



Presentazione del mercato delle startup

Ricerca di Egomnia S.r.l.

Parlano di Startup



STEVE BLANK
Fondatore del movimento
“Lean Startup”

“La startup è un’organizzazione temporanea, che ha lo scopo di cercare un business model scalabile e ripetibile”

“La startup è un’azienda destinata a crescere velocemente. Essere stata appena fondata non rende necessariamente un’azienda una startup e non è nemmeno necessario lavorare in ambito tecnologico, ricevere dei Venture Funding o avere un “Exit””



PAUL GRAHAM
Fondatore dell’Ecommerce
di YAHOO!



NARENDRA MODI
Primo Ministro indiano

“... Startup significa lavorare per l’innovazione, sviluppo, diffusione e commercializzazione di nuovi prodotti, processo servizi guidati dalla tecnologia o proprietà intellettuale”

“Una startup è un’azienda che lavora per risolvere un problema, la cui soluzione non è ovvia e il successo non è garantito”



NEIL BLUMENTHAL
CEO Warby Parker

Top settori di sviluppo

Sviluppo di droni



Realtà virtuale



Intelligenza artificiale



Fingerprint Software



Software anti-frode



Wellness



Materiali di costruzione



Biotechologie

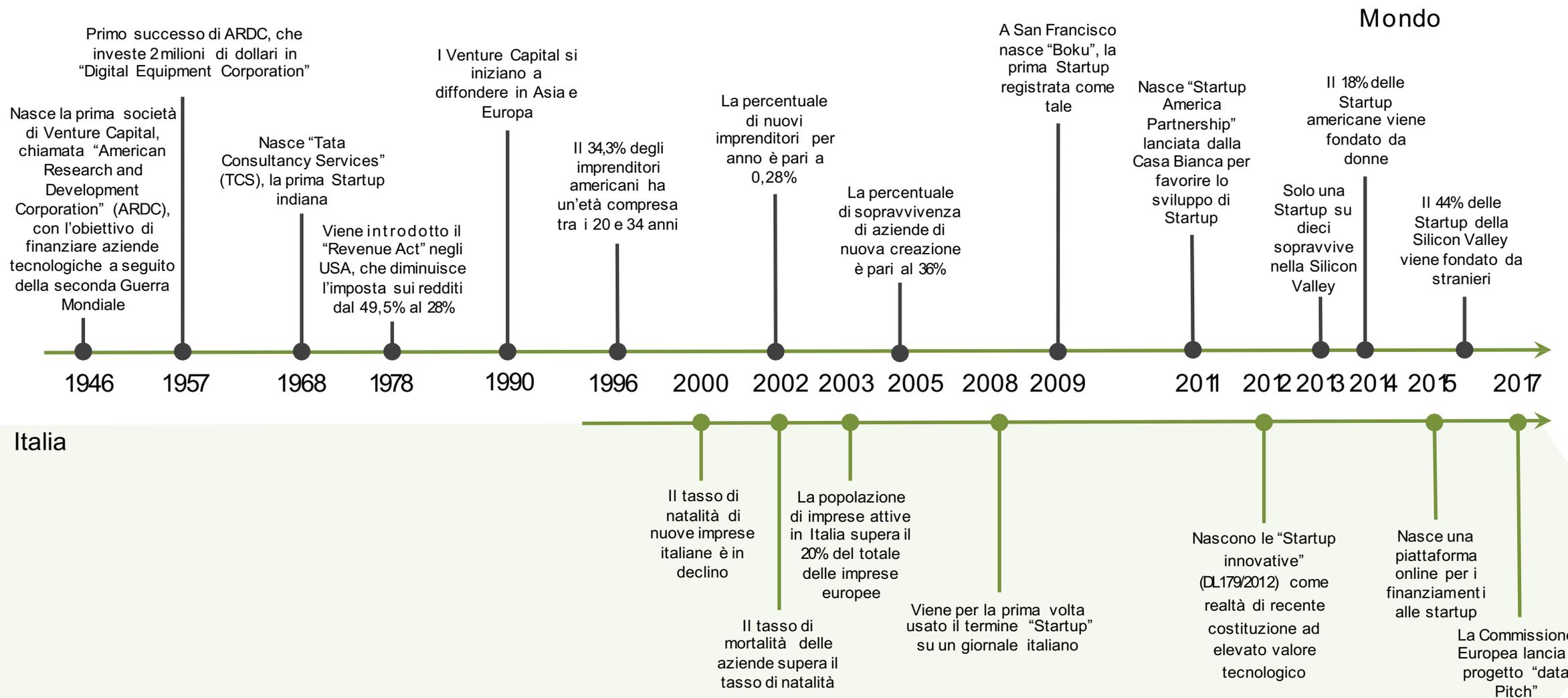
Top 10 ecosistemi per startup nel mondo



Età media degli startupper

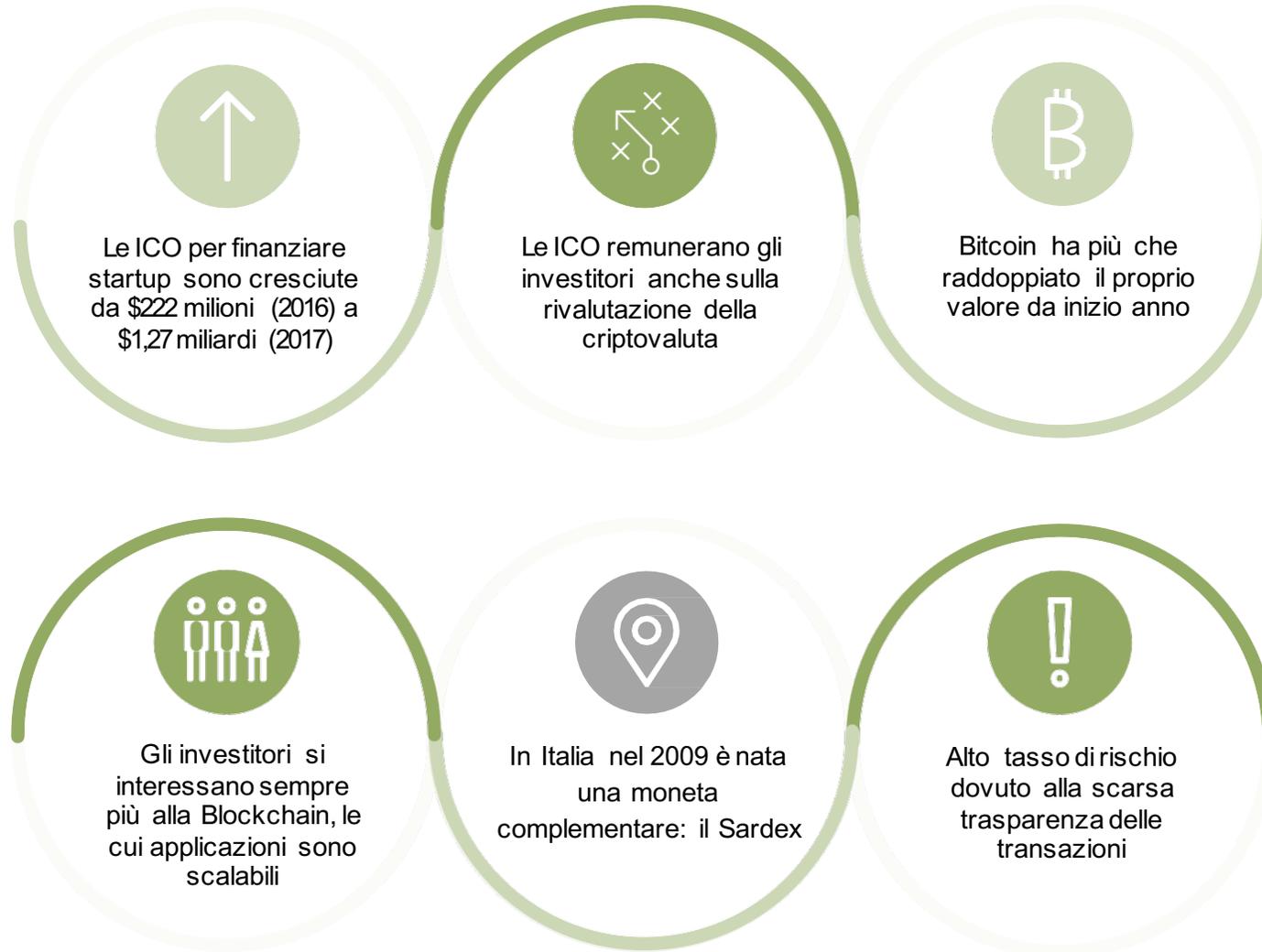
- 16% ha un'età inferiore ai 35 anni
- 33% ha un'età compresa tra i 35-49 anni
- 51% ha un'età compresa tra i 50-88 anni

Evoluzione storica



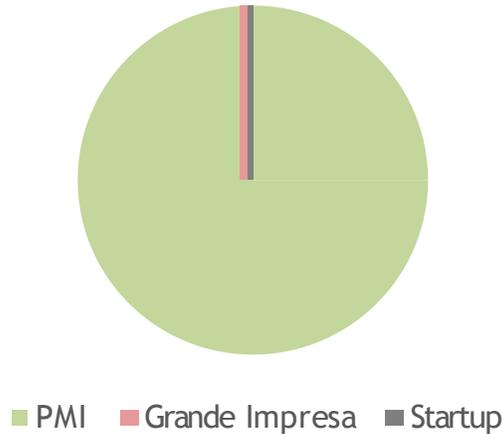
Startup e Criptovalute

- La criptovaluta è una moneta digitale utilizzata come modalità di scambio attraverso la crittografia per rendere sicure le transazioni e controllare la creazione di nuova valuta.
- Negli ultimi anni sono nate startup al fine di custodire, gestire, acquisire e vendere criptovalute.
- Le criptovalute vengono anche utilizzate come nuova forma per raccogliere fondi in maniera rapida tramite ICO per finanziare la nascita di startup.
- La criptovaluta più diffusa è il Bitcoin, inventata nel 2009 da Satoshi Nakamoto.
- Alcune startup hanno creato software in grado di svelare l'identità degli utilizzatori di Bitcoin, quali Elliptic e Coinlab. Questo servirà a limitare le frodi.

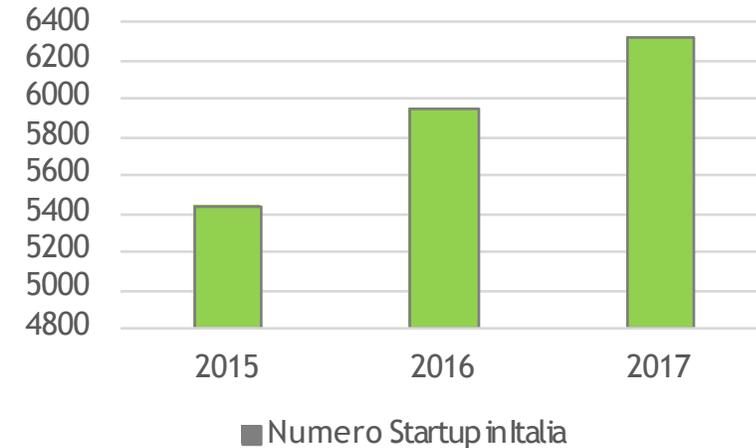


- In Italia le Piccole e Medie Imprese (PMI) costituiscono una realtà numericamente molto significativa. È inoltre evidente che la quasi totalità delle stesse è costituita da imprese con meno di 10 addetti, denominate *microimprese*. Complessivamente le PMI hanno un forte impatto sull'economia italiana: producono un valore aggiunto di quasi 200 miliardi di euro, pari al 12% del PIL.
- Solamente lo 0,6% delle imprese italiane possiede i requisiti di "Grande Impresa". Nonostante la percentuale delle stesse sia molto bassa, il dato risulta essere perfettamente in linea con la media europea e superiore rispetto ad Inghilterra, Francia e Spagna.
- Lo 0,4% delle imprese italiane è costituito da startup. Sebbene sia una piccola percentuale, il numero è in costante aumento.

Imprese in Italia



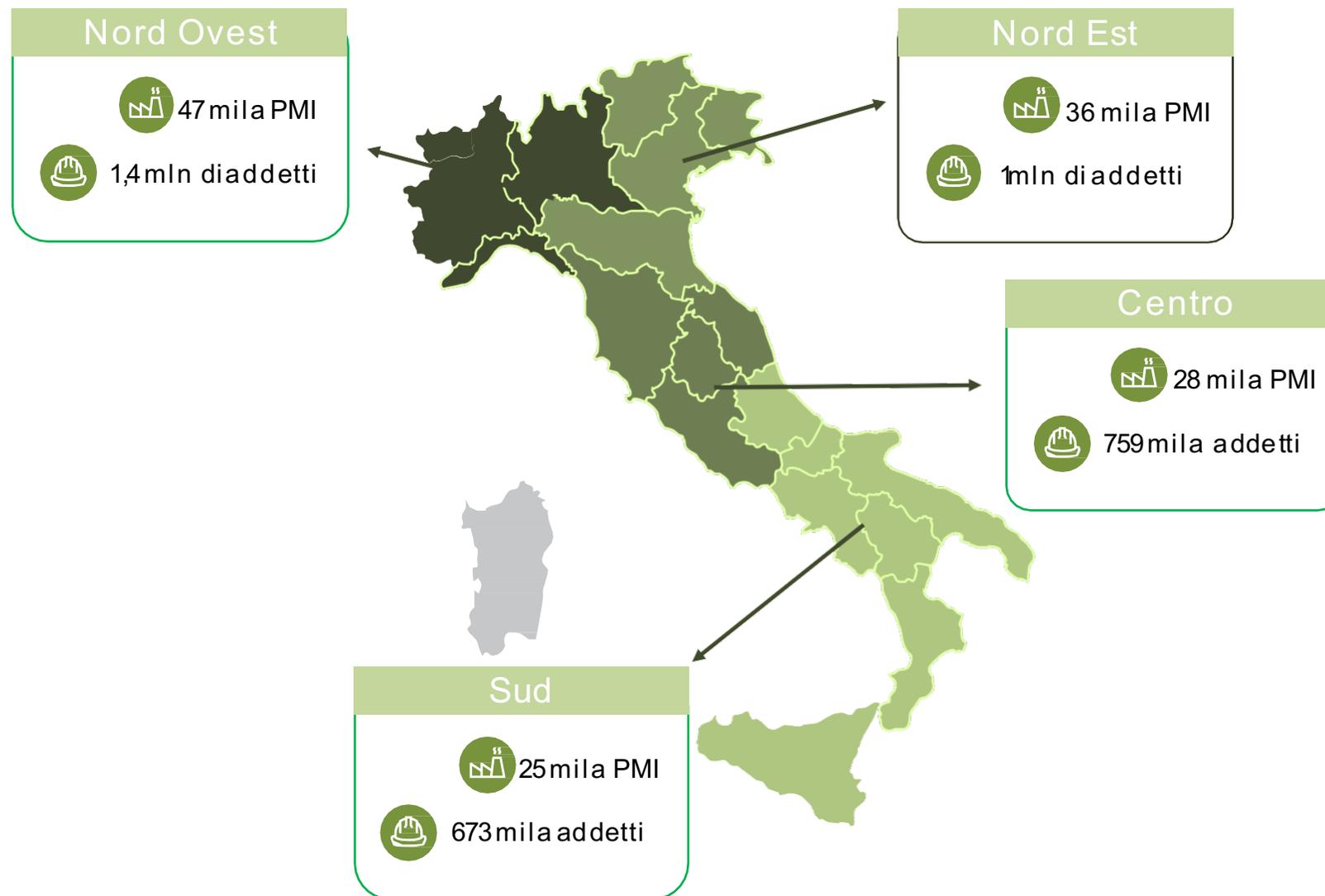
Numero Startup in Italia



	Dipendenti	Fatturato	Attivo
Grande Impresa	≥250 oppure	>€ 50 mIn e	>€ 43mIn
Media Impresa	<250 e	≤€ 50 mIn	≤€ 43 mIn
Piccola Impresa	<50 e	≤€ 10mIn	≤€ 10mIn
Microimpresa	<10e	≤€ 2 mIn	≤€ 2 mIn

Macro-segmentazione territoriale PMI

- Il settore economico nel quale la maggior parte delle PMI opera, soprattutto se le stesse hanno meno di 10 addetti, è il terziario (circa il 76%); in particolare quello immobiliari, dell'informatica, della ricerca e del commercio al dettaglio. Considerando quelle di dimensioni maggiori (da 10 a 249 addetti) è possibile notare che la quota di PMI operanti nei servizi decresce, mentre la presenza di medie imprese nel settore industriale aumenta progressivamente.
- Sono 136 mila le PMI italiane che possiedono i requisiti europei, in termini di personale impiegato, fatturato annuo e totale di bilancio annuo. La maggioranza di queste si colloca tra il Centro e il Nord Italia (82%); mentre solo una minoranza opera al Sud (18%).

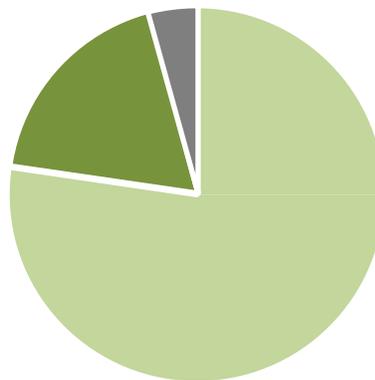


Impatto economico Startup in Italia

- Le startup innovative regolarmente iscritte nel registro delle imprese sono 6.800 e rappresentano lo 0,4% del milione e mezzo di società di capitali presenti in Italia.
- Le stesse operano prevalentemente nell'ambito dei servizi, in particolare nella produzione di software e in consulenza informatica, in attività di R&S e in servizi di informazione. Un'altra consistente percentuale si occupa della produzione di PC o prodotti ottici-elettronici, di macchinari e di apparecchi elettrici; ovvero nell'industria e nell'artigianato. Una restante parte di startup è, invece, concentrata sul commercio.
- Il capitale sociale complessivo delle startup innovative italiane è di circa 340 milioni di euro e corrisponde a una media di 55 mila euro per azienda. Tali imprese, per ogni euro di produzione, generano mediamente un valore aggiunto pari a 18centesimi (le società di capitali, mediamente, generano 22centesimi di valore aggiunto per ogni euro di produzione).

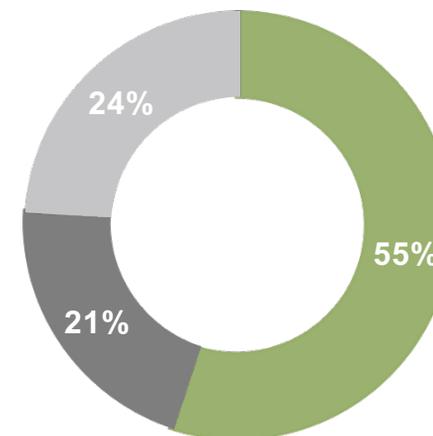


Settori Startup



■ Servizi ■ Industria ed artigianato ■ Commercio

Startup Hi-Tech

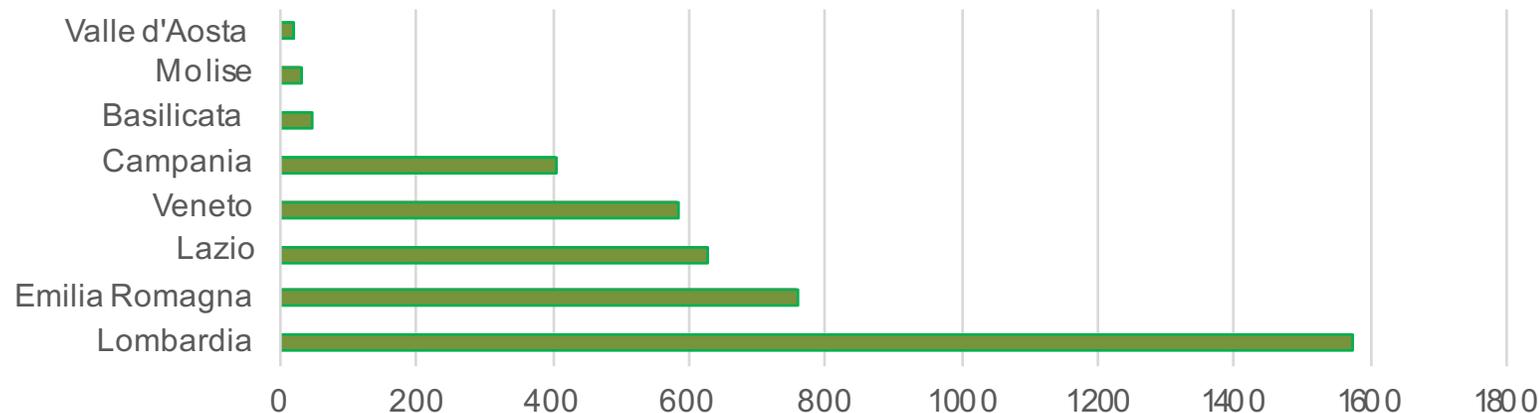


■ Nord ■ Centro ■ Sud

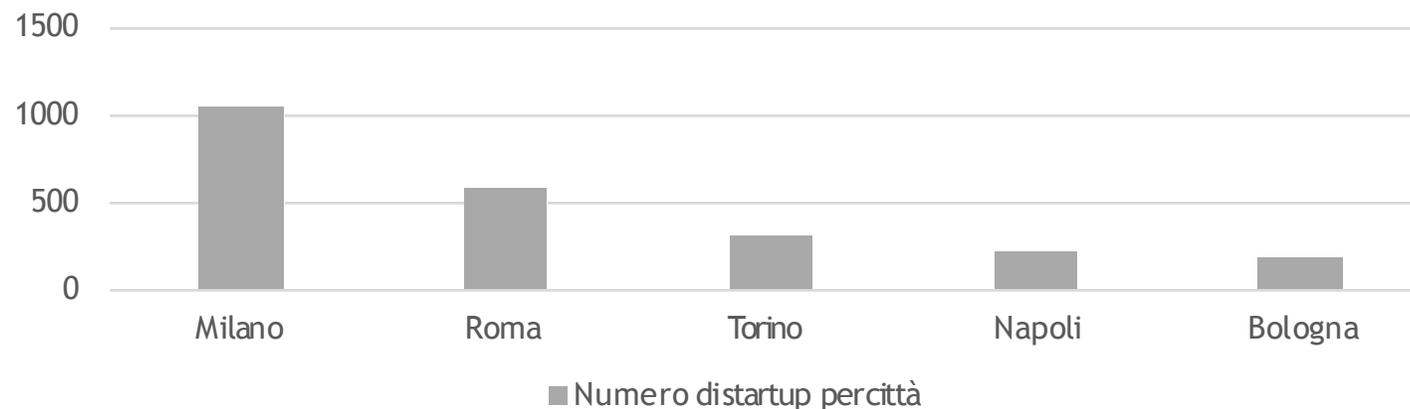
Collocazione territoriale Startup italiane

- Le regione con il maggior numero di startup è la Lombardia (23% del totale).
- Le startup lombarde sono guidate per il 20% da giovani, per l'11% da donne e per il 3% da stranieri. I settori più interessanti per le stesse sono quello dei servizi di informazione e comunicazione (48%) e delle attività professionali, scientifiche e tecniche (23%).
- L'Emilia Romagna è la seconda regione italiana per quantità di startup innovative e Bologna è il cuore di questo crescente movimento. Sul territorio sono presenti ben 12 incubatori e acceleratori.
- Le città con il maggior numero di startup, in ordine decrescente, sono: Milano, Roma, Torino, Napoli e Bologna. Se consideriamo, invece, il numero di startup innovative in rapporto al numero di società di capitali attive nella provincia, Trento sale al primo posto con 142 startup ogni 10 mila società di capitali.

Numero di startup innovative per regione

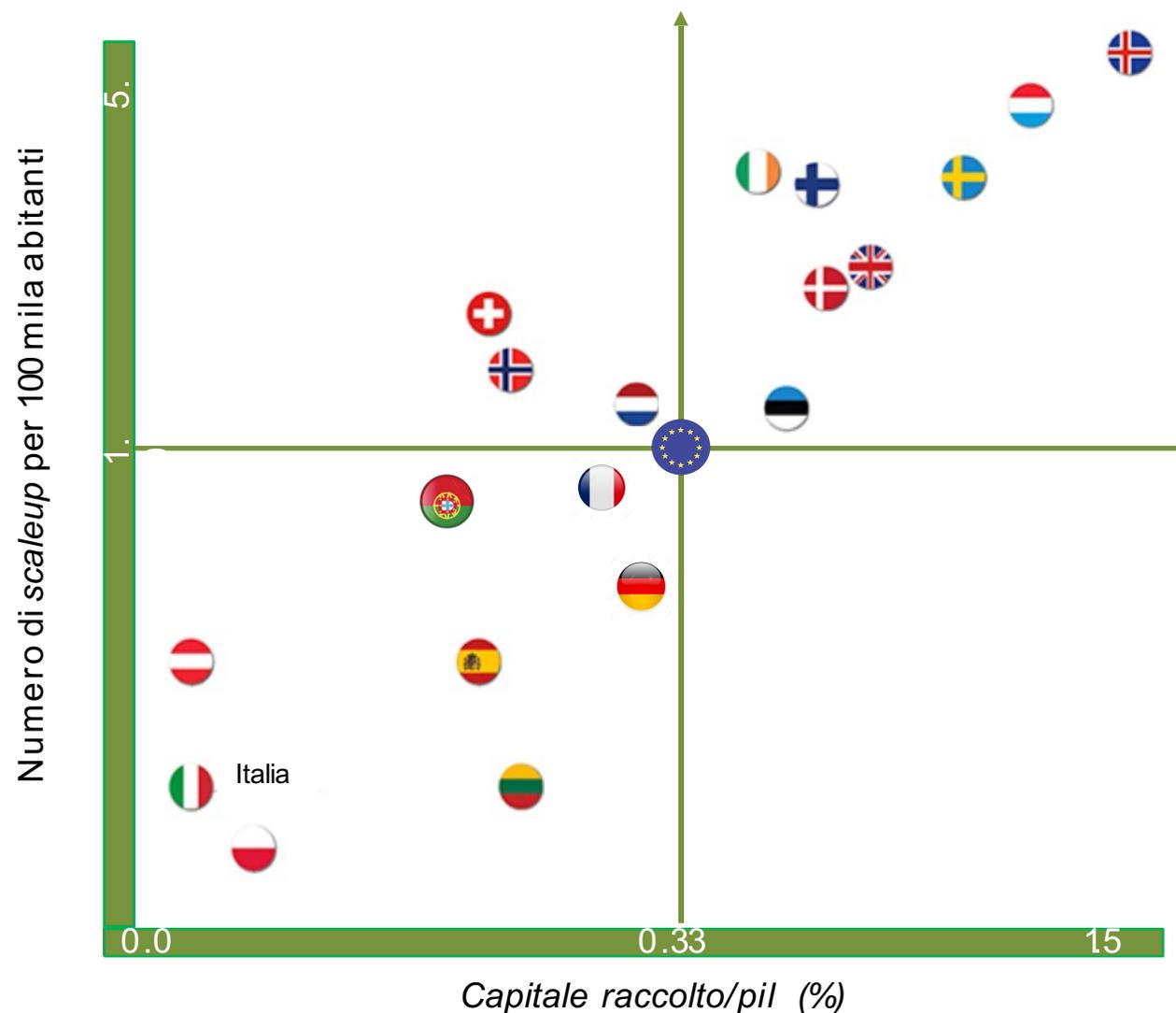


Città italiane con più startup



Startup in Italia e in Europa

- Scaleup sono le startup innovative in grado di raccogliere più di un milione di euro in finanziamenti.
- In Italia le Scaleup sono solo 135, il 3,21% delle 4.200 censite in Europa. L'Italia è undicesima in una classifica dominata dal Regno Unito, con 1.412 Scaleup. Parametrando questo dato alla dimensione del Paese e della sua economia, l'Italia è classificata al penultimo posto per densità (con 0,2 imprese Scaleup ogni 100.000 abitanti) e all'ultimo posto per finanziamenti raccolti (900 milioni di euro).
- L'Italia è lontanissima da Inghilterra, Francia e Germania, ma distante anche dalla media europea. Queste differenze sembrano dovute al ritardo con cui le startup si sono diffuse nel territorio italiano: circa 10 anni dopo rispetto al Regno Unito.
- Una sola startup italiana è stata in grado di fare un ulteriore salto e passare tra gli Scaler; questa è Yoox, l'e-commerce della moda.



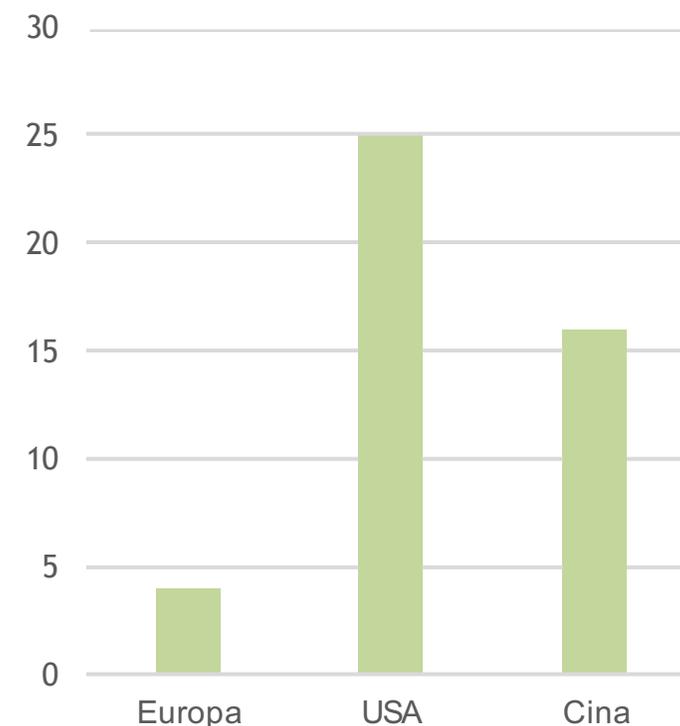
Startup in Europa e nel Mondo

- Scaler sono le startup che hanno ricevuto oltre 100mln di euro di finanziamenti. In Europa ci sono 86 startup qualificate come Scaler.
- I principali settori di attività nei quali le startup Scaler operano sono tre:
 - E-commerce, permettono di acquistare e vendere differenti prodotti e servizi tramite Internet.
 - Fintech, si occupano di digitalizzare il sistema bancario e finanziario (servizi di banking)
 - Ospitalità, si adoperano per aiutare chi viaggia, per piacere o per lavoro, a trovare un alloggio.
- Unicorni sono le startup che hanno una valutazione superiore al miliardo di euro. I 4 Unicorni presenti in Europa sono Markit, Delivery Hero, Zalando e Spotify.

86 Startup in Europa sono Scalers:



Unicorni



Team e obiettivi

- L'idea di partenza non deve essere semplicemente un'intuizione, ma si deve concretamente trasformare in una "business idea". È fondamentale che sia plasmabile: deve assumere una consistenza reale nel mercato.
- Il team building è probabilmente il passo più importante: è necessario trovare persone competenti, che condividano un'idea e siano disposte a tutto pur di far diventare un sogno, obiettivo.
- La startup non è una realtà permanente, ma è un periodo di passaggio. Si deve, quindi, ricercare un modello di business profittevole ed innovativo, scalabile (quindi operare in un mercato molto ampio, con possibilità di crescita) e ripetibile nei suoi processi (di vendita, distribuzione, ecc).



Business
idea

È fondamentale partorire una business idea valida: economicamente innovativa e sostenibile, che possa generare fatturato in modo strutturato ed in continua crescita.



Team
building

La "startup" è una fase transitoria di un'impresa, utile a capire il preciso campo di applicazione della business idea partorita e creare un modello economico scalabile nei suoi processi.



Temporaneità,
sperimentazione
e scalabilità

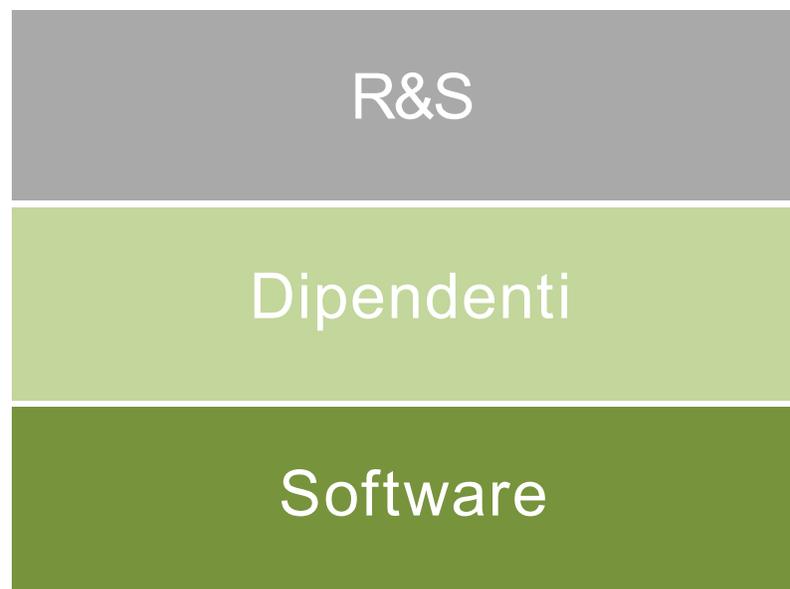
Capendo di quali esperienze è sprovvisto il team, si lavora molto con l'outsourcing. Sono necessarie esperienze miste e variegate, persone che tra loro sappiano trovarsi e siano capaci di cooperare.

Requisiti legali Startup Innovativa

- Il Decreto Crescita 2.0 (Legge 179/2012) definisce i requisiti legali che rendono una startup Innovativa: è necessario che sia di nuova costituzione (in attività da non più di 48 mesi); è obbligatorio che sia residente o soggetta a tassazione in Italia; è richiesto un valore annuo della produzione inferiore ai €5 milioni; non deve distribuire utili; è essenziale che il suo core business sia costituito da beni e servizi di grande innovatività e non è consentito che nasca da fusione, scissione societaria, cessione totale o di rami d'azienda.
- Si richiede la soddisfazione di un ulteriore requisito aggiuntivo, a scelta tra tre: destinazione del 15% dei costi totali in R&S, la maggior parte della forza lavoro altamente qualificata, essere proprietari o licenziatari di un software registrato.



Requisiti aggiuntivi:



- Proteggere le innovazioni mediante strumenti per la tutela della proprietà intellettuale, permette alle startup di alzare delle barriere solide contro i potenziali concorrenti.
- In Italia, possono costituire oggetto di brevetto le invenzioni nuove che implicano un'attività inventiva e sono atte ad avere un'applicazione industriale. In pratica non sono considerate invenzioni e, quindi, non sono brevettabili, le semplici intuizioni oppure le idee prive di qualsiasi attuazione concreta.
- Quando l'invenzione è fatta nell'esecuzione o nell'adempimento di un contratto o di un rapporto di lavoro o di impiego, in cui l'attività inventiva è prevista come oggetto del rapporto, e a tale scopo retribuita, titolare del diritto di brevetto è il datore di lavoro, mentre all'autore del trovato è riservato il diritto di esserne riconosciuto autore.



BREVETTO

Attestato, concesso da apposito ufficio, che garantisce la priorità e il diritto esclusivo di sfruttamento industriale di un'invenzione, oppure l'uso di un marchio d'impresa o di un modello.

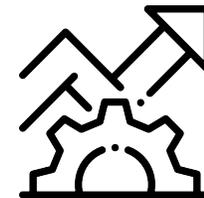
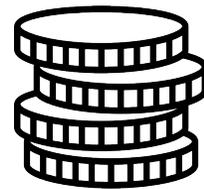
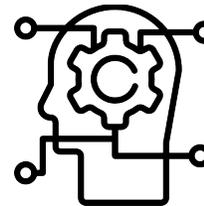
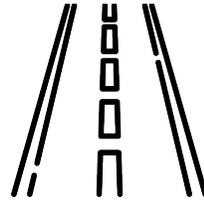
Il brevetto italiano per invenzione industriale è un titolo giuridico in forza al quale viene conferito un monopolio di sfruttamento di una invenzione nel nostro Paese per un periodo di 20 anni solitamente, al fine di impedire ad altri di produrre, vendere o utilizzare l'invenzione senza autorizzazione.

Il Patent Cooperation Treaty è una convenzione attraverso cui, con una procedura iniziale unificata, è possibile depositare una domanda di brevetto che in seguito può dare origine a brevetti in oltre 160 Stati nel mondo. Le domande vengono sottoposte ad una ricerca di novità ed opzionalmente ad un esame di brevettabilità.

Criticità d'implementazione



- Possono essere trovate difficoltà nello sviluppo e nel passaggio da startup a impresa se non vengono rispettati i punti cardine su cui si dovrebbe sviluppare la costruzione della stessa.
- Eric Ries, autore americano, ha ideato un modello di sviluppo ideale per le startup, il metodo Lean, in cui traccia delle linee guida sulle quali poter costruire il proprio business.
- Per limitare le difficoltà, si può fare affidamento su acceleratori e incubatori di startup. I primi supportano l'azienda nel suo primissimo periodo di vita, offrendole mentorship, un luogo fisico dove operare e servizi necessari alla sua crescita. Gli incubatori, invece, sono luoghi dove si condividono spazi e servizi; la startup non riceve mentorship ma ha accesso ai servizi e al networking.



Fase 1	Possibili criticità
Trovare un percorso, un'idea innovativa.	Non considerare la propria idea grezza può essere un grande problema. Si deve lavorare, accettare le critiche e modificare il prodotto fino a quando il mercato non lo giudica vincente.
Fase 2	Possibili criticità
Sviluppare l'idea e affiancarsi persone valide, competenti e motivate.	Il considerarsi un fondatore unico può diventare un limite, nel momento in cui non si hanno le capacità per portare avanti tutte le fasi di produzione di un prodotto potenzialmente di successo.
Fase 3	Possibili criticità
Trovare un investitore che creda nel progetto e che rimanga tale.	La difficoltà di trovare investitori esterni è sintomatico di un progetto che ha poco appeal e che non sta, quindi, procedendo nella giusta direzione. Un investitore esterno dovrebbe rimanere tale, preoccupandosi solo dei proventi.
Fase 4	Possibili criticità
Trasformare una startup in impresa, quindi farla crescere in scala.	Quest'ultimo passaggio prevede tutti i rischi del caso. La sottovalutazione di un qualsiasi fattore, dal ricambio di prodotto alla quotazione in borsa, può minare l'intero progetto.

Trend Startup in Italia

- L'80% delle startup falliscono entro i primi tre anni di vita. Il legislatore, dati i frequenti fallimenti, ha deciso di non sottoporre tali istituti economici alle generali procedure concorsuali e di semplificarne il processo. In questo modo l'imprenditore è incentivato a dichiarare il fallimento il prima possibile.
- Complessivamente in Italia ci sono più di 9.000 persone che lavorano in una startup.
- Le società di capitali in cui prevale una gestione femminile sono circa il 17%; è interessante notare come nelle startup questa percentuale sia di poco inferiore. Inoltre nel 44,5% delle startup vi è almeno un dipendente donna. Le startup sono sempre più gestite da giovani, a differenza delle società di capitali in cui questa percentuale è meno della metà.

Motivi di fallimento delle startup



ROI Startup

Il ritorno sugli investimenti per le startup che producono utile è pari all'11%, dato positivo se confrontato con il ROI delle società di capitali, corrispondente al 2%

 Il 13,86% delle startup è gestito da donne

 Il 38,19% delle startup ha un amministratore under 35

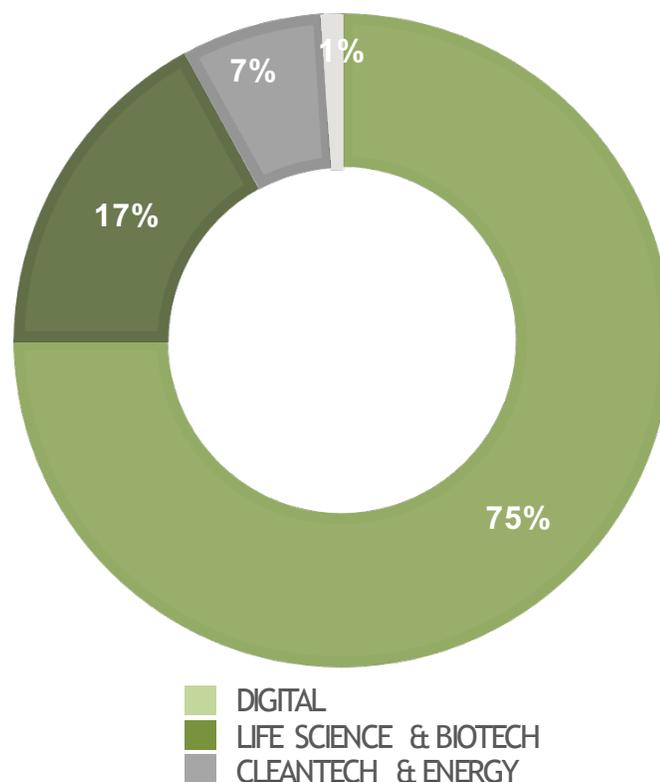
 Il 2,85% delle startup ha una direzione a prevalenza straniera

 In media ogni startup innovativa ha 4,03 soci

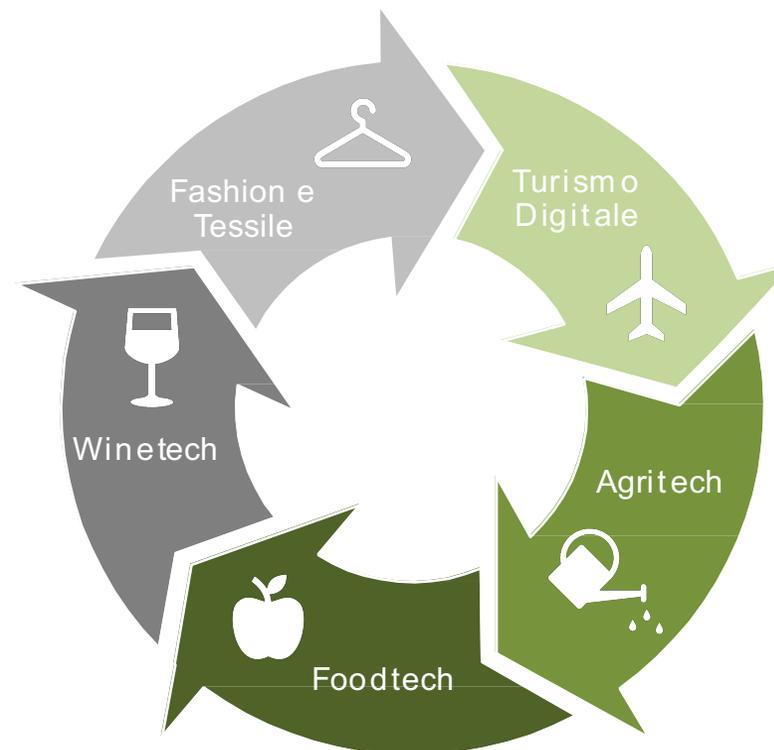
Aree tematiche di interesse Startupitaliane

- Gli investimenti in capitale di nuove startup innovative in Italia, nel 2016, ammontano a 182 milioni di euro (+24% rispetto al 2015). Questi finanziamenti sono stati indirizzati prevalentemente al comparto Digital, in seconda battuta al Life Science & Biotech, infine al Cleantech & Energy e ad Altre Aree Hi-tech.
- Oltre a questi macro-comparti, sono emerse delle verticalità nell'ecosistema startup, concentrate attorno ai settori tradizionali del «Made in Italy», rivisitati in chiave Hi-Tech e digitale. I settori più impattati sono il Foodtech, il Winetech, il Fashion e Tessile, il Turismo digitale e l'Agri-tech.
- Per il prossimo anno si pensa che gli investimenti saranno prevalentemente indirizzati all'agritech, alla cyber security e a all'industria 4.0.

Aree tematiche startup



Settori del «Made in Italy» impattati dalle startup



Livello di digitalizzazione



Le startup della Silicon Valley creano un sito web prima ancora di avere un business model



L'Italia è il 25° Paese più digitalizzato in Europa, sul podio si trovano Danimarca, Finlandia e Svezia

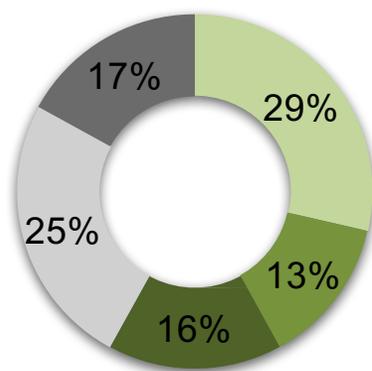


La domanda si sta spostando verso cloud, IoT, Big Data, Sicurezza, applicazioni in mobilità e Piattaforme per il web



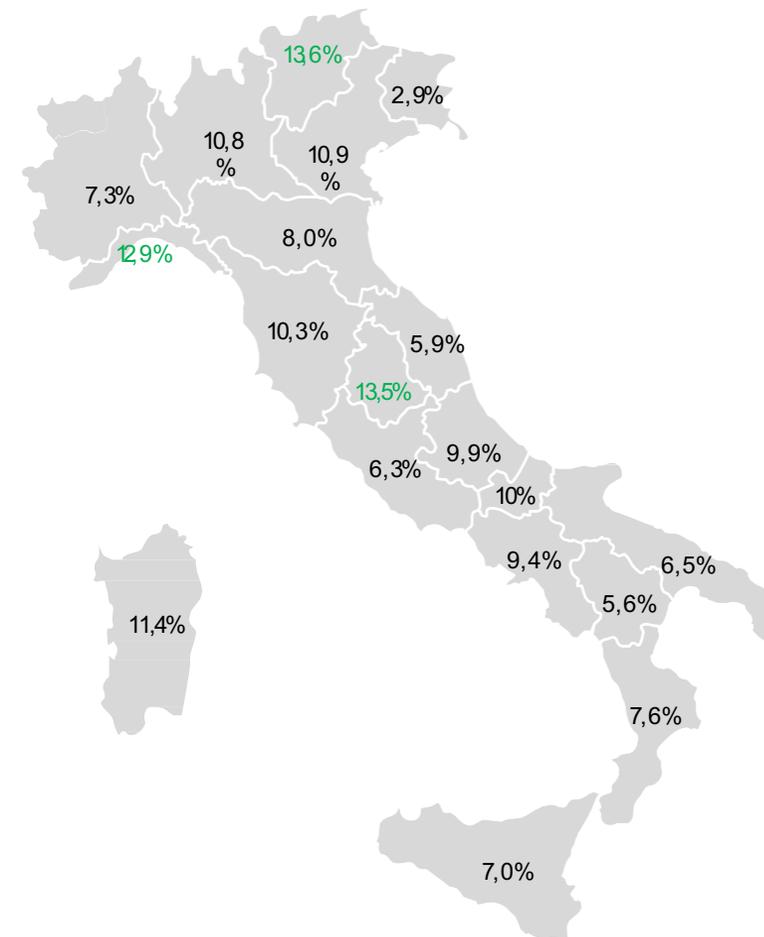
L'80% delle imprese italiane investe nei Big Data e Security

Digitalizzazione dei siti web a livello nazionale



- Siti mobile-friendly
- Siti funzionanti
- Siti non funzionanti
- Siti in costruzione
- Siti con problemi tecnici

Percentuali regionali per grado di digitalizzazione delle Startup



Finanziamenti comunitari e accesso al credito



- I finanziamenti europei hanno tipicamente durata settennale e si dividono in diretti (20%) o indiretti (80%).
- I fondi diretti sono gestiti direttamente dalla Commissione Europea e consistono nel finanziamento del progetto stesso, che deve essere necessariamente di interesse per la Comunità Europea; oltre ad essere in accordo con le politiche comunitarie.
- Microimprese e PMI possono beneficiare anche di finanziamenti bancari a tasso agevolato grazie ai contributi di BEI (Banca Europea degli Investimenti) e FEI (Fondo Europeo per gli Investimenti).
- I fondi indiretti sono invece detti strutturali o di investimento e sono finanziati anch'essi dalla Commissione Europea, anche se gestiti dalle autorità nazionali, con l'obiettivo di ridurre le disparità economiche tra gli Stati aderenti al Trattato.



I fondi diretti non coprono mai il 100% della spesa necessaria all'investimento, bensì si limitano generalmente al 50-70%.

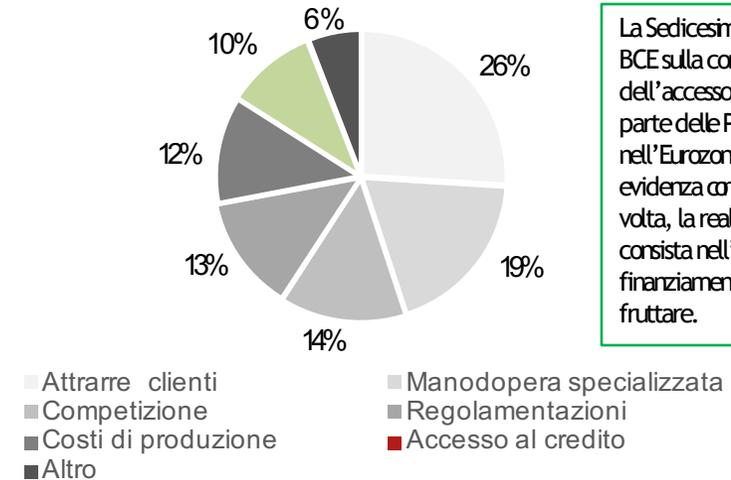


I fondi diretti possono essere stanziati soltanto nel caso di partenariato transnazionale, ovvero quando coinvolge due aziende (o enti) di nazionalità differenti



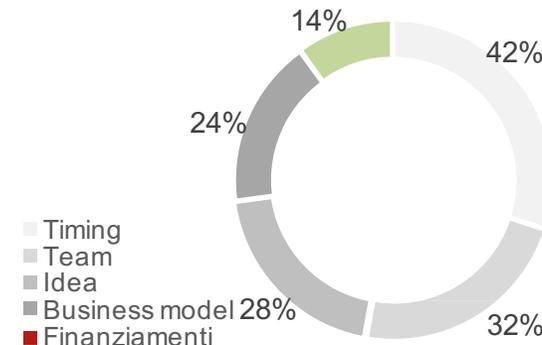
I cofinanziamenti (indiretti) ammontano, per il settennato 2014-2020, a circa €132.9 miliardi

Problematiche PMI Ottobre '16 – Marzo '17



La Sedicesima indagine della BCE sulla condizione dell'accesso al credito da parte delle PMI nell'Eurozona ha messo in evidenza come, ancora una volta, la reale difficoltà non consista nell'ottenere finanziamenti, bensì nel farli fruttare.

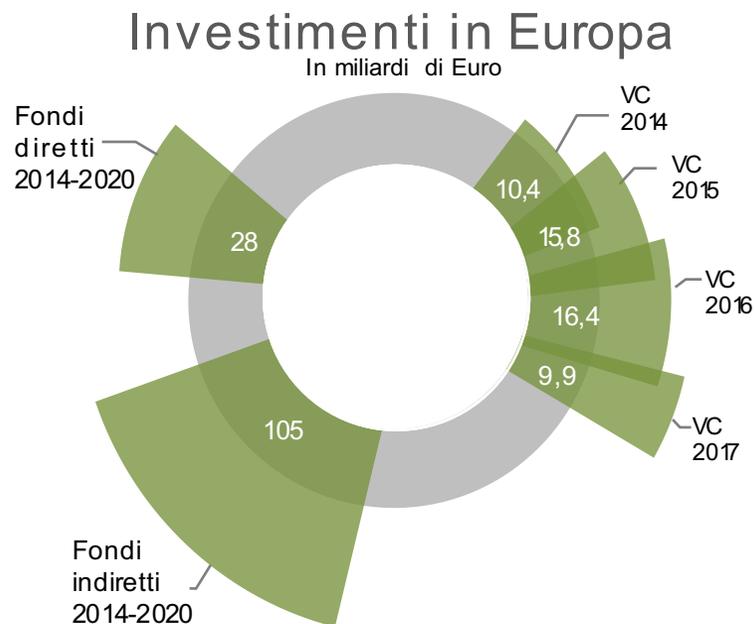
Fattore determinante per il successo delle startup



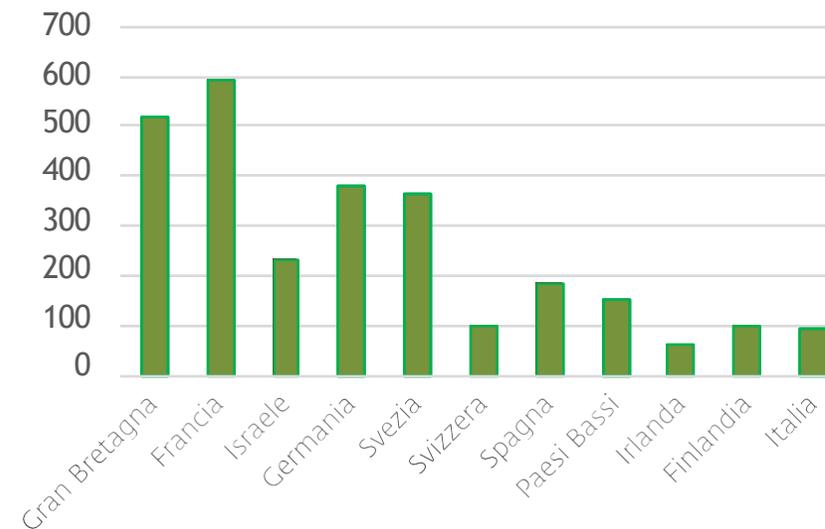
Secondo un'indagine condotta su 200 startup di successo da Bill Gross, fondatore di Idealab, ciò che più spesso ne determina il successo o il fallimento è il momento del lancio, che spesso avviene troppo presto

Dati quantitativi finanziari

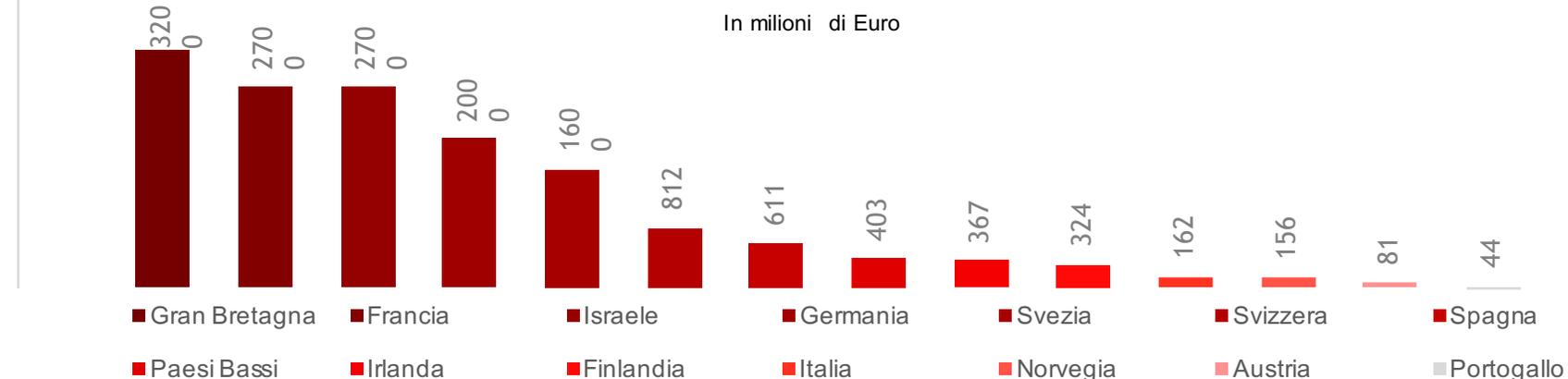
- Completivamente, i fondi europei messi a disposizione nel periodo 2014-2020 ammontano a €132,9 Miliardi, di cui circa €105 miliardi sono fondi strutturali e €28 miliardi diretti.
- I VC europei hanno investito nel 2016 un totale di €16,2 miliardi in 3376 round segnando un +12% in termini di capitale e +32% in numero di deal rispetto al 2015.
- Nel corso del biennio 2015-2016 si è notato un rallentamento progressivo degli investimenti privati in start-up B2C in favore del B2B, così come un trend positivo negli investimenti in aziende considerate da early stage a serie C, negativo da serie D in poi.
- Il 19 Gennaio 2017 la società tedesca Rocket Internet ha aperto un nuovo fondo di investimento da un miliardo di dollari, attualmente il più grande d'Europa.



Numero di deal in Europa



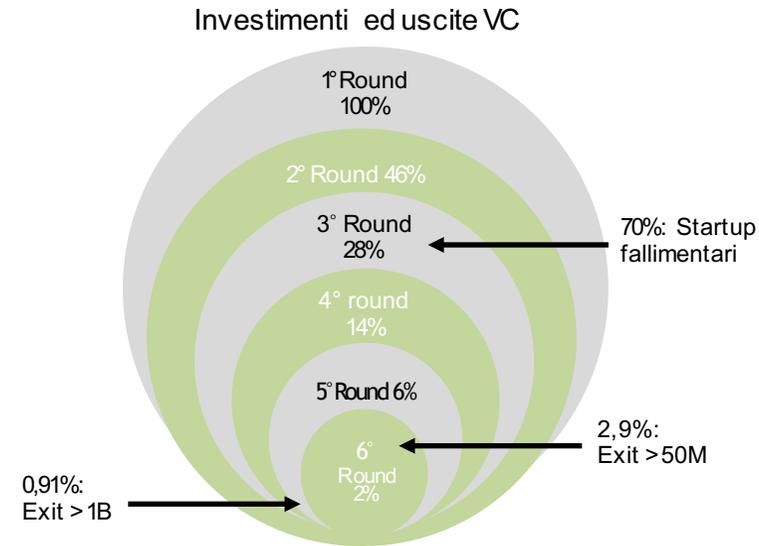
Investimenti privati per nazione



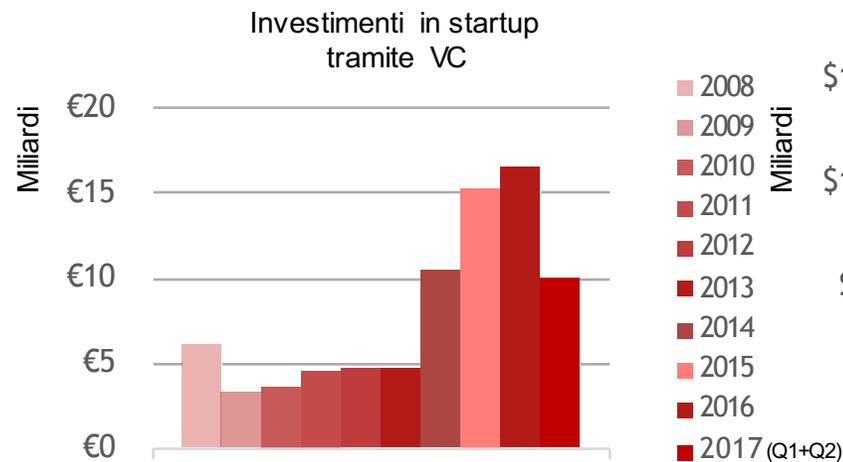
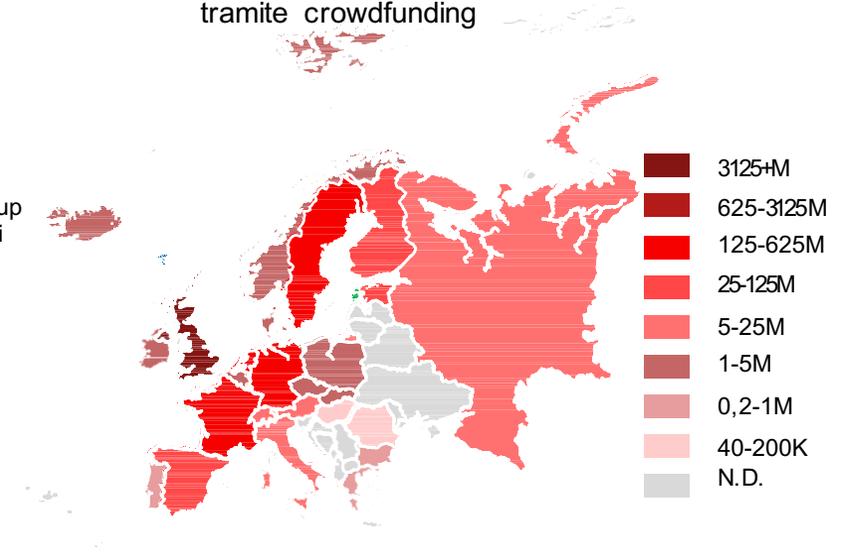
Canali preferenziali



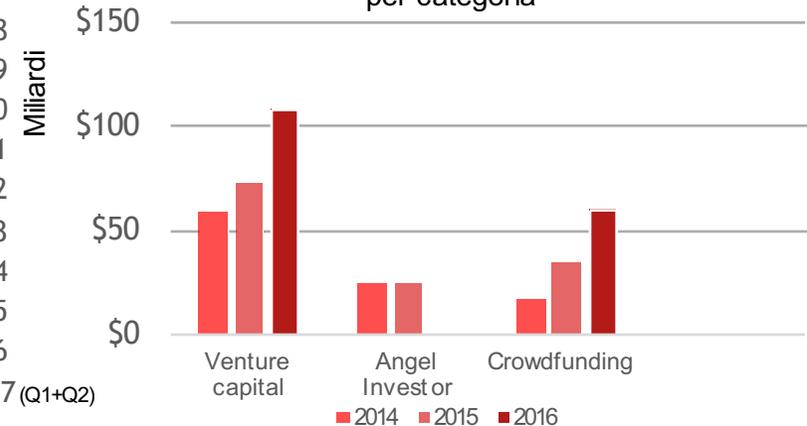
- I canali preferenziali per l'accesso ad investimenti privati sono prevalentemente tre: venture capital, angel investor e crowdfunding.
- Il Venture Capital, ovvero l'investimento di capitali da parte di un soggetto in attività ad alto rischio, ha raggiunto nel 2016 i propri massimi storici in termini di volumi Europei dal 2007.
- Per Angel Investor si fa riferimento ad un soggetto con grandi patrimoni disponibile a finanziare un'azienda in cambio di equity ed obbligazioni. I trend più recenti evidenziano sempre più marcatamente il radunarsi degli angel investor in micro-VC.
- I fondi provenienti da crowdfunding sono in aumento dal 2012 del 100% annuo, dei quali il 75% è dato sotto forma di P2PLending e l'8% da donazioni. Nel 2017 si prevede che le somme supereranno l'ammontare fornito dai fondi VC. Il grafico in alto a destra mostra quanto questa modalità di investimento sia rilevante in ogni stato.



Incidenza degli investimenti tramite crowdfunding



Investimenti globali nel triennio 2014-2016 per categoria



Principali acceleratori in Italia

- Un acceleratore è una struttura fisica o virtuale che offre alle startup spazi di lavoro, un investimento iniziale di lieve entità, la possibilità di networking con altre startup e, soprattutto, dei corsi di formazione offerti da mentori esperti ed imprenditori di successo.
- Nonostante alcuni acceleratori siano completamente finanziati dall'UE (es.: FWARE accelerator program, sostenuto con un finanziamento da 100M), di solito questi vengono remunerati con una quota minoritaria di azioni da parte delle startup che sostengono.
- Seedcamp chiede il 7,5% di equity share in cambio di un primo investimento di £100.000.
- Il primo acceleratore è stato fondato negli Stati Uniti nel 2005; per l'arrivo in Eu si è dovuto attendere fino al 2007, con la nascita di Seedcamp.
- H-Farm è l'unico acceleratore Italiano a figurare nella top 20 europea, con investimenti di €4.8mIn nel 2015 e vantando collaborazioni con Deutsche Bank e Generali.



B-VENTURES

- Via Borgo Masnovo 2, Parma
- Si occupa di ideazione, sviluppo e consolidamento di startup tecnologiche in ambito mobile, specialmente per mobile payment, mobile content e mobile advertising
- Richiede che le startup abbiano un team completo (business, tech e finance)
- È citato nella top 100 globale



- Via Meravigli 9/b, Milano
- Sviluppo di competenze business e management
- Non entra nell'equity



H-FARM



- Firenze, Via Ippolito Pindemonte 63,
- Sviluppo di prodotti digitali
- Collabora con Club Italia Investimenti, H-Farm e P101



- Business Innovation Center
- Mentoring, networking e advisory
- Aiuto nell'accesso ai mercati europei
- Via Casilina 3/T, Roma

L'eccellenza italiana

È stato il primo venture incubator del mondo ed allora ha investito in 96 startup. Con un fatturato di quasi €22mIn nel 2016, H-Farm è il più grande acceleratore in Italia con 550 lavoratori attivi. Prevede di raggiungere il break-even point entro la fine del 2017.

4 mesi

è la durata standard di un percorso di "incubazione"; nei primi tre mesi si definiscono business e strategia, nell'ultimo si procede col fundraising

Principali fondi di Venture Capital



- Circa il 65% delle startup finanziate da venture capital fallisce nei primi 5 anni di vita, mentre il 25% riesce a restituire il patrimonio investito. Il 6% delle aziende lo restituisce moltiplicato 5-10 volte, mentre solo il 4% in misura superiore alle 10 volte.
- YCombinator ha dichiarato che solo 37 aziende su 511 nelle quali hanno investito sono riuscite a realizzare un'exit superiore ai €40mln, mentre Seedcamp sostiene che una startup, per avere successo, abbia bisogno di fondi superiori rispetto a 5 o 10 anni fa.
- Sebbene non tutte i venture capital abbiano lo stesso orientamento, molti dichiarano che, nel caso di investimenti seed ed early-stage, preferiscono puntare soprattutto sul team.
- Un gruppo di lavoro solido e ben strutturato, con un responsabile business e un responsabile tecnico, è infatti una delle condizioni necessarie alla buona riuscita del progetto insieme all'innovatività.

Top europei



- È il miglior VC in Europa in:
 - n° exit di valore > 100M,
 - n° exit di valore > 500M,
 - n° aziende nel portfolio con valore > 500M



- È il migliore in Europa in:
 - n° di exit.
 - È al terzo posto per:
 - n° di exit di valore > 100M entry/exit ratio

“EXIT”

Il momento più importante per il fondo VC, che consiste nel vendere le proprie quote dell'investimento ad un prezzo, presumibilmente, superiore a quello iniziale

Italia



- Innogest è il primo VC italiano (127esimo in Europa)
- 136 exit dal 2006 al 2017
- Ha investito in startup di successo come Sardex (moneta virtuale nata in Sardegna)



- Specializzata in investimenti early stage nel settore digitale
- Disponibilità di €70mln con
- 26 aziende nel fondo fino ad oggi, di cui 4 exit e 2 write-off (disinvestimento)
- 2° In Italia



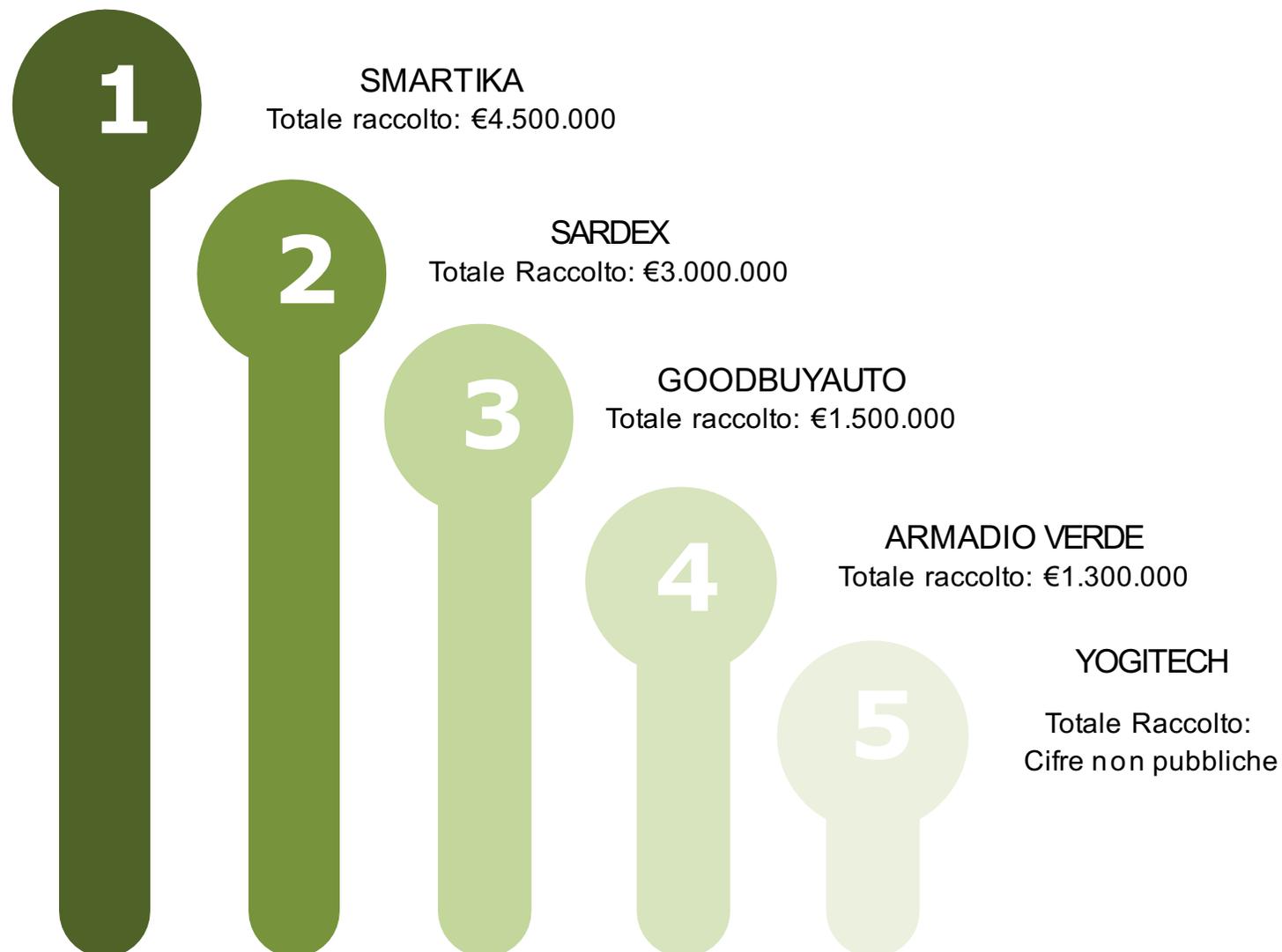
- €70 milioni di disponibilità del fondo e 3° in Italia
- Una sola exit nel 2016
- Ha in portfolio startup di successo come MoneyFarm (consulenza finanziaria online) e MusixMatch (lyrics app)



- Più di 45 startup finanziate con un investimento medio di €120mila
- €8mln investiti in startup tra cui Spotonway (programmi fedeltà per ristoratori) e SoundReef (gestione diritti musicali alternativo alla SIAE)

Maggiori finanziamenti in Italia nel 2016

- Smartika: nata a Milano, piattaforma di Social Lending (prestiti tra privati), ha ricevuto 4,5 milioni da Hamilton Ventures di Londra.
- Sardex: sistema di credito commerciale per PMI nato in Sardegna, riceve 3 milioni di euro da Innogest, Invitalia Ventures, Banca Sella Holding e altri.
- GoodBuyAuto: nata a Milano, piattaforma di compravendita di auto usate, ha ricevuto 1,5 milioni di euro da business angel e investitori privati.
- Armadio Verde: nata a Milano, piattaforma per lo scambio di abiti usati per bambini, ha ricevuto 1,3 milioni di euro da Innogest SGR, LigurCapital e A11-Venture e numerosi investitori privati. Il Gruppo Editoriale l'Espresso ha partecipato al round tramite il conferimento di servizi pubblicitari.
- Yogitech: azienda pisana specializzata in IoT («internet delle cose», ovvero la capacità di un oggetto di comunicare autonomamente informazioni sul proprio stato) e Automotive, viene acquisita al 100% da Intel.



Egomnia S.r.l.

www.egomnia.com

Via degli Olmetti 5,
00060 Formello (RM)

P. IVA 11790971003

info@egomnia.com

