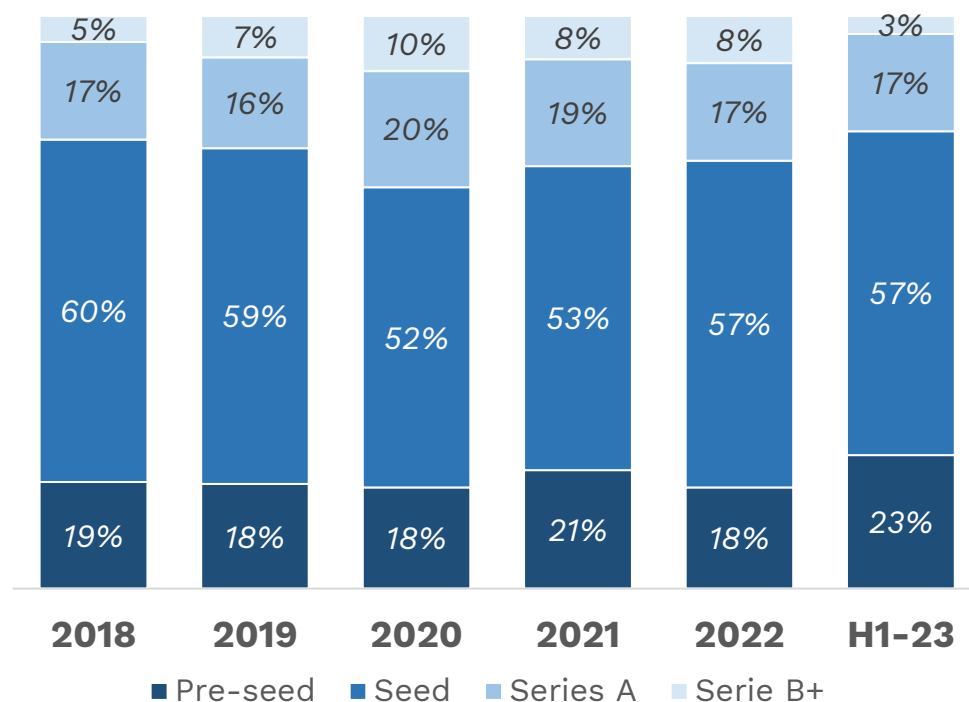
Ammontare investito – Q2-23



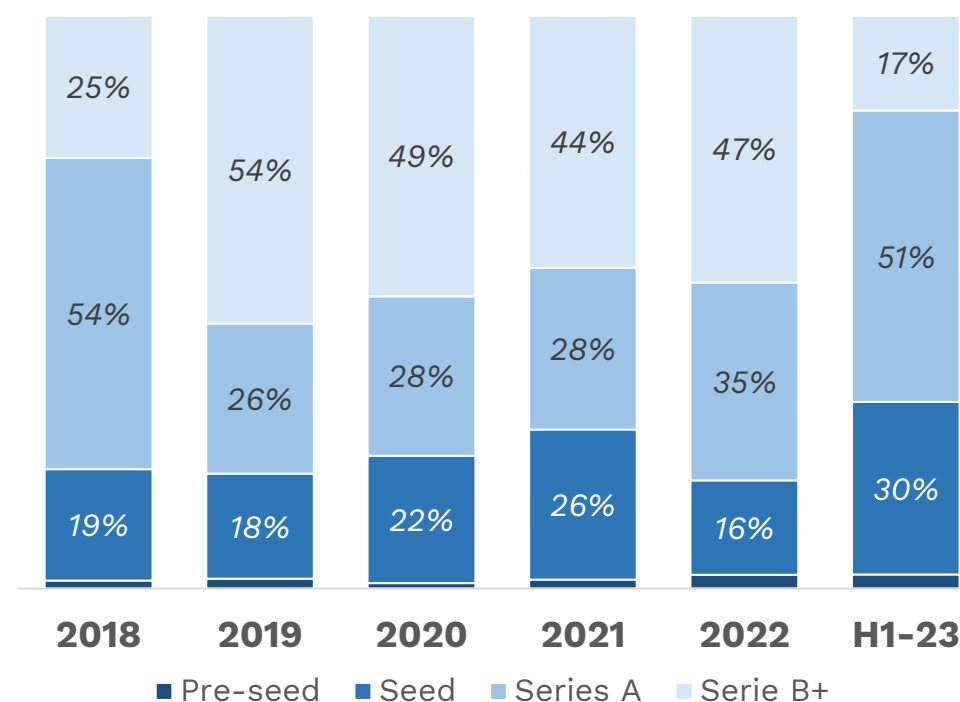
2.6. L'H1-23 per tipologia di round

- Per numero di round registrati, nell'**H1-23** la **distribuzione** per tipologia di round **ricalca** quanto registrato mediamente negli **ultimi 5 anni**. Il calo nella categoria Serie B+ si deve al fatto che **non sono stati annunciati round Serie C o superiore**
- In termini di ammontare, i **Pre-seed** e i **Seed** rappresentano all'incirca la stessa percentuale di capitale investito. L'aumento della raccolta a livello **Serie A** ha sostituito la raccolta a livello Serie B e superiore

Numero di round

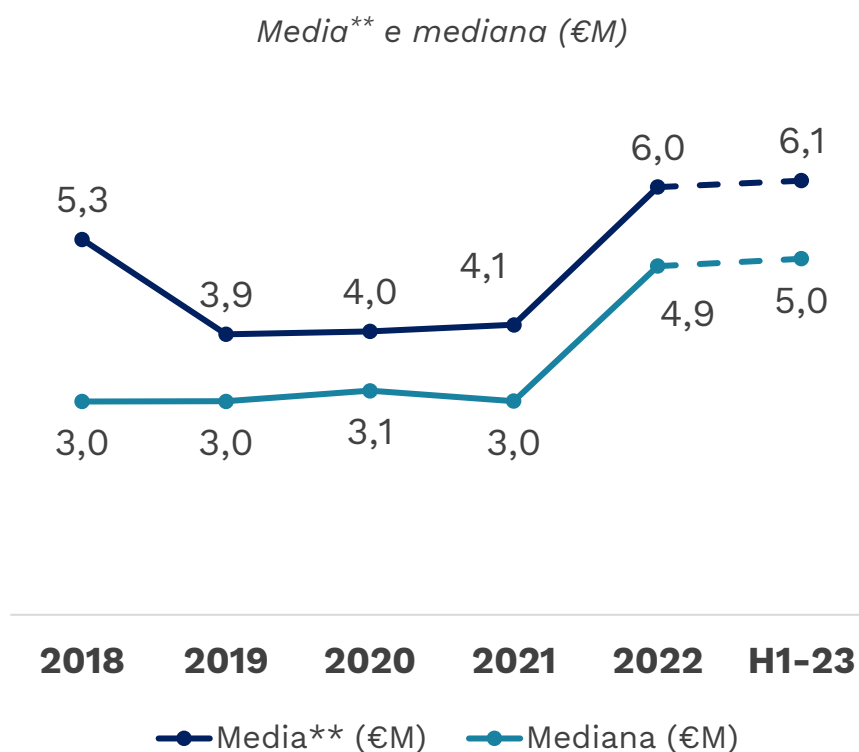
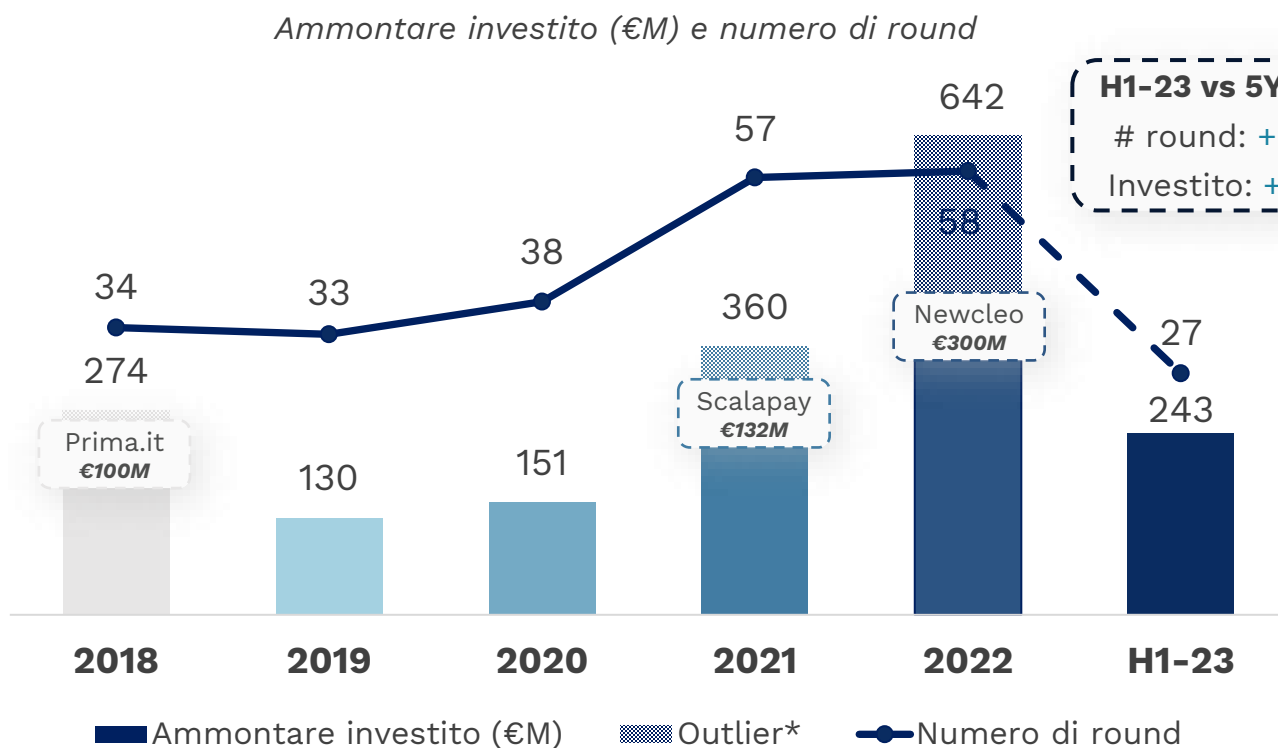


Ammontare investito



2.7. Focus: Serie A

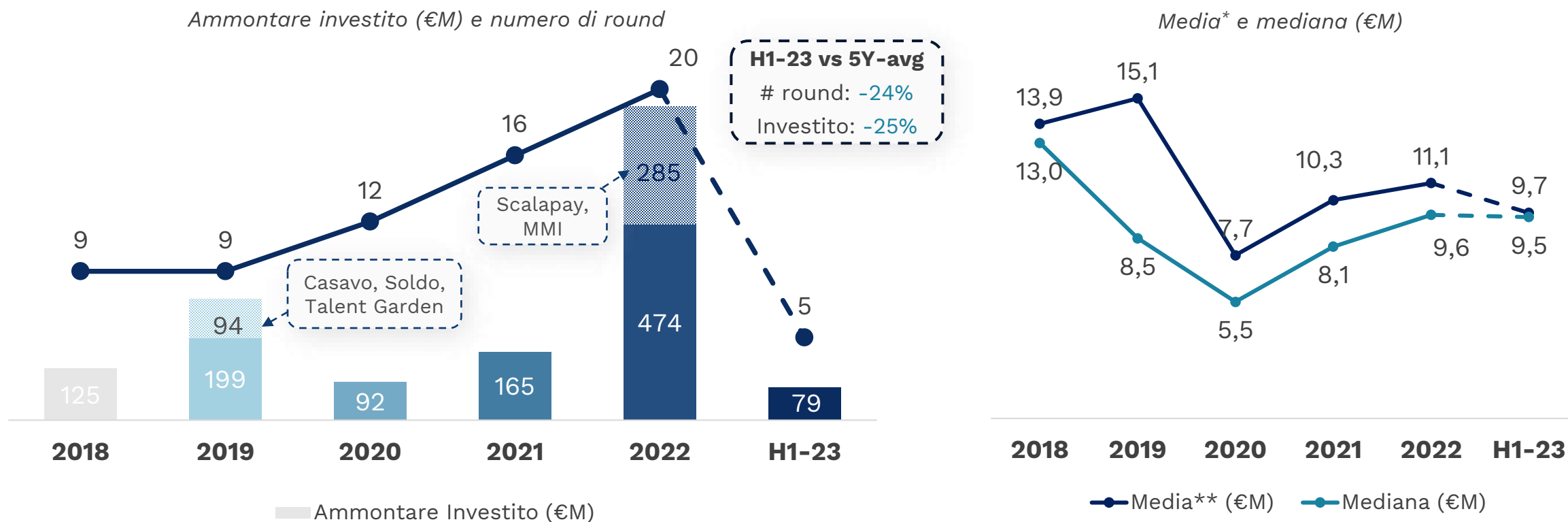
- Nel **Q2-23** sono stati registrati **13 Serie A** (vs **14** nel Q1-23), ma con un sensibile aumento nell'investito rispetto al Q1-23 (+93%). Nonostante l'**assenza di mega round**, la raccolta dei Serie A nel Q2-23 (€160M) è nettamente superiore alla media per quarter degli ultimi 5 anni (€80M)
- Rispetto al 2022, nella prima metà del 2023 la **media** e la **mediana** dei Serie A sono rimaste stabili, rispettivamente attorno ai €6M e ai €5M. Entrambi i valori sono in netto aumento rispetto al 2021 e agli anni precedenti¹



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

2.8. Focus: Serie B

- Nel **Q2-23** sono stati annunciati **2** round **Serie B** (in linea con il Q1-23) con una raccolta complessiva di **€55M** (vs **€24M** nel Q1-23). Rispetto alla media per quarter nei 5 anni precedenti, il **numero** di round è rimasto **stabile**¹, mentre il totale **investito** è **aumentato** (+70%)²
- Nell'**H1-23** la media e la mediana dei round **Serie B** sono state rispettivamente **€9,7M** e **€9,5M**

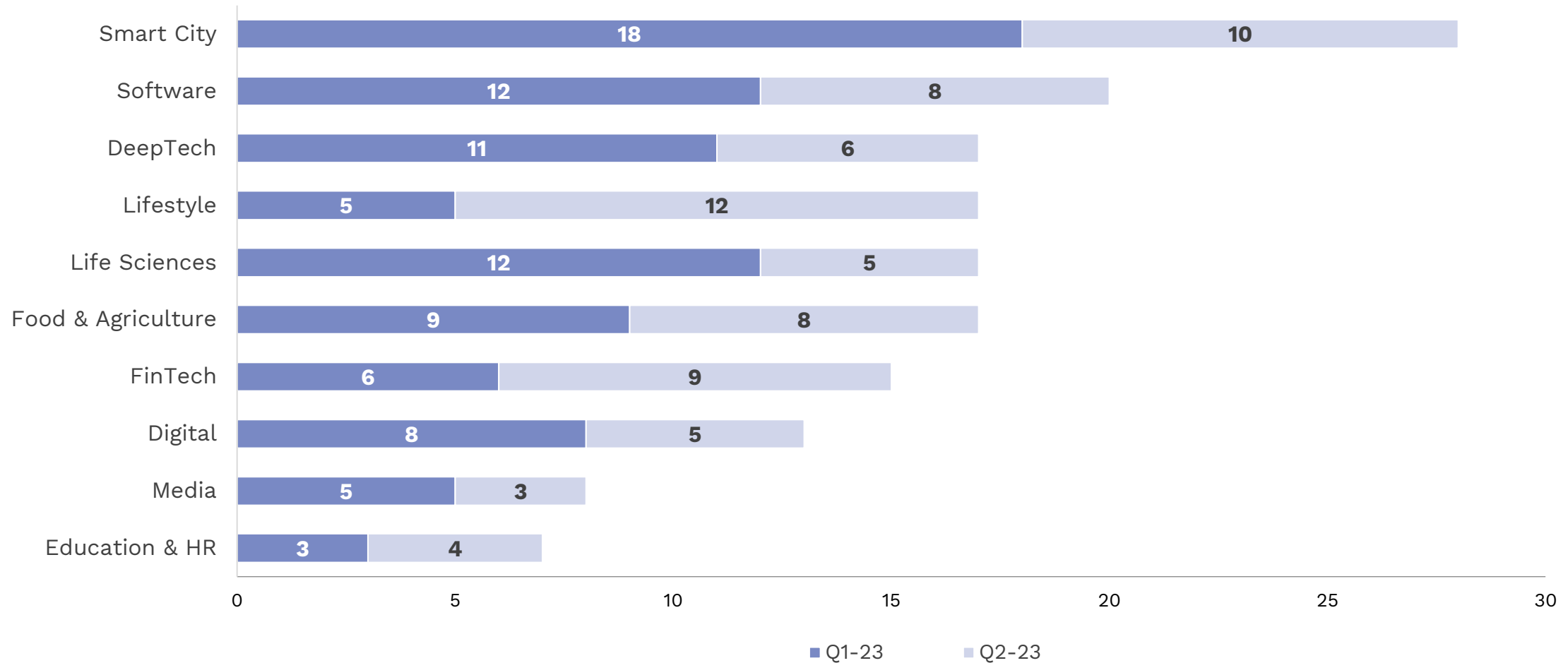


Note: 1. Analisi effettuata su una dimensione campionaria ridotta; 2. Valori non comprensivi dei round definiti outlier * I round definiti outlier non sono stati considerati nel calcolo della media.

3. Q2-23 e H1-23 in Italia: Analisi per Settori e Top 3 Verticali

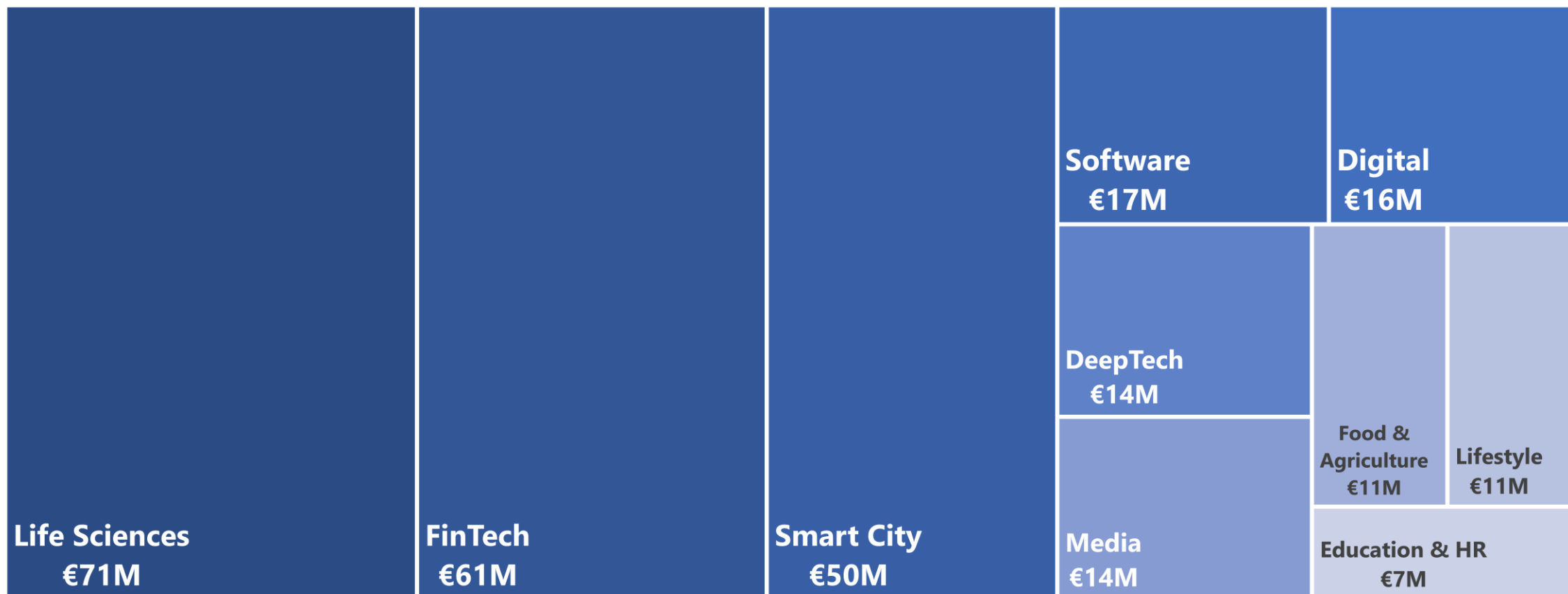
3.1. Analisi per settori H1-23: numero di round

- **Smart City** risulta il settore con il maggior numero di deal annunciati nel H1-23 (28), seguito da **Software** (20)



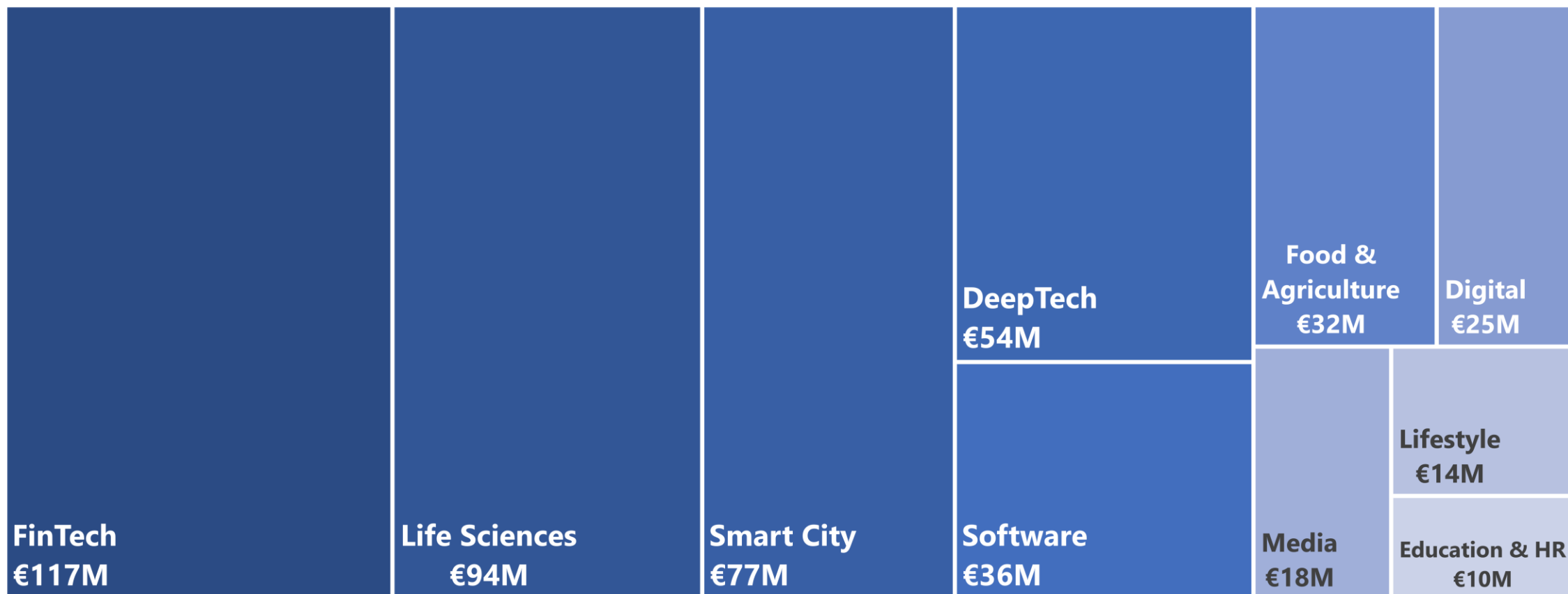
3.2. Analisi per settori Q2-23: ammontare investito

- **Life Sciences** (€71M) è stato il settore con la raccolta più alta nel Q2-23 (26% del totale), seguito da **FinTech** (€61M) e **Smart City** (€50M)



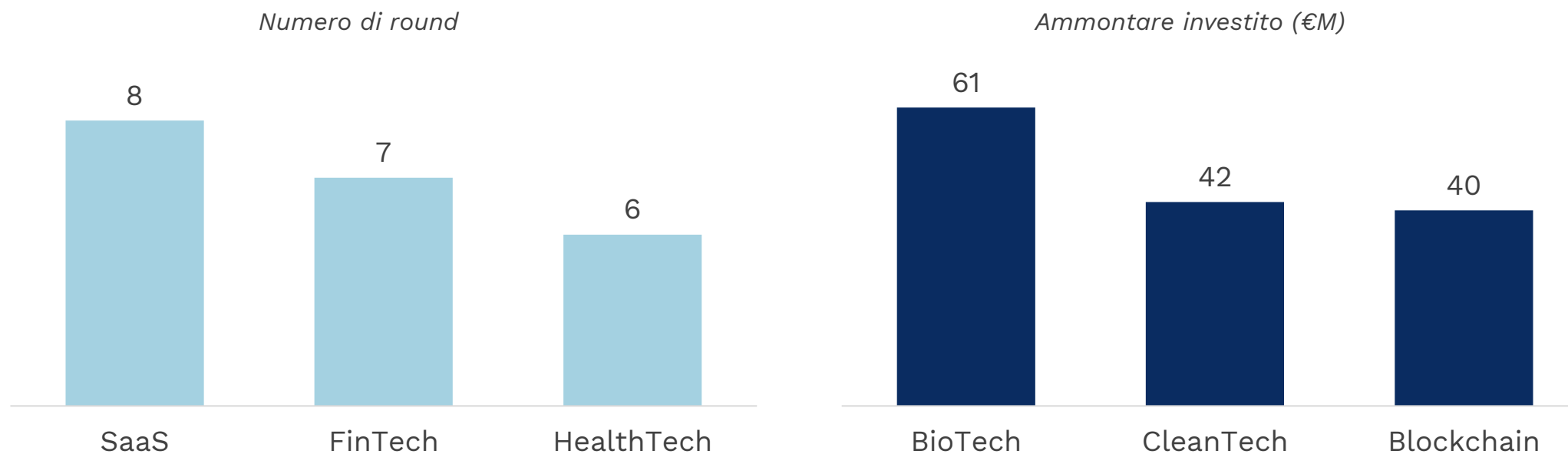
3.3. Analisi per settori H1-23: ammontare investito

- **FinTech** (€117M) è stato il settore con la raccolta più alta nel H1-23 (43% del totale), seguito da **Life Sciences** (€94M) e **Smart City** (€77M)



3.4. Top 3 Verticali nel H1-23

- Per «Verticali» si intendono i 272 valori univoci usati da PitchBook per definire la tipologia di attività settoriale/merceologica delle start-up oggetto d'analisi, che Growth Capital ha aggregato in 10 settori (vedi [Appendix](#))
- Nel Q2-23, **SaaS** è stato il verticale più rilevante in termini di numero di deal (8), seguito da **FinTech** (7) e **HealthTech** (6)
- **BioTech** si posiziona invece al vertice per **ammontare investito**, grazie ai €61M raccolti da **AAvantgarde Bio**. Seguono **CleanTech** e **Blockchain**, rispettivamente con €42M e €40M. I primi tre verticali hanno raccolto complessivamente più di €143M, contribuendo al 52% degli investimenti totali effettuati nel trimestre









4. Top 5 Deal e le Exit del Q2-23



4.1. Top 5 Deal Q2-23

- L'analisi dei top 5 deal del Q2-23 evidenzia la maggiore cautela degli operatori del VC, testimoniata dall'assenza di mega round (come già nei due trimestri passati). Contrariamente al Q1-23, però, torna la presenza di **investitori internazionali**

START-UP	DIMENSIONE	STAGE	VERTICALE	INVESTITORI ¹
	€ 61M	Serie A	BioTech	Atlas Ventures, Forbion, Longwood, Sofinnova Partners
	€ 40M	Serie B	CleanTech	Eni Next, Neva SGR, 360 Capital Partners, Barclays, CDP Venture Capital, Elemental Exceleator, Invitalia, Japan Energy Fund, Novum Capital Partners
	€ 30M	Serie A	Trading	Valar Ventures, KeyRock, MiddleGame Ventures, Speedinvest, Wintermute Ventures
	€ 20M	Serie A	FinTech	Confidi Artigiancredito, SEAC
	€ 15M	Serie B	Marketplace	

Note: 1. Investitore Internazionale

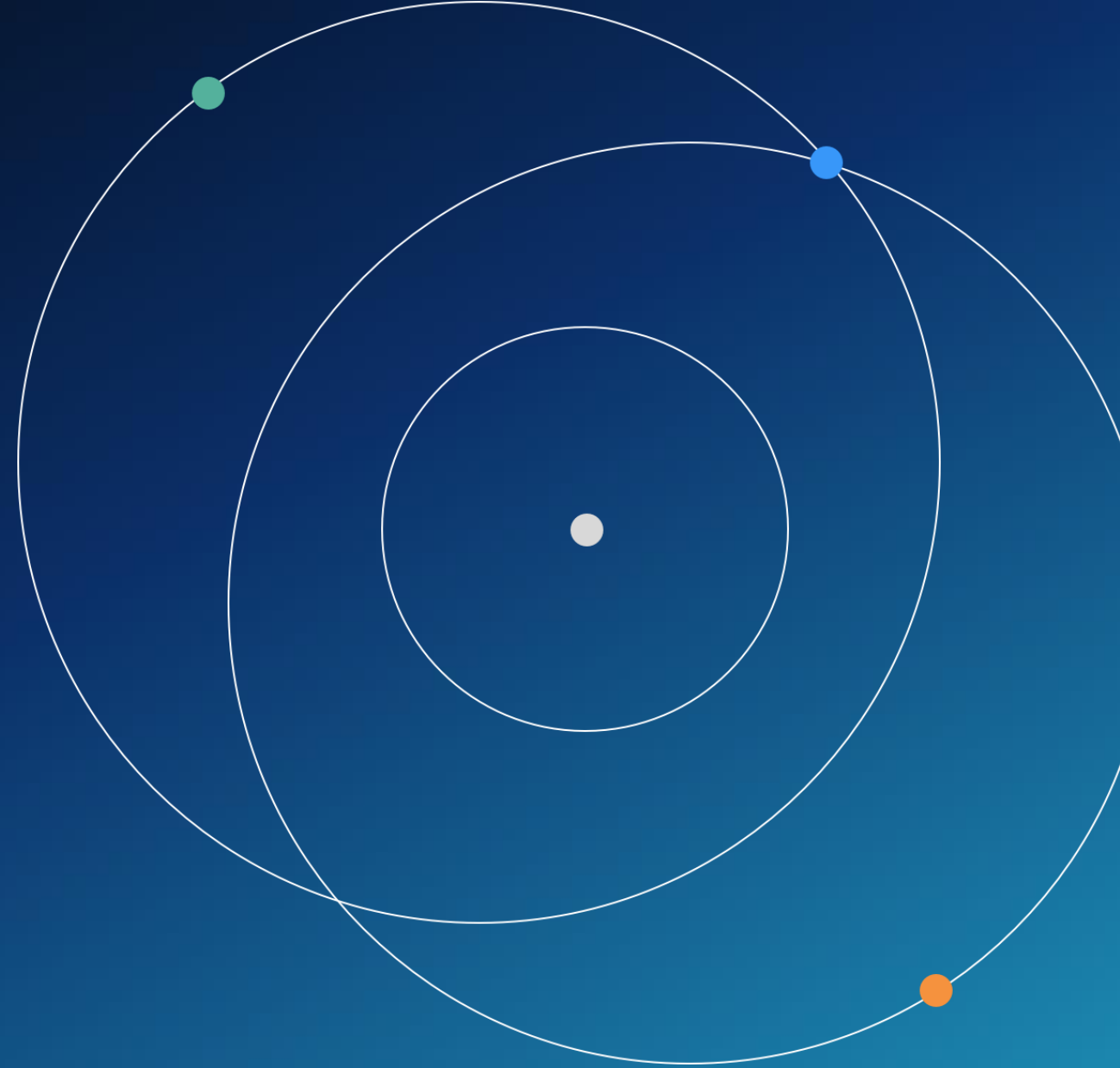
4.2. Le Exit del Q2-23

- Nel **Q2-23** le start-up italiane sono state protagoniste di **19** exit. Tutti gli eventi di liquidità si sono concretizzati attraverso operazioni di M&A
- Come già nel **Q1-23**, la maggior parte delle exit hanno riguardato il settore Software (5)

Target	Tipologia Exit	Acquirente / IPO Market	Settore	Enterprise Value	Percentuale ¹
Filo	M&A	Traveler Innovations	DeepTech	Undisclosed	100%
Fluentify	M&A	Voxy	Education & HR	Undisclosed	100%
Humamy	M&A	Bending Spoons	Food & Agriculture	Undisclosed	89%
InVRsion	M&A	Vection Technologies	DeepTech	Undisclosed	100%
Kippy	M&A	Datamars	DeepTech	Undisclosed	100%
Mangiatutto	M&A	WaitHero	Food & Agriculture	Undisclosed	100%
Neodata Group	M&A	Adabra Global	Media	Undisclosed	100%
Noisefeed	M&A	Netith	Software	Undisclosed	100%
On charge	M&A	Antonio Carraro SpA	Smart City	Undisclosed	Majority stake
Plurima	M&A	Italiana Assicurazioni	FinTech	Undisclosed	78%
Portal	M&A	Imprimerie Nationale	Software	Undisclosed	100%
Prestiamoci	M&A	Banca Valsabbina	FinTech	Undisclosed	100%
ReMat	M&A	IREN	Smart City	€3,5M	88,4%
Scribeur	M&A	Contents.com	Media	Undisclosed	100%
Scribox	M&A	Contents.com	Media	Undisclosed	100%
Teamsight	M&A	Glickon	Software	Undisclosed	100%
Traduzione.it	M&A	Contents.com	Education & HR	Undisclosed	100%
TS Way	M&A	Telsy	Software	Undisclosed	100%
Visualitics	M&A	Sesa	Software	Undisclosed	59,5%

Note: 1. Sono state considerate *exit* le operazioni di vendita della maggioranza delle quote o azioni societarie (**50%+**) attraverso M&A e le quotazioni su mercati pubblici

5. IL VC INDEX



5.1. VC Index - Scope

Un **indicatore** su scala da **1 a 10** a cadenza **semestrale** che fornisce un'indicazione sullo stadio di **sviluppo dell'ecosistema VC in Italia** e sul **sentiment dei suoi attori**. L'index è costruito considerando input **quantitativi**, da analisi dei dati di mercato, e **qualitativi**, forniti da operatori del VC sulla base del **sentiment della situazione attuale e prospettica**

INPUT QUANTITATIVI

Δ numero di round

Δ ammontare investito complessivo

Δ ammontare round mediano

Δ numero di mega round

Δ valore e numero di exit

Δ numero di round con inv. internazionale

Δ numero di nuovi fondi VC

Δ Dry Powder

INPUT QUALITATIVI

Facilità nell'**accesso a funding** (equity/debito) o **investing** ed eventuale **posticipazione** delle **attività di fundraising**

Opinione sull'**evoluzione del tempo medio** per **raccogliere/investire capitale**

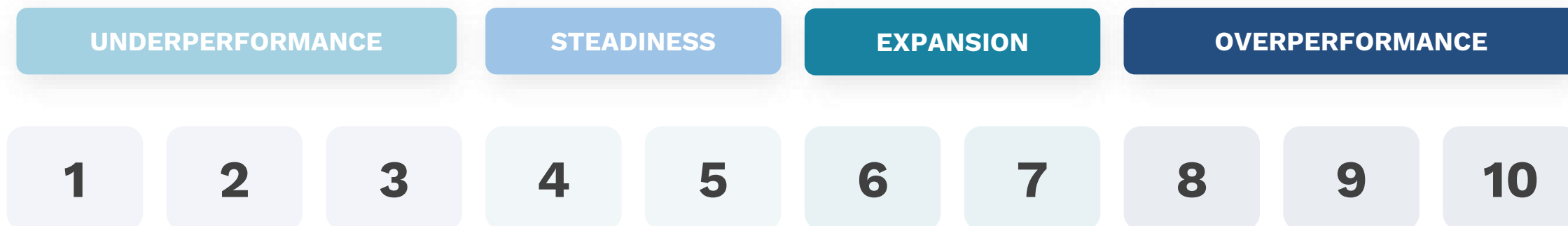
Facilità nell'**attrazione di talenti e competenze target**

Valutazione dell'evoluzione del **contesto regolamentare/legale** del proprio settore e **sentiment** sull'**outlook generale** nei **prossimi 6-9 mesi**

5.2. VC Index - Metodologia

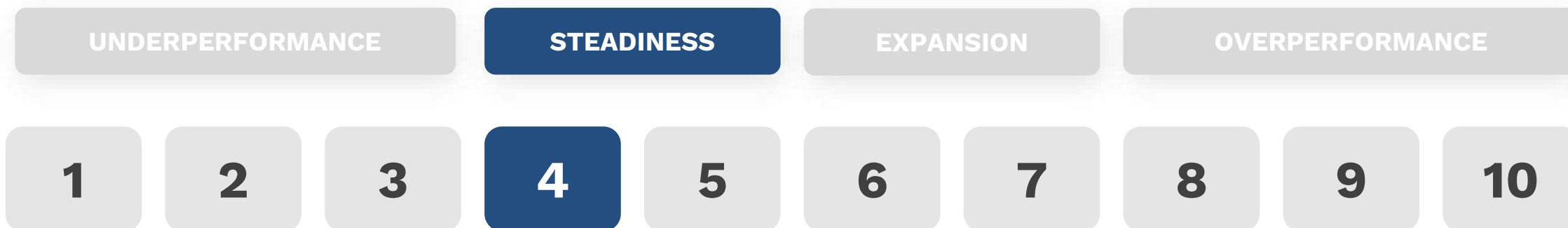
- Gli input quantitativi sono stati raccolti in base all'**osservazione** di **dati di mercato oggettivi** relativi al semestre
- Gli input qualitativi sono frutto di una **survey nell'ultimo mese del semestre**. A giugno 2023 ci sono state risposte da **oltre 150 operatori** del mercato VC italiano (**start-up** e **investitori**). In questo caso specifico sono stati richiesti anche tenendo conto del sentiment del semestre precedente, formando la *baseline* per il confronto H1-23 vs H2-22
- I dati raccolti sono stati fattorizzati su **base 10** per renderli **comparabili** nel tempo e per garantire **facilità** e **immediatezza** di lettura

GROWTH CAPITAL VC INDEX



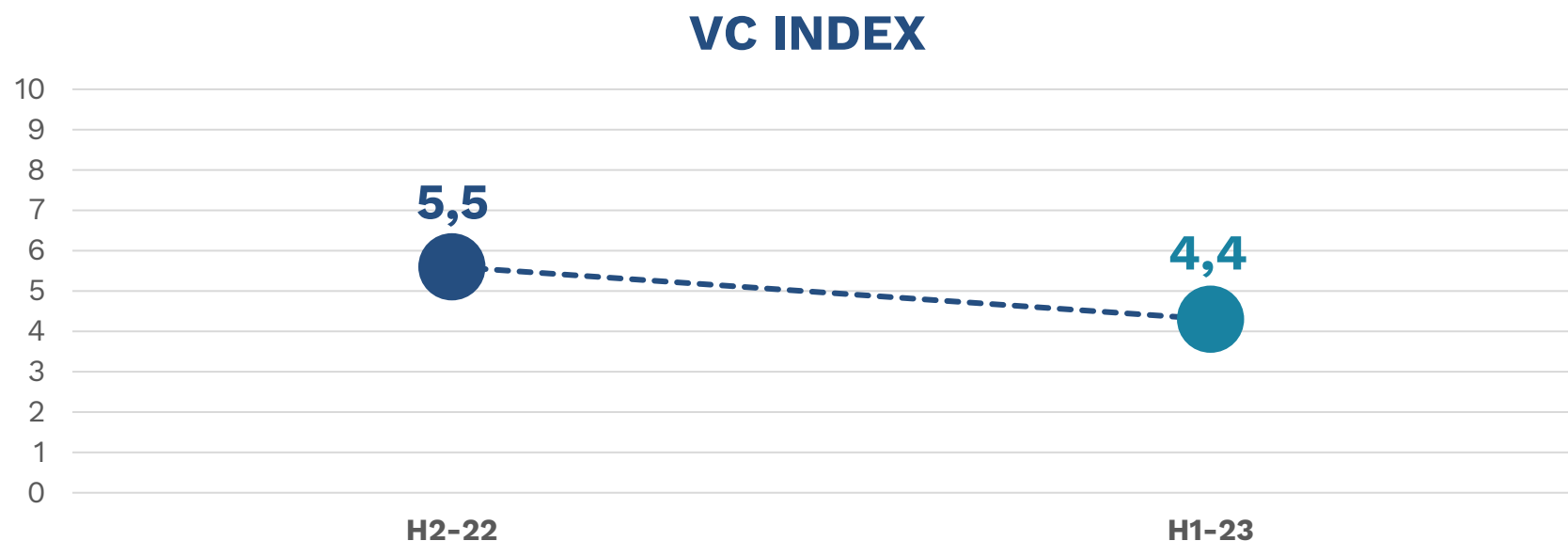
5.3. VC Index – H1-23

- Il valore del VC Index H1-23 è **4**, indicando un **sentiment di stabilità vicina alla contrazione**, confermato anche dai dati di mercato che confrontano il semestre attuale con l'H2-22
- Lato **start-up**, oggi è **mediamente difficile raccogliere** capitale sia in **equity** e sia a **debito** (in egual misura) dato l'attuale contesto, **incidendo in maniera lieve**, ma non sostanziale, sulla scelta di **posticipare** l'inizio delle attività di **fundraising** e sulla convinzione che il **tempo medio per completare un round non aumenterà** nei prossimi 12 mesi. Ciò può rappresentare una possibile causa della mancanza nel 2023 di round sostanziosi, tipicamente *Late Stage*, impattati dal calo delle valutazioni. Molte società che hanno completato un round Series A+ negli ultimi 12 mesi stanno allungando il *runway* per iniziare il fundraising in contesti di mercato più favorevoli
- Vi è un generale **ottimismo** verso la **facilità di attrazione di talenti**, mentre non incide particolarmente l'evoluzione del contesto regolatorio.
- Lato **investitori**, vi è un **deciso ottimismo** nella possibilità di **accesso agli investimenti** in un contesto a loro più favorevole del 2021 o del 2022, insieme alla conferma che le **decisioni di investimento non sono state influenzate** in maniera sostanziale dall'attuale situazione del mercato. Questo si traduce in un sentiment tra gli investitori di **evoluzione positiva** del **contesto di mercato**, al contrario dei **founders**, che prevedono invece una **generale stabilità** nei prossimi 6-9 mesi



5.4. VC Index – H1-23 vs H2-22

- Il valore dell'index nel **dicembre 2022** indicava una situazione di **outlook stabile** (5,5) nei confronti il successivo H1-23
- Il **sentiment** è stato **rivisto al ribasso** nel **giugno 2023**, principalmente a causa di una **maggior cautela**, lato **founders**, su tutti i campi dell'analisi qualitativa e in virtù delle **performance quantitative** del semestre attuale, in particolare in termini di numero di round, ammontare investito e presenza di megaround
- Isolando le risposte degli **investitori**, a giugno 2023 l'**outlook** per i prossimi 6-9 mesi è **migliorativo** rispetto allo scorso dicembre, indicando **segnali positivi** per la seconda parte del 2023 e in merito alla **volontà** di **deployment** del **dry powder** attualmente disponibile verso le opportunità migliori sul mercato
- A dicembre 2022, lungo tutti i parametri di analisi, un **sentiment positivo era maggiormente diffuso tra gli investitori che tra le start-up**. Nel **giugno 2023**, questo divario si è **ulteriormente accentuato**



6. Considerazioni finali



6.1. Considerazioni finali

Il Q2-23 in sintesi

- Il Venture Capital in **Europa** ha sostanzialmente confermato i risultati del Q1-23 per ammontare raccolto (+8%) e ha invece registrato un calo per numero di round (-27%)
- Stesso trend si è visto in **Italia**, con una crescita percentuale più marcata nell'ammontare investito (€273M raccolti, +34% vs Q1-23) e un calo più contenuto nel numero di round (70 round, -21% vs Q1-23)

Il H1-23 in sintesi

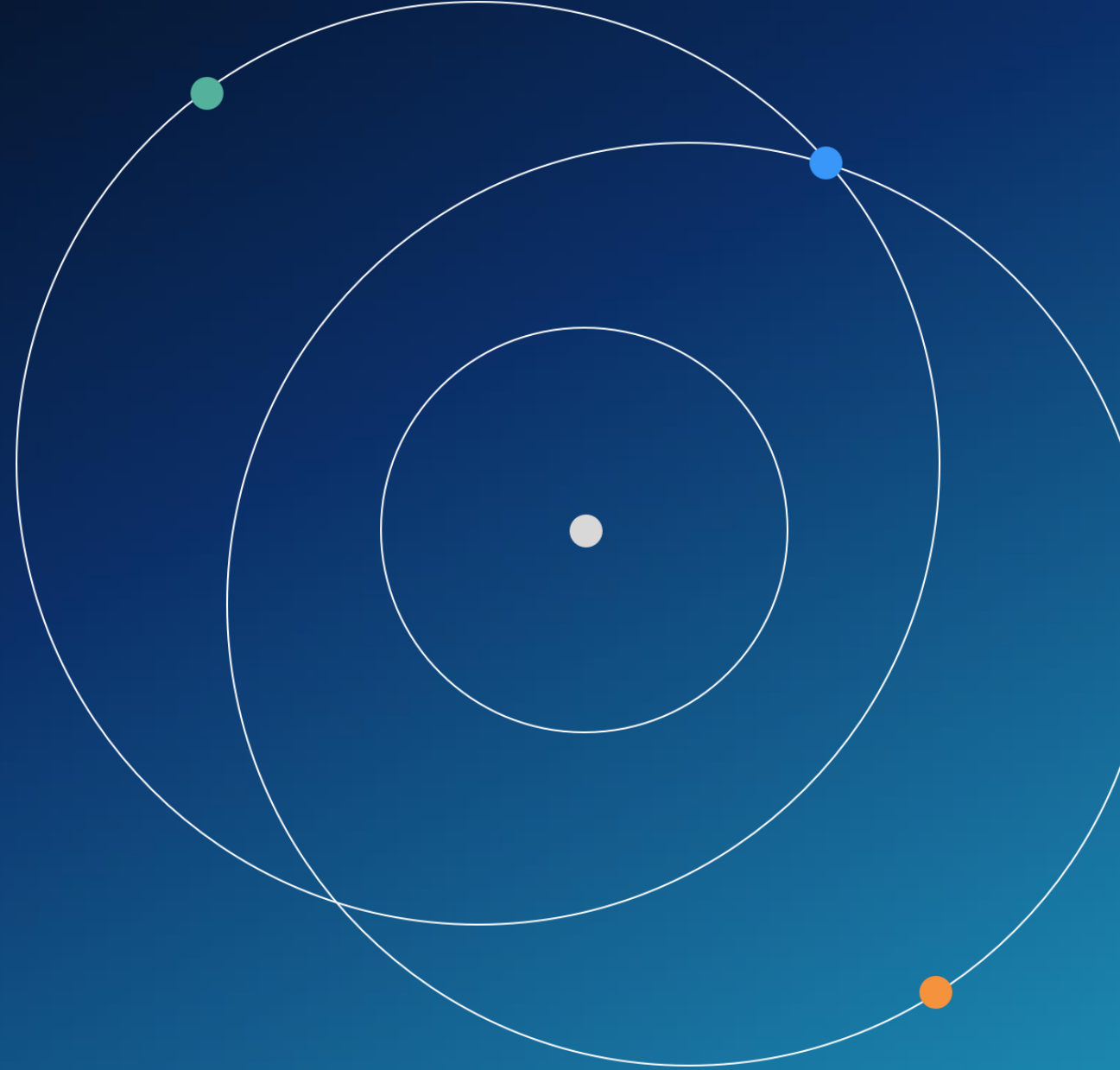
- In Europa, un Q2-23 in linea con il Q1 ha reso i risultati del semestre considerevolmente più bassi della media degli ultimi 5 anni (-28% nell'ammontare e -40% nel numero di round)
- In Italia, invece, l'H1-23 risulta in linea con la media di lungo periodo (+28% nell'ammontare investito e +2% nel numero di round vs 5Y-avg)

Lo scenario 2023

- Alla luce dei risultati del primo semestre, i numeri complessivi del 2023 dipenderanno ancora di più dalla presenza di **mega round** e dell'elevato livello di **dry powder**, nonché ovviamente dall'evoluzione del **contesto macroeconomico generale**
- La **frequenza** di round **Pre-seed** e **Seed** non ha subito flessioni nel tempo. È ragionevole prevederne una **crescita** nel resto del 2023, anche grazie alla nascita di nuovi **acceleratori** tematici istituiti da **CDP Venture Capital** negli ultimi 6-12 mesi
- In linea con le previsioni delle precedenti edizioni dell'Osservatorio¹, l'H1-23 ha visto **un numero significativo di transazioni M&A**, il che suggerisce una tendenza di **consolidamento** nel VC. Possibili razionali sono la presenza di **target a valori scontati** in un contesto di flessione delle valutazioni e la necessità lato start-up di perseguire una **crescita non organica**, anche al fine di risultare più appetibili sul mercato per una successiva exit

Fonti: 1. Osservatorio Trimestrale Venture Capital - Italia Q1-23

Appendix



Assegnazione dei verticali ai settori (1/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (2/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (3/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (4/4)

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

GROWTH CAPITAL RESEARCH TEAM



Fabio Mondini de Focatiis

Founding Partner



Giacomo Bider

Senior Analyst



Marco Parente

Analyst



Michael Massaro

Junior Analyst



Camilla Maver

Communication Manager





Growth Capital è la prima banca di investimento tech nell'ecosistema Venture Capital, con un tasso di successo del 90%. Growth Capital consente ai migliori imprenditori di strutturare e finalizzare fundraising o M&A con gli investitori del proprio network (Venture Capital, Family Office, Corporate e Business Angel), con un approccio tailor made lungo tutte le fasi del processo, che consente alla scale-up di continuare a crescere e concentrarsi sulla gestione del business. Growth Capital supporta inoltre Corporate e investitori nell'individuare i deal più promettenti sul mercato.



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

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



Osservatorio Trimestrale sul Venture Capital Italia Q2-23
