

# VeM™

VENTURE CAPITAL MONITOR

Rapporto Italia 2009

 **sici**  
Sviluppo Imprese Centro Italia

 UNIVERSITÀ  
CARLO  
CATTANEO

con il supporto di

**AIFI**

**Comitato Scientifico**

---

**Anna Gervasoni (Presidente)**

Università Carlo Cattaneo – LIUC

**Sergio Campodall’Orto**

Alintec

**Arturo Capasso**

Università degli Studi del Sannio

**Francesco Perrini**

Università Commerciale Luigi Bocconi

**Team di ricerca**

---

**Roberto Del Giudice (Project Manager)**

Università Carlo Cattaneo – LIUC

**Jonathan Donadonibus**

Università Carlo Cattaneo – LIUC

**Consuelo Scionti**

Università Carlo Cattaneo – LIUC

Venture Capital  
Monitor

---

**2009**



**INDICE**

---

INTRODUZIONE	7
IL VENTURE CAPITAL IN ITALIA	9
PREMESSA AL RAPPORTO	11
LA METODOLOGIA	13
IL MERCATO E LE PRINCIPALI EVIDENZE	15
LE CARATTERISTICHE DELLE OPERAZIONI	15
LE CARATTERISTICHE DELLE SOCIETÀ TARGET	16
IL PROFILO MEDIO DELL'INVESTIMENTO	18
LE OPERAZIONI 2009	23



## INTRODUZIONE

---

Non si può negare che, quello trascorso, sia stato un anno difficile per l'intero settore del capitale di rischio. Né, d'altra parte, ci si sarebbe potuto attendere diversamente, considerando la portata con cui la crisi ha colpito i sistemi finanziari di tutti i paesi.

Tuttavia, in questo scenario caratterizzato da rallentamenti in tutte le attività d'investimento, il venture capital italiano è riuscito a limitare i danni.

Quest'ultimo, nel confronto sia con gli altri segmenti del mercato italiano del capitale di rischio che con i mercati dell'early stage dei principali paesi europei, ha infatti mostrato una maggiore solidità, riuscendo a mantenere entro i livelli di guardia la diminuzione degli investimenti.

Le ragioni di questi risultati risiedono nel fatto che forse oggi il circolo virtuoso tra finanza, imprenditoria ed innovazione, sta finalmente cominciando a funzionare ed il conseguente incremento dell'offerta, unitamente alla creazione di fondi dedicati, alla sempre maggiore specializzazione degli operatori, e alla costanza di questi nel sostenere lo sviluppo di nuove realtà imprenditoriali, ha contribuito sensibilmente al consolidamento del settore.

In questo, sempre più spesso gli investitori istituzionali non sono soli: ad essi si affiancano le Università, i centri di ricerca, gli incubatori d'impresa ed i business angels, che creano un articolato contesto a supporto della nascita e della crescita di giovani imprese innovative.

Anche la politica ha cominciato ad impegnarsi per fornire un contributo che renda sempre più dinamico il sistema del venture capital,

riconoscendo l'importante apporto che questo fornisce ai settori ad alto contenuto tecnologico, all'evoluzione delle giovani imprese e, di conseguenza, alla crescita dell'occupazione e della competitività italiane. Tuttavia è importante che quei proponenti si traducano, nel più breve tempo possibile, in iniziative concrete che possano mitigare i rischi connessi a tale attività che il mercato da solo non è ancora in grado di sostenere.

Esiste, quindi, un intero ecosistema che lavora quotidianamente a sostegno delle giovani imprese innovative. Un ecosistema che, per estendersi, migliorarsi e rendere sempre più efficace la sua azione, avrà sempre più bisogno di coordinamento, di sinergie e di strumenti in grado di analizzare il settore.

Il Rapporto VEM<sup>™</sup>, oggi alla sua seconda pubblicazione, attraverso la raccolta e lo studio di dati sul venture capital, risponde certamente a queste esigenze, contribuendo a sua volta allo sviluppo del segmento e fornendo agli operatori del settore importanti elementi per comprendere ed interpretare con sempre maggiore chiarezza l'evoluzione dei mercati.

Giampio Bracchi  
Presidente di AIFI





---

## IL VENTURE CAPITAL IN ITALIA

---

In un anno terribile per l'economia italiana, la quantità e la dimensione degli investimenti nel settore del venture capital testimoniano la vitalità e la tenuta di un comparto finanziario che, pur esprimendo volumi contenuti, marca comunque il territorio dell'innovazione che per molti anni in Italia è rimasto inesplorato.

D'altra parte, il settore non potrebbe che essere naturalmente anti ciclico. Non vi è un momento specifico per investire su cervelli e idee innovative.

È anzi nelle fasi più difficili, quando i vecchi paradigmi non sono più sufficienti a interpretare gli sconvolgimenti del tempo, che forte avanza la spinta verso il cambiamento e la messa a valore di nuovi processi innovativi.

Il secondo Rapporto VEM<sup>™</sup> per l'anno 2009, che anche stavolta andiamo a presentare, ci restituisce un quadro complessivo di tenuta e stabilità del sistema. Le 20 operazioni concluse lo scorso anno, rispetto alla media di 18 investimenti nel periodo indagato nel precedente rapporto, stanno a dimostrare come gli operatori del comparto abbiano continuato ad operare pur in un contesto generale difficilissimo, caratterizzato da diffuso pessimismo e da grande incertezza.

Le operazioni censite nel Rapporto provano, invece, come nei momenti più duri sia necessario avere una visione "lunga", capace di superare le contingenze del momento e di non lasciarsi influenzare dagli smarrimenti che la portata epocale di questa crisi potrebbe far prevalere.

E ciò d'altra parte testimonia la specializzazione e la professionalità degli operatori che lavorano in tale settore, dominato per l'appunto da approcci al business più a lungo termine e da aspettative sul ritorno dell'investimento traggurdate su orizzonti temporali diversi rispetto alle altre operazioni tipiche della finanza d'impresa.

Proprio questo mette in evidenza quello che già avevamo rilevato in sede di presentazione del precedente Rapporto. Il mondo del venture capital tende sempre più ad evidenziarsi come un settore dove spiccano specializzazioni e relazioni interattive tra discipline intrinsecamente complesse; un mondo che richiede approcci del tutto peculiari e tempi lunghi per la formazione degli operatori. È un patrimonio prezioso di competenze e professionalità, che sedimenta nel tempo ed è destinato a dare i suoi frutti in termini di know how e di visione d'insieme che tende a coniugare ricerca, sistemi di impresa, finanza per l'innovazione.

Assume inoltre un particolare rilievo la circostanza che l'originazione delle operazioni sia ascrivibile per l'85% all'iniziativa di imprenditori privati. Ci sembra questo un segno della vitalità e dello spirito innovativo che permea il nostro tessuto aziendale, oltre che uno stimolo per contatti più proficui con il mondo della ricerca universitaria, il cui apporto è essenziale per un forte e radicato sviluppo delle imprese innovative.

Ci auguriamo, infine, che la capacità di tenuta mostrata dal comparto possa essere vista come un segnale positivo anche dal decisore politico. Anche per questo settore sarebbe infatti essenziale uno strumento dedicato, alla stregua del Fondo d'Impresa varato dal Governo, principalmente destinato all'expansion di imprese già esistenti.

Un fondo per l'innovazione, con una adeguata dotazione di capitale, potrebbe essere un mezzo significativo per l'ulteriore crescita del settore, oltre che una leva potente per ampliare dimensione e perimetro degli investimenti a favore di imprese innovative.

Ora più che mai si avverte, infatti, l'importanza del capitale per l'innovazione, di progettare un futuro all'altezza delle nostre risorse. Un obiettivo strategico per cui è quanto mai necessario fare sistema da parte dei principali attori dell'economia, della finanza e delle istituzioni. Un obiettivo per cui, anche quest'anno, gli operatori del venture capital non mancheranno di dare il loro contributo fatto di professionalità e di impegno, ma anche di profondo, convinto entusiasmo.

Massimo Abbagnale  
Presidente SICI SGR

## PREMESSA AL RAPPORTO

---

Con questa seconda edizione del Rapporto si consolida l'attività di ricerca posta in essere presso l'Università Carlo Cattaneo – LIUC di Castellanza dall'Osservatorio Venture Capital Monitor – VEM<sup>™</sup> con riferimento all'attività di early stage realizzata in Italia.

Il Rapporto 2009, che segue il primo relativo al quinquennio 2004-2008, mappa con riferimento all'anno appena trascorso 20 nuove operazioni di investimento che, aggiunte alle 89 dei cinque anni precedenti, portano a un totale di 119 investimenti realizzati negli ultimi 6 anni.

A partire da questa edizione, oltre alla consueta raccolta disaggregata di dati quantitativi, sono state realizzate delle schede qualitative relative alle operazioni, con l'obiettivo di offrire un focus dedicato alle caratteristiche di business in cui operano le società oggetto di investimento.

La riflessione alla base di questa scelta risiede nella convinzione che, con riferimento al segmento dell'early stage, più che una semplice raccolta di dati, risulti importante fornire un quadro dettagliato delle diverse tipologie di attività, settori e tecnologie in cui il venture capital italiano concentra la propria attenzione.

Sulla base di tale considerazione, quindi, il Rapporto 2009 presenta una prima parte dedicata all'analisi dei principali trend di mercato, seguita dalle schede relative agli investimenti e da una successiva raccolta sintetica di dati organizzati con la consueta modalità "deal by deal".

In questo modo, lo studio si propone come un utile strumento di lavoro sia per gli operatori del settore, siano essi investitori, banche o consulenti,

che per le istituzioni, pubbliche e private, interessate a questo particolare mercato. E perché ciò possa avvenire, ancor meglio se in chiave dinamica, come sempre qualsiasi contributo, di pensiero o operativo, da parte dei soggetti coinvolti, risulterà più che utile e gradito.

Per ulteriori informazioni: [www.venturecapitalmonitor.it](http://www.venturecapitalmonitor.it).



## LA METODOLOGIA

---

L'obiettivo del progetto è stato quello di raccogliere, rielaborare ed analizzare una serie strutturata di informazioni di dettaglio relative le operazioni di venture capital realizzate in Italia nel periodo di riferimento.

A tal fine, sono stati presi in considerazione gli investimenti "initial" realizzati da Investitori Istituzionali nel capitale di rischio di matrice privata classificabili come operazioni di early stage (seed capital e start-up).

Sulla base della macro definizione sopra esposta, sono pertanto stati esclusi dalla rilevazione tutti gli investimenti effettuati da Investitori Istituzionali di qualsiasi natura e forma giuridica aventi ad oggetto operazioni di later stage (expansion, buy out, replacement e turnaround).

Riassumendo, risultano pertanto esclusi dalla rilevazione:

- ✓ gli investimenti effettuati esclusivamente da veicoli di partecipazione di matrice pubblica;
- ✓ gli investimenti di later stage financing, finalizzati cioè allo sviluppo di società già attive, operanti in settori ormai consolidati;
- ✓ i reinvestimenti in società già partecipate dall'operatore indicato.

La metodologia ha previsto l'uso esclusivo di informazioni reperibili presso fonti pubbliche.

In particolare, con il termine "fonti pubbliche" si fa qui riferimento a tutte le modalità e gli strumenti attraverso cui vengono diffuse volontariamente informazioni relative all'attività di investimento.

Tutti i dati così raccolti sono stati oggetto di verifica incrociata, effettuata attraverso:

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

Al tempo stesso la pubblicazione dei dati, poiché provenienti da fonti pubbliche, non è stata soggetta ad alcuna preventiva approvazione da parte degli operatori monitorati.

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

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

- ✓ il nome dell'impresa target, cioè l'impresa oggetto di investimento, cercando di indicare il nome della newco o della target che rendesse più facilmente riconoscibile l'operazione esaminata;
- ✓ l'anno di fondazione della società;
- ✓ il principale investitore istituzionale o lead investor, che rappresenta l'operatore che ha investito la quota maggiore di capitale o che ha promosso il sindacato di investitori coinvolti nel deal;

- ✓ l'ammontare di equity investito e la quota di capitale acquisita;
- ✓ gli eventuali coinvestitori, ovvero tutti gli altri investitori di matrice finanziaria istituzionale che sono stati coinvolti nell'operazione, con separata indicazione dell'ammontare di equity da questi investito e la relativa quota acquisita, laddove disponibile;
- ✓ l'origine del deal, ossia l'indicazione relativa all'attività cui è riconducibile la realizzazione dell'operazione.

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

- ✓ la localizzazione geografica, con riferimento alla Regione in cui la target ha la sua sede;
- ✓ il settore industriale, codificato secondo la classificazione VEM<sup>TM</sup> sviluppata sulla base di quella internazionale proposta dalla Standard Industrial Classification (SIC);
- ✓ la descrizione di dettaglio dell'attività svolta;
- ✓ il numero dei dipendenti alla data di investimento, ove disponibile;
- ✓ il fatturato, individuato come ammontare dei "ricavi netti di vendita" dell'ultimo bilancio disponibile. Nel caso in cui la società sia di nuova costituzione, viene indicato il valore atteso all'anno di fondazione.

---

## IL MERCATO E LE PRINCIPALI EVIDENZE

---

In termini aggregati, la ricerca ha permesso di individuare un totale di 20 operazioni concluse nel corso del 2009; un dato quest'ultimo che, considerando una media di circa 18 investimenti annui nel quinquennio 2004-2008, conferma la tenuta del comparto early stage di fronte al mutato quadro economico finanziario che ha caratterizzato l'Italia negli ultimi due anni.

Rispetto alle 20 società target rilevate, il numero di investitori attivi in Italia (sia Lead che Co-investor) è complessivamente risultato essere pari a 16, per un numero totale di 24 investimenti. In altri termini, ciò significa che in media ciascun operatore ha concluso 1,5 operazioni.

Sebbene questo indicatore induca a pensare a un mercato apparentemente frammentato, ricostruendo la curva di concentrazione sullo stato dell'arte del settore nel 2009, risulta evidente come ai primi 5 operatori sia riconducibile il 50% (12 investimenti) dell'attività svolta, lievemente in crescita rispetto al 48% riferibile al quinquennio 2004-2008.

Con riferimento alla diversificazione del rischio da parte degli operatori, circa il 17% delle operazioni realizzate nel 2009 risulta sindacato, e cioè vede la contemporanea partecipazione di due o più investitori nella società target.

---

## Le caratteristiche delle operazioni

---

### ✓ **Ammontare investito e quota acquisita**

Sotto il profilo della quota acquisita dagli operatori, il dato mediano risulta attestarsi a quota 38%, testimoniando come i venture capitalists siano prevalentemente orientati all'acquisizione di partecipazioni significative, ma di minoranza.

Questa considerazione diviene ancora più indicativa se si analizza nel dettaglio la distribuzione del dato, da cui emerge che oltre il 73% è stato concluso con l'acquisto di una quota azionaria inferiore al 50%.

Per l'acquisto della partecipazione ciascun operatore ha mediamente impiegato 1,4 milioni di Euro, in linea con il dato del quinquennio precedente.

### ✓ **Deal Origination**

Per quanto riguarda l'analisi dell'attività da cui ha avuto origine l'operazione, si rileva che a livello aggregato la maggioranza delle società (85%) risulta riconducibile a nuove iniziative generate da imprenditori privati. A seguire, gli spin off universitari (10%) e quelli di matrice corporate (5%).

Con riferimento agli anni passati, la conferma e la crescita del primato dell'iniziativa privata come origine dell'operazione è espressione di un'anomalia e di un retaggio tipicamente italiani, in base ai quali l'attività di ricerca e sviluppo, secondo la cosiddetta formula di "innovazione senza ricerca", viene principalmente svolta direttamente nell'ambito

dell'operatività dell'impresa, e non transita, se non in minima parte, tra i canali di ricerca formalizzata.

✓ **Distribuzione Geografica**

L'analisi della geografia del mercato rileva come la regione Lombardia abbia assorbito il 40% del mercato, seguita a pari merito da Piemonte, Liguria, Toscana e Sicilia, le quali hanno coperto un ulteriore 40% dell'attività (ciascuna rispettivamente con una quota del 10%).

Da sottolineare, rispetto al passato, la perdita della leadership che il Piemonte, forte della presenza sul territorio di numerosi parchi scientifico-tecnologici e di un sistema a rete molto attivo nell'ambito del venture capital, aveva detenuto insieme alla Lombardia tra il 2004 e il 2008.

Il trend di cambiamento più significativo per il 2009, tuttavia, si rileva per il Sud Italia che, con un totale di tre operazioni, due in Sicilia e una in Calabria, sembra trasmettere un segnale di crescita dell'attività di venture capital rispetto agli anni passati in cui si rilevava per l'intero quinquennio 2004-2008 una sola operazione in Campania.

Tale evidenza conferma l'interesse da parte degli operatori alla diversificazione geografica a favore del Mezzogiorno, coerentemente, tra l'altro, alla strategia di investimento di alcuni fondi neo costituiti ed espressamente dedicati a finanziare valide opportunità nel Sud Italia.

---

**Le caratteristiche delle società target**

---

✓ **Distribuzione settoriale**

Per quanto attiene ai settori d'intervento, l'analisi aggregata mostra come oltre il 50% degli investimenti sia stato effettuato in società ad alto contenuto tecnologico: ICT (25%), industria farmaceutica e biofarmaceutica (15%) e il comparto Media (15%). Seguono, a distanza, con una quota che si attesta individualmente al 10%, i comparti cleantech, beni di consumo e nanotecnologie.

Questi 6 settori d'attività rappresentano l'85% dell'intero mercato, mentre la restante parte risulta distribuirsi omogeneamente tra il tradizionale comparto manifatturiero, sanitario e dei trasporti.

Da un'analisi più approfondita sui singoli settori è significativo mettere in evidenza che:

1. nel settore dell'Information and Communication Technology (ICT), fatta eccezione per una sola operazione riguardante una *software house*, la totalità degli investimenti risulta concentrarsi su società operanti nella sub categoria dei servizi web e mobile, che sviluppano contenuti digitali per nuovi veicoli di comunicazione, quali *web tv content provider* o piattaforme *user generated content*. Rispetto agli anni passati non si rileva, pertanto, quella eterogeneità di attività nell'ICT che aveva caratterizzato le target di questo comparto;
2. nell'eco-industria del cleantech e dei servizi ad esso correlati si conferma il crescente interesse per le società che si occupano di energie rinnovabili;



3. nel comparto delle biotecnologie si distingue il tema della ricerca e dello sviluppo di nuove molecole al fine di un loro successivo utilizzo in campo diagnostico e curativo. La crescente sensibilizzazione dei venture capitalist verso business attinenti alla cura della persona viene ulteriormente confermata dall'operazione conclusa nel comparto della sanità;
4. nel settore delle nanotecnologie, infine, la presenza di due operazioni (10% del mercato) conferma un discreto interesse dei venture capitalist per un comparto a tecnologia sviluppata avanzata anche in Italia, contesto nel quale esso si posiziona lontano dai vertici del modello di specializzazione industriale.

✓ **Dimensioni della società target**

Per quanto riguarda le dimensioni, misurate in termini di fatturato e solo per quelle società che già generano turnover al momento dell'investimento, mediamente le target presentano un ammontare di ricavi (all'ultimo bilancio disponibile) pari a circa 4 milioni di Euro.

Con riferimento al numero di dipendenti delle aziende target, il dato medio si attesta intorno alle 16 unità, raddoppiando il suo valore rispetto alla caratterizzazione delle aziende partecipate del passato.

✓ **Vintage Year**

Dall'analisi del vintage year delle target emerge che, in media, le società investite hanno all'attivo circa 1 anno di operatività prima che l'investitore decida di perfezionare il suo ingresso nella compagine azionaria.

## IL PROFILO MEDIO DELL'INVESTIMENTO

Sulla base dell'insieme delle informazioni raccolte è infine stato possibile procedere alla definizione del profilo medio dell'investimento per l'anno 2009.

L'operatore di venture capital attivo in Italia nel 2009 ha investito mediamente 1,4 milioni di Euro per l'acquisto di una partecipazione pari al 38% del capitale di società neocostituite, per lo più provenienti da iniziative private.

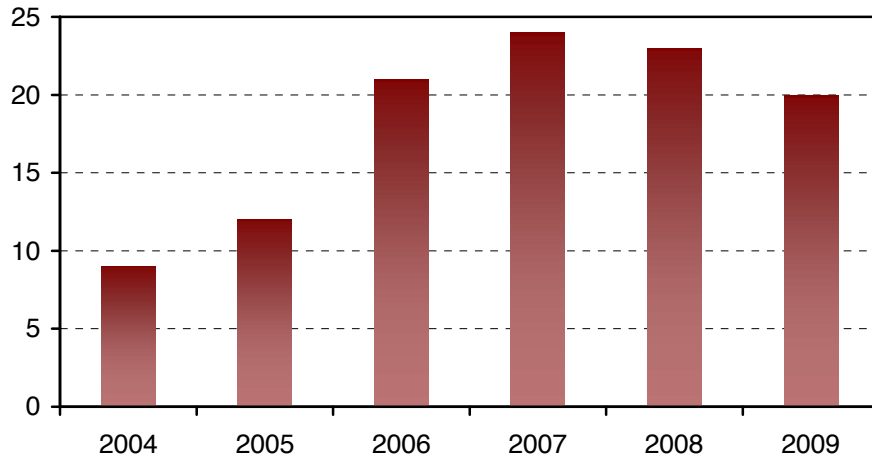
In particolare, queste società, al momento dell'ingresso dell'investitore, risultano mediamente costituite da 1 anno.

Esse sono localizzate prevalentemente nel Nord Italia (Lombardia) e sono attive nei comparti dell'ICT. Il fatturato medio è di circa 4 milioni di Euro, realizzato con una forza lavoro composta da 16 unità.

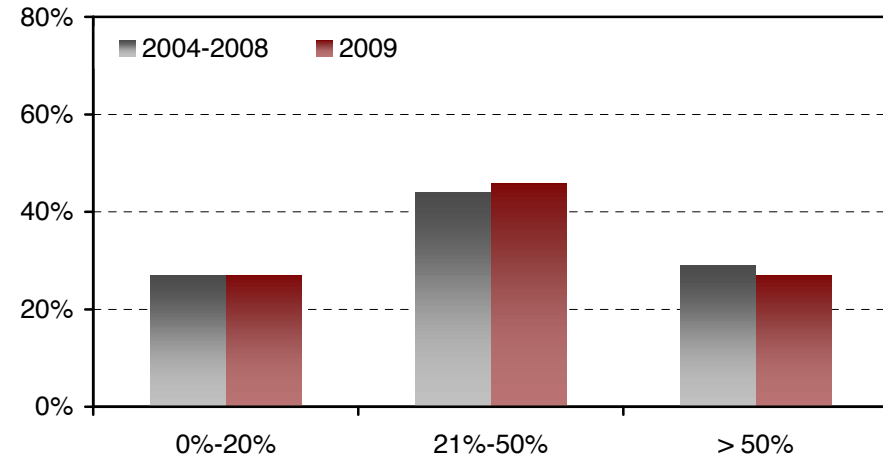
Confrontando il profilo medio dell'investimento in venture capital nel corso del 2009 con quello emerso per il periodo 2004-2008, quindi, non sembrano emergere significativi scostamenti nelle strategie di investimento degli operatori.

	2009	2004-2008
Ammontare investito (Mln €)	1,4	1,3
Quota acquisita	38%	40%
Anzianità della target (anni)	1	1
Deal origination	Iniziativa privata	Iniziativa privata
Regione	Lombardia	Lombardia e Piemonte
Settori	ICT	ICT e Biotech
Volume dei ricavi (Mln €)	4,0	1,1
Dipendenti	16	7

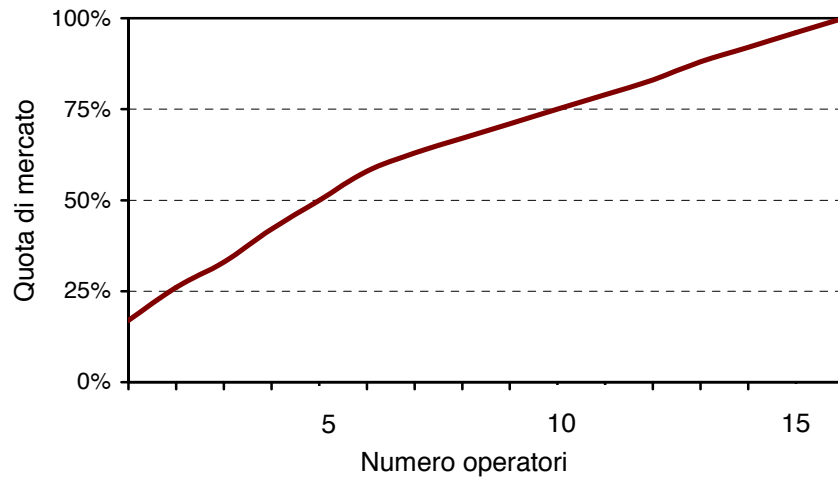
**2004-2009: Distribuzione delle target per anno di investimento**



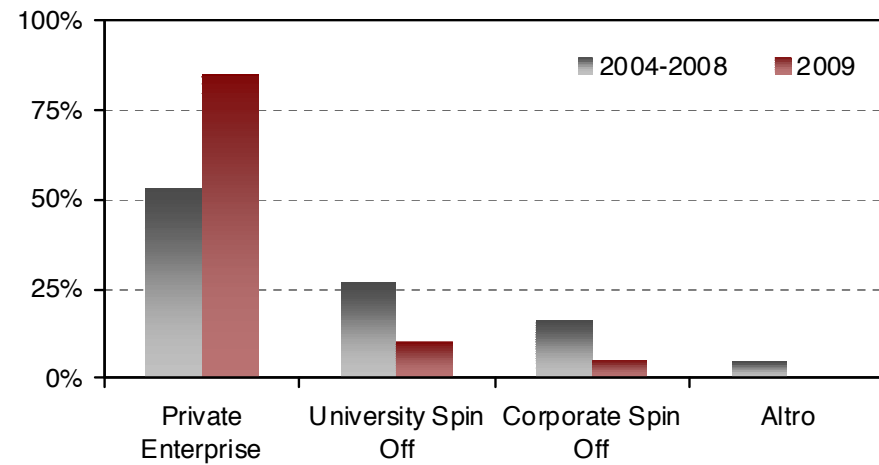
**2009 Vs 2004-2008: Distribuzione % della quota acquisita**



**2009: Concentrazione degli operatori**



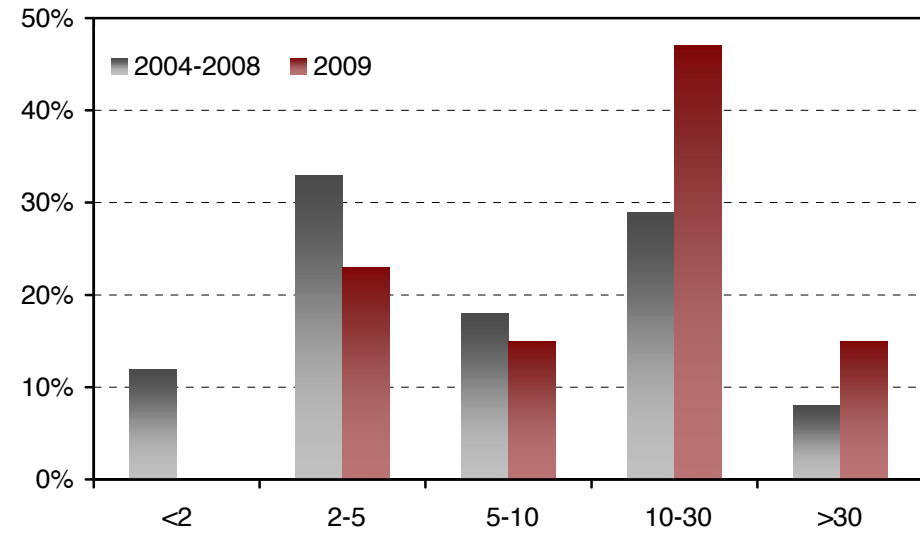
**2009 Vs 2004-2008: Distribuzione per deal origination**



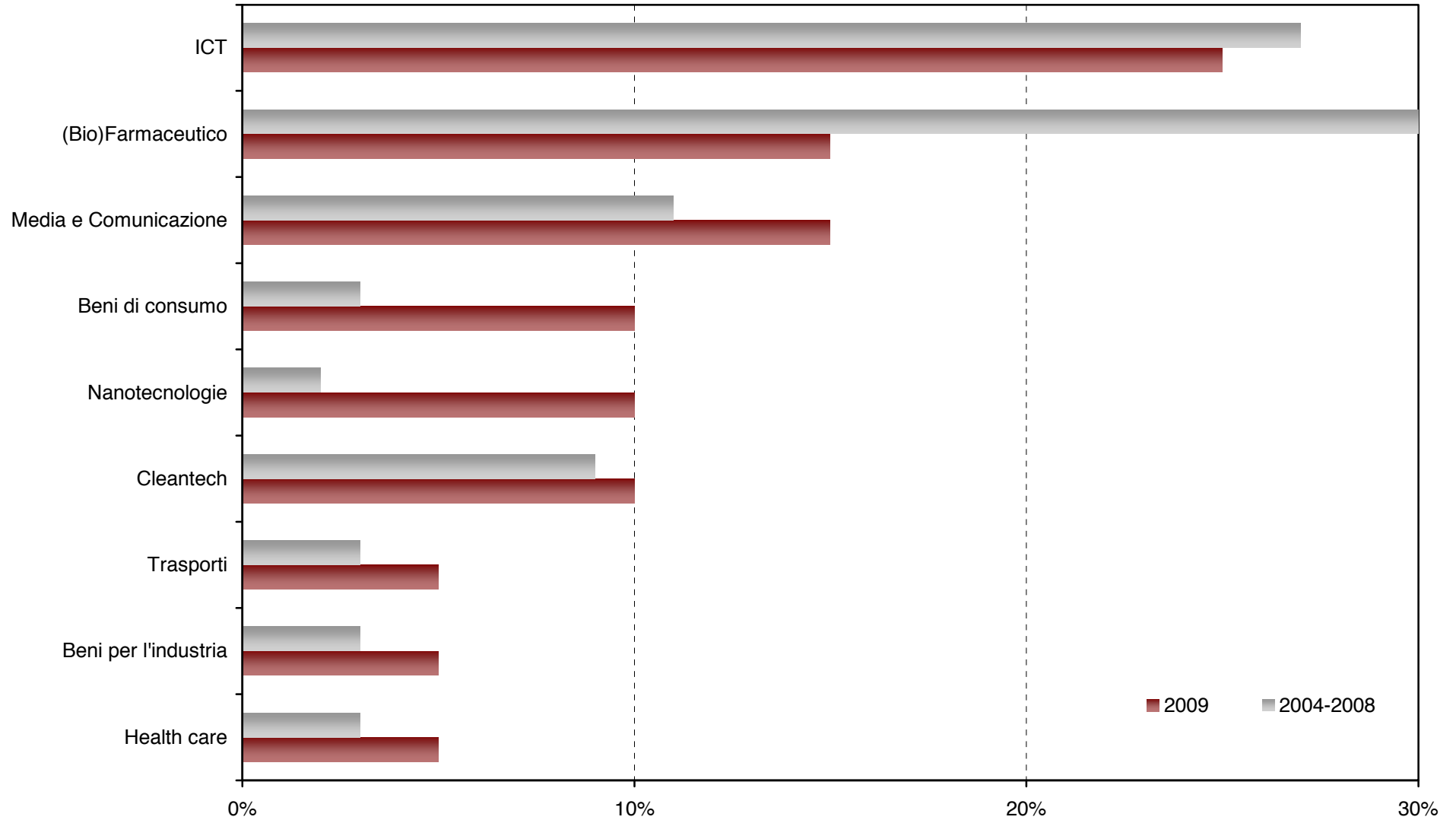
**2009: Distribuzione geografica delle società target**



**2009 Vs 2004-2008: Distribuzione % delle target per classi di dipendenti**



**2009 Vs 2004-2008: Distribuzione settoriale delle società target**





Venture Capital  
Monitor

---

**2009**

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Il fondo Principia I, gestito da Quantica SGR, ha acquisito una quota pari al 20% del capitale di Liquida e Yourank, società start-up appartenenti al gruppo Banzai. L'obiettivo della holding che controlla il gruppo Banzai, che per la prima volta ha aperto il capitale di proprie controllate a investitori istituzionali, è quello di utilizzare la liquidità ricevuta dal fondo per lanciare i progetti Liquida e Yourank e accompagnarne la crescita internazionale. A tal fine, Banzai ha separato le attività operative da quelle in fase di lancio, con la creazione della sub-holding Banzai Venture, struttura che raccoglierà anche in futuro altre start-up da aiutare a crescere sui mercati internazionali.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Quantica SGR**

**Quota acquisita: 20%**

**Ammontare investito: 4,3 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2002**

**Fatturato: 45,4 Mln €**

**Settore: Applicazioni web e mobile**

### BANZAI

Il gruppo Banzai nasce nel 2002 ad opera di Paolo Ainio, fondatore del portale Virgilio, e Andrea Di Camillo. La Holding controlla 20 società operanti nell'e-commerce e nei servizi web per le imprese, tra cui il segmento della pubblicità on-line.

Liquida, fondato e guidato da Andrea Santagata, è un aggregatore di "*user generated content*", ossia una piattaforma per dare visibilità a notizie, video, foto e altri contenuti prodotti dagli utenti della rete. La filosofia del portale interamente composto da contenuti generati dagli utenti è trasformare i lettori in produttori di notizie, in un ambiente aperto di scambio di contenuti.

Yourank, fondato e guidato da Andrea Mastalli, è uno strumento per facilitare le ricerche sul web, in altre parole, una tecnologia di social searching che permette, collegandosi ad esempio a Google, di immagazzinare informazioni relative alle ricerche effettuate dai web users, al fine di creare uno "storico" condiviso. Yourank è in definitiva un assistente personale del browser, che memorizza e organizza per l'utente, in maniera completamente automatica, le sue ricerche e i migliori siti visitati.

[www.banzai.it](http://www.banzai.it)



### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Nel maggio 2009 Innogest SGR ha condotto un fund raising di 8 milioni di dollari per rilevare una quota significativa della società Bee TV, attraverso il fondo Innogest Capital, la cui dotazione complessiva ammonta a 80 milioni di Euro.

L'investimento effettuato permetterà a BeeTV di promuovere la propria piattaforma tecnologica tra i broadcaster di tutto il mondo.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Innogest SGR, Other angels**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 3,0 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2007**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Media e Comunicazioni**

### **BEE TV**

Bee TV, start-up hi-tech italo-israeliana nata nel 2007, ha progettato la piattaforma tecnologica PCC (Personal Content Channel), un sistema dedicato alle emittenti digitali, in grado di fornire allo spettatore una guida ai programmi con un filtro ad alto livello di customizzazione, innovando il concetto di fruizione televisiva. Nello specifico, infatti, grazie ad un algoritmo brevettato, Bee TV permetterà di organizzare un "canale personalizzato di contenuti", presente nel decoder, nel telefonino o nel PC, capace di riconoscere l'abbonato e di proporre un palinsesto "su misura". Il contributo della rete, infatti, consente una maggiore interazione degli utenti con ciò che costituisce l'oggetto dei loro interessi, tenendo presente le proprie preferenze.

La società è stata fondata da Rodolfo Lucari (Chairman), precedente fondatore di Media Partners, uno dei maggiori player europei nel settore dei diritti sportivi, da Yoram Granit (CEO), co-fondatore di InLive e da Yaniv Solnik (CTO), esperto in start-up ad alta innovazione tecnologica fin dal 1999.

[www.beetv.it](http://www.beetv.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Il fondo italiano Ingenium, che fa capo a Zernike Meta Ventures, joint venture tra la società italiana Meta GROUP e la società olandese Zernike Group, ha finanziato, in collaborazione con Italian Angels for Growth, lo start-up di BIOGENERA con un investimento di 1,5 milioni di Euro, attraverso il quale ha acquisito una partecipazione pari al 35%.

Grazie a questo capitale BIOGENERA sarà in grado di operare per 18-24 mesi, continuando a sviluppare le terapie di oncologia pediatrica su cui si focalizza il core business.

All'inizio del 2010 si prevede di avviare una seconda raccolta di capitale indirizzata a investitori privati con un obiettivo di raccolta di 5-10 milioni di Euro, necessari a completare i primi test clinici.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Zernike Meta Ventures,  
Italian Angel for Growth**

**Quota acquisita: 35%**

**Ammontare investito: 1,5 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2008**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Biotech**

### BIOGENERA

BIOGENERA, formalmente costituita nel dicembre 2008, è la prima Biotech company nel panorama internazionale focalizzata sulla ricerca e sviluppo di nuove terapie per l'oncologia pediatrica. BIOGENERA svolge attività di ricerca e sviluppo di nuove terapie molecolari mirate alla cura dei tumori pediatrici, curandone direttamente sia la parte dello sviluppo preclinico che le fasi cliniche iniziali (fase I e II). I fondatori di BIOGENERA, Roberto Tonelli e Andrea Pession, creatori del brevetto sviluppato da BIOGENERA, provengono dal Laboratorio di Oncologia Pediatrica dell'Università di Bologna, che da oltre 50 anni conduce studi di ricerca per lo sviluppo di nuove terapie nel settore.

[www.biogenera.org](http://www.biogenera.org)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Tra fine 2008 e inizio del 2009 Innogest SGR ha investito 0,5 milioni di Euro attraverso il fondo Innogest Capital.

L'operazione è stata suddivisa in due tranche rispettivamente da 190 mila Euro e 310 mila Euro.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Innogest SGR**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 0,5 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni web e mobile**

### **CASCAAD (GIÀ GRAPHVINE)**

Cascaad (Già Graphvine) è la start-up, con sede a Milano, fondata da Erik Lumer a fine 2008. La vision di Cascaad si fonda sul convincimento che il mondo delle social conversations su Internet porteranno a una tipologia di motore di ricerca "intelligente" di nuova generazione per il *real time web*, che permetterà agli utenti di connettersi a informazioni che abbiano un significato particolare per la loro vita quotidiana. L'obiettivo della società è quello di sviluppare una piattaforma di raccolta e diffusione delle informazioni tramite un algoritmo proprietario, grazie al quale gli utenti potranno accedere a informazioni personalizzate e categorizzate in tempo reale.

La società al momento ha lanciato l'applicazione per l'iPhone, disponibile su AppStore da dicembre 2009 e sta sviluppando la SuperTweet API.

[www.cascaad.com](http://www.cascaad.com)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Toscana Innovazione, fondo lanciato e gestito da SICI SGR, ha acquisito il 45% di Digitart. L'ingresso del nuovo investitore è avvenuto tramite la sottoscrizione di un aumento di capitale che sarà eseguito in tre tranche legate al raggiungimento degli obiettivi del piano industriale 2009-2011, con un investimento complessivo di 2 milioni di Euro.

Tramite il supporto del fondo la società mira a obiettivi di crescita e diversificazione del mercato.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: SICI SGR**

**Quota acquisita: 45%**

**Ammontare investito: 2,0 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2000**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni software**

### DIGITART

Digitart, nata nel 2000 e trasformata in SpA nel 2005, è una hi-tech pisana leader nel settore dei sistemi integrati di domotica per Super e Mega Yacht, residenze e alberghi di lusso e sale conferenza. All'interno dell'attività di domotica, l'azienda implementa sistemi di sicurezza, di controllo e telecontrollo, d'illuminazione e d'intrattenimento audiovisivo multimediale. Le soluzioni proposte da Digitart vengono realizzate con dorsali di comunicazione leggere e poco invasive quali reti dedicate, TCP/IP o la fibra ottica, e supporti quali tastierini numerici o touch-screen, comuni pc desktop, palmari o portatili, la cui filosofia è quella di realizzare ambienti in grado di garantire l'interattività con l'individuo, nel rispetto degli elementi architettonici.

[www.digitart.it](http://www.digitart.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

TT Venture, il fondo di Venture Capital promosso da alcune fondazioni bancarie e dalla Camera di Commercio di Milano, gestito da Fondamenta SGR, ha effettuato un investimento iniziale di 3 milioni di Euro acquisendo parte del capitale della società Directa Plus, attraverso un aumento di capitale di quest'ultima. L'accordo prevede l'opzione per il fondo di incrementare la propria quota di partecipazione nella società in un prossimo futuro.

L'obiettivo dichiarato da TT Venture è quello di finanziare la fase finale dell'attività di ricerca e l'avviamento dei potenziali sviluppi commerciali del gruppo.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: TT Venture**

**Quota acquisita: 25%**

**Ammontare investito: 3 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2005**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Componenti elettronici e nanotecnologie**

### DIRECTA PLUS

Directa Plus, società fondata nel 2005 e attiva in Italia, Stati Uniti e Germania, è impegnata nello sviluppo di processi considerati innovativi per la produzione di nano particelle di metallo e carbonio, utilizzate per la maggior parte nei settori dell'informatica e dell'automotive. L'obiettivo che la società persegue è quello di rendere industriali tali processi. Le nuove frontiere che Directa Plus intende esplorare sono principalmente due:

- la costruzione di microchip low-cost a base di grafene, una molecola bidimensionale di atomi di carbonio che potrebbe sostituire il silicio nella produzione dei microchip – da utilizzare nel mercato dell'elettronica. Con questa prospettiva è stato stipulato un accordo con il centro L-Ness di Como;
- la progettazione di micro-marmitte catalitiche leggere realizzate senza l'utilizzo del platino (la cui quotazione si aggira sui 40 dollari al grammo), da sostituire con una nanolega di ferro, nichel e cobalto (al costo di un dollaro al grammo). Questo composto potrebbe essere utilizzato anche per altri processi di catalisi, per esempio nell'industria petrolifera.

[www.directa-plus.com](http://www.directa-plus.com)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Il fondo 360 Capital Partners, con un investimento di 5,4 milioni di Euro, ha acquisito una partecipazione nella società Electro Power System, operante nel settore delle energie alternative.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: 360 Capital Partners**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 5,4 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2005**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Beni e servizi per l'energia**

### ELECTRO POWER SYSTEM

Electro Power System, di seguito anche Electro PS, è una start-up che, nata all'interno di Torino Wireless - il polo che integra ricerca, impresa e venture capital - sviluppa, progetta e realizza sistemi di alimentazione basati sulla tecnologia delle celle a combustibile, la cui applicazione trova spazio nei settori delle utilities e delle telecomunicazioni. L'azienda è stata fondata nel 2005 da Adriano Marconetto, inventore nel 1999 di Vitaminic, il progenitore in rete della distribuzione e promozione di musica on-line. La prima sfida della società era stato "Primo Settimo", il primo sistema energetico all'idrogeno in Italia, che ha reso autosufficiente un'azienda, la sede del gruppo Asm a Settimo Torinese. Ad oggi Electro PS, l'unica azienda italiana a entrare nell'elenco delle 100 imprese Cleantech Europee, si è posta come obiettivo strategico di diventare leader Europea nel campo della produzione di cogeneratori basati su tecnologie *fuel cell*: macchine che producono contemporaneamente energia elettrica e termica grazie all'idrogeno, che può essere estratto dall'acqua con l'elettrolisi, oppure dal gas naturale con la tecnologia del *reformer*, integrata nei sistemi aziendali. L'innovativo modello di business che Electro PS propone al mercato del futuro è il cosiddetto "Modello Rifkin", cioè quello della microgenerazione di energia, in cui tutti "ecologicamente" si trasformano al tempo stesso in produttori e consumatori di energia.

[www.electrops.it](http://www.electrops.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Sofinnova Partners ha investito 8,2 milioni di Euro nell'attività di sviluppo dei composti di EOS, acquisendo una partecipazione pari al 75%. All'operazione ha preso parte come co-investor Quantica SGR che, attraverso il fondo Principia I, ha rilevato una quota pari al 20%. L'obiettivo dichiarato degli investitori è quello di procedere ad un ulteriore funding per un importo di 6 milioni di Euro.

Il capitale immesso dai fondi sarà utilizzato per lo sviluppo dei composti di EOS, la cui fase di sperimentazione sull'uomo è prevista nei primi mesi del 2010.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Sofinnova Partners,  
Quantica SGR**

**Quota acquisita: 75%**

**Ammontare investito: 8,2 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2006**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Biotech**

### ETHICAL ONCOLOGY SCIENCE (EOS)

L'azienda milanese biofarmaceutica EOS, fondata nel 2006 da Silvano Spinelli, Gabriella Camboni ed Ennio Cavalletti, focalizza la propria attività sui nuovi trattamenti anticancro, attraverso l'applicazione della medicina traslazionale. La società ha attualmente in fase di sviluppo due composti antitumorali:

- la molecola E-3810, attualmente in stadio avanzato di sviluppo preclinico, la quale agisce come potente e selettivo inibitore sia di *Vascular Endothelial Growth Factor* (VEGF) che di *Fibroblast Growth Factor-1* (FGF-1). Questo meccanismo d'azione consentirà di prevenire in maniera efficace lo sviluppo di nuovi vasi essenziali per lo generazione e la crescita tumorale (processo noto come angiogenesi). E-3810 ha mostrato dopo somministrazione orale una notevole attività antiangiogenetica e antitumorale, anche migliore rispetto a quella di inibitori VEGF attualmente sul mercato in numerosi modelli preclinici;
- una famiglia di inibitori di HDAC, che si ritiene siano in grado di bloccare lo sviluppo tumorale prevenendo l'inappropriato spegnimento di geni "tumore-soppressori". EOS sta conducendo questo progetto in collaborazione con la società britannica Karus Therapeutics. [www.eosmilano.com](http://www.eosmilano.com)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Nel dicembre 2009 Innogest SGR ha partecipato ad un round di finanziamento della start-up di M-Booster, con un investimento pari a 1,2 milioni di Euro tramite il fondo Innogest Capital.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Innogest SGR**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 1,2 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni web e mobile**

### **M-BOOSTER**

M-Booster è un aggregatore industriale di imprese innovative che operano in internet.

M-Booster riesce a combinare le sinergie di matrice strategica e operativa, dove le attività di ricerca e innovazione sono fattori chiave della competizione, e laddove le competenze commerciali e le conoscenze di marketing rivestono un ruolo propulsivo per la nascita e lo sviluppo delle aziende finanziate. L'innovazione e il cambiamento sono centrali per M-Booster, perché generano progresso e portano con sé valori e principi positivi.

Paolo Cellini, CEO e fondatore della società, è stato in passato CEO della divisione Internet di Seat Pagine Gialle. Ha inoltre precedenti rilevanti esperienze in qualità di VP presso la divisione Internet di Disney (a Londra e Parigi) ed è stato CEO di AOL a Tel Aviv.

[www.mbooster.it](http://www.mbooster.it)



### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

L'operazione di investimento posta in essere da Vertis SGR attraverso il fondo Vertis Venture, finalizzata a finanziare lo sviluppo e il lancio commerciale di Mosaicoon, ammonta a 650 mila Euro. I principali punti di forza dell'iniziativa, alla base della decisione dell'investimento di Vertis SGR, sono i seguenti: riconoscimento del brand, competenze dell'organizzazione, integrazione delle fasi di sviluppo di una campagna pubblicitaria "Web Engagement", difendibilità del prodotto dettata dal know-how acquisito, costi contenuti rispetto ai media tradizionali in un rapporto investimenti/risultato, elevato tasso di crescita del business di riferimento.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Vertis SGR**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 0,65 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2008**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni web e mobile**

### **MOSAICOON (GIÀ BELSITO)**

Mosaicoon è una start-up nata nel 2008 dall'idea del suo fondatore Ugo Parodi Giusino, il cui obiettivo è sviluppare un nuovo modello integrato di comunicazione digitale. In particolare, la società ha realizzato un sistema di advertising on-line innovativo, il "Web Engagement", ed è proprietaria di una web TV "user generated content", che attualmente gestisce una rete di circa 900 mila utenti. Il modello di comunicazione di Mosaicoon è basato su un format dell'advertising digitale innovativo, il "Video Viral Advertainment". Il termine Viral (virale) fa riferimento alla capacità di diffondere velocemente e in modo capillare un messaggio; il termine Advertainment è un neologismo nato dall'unione di Advertising (pubblicità) ed Entertainment (intrattenimento). Attraverso l'utilizzo della web TV, Mosaicoon, infatti, realizza le attività dell'advertising digitale, occupandosi anche della distribuzione attraverso canali digitali e del tracking, ossia del monitoraggio on-line dei risultati statistici di una campagna attraverso un software dedicato.

[www.mosaicoon.com](http://www.mosaicoon.com)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

In aprile 2009 Innogest SGR, attraverso il fondo Innogest Capital, ha partecipato ad un round di finanziamento della start-up Noodls.com pari a 0,8 milioni di Euro, in cambio di una quota del capitale sociale.

I futuri aumenti di capitale verranno impegnati per la commercializzazione del prodotto e per l'avvio della strategia di internazionalizzazione, affinché la società raggiunga la profittabilità.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Innogest SGR**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: 0,8 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2007**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni Web and mobile**

### NOODLS.COM

Noodls.com è il primo aggregatore globale di notizie ufficiali real-time. La società propone una piattaforma web 2.0 che assicuri una comunicazione sicura e affidabile tra le organizzazioni, i media e l'utenza finale. Tramite la sua copertura unica di più di 25.000 organizzazioni in 150 paesi e 90 mercati finanziari, Noodls.com è inoltre la prima piattaforma professionale sviluppata per andare incontro alle specifiche necessità dei Media e degli operatori che curano le relazioni tra gli investitori.

Giacomo Cambiaso, fondatore e CEO della società, è stato giornalista per *Il Giornale* e *Repubblica* tra il 1990 e il 1994. Nel 1992 ha fondato Cambiaso Comunicazione, una società di servizi di press release dove è stato CEO e Chairman fino al 1999. Direttore Marketing presso *l'Eco della Stampa* tra il 2002 e il 2004, nel 2005 ha fondato Medialize, società che si occupa di realizzazione e vendita di servizi e sistemi informatici a supporto delle attività di comunicazione e marketing per l'impresa e la pubblica amministrazione.

[www.noodls.com](http://www.noodls.com)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Orizzonte SGR, attraverso il Fondo Sistema Infrastrutture, ha acquisito una quota pari all'80% del capitale di Orizzonte Solare, con un investimento pari a 1,4 milioni di Euro, a cui seguiranno ulteriori iniezioni di capitale, sulla base dello sviluppo dei singoli progetti. Il piano di investimenti della società, infatti, si svilupperà modularmente attraverso iniziative successive, ognuna delle quali sarà concentrata in un veicolo societario dedicato (requisito necessario per l'organizzazione delle operazioni di project financing) e sarà oggetto di autonoma valutazione, pertanto, preventivamente sottoposta all'approvazione degli organi del fondo.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Orizzonte SGR**

**Quota acquisita: 80%**

**Ammontare investito: 1,33 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Energie rinnovabili**

### **ORIZZONTE SOLARE**

Orizzonte Solare, fondata nel 2009 a Roma, si propone di realizzare e gestire centrali fotovoltaiche in Italia per una dimensione complessiva stimabile fino a 50 MW. L'obiettivo principale di Orizzonte Solare è quello di promuovere la diffusione di una nuova cultura energetica che miri all'utilizzo dell'energia solare. Come primo progetto, attraverso il veicolo societario Società Agricola Raggio di Puglia, Orizzonte Solare intende realizzare un parco fotovoltaico costituito da 6 centrali di dimensioni di circa 1 MW ognuna, situate nella provincia di Foggia. In riferimento a tale iniziativa, l'impegno di equity per il fondo ammonta a 4 milioni di Euro. Un secondo progetto in fase avanzata di analisi, riguarda 7 centrali fotovoltaiche a Mesagne in Puglia, per una potenza complessiva di circa 5,4 MW.

[www.orizzontesolare.it](http://www.orizzontesolare.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'operazione di investimento, finalizzata a finanziare il lancio commerciale di Personal Factory, ammonta a 1,3 milioni di Euro, ed è stata realizzata in sindacato da Vertis SGR, tramite il fondo Vertis Venture, e TT Venture, fondo gestito da Fondamenta SGR. Ciascun investitore, infatti ha apportato una somma pari a 650 mila Euro che ha loro permesso di rilevare rispettivamente una quota del 20% del capitale.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Vertis SGR, TT Venture**

**Quota acquisita: 40%**

**Ammontare investito: 1,3 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2008**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Costruzioni**

### PERSONAL FACTORY

Personal Factory è una start-up con sede a Simbario (Vibo Valentia) nata nel 2008 e appartenente a una famiglia di imprenditori operanti da oltre trent'anni nel business della produzione di malte per uso edile. L'azienda ha ideato e realizzato un innovativo sistema digitalizzato per produrre materiali per l'edilizia; in particolare, ha ingegnerizzato una macchina di miscelazione e insacchettamento di dimensioni limitate, in grado di rendere i rivenditori di materiali edili direttamente produttori, diminuendo i costi di trasporto, riducendo di quasi il 90% l'impatto ambientale e incrementando la flessibilità della catena di fornitura. L'infrastruttura digitale, infatti, corredata da un sistema per l'individuazione del colore dei prodotti finiti, può produrre sia prodotti tradizionali, sia quelli maggiormente complessi e con un elevato livello di personalizzazione, grazie al software sviluppato internamente.

[www.personalfactory.eu](http://www.personalfactory.eu)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Il Fondo Toscana Innovazione, l'ultimo nato dei fondi SICI (Sviluppo Imprese Centro Italia), ha investito 1,18 milioni di Euro in Siena Solar Nanotech, società specializzata nelle tecnologie per lo sfruttamento dell'energia solare attraverso il fotovoltaico di seconda generazione, per un controvalore pari al 20% del capitale.

Tale investimento è in linea con l'obiettivo prioritario del fondo: finanziare lo sviluppo di start-up e piccole-medie imprese toscane ad alto contenuto innovativo.

Attraverso l'apporto del Fondo Toscana Innovazione la società punta a realizzare un processo industriale per la produzione di celle fotovoltaiche a film sottile.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: SICI SGR**

**Quota acquisita: 20%**

**Ammontare investito: 1,18 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2007**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Componenti elettronici e nanotecnologie**

### **SIENA SOLAR NANOTECH**

Siena Solar Nanotech, di seguito in breve 2SN, nasce a Siena nel 2007 come spin-off di Organic Spintronics, a sua volta spin-off del CNR di Bologna. La 2SN dispone della proprietà intellettuale per la fabbricazione di film sottili di semiconduttori II-VI e di ossidi trasparenti, conduttori con la tecnologia PPD (Pulsed Plasma Deposition), sulla quale è basata la realizzazione di celle fotovoltaiche flessibili. Tale piattaforma permette di ottenere film sottili di dimensioni nanometriche con ottime proprietà optoelettroniche ed elettriche, al fine di produrre celle fotovoltaiche di seconda generazione utilizzando come materiale di base, anziché il silicio, il tellururo di cadmio (un materiale di cui è sufficiente una quantità cento volte più piccola del silicio per ottenere gli stessi risultati a costi più bassi).

[www.2sn.it](http://www.2sn.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

L'investimento di 360 Capital Partners in Similarpages.com servirà a finanziare lo sviluppo del servizio in versione beta offerto dalla società, ovvero, un'innovativa modalità di sfruttamento della conoscenza presente nel web. A fronte dell'investimento, 360 Capital Partners otterrà una quota di minoranza qualificata della società.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: 360 Capital Partners**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: N.D.**

**Anno di fondazione della target: 2008**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Applicazioni web e mobile**

### SIMILARPAGES.COM

Similarpages.com è una società creata per sviluppare un innovativo motore di ricerca generalista basato sul concetto di "ricerca attraverso affinità".

Similarpages.com è costruita sull'algoritmo proprietario *PageAffinity* creato da Pietro Borradori e Marco Laurita, entrambi fondatori della start-up.

*PageAffinity* si basa su un'innovativa interpretazione dei concetti di affinità/similarità, metodologie utilizzate sia per l'indicizzazione di Internet, sia per i risultati logici nelle classifiche. Gli algoritmi di similarpages.com, infatti, prediligono, nelle analisi delle pagine web, il contenuto e non soltanto la "popolarità" del sito, consentendo, in tal modo, all'utente di scoprire risorse web che altrimenti sarebbero escluse o confinate alle ultime pagine di ricerca nei motori tradizionali.

[www.similarpages.com](http://www.similarpages.com)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Holding All Together, in breve anche HAT, il gruppo fondato su iniziativa di alcuni imprenditori al fine di acquisire quote di partecipazione in piccole e medie imprese, è entrata a far parte dell'azionariato di Skitsch, sottoscrivendo una quota pari al 5% del capitale. HAT si unisce al fondatore e agli altri soci andando a completare e consolidare la compagine societaria del nuovo brand, condividendone lo spirito di ricerca della qualità e dell'innovazione nel settore del design.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: HAT**

**Quota acquisita: 5%**

**Ammontare investito: N.D.**

**Anno di fondazione della target: N.D.**

**Fatturato: 3 Mln €**

**Settore: Arredamento**

### **SKITSCH**

In occasione del Salone del Mobile 2009 è stato lanciato il marchio Skitsch, creato da Renato Preti, interprete e promotore di una formula innovativa nel settore del design, la filosofia dell'Emotional Contemporary Design: una collezione di oggetti di design d'arredo, studiati in esclusiva da prestigiosi designer per coniugare qualità e funzionalità ad un progetto creativo ed emozionale. Il modello di business si basa su una distribuzione diretta e multicanale, focalizzata su negozi monomarca, catalogo di vendita ed e-commerce.

[www.skitsch.it](http://www.skitsch.it)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Il fondo Aladinn Venture, gestito da Friulia Sgr, la società della finanziaria regionale, ha rilevato, attraverso un aumento di capitale sociale riservato, il 18,8% di Surgica Robotica, start-up tecnologica con forti prospettive di crescita.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Friulia SGR**

**Quota acquisita: 18,8%**

**Ammontare investito: N.D.**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Biotech**

### **SURGICA ROBOTICA**

Surgica Robotica nasce a metà 2009 come spin-off di Altairmed, fondata ad opera di un team di ricercatori (esperti di robotica e IT grazie a esperienze con Nasa, IBM e aziende del Nordest) dell'Università di Verona, il cui obiettivo è sviluppare un sistema telecomandato per la chirurgia minimamente invasiva.

L'idea dei quattro soci fondatori è stata quella di applicare la tecnologia di base, inizialmente sviluppata per conto del Jet Propulsion Laboratory NASA in campo spaziale, al comparto del medicale. I prodotti che la società ha in fase di sviluppo sono principalmente di due tipologie:

- robot chirurgici di nuova generazione, dotati di 2 bracci con strumenti attuati (quali pinze e bisturi) e 1 braccio per telecamera;
- consolle per l'addestramento di chirurghi, dotate dello stesso sistema di "pilotaggio" del robot e di software per la simulazione di organi in realtà virtuale.

La società che già opera con gli ospedali di Verona e Udine, prevede di arrivare alla sperimentazione sull'uomo dei nuovi robot per la minichirurgia entro il 2010 in almeno uno dei due ospedali.



### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Cimino & Associati Private Equity, attraverso Cape Regione Siciliana, il primo fondo di Private Equity italiano gestito da una società a partecipazione mista privata-pubblica e interamente dedito ad investimenti nella sola regione Sicilia, ha acquisito circa il 56% della neo costituita T-Link di Navigazione SpA, con un investimento pari a 2,8 milioni di Euro in aumento di capitale.

La compagine azionaria, allo stato attuale, si configura come segue: maggioranza assoluta per il fondo Cape Regione Siciliana e quote di minoranza per i soci Aelle Investimenti (23%), Caronte & Tourist (15%), Oxon (6%) e Moby.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Cape Regione Siciliana SGR**

**Quota acquisita: 56%**

**Ammontare investito: 2,8 Mln €**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Servizi di trasporto**

### T-LINK

L'iniziativa T-Link nasce ad opera di due manager genovesi Luca Romeo e Stefano Costa. L'idea dei suoi fondatori è stata quella di offrire agli operatori commerciali – siciliani e non – soluzioni per esigenze di collegamento tra Sicilia e continente su una tratta di navigazione strategica, la rotta Genova Voltri – Termini Imerese, con partenze giornaliere da entrambi i porti – escluso le domeniche – e con un tempo di percorrenza di circa 20 ore. Il valore aggiunto dell'iniziativa deriva anche dalla scelta dei Terminal Voltri e Imerese, i quali sono strategicamente posizionati in aree che, pur essendo vicine al centro città di Genova e Palermo, restano al di fuori delle classiche direttrici di traffico. La società, con sede a Palermo, è stata fondata nei primi mesi del 2009 insieme al gruppo Caronte & Tourist; successivamente, da aprile 2009, è diventata operativa, focalizzandosi sul trasporto marittimo di merci, passeggeri e mezzi a media-lunga percorrenza. La start-up, che prevede di raggiungere nel prossimo biennio un fatturato di circa 40 milioni di Euro, intende diventare uno dei vettori di riferimento sul mercato del cabotaggio con navi traghetto per il trasporto merci e passeggeri fra Sicilia e nord Tirreno.

[www.t-linklines.it](http://www.t-linklines.it)

### DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

Intesa San Paolo ha investito in collaborazione con Banco Popolare in Welfare Italia, la nuova società del gruppo cooperativo Cgm, dedicato ai servizi di sanità "leggera". L'investimento pari a 1,7 milioni di Euro è stato sottoscritto per 200 mila euro da CGM e per il restante importo dalle due banche.

### L'INVESTIMENTO IN SINTESI

**Operatore: Intesa San Paolo, Banco Popolare**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: N.D.**

**Anno di fondazione della target: 2009**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Servizi sanitari**

### WELFARE ITALIA

La start-up Welfare Italia, fondata a Genova nel 2009, nasce per offrire alle famiglie assistenza sanitaria a prezzi accessibili, attraverso un'attenzione alle tariffe che dovrebbero garantire un risparmio per gli utenti nell'ordine del 30%. La società intende aprire su tutto il territorio nazionale e con un orizzonte temporale di 5 anni 130 ambulatori polispecialistici, di cui 20 nel breve periodo. I centri dovranno essere autentici "consultori" della cura e del counseling familiare, condividendo un cammino di cura e costruendo un rapporto di fiducia, offrendo una terza via tra pubblico e privato.

[www.welfareitalia.com](http://www.welfareitalia.com)

### **DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE**

Valore, società che fa capo all'omonimo gruppo integrato e presta servizi finanziari a imprese e privati, ha acquisito la proprietà di Wissenlux.

Il nuovo management ha deciso di concentrare competenze e risorse nell'ambito dei clienti business, in particolare nella realizzazione di impianti di illuminazione per uffici, ambienti industriali ed esterni come piazzali, strade e parcheggi.

### **L'INVESTIMENTO IN SINTESI**

**Operatore: Valore**

**Quota acquisita: N.D.**

**Ammontare investito: N.D.**

**Anno di fondazione della target: 2006**

**Fatturato: N.D.**

**Settore: Componenti elettronici**

### **WISSENLUX**

Wissenlux, fondata nel 2006, è un'impresa che opera nel settore dell'illuminazione a led. Dalla sua genesi la start-up ha focalizzato il proprio business nel predisporre un prodotto che superasse i punti di debolezza dei led presenti sul mercato internazionale. Led è l'acronimo di Light Emitting Diode (diodo a emissione luminosa), un semiconduttore in grado di trasformare la corrente in luce. Cambiando il materiale con cui sono fatti è possibile ricavare luci di differenti colori. Numerosi sono i sistemi basati su questo processo: telecomandi a infrarossi, semafori, cartelloni a messaggio variabile e sistemi di illuminazione per l'appunto. La tecnologia sviluppata dalla R&D di Wissenlux ha saputo superare limiti intrinseci quali l'inefficiente dissipazione del calore, la bassa qualità della resa cromatica e la disomogenea diffusione della luce; difetto quest'ultimo che rende la luce a led poco affine all'occhio umano. La potenzialità dei miglioramenti apportati da Wissenlux alla tecnologia led risiede, oltre che nel miglioramento della qualità della luce in ambienti professionali, nel vantaggio economico, derivante dal risparmio sui costi legati al consumo energetico, e nel vantaggio ambientale, derivante dalla ingente riduzione di emissione di CO<sub>2</sub>, fino ad oltre il 50% rispetto ai sistemi tradizionali.

[www.wissenlux.com](http://www.wissenlux.com)



Venture Capital  
Monitor

---

**2009**

Investment Year	Target company	Year of Foundation	Lead Investor/Advisor	Invested amount ( mln)	Acquired stake (%)	Co-investors (Invested amount/ mln - %)	Deal origination	Geographical area (by Region)	Sector 1°level
2009	Banzai (Liquidia/Yourank)	2002	Quantica SGR	4,3	20%		Private Enterprise	Lombardia	ICT
2009	Bee TV	2007	Innogest SGR	3,0		Other Angels	Private Enterprise	Lombardia	Media and communications
2009	BIOGENERA	2008	Zernike Meta Ventures	1,5	35%	Italian Angel for Growth	University Spin Off	Emilia Romagna	Pharmaceutical and biopharmaceutical industry
2009	Cascaad (Già Graphvine)	2008	Innogest SGR	0,5			Private Enterprise	Lombardia	ICT
2009	Digitart	2000	Sviluppo Imprese Centro Italia SGR	2,0	45%		Private Enterprise	Toscana	ICT
2009	Directa Plus	2005	TT Venture	3,0	25%		Private Enterprise	Lombardia	Nanotech
2009	Electro Power Systems	2005	360 Capital Partners	5,4			Private Enterprise	Piemonte	Cleantech
2009	EOS (Ethical Oncology Science)	2006	Sofinnova Partners	8,2	75%	Quantica SGR (20%)	Private Enterprise	Lombardia	Pharmaceutical and biopharmaceutical industry
2009	M-booster	2009	Innogest SGR	1,2			Private Enterprise	Piemonte	ICT
2009	Mosaicoon (Già Belsito)	2008	Vertis SGR	0,7			Private Enterprise	Sicilia	ICT
2009	Noodles.com	2007	Innogest SGR	0,8	45%		Private Enterprise	Liguria	Media and communications
2009	Orizzonte Solare	2009	Orizzonte SGR	1,3	80%		Private Enterprise	Lazio	Cleantech
2009	Personal Factory	2008	Vertis SGR	1,3	40%	TT Venture (0,65 - 20%)	Private Enterprise	Calabria	Industrial products
2009	Siena Solar Nanotech (2SN)	2007	Sviluppo Imprese Centro Italia SGR	1,2	20%		Corporate Spin Off	Toscana	Nanotech
2009	Similarpages.com	2008	360 Capital Partners				Private Enterprise	Lombardia	ICT

Investment Year	Target company	Sector (SIC code)	Detailed activity description	Employees	Sales I.Y.
2009	Banzai (Liquidia/Yourank)	Web and mobile applications	Web Operator	86	45,4
2009	Bee TV	Communication	Development of PCC platform (Personal Content Channel)	20	6,0
2009	BIOGENERA	Biotechnology Products & Services	Research and development of pediatric oncology molecular therapy	5	
2009	Cascaad (Già Graphvine)	Web and mobile applications	New generation content recommendation engine	8	
2009	Digitart	Miscellaneous software applications	Development of engineering and integrated systems solutions for use in residential and nautical contexts		
2009	Directa Plus	Electronic and other electrical equipment and components, except computer equipment	Development of metal and carbon nanoparticles		
2009	Electro Power Systems	Miscellaneous eco-services	Development of fuel cell systems for any business	30	
2009	EOS (Ethical Oncology Science)	Biotechnology Products & Services	Development of chemical compound designed to prevent the development of new blood vessels feeding the growth of tumors	8	
2009	M-booster	Web and mobile applications	Web properties aggregator	2	
2009	Mosaicoon (Già Belsito)	Web and mobile applications	Advertisement online software	25	
2009	Noodls.com	Communication	Global press release newswire	16	
2009	Orizzonte Solare	Renewable energies	Photovoltaic central	25	4,0
2009	Personal Factory	Building construction - General contractors and operative builders	Cement and malta production with digital plants	20	
2009	Siena Solar Nanotech (2SN)	Electric, gas and other energies	Development of a new thin film deposition technology (PPD-Pulsed plasma deposition) for the production of flexible solar cells		
2009	Similarpages.com	Web and mobile applications	Development of a "web search engine" based on a proprietary algorithm		

**Deals 2009**

Investment Year	Target company	Year of Foundation	Lead Investor/Advisor	Invested amount ( mln)	Acquired stake (%)	Co-investors (Invested amount/ mln - %)	Deal origination	Geographical area (by Region)	Sector 1°level
2009	Skitsch	2009	HAT	0,7	5%		Private Enterprise	Lombardia	Consumer goods
2009	Surgica Robotica	2009	Friulia		19%		University Spin Off	Veneto	Pharmaceutical and biopharmaceutical industry
2009	T-Link	2009	Cape Regione Siciliana SGR	2,8	56%		Private Enterprise	Sicilia	Transportation
2009	Welfare Italia	2009	Intesa Sanpaolo			Banco Popolare	Private Enterprise	Liguria	Health care and social services
2009	Wissenlux	2006	Valore				Private Enterprise	Lombardia	Consumer goods



Investment Year	Target company	Sector (SIC code)	Detailed activity description	Employees	Sales I.Y.
2009	Skitsch	Furniture and fixtures manufacturing	Manufacture of design and luxury furniture	13	3,0
2009	Surgica Robotica	Biotechnology Products & Services	Development of microsurgical robots		
2009	T-Link	Transportation services	Cruise line company		
2009	Welfare Italia	Health services	Health assistance for families	4	
2009	Wissenlux	Electronic and other electrical equipment and components, except computer equipment	Led light systems		

**Deals 2009**



### **AIFI – Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital**

AIFI - Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital, è stata istituita nel maggio 1986 con la finalità di promuovere, sviluppare e rappresentare, istituzionalmente, l'attività di private equity e venture capital in Italia. AIFI è costituita da istituzioni finanziarie che, stabilmente e professionalmente, effettuano investimenti nel capitale di rischio attraverso l'assunzione, la gestione e lo smobilizzo di partecipazioni prevalentemente in società non quotate, con un attivo coinvolgimento nello sviluppo delle aziende partecipate. Per ulteriori informazioni: [www.aifi.it](http://www.aifi.it)

### **SICI - Sviluppo Imprese Centro Italia SGR**

SICI è la SGR indipendente del sistema finanziario toscano. Costituita nell'aprile del 1998, è iscritta all'Albo tenuto dalla Banca d'Italia ai sensi del D.Lgs. 58/98. La società ha per oggetto la gestione di Fondi Mobiliari Chiusi la cui sottoscrizione è riservata esclusivamente ad investitori cosiddetti qualificati. SICI è attiva nel mercato del Private Equity e del Venture Capital con l'obiettivo di massimizzare il valore delle imprese partecipate dai Fondi gestiti in un'ottica di medio-lungo periodo. Gli investimenti sono indirizzati a PMI non quotate facenti parte del sistema economico e produttivo dell'Italia centrale. SICI ha effettuato 29 investimenti sia in settori maturi, ma caratterizzati dal germe dell'innovazione (moda, alimentare, produzione agricola), sia in settori fortemente innovativi (biotech, ICT ed energie rinnovabili). Attualmente SICI gestisce 3 Fondi per un valore complessivo di circa 134 milioni di € ed ha in portafoglio 16 partecipazioni. Per ulteriori informazioni: [www.fondisici.it](http://www.fondisici.it)

### **Università Carlo Cattaneo – LIUC**

Fondata nel 1991 su iniziativa dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, ha come punto di forza uno stretto legame con le imprese e con il mondo professionale, nonché una marcata vocazione internazionale. La LIUC con le facoltà di Economia, Giurisprudenza e Ingegneria, Centri di Ricerca, Laboratori e Osservatori propone corsi di laurea e laurea magistrale, master universitari, corsi di formazione permanente e ricerca su commessa. Tra i master attivati è presente quello in Merchant Banking, specificamente pensato per incontrare la domanda crescente di professionisti espressa dalle banche di investimento, da società di Private Equity e Venture Capital e da Società di Gestione del Risparmio. Il Venture Capital Monitor è un Osservatorio focalizzato sull'attività di investimento destinata all'avvio di nuove imprese innovative, il quale si pone come obiettivo quello di individuare i principali trend di mercato definendone i possibili sviluppi futuri. Per ulteriori informazioni: [www.liuc.it](http://www.liuc.it) - [www.venturecapitalmonitor.it](http://www.venturecapitalmonitor.it)



**Contact:**  
Jonathan Donadonibus • Venture Capital Monitor - VEM™  
c/o Università Carlo Cattaneo – LIUC  
Corso Matteotti 22 • 21053 Castellanza (Varese)  
tel +39.0331.572.485 • fax +39.0331.572.260  
www.liuc.it  
info@venturecapitalmonitor.it • www.venturecapitalmonitor.it