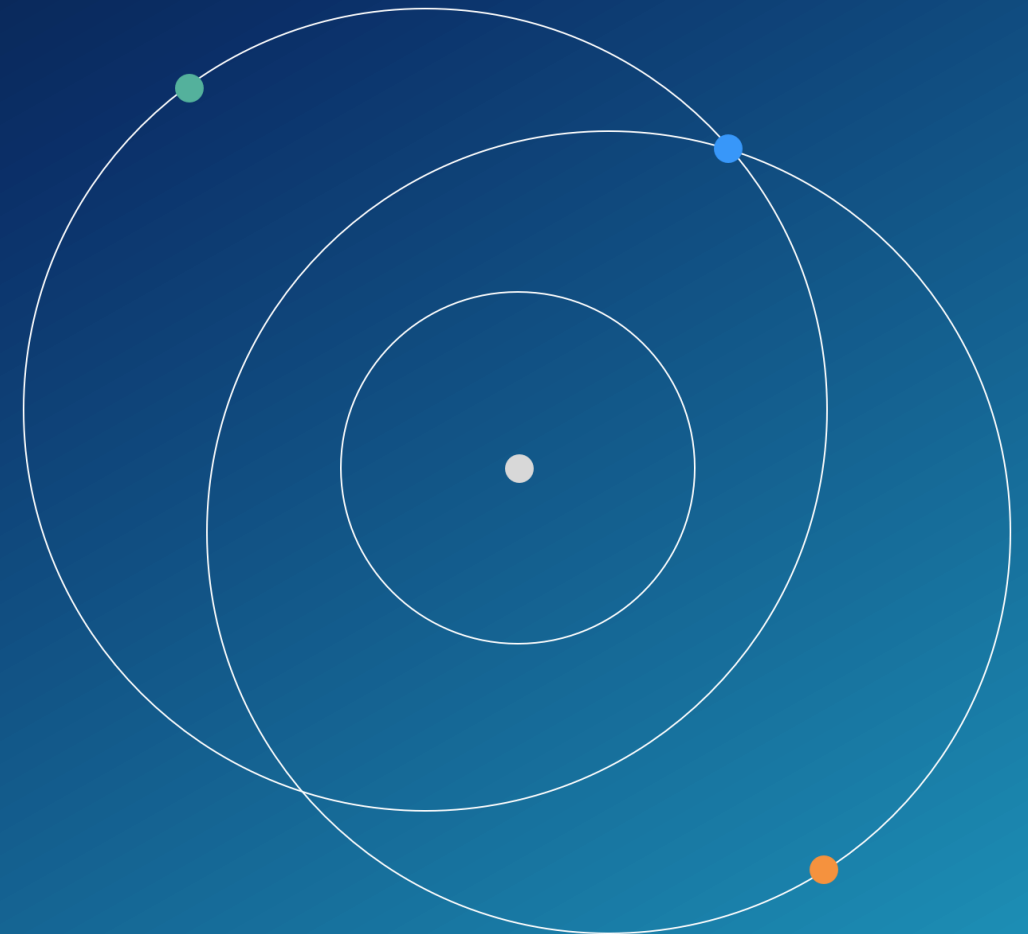




ITALIAN
TECH
ALLIANCE

Osservatorio Trimestrale sul Venture Capital Italia Q2-22



 Growth Capital

 [growthcapital.it](https://www.growthcapital.it)

 Italian Tech Alliance

 [italiantechalliance.com](https://www.italiantechalliance.com)

Indice

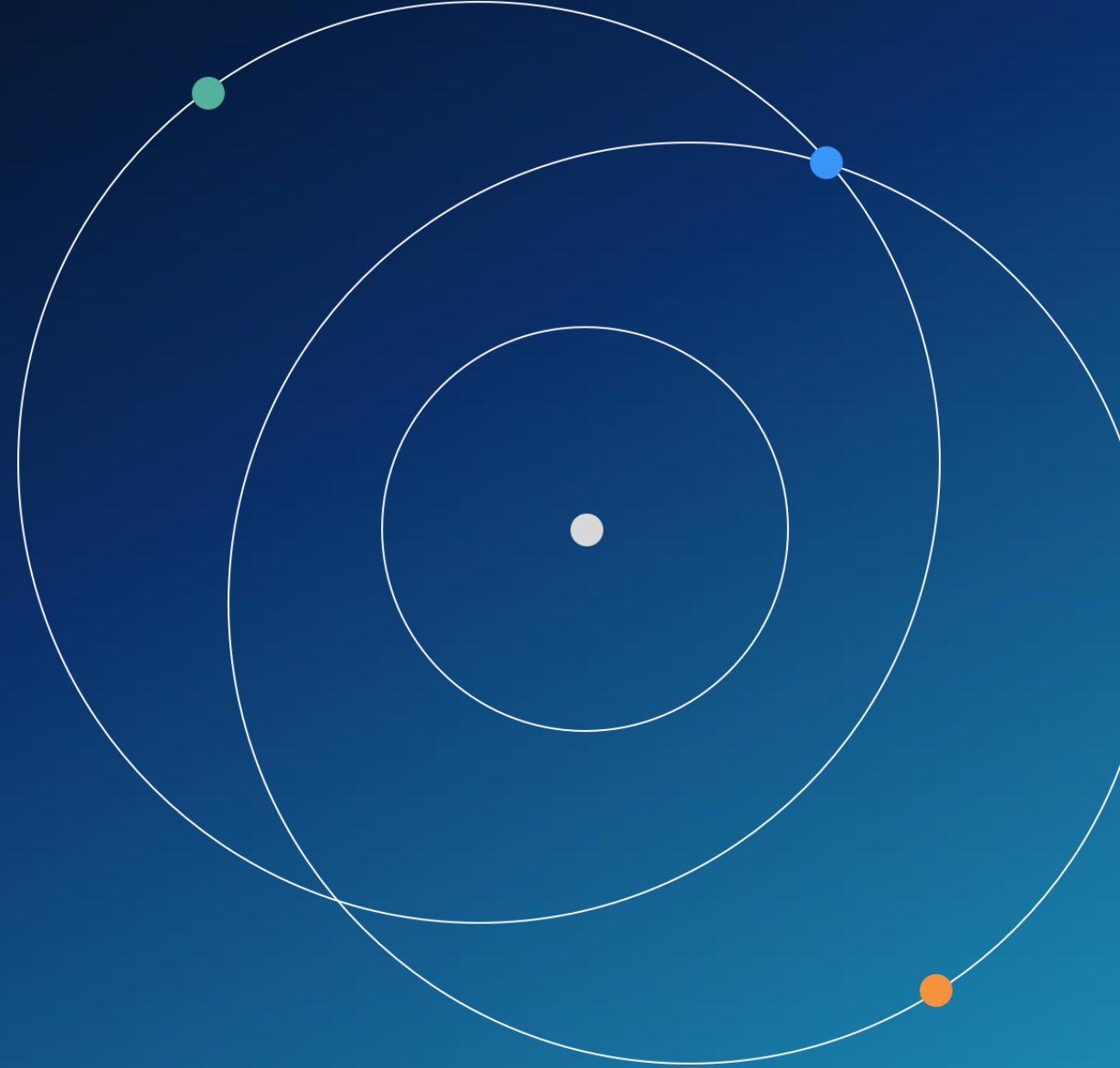
Metodologia

1. Executive Summary Q2-22
2. VC in Europa e in Italia: Q2-22 ed Evoluzione storica
3. H1-22 in Italia: Analisi per Settori
4. H1-22 in Italia: Analisi per Verticali
5. Top 5 Deals, investitori esteri e le Exit del Q2-22
6. Valutazioni nel VC: scenario internazionale e prospettive
7. Considerazioni finali
8. Tavola rotonda

Metodologia

1. Il perimetro di ricerca comprende start-up basate in Italia o con sede all'estero ma con founders italiani e più della metà dei dipendenti basata in Italia (analisi, quest'ultima effettuata tramite ricerca LinkedIn)
2. Utilizzo di dati [PitchBook](#) per round conclusi dal 2017 al 2022 e classificati come Early Stage VC e Late Stage VC, con assegnazione del verticale (definito al punto 12) originale di PitchBook e del settore (definito al punto 13) da parte di Growth Capital
3. Utilizzo di dati [DealRoom](#) per round conclusi dal 2017 al 2022 e classificati come Early VC, Late VC e Growth Equity VC, con assegnazione di verticale e settore da parte di Growth Capital
4. Utilizzo di dati [Crunchbase](#) per round conclusi dal 2017 al 2022 e classificati in Pre-seed, Seed, Serie A, B, C, D e Unknown, con assegnazione di verticale e settore da parte di Growth Capital
5. Creazione di un database univoco dei dati PitchBook, DealRoom e Crunchbase. In caso di discrepanze in round presenti su più di una banca dati, le informazioni sono state selezionate nel seguente ordine: PitchBook, DealRoom, Crunchbase
6. Confronto dei dati elaborati secondo la procedura di cui al punto 5 con le press release dei round, ove disponibili. In caso di discrepanze, sono state privilegiate le informazioni contenute nelle press release
7. Effettuato un data check per tutti i round privi di indicazione di stage:
 - a) i round in fase «Early Stage VC» sono stati classificati come Pre-Seed in caso di primi round di finanziamento con importo inferiore a €200K e come Seed in caso di round di finanziamento di importo compreso tra €200k e €1M
 - b) per i round «Late Stage VC», è stata controllata l'equity story di ogni società, definendo caso per caso il tipo di round. Ad esempio, un round da €2M che segue due round Seed inferiori a di €1M verrebbe definito Serie A; un eventuale round successivo di importo superiore al Serie A verrebbe definito Serie B, altrimenti Serie A
8. Assegnazione dei round definiti «Bridge» alla categoria «Seed» per evitare l'eccessiva frammentazione del campione
9. Tutti i round senza deal size, con deal size pari a zero o senza possibilità di essere ricondotti a uno stage in base alla storia dei funding round della società sono stati esclusi dall'analisi
10. Sono stati esclusi gli aumenti di capitale non facenti parte del settore Venture Capital a causa di erronee classificazioni operate dalle banche dati utilizzate
11. Sono stati esclusi i round VC in forma di debito vista la loro forte dipendenza settoriale; coerentemente, per i round VC «misti» equity e debito è stata considerata solo la parte raccolta in equity. Ad esempio, il round da complessivi €439M di Scalapay nel Q1-22 è stato considerato solo per €188M
12. Per «Verticali» si intendono i 281 valori univoci usati da PitchBook per definire la tipologia di attività settoriale/merceologica delle start-up oggetto d'analisi
13. Per «Settori» si intendono i 10 settori definiti da Growth Capital a cui sono assegnati i 281 verticali di PitchBook come in [Appendix](#)

1. Executive Summary Q2-22



1. Executive Summary Q2-22

57

round di
finanziamento

€553M

totale investito

11

Serie A

5

Serie B (e 2 Serie C)

9

Exit registrate

DeepTech

settore con più round

Smart City

settore con il più alto
ammontare raccolto

SaaS

verticale con più
round

CleanTech

verticale con il più
alto ammontare
raccolto

Newcleo

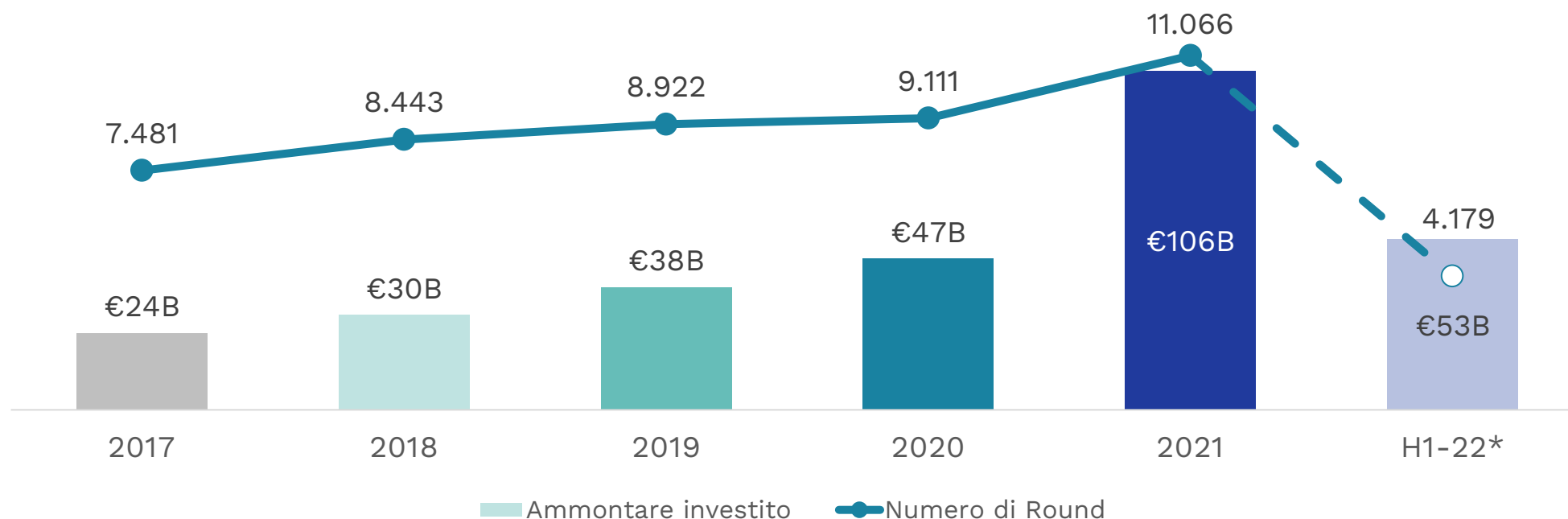
€300M raccolti

2. VC in Europa e in Italia: Q2-22 ed Evoluzione Storica



2.1. Il Venture Capital in Europa

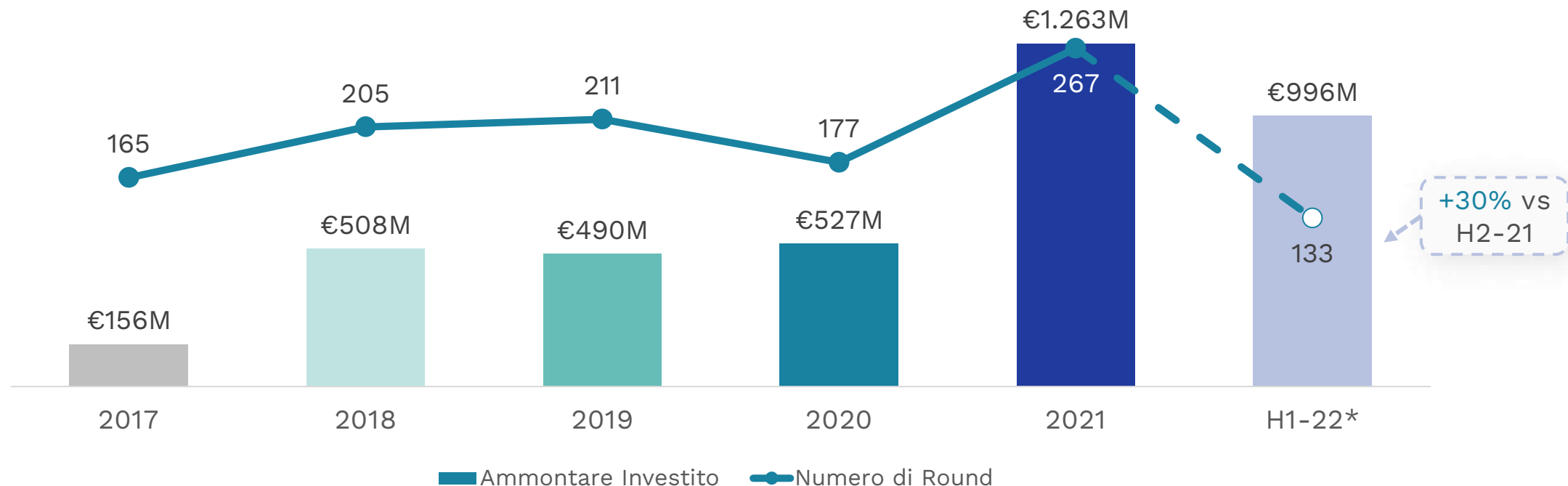
- Nell'H1-22, gli investimenti VC europei hanno raggiunto **€53B**, con più di **4.100** operazioni¹. Rispetto al semestre precedente, gli investimenti nei primi sei mesi del 2022 sono stati in linea per ammontare (**€52B** nell'H2-21)², ma in calo per numero di round (**-23%**)
- Alla luce dei risultati attuali, l'H1-22 rappresenta la metà del totale investito nel 2021 (**€106B**)³, pur avendo registrato un aumento della dimensione media dei round (da **€9,6M** a **€12,7M**)
- Si prevede che il drastico calo delle valutazioni delle società tech quotate e il peggioramento delle aspettative degli investitori sui multipli alla data di exit impatteranno il VC europeo nella seconda parte dell'anno, rendendo difficile superare in modo sensibile le cifre record del 2021



* Dati aggiornati al 30/06/2022; Fonti: 1. Elaborazione Growth Capital da dati PitchBook; 2. PitchBook, European Venture Report 2021; 3. PitchBook, European Venture Report Q1-22

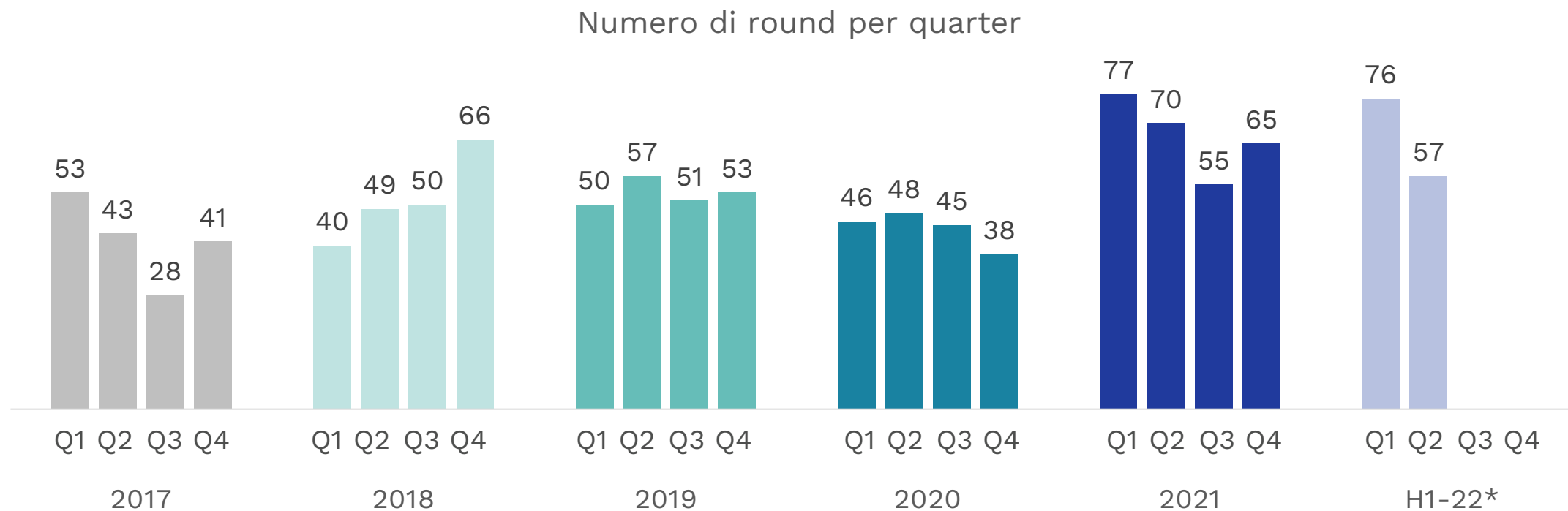
2.2. Il Venture Capital in Italia

- Nell'H1-22 sono stati investiti €996M nelle start-up oggetto della ricerca, dato in aumento rispetto all'H2-21 (+30%), sebbene fortemente influenzato dal Serie B di Scalapay (€188M) e dal Serie A di Newcleo (€300M)
- Con €553M raccolti in 57 round, il Q2-22 ha superato le cifre del Q1-22 (€444M investiti in 76 round) e del 2021, risultando il miglior trimestre di sempre per ammontare investito e il quarto per ammontare medio** investito (€3,9M) dal 2017 ad oggi
- Il VC italiano è stato meno impattato dalle attuali tensioni macroeconomiche e finanziarie (effetto anticipato nell'[Osservatorio Trimestrale VC del Q1-22](#)) e ci si attende crescerà *in percentuale* più dell'Europa. Ciononostante, la stima del raccolto totale nel 2022 è stata rivista in modo conservativo rispetto a quella pubblicata nel Q1-22 e si attesta tra €1,6B e €2,0B



2.3. Numero di round per quarter

- Nel Q2-22 si sono registrati **57** round, dato in calo rispetto ai due trimestri precedenti (**-25%** vs Q1-22, **-12%** vs Q4-21) e in linea con il Q3-21 (**55**)
- La riduzione si è concentrata al livello Seed (**30** vs **46** nel Q1-22), mentre le altre tipologie di round hanno registrato numeri comparabili con il Q1-22 (per i round dal Serie A in poi, **18** vs **17**)
- Nell'H1-22 sono stati annunciati **133 round**, cifra in buona parte dovuta al contributo del Q1-22, che con **76 deal** risulta essere il secondo quarter più attivo nel periodo analizzato dopo il Q1-21 (**77 round**)

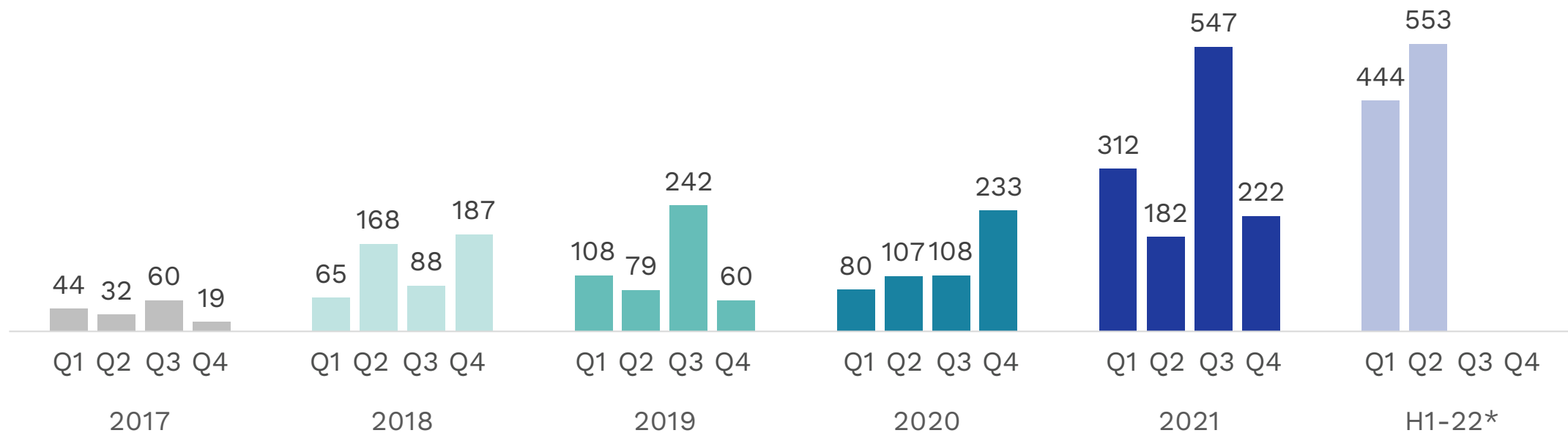


* Dati aggiornati al 30/06/2022

2.4. Totale investito per quarter

- Il Q2-22 ha registrato il miglior risultato di sempre (€553M), con il deal più grande negli ultimi 5 anni (Newcleo, €300M)
- I primi due trimestri del 2022 hanno nettamente superato i corrispondenti quarter nei 4 anni precedenti, posizionandosi nella top 3 per ammontare raccolto dal 2017 ad oggi insieme al Q3-21 (€547M)
- Nel periodo analizzato, il primo semestre ha pesato in media per il 42% sul totale investito nell'anno, contro il 58% dell'H2
- Alla luce della congiuntura economico-finanziaria, è ragionevole prevedere che l'H1-22 avrà un peso superiore al dato storico a fine anno

Ammontare investito per quarter (€M)

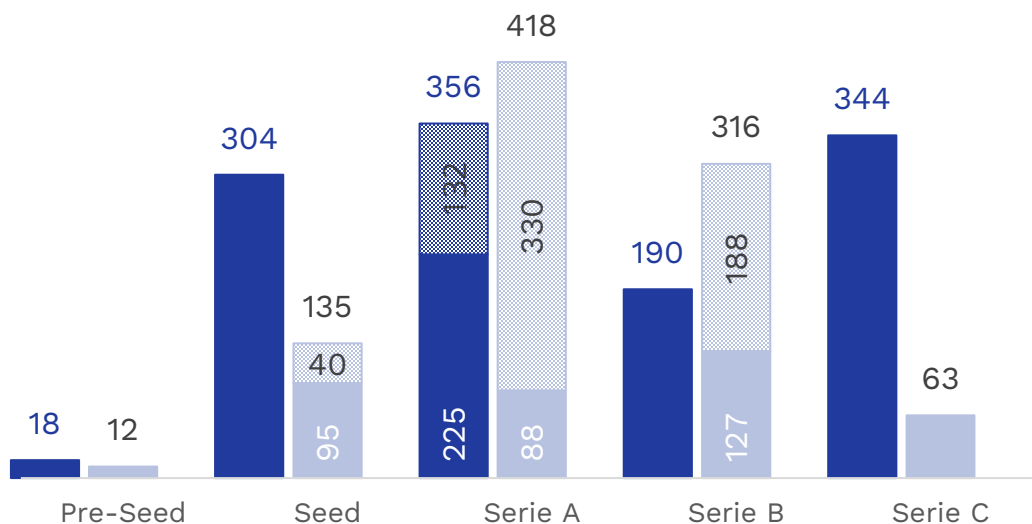


* Dati aggiornati al 30/06/2022

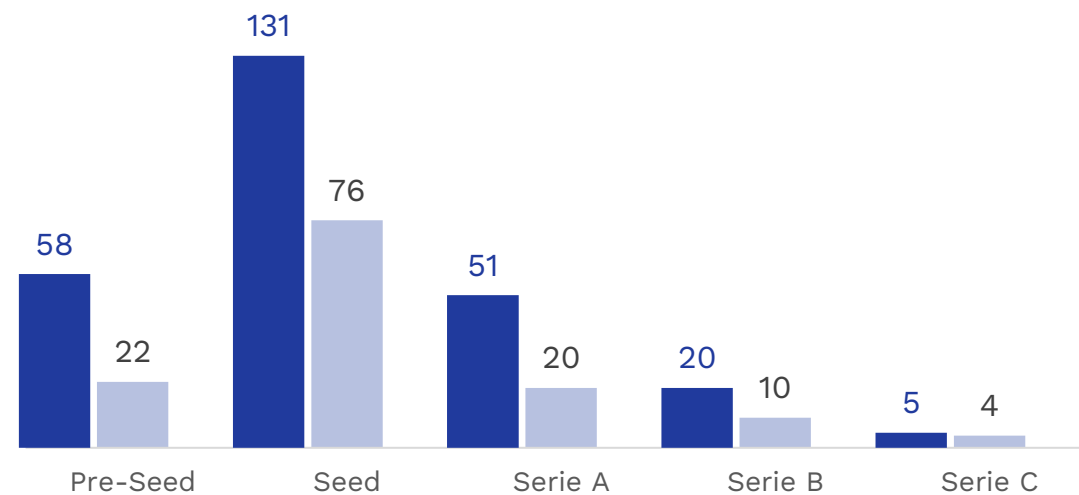
2.5. L'H1-22 per tipologia di round

- È possibile trarre indicazioni interessanti dalla segmentazione dei round per tipologia. Includendo gli *outlier* nell'analisi, sia i **Serie A** (€418M) che i **Serie B** (€316M) hanno raccolto più nell'H1-22 che in tutto il 2021 (con un incremento del +17% e +66% rispettivamente)
- Di contro, si registrano ad oggi valori di investimento più contenuti nei **Seed** (poco più di un terzo del raccolto del 2021) e nei **Serie C** (meno di un quinto del dato 2021). Da ultimo, i round della primissima ora (**Pre-Seed**) hanno raccolto cifre comparabili al 2021 (€18M vs €12M)
- In termini numerici, i round **Seed** si confermano la tipologia più rappresentata anche nell'H1-22, con 76 round

Ammontare investito (€M) – H1-22 vs 2021



Numero di Round – H1-22 vs 2021



■ Ammontare investito 2021
■ Ammontare investito H1-22

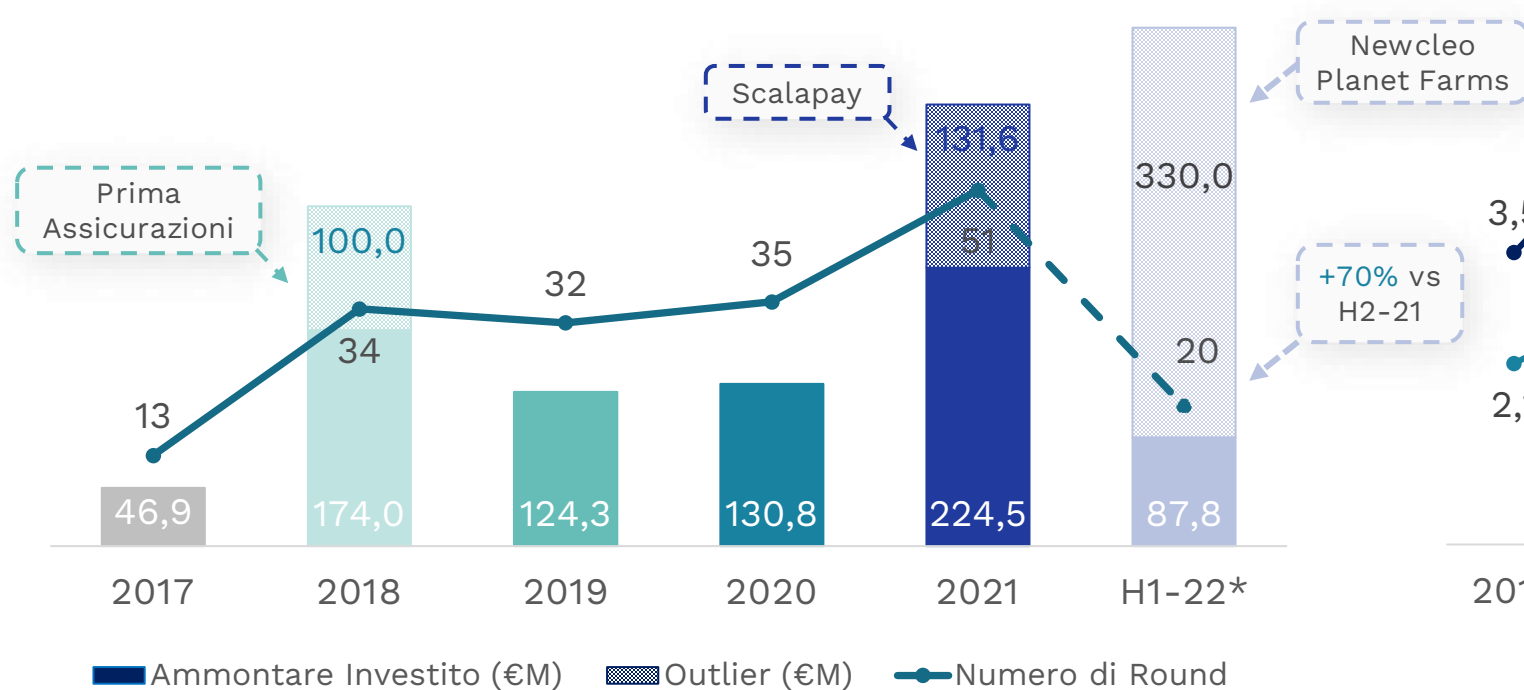
■ Outlier 2021
■ Outlier H1-22

■ Numero di Round 2021
■ Numero di Round H1-22

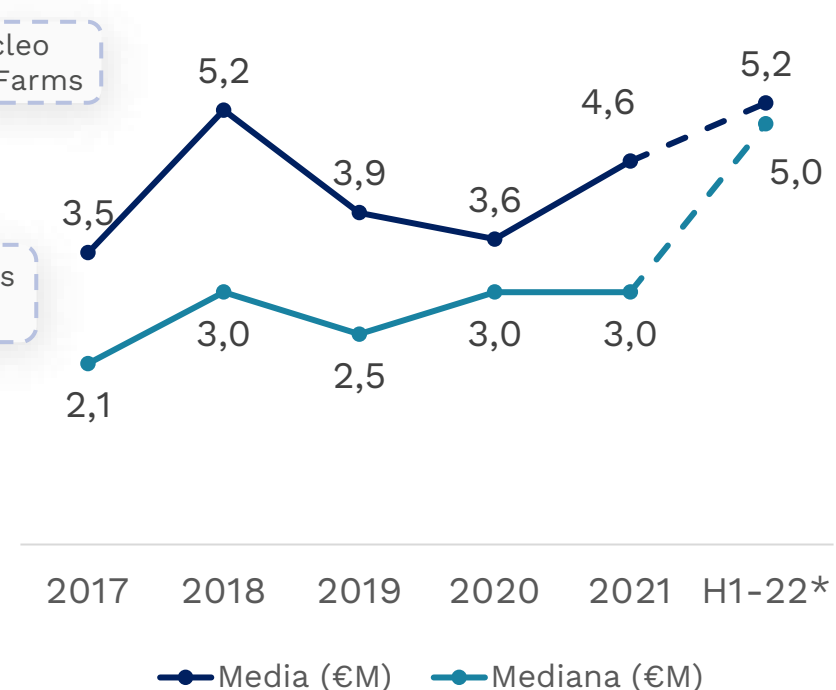
2.6. Focus: Serie A

- Nell'H1-22 i **Serie A** hanno raccolto €418M (+70% rispetto all'H2-21). La forte accelerazione della raccolta registrata nel Q2-22 (+310% vs Q1-22) dipende in gran parte dal round di Newcleo
- Nella prima parte del 2022, la media dei **Serie A** ha toccato €5,2M (+15% vs 2021), mentre la mediana è aumentata in modo più marcato (+67%), raggiungendo €5,0M e convergendo alla media. La dimensione dei **Serie A** in Italia si sta avvicinando ai valori europei (mediana €7,7M nel 2021)¹

Ammontare Investito (€M) e Numero di Round



Media** e Mediana (€M)

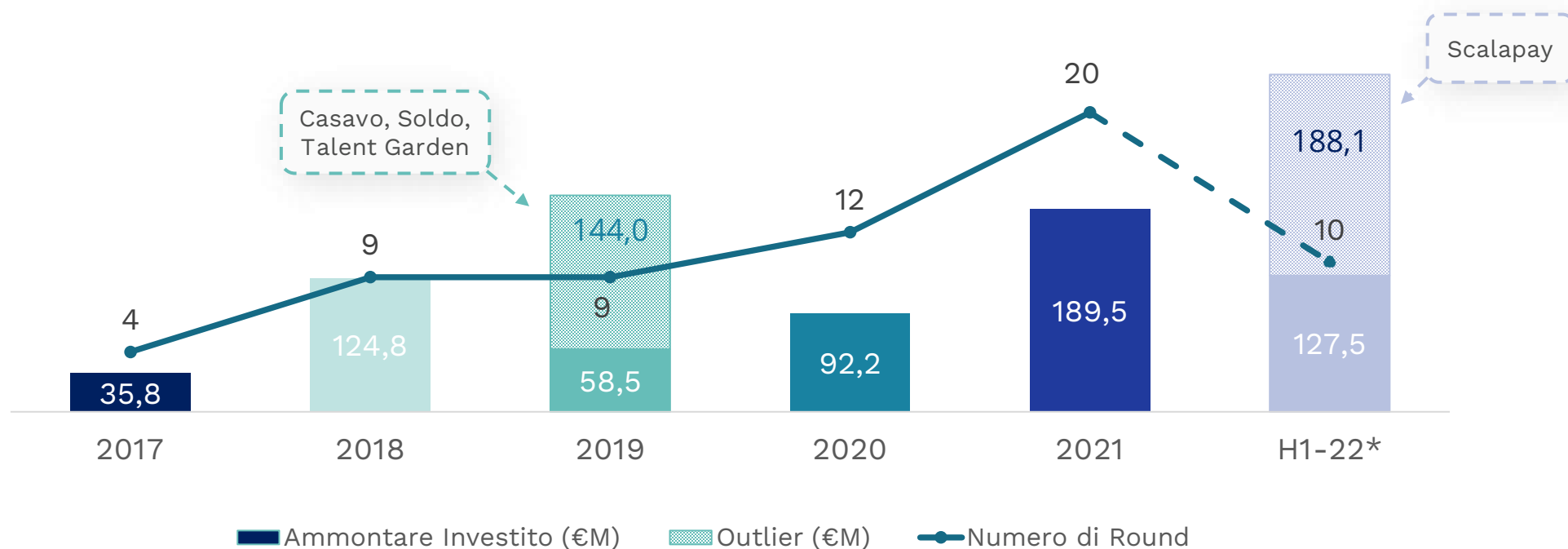


Fonti: 1. Crunchbase (2022), 'Is It Still Cheaper To Invest In European Versus US Startups?'; * Dati aggiornati al 30/06/2022; ** I valori medi sono stati puliti dall'impatto dei round definiti outlier

2.7. Focus: Serie B

- Nel semestre appena concluso, i **Serie B** hanno raccolto €316M in 10 round, tra cui spicca quello da €188M chiuso da Scalapay nel Q1-22. Per i round di questa tipologia sono cresciuti sia l'ammontare medio¹ (€14,2M, +44% vs 2021) che quello mediano (€13M, +58% vs 2021)
- A livello trimestrale, nel Q2-22 i **Serie B** hanno raccolto €87M in 5 round
- Il totale investito nell'H1-22 ha già superato le cifre del 2021, mentre il numero di round rappresenta il **50%** del 2021

Ammontare Investito (€M) e Numero di Round



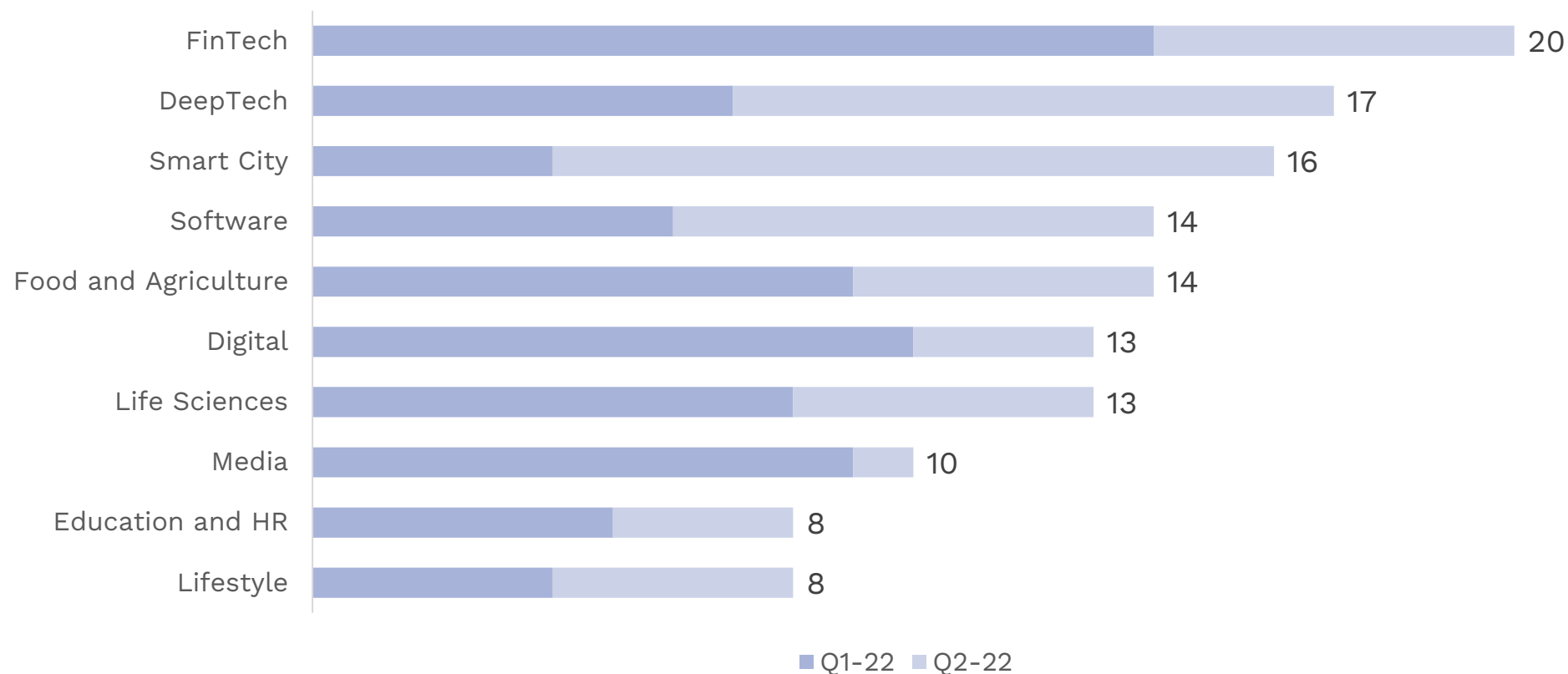
* Dati aggiornati al 30/06/2022; 1. Il round Serie B di Scalapay è stato escluso dal calcolo della media poiché considerato outlier

3. H1-22 in Italia: Analisi per Settori



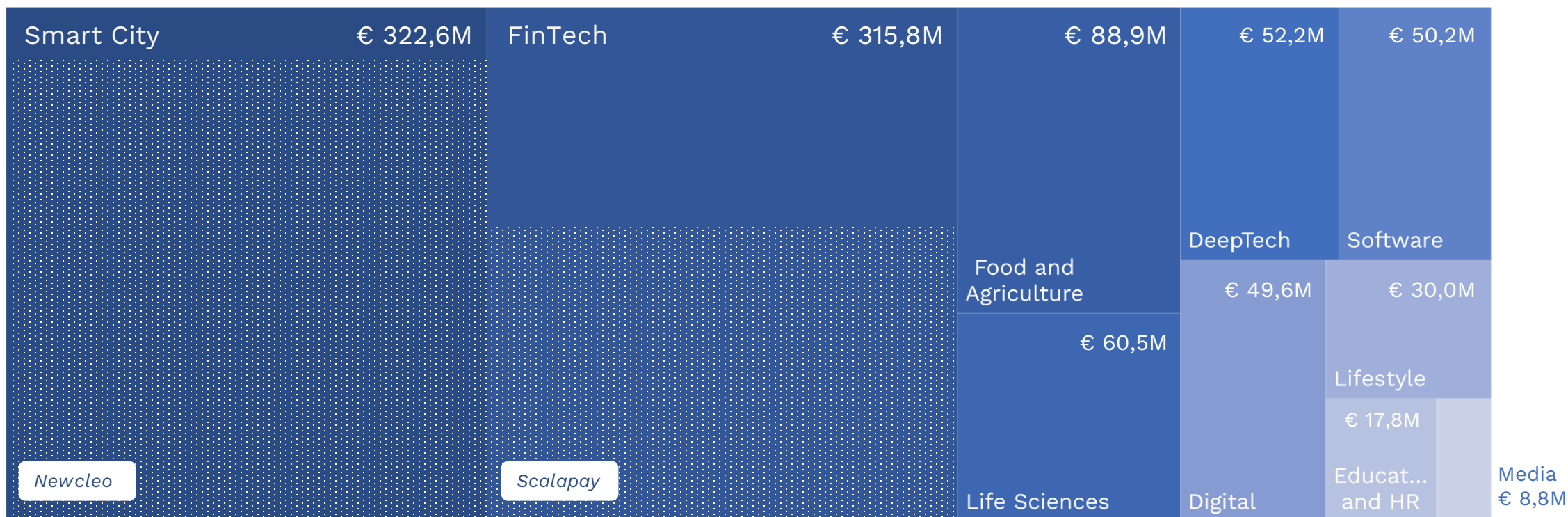
3.1. Analisi settoriale H1-22: numero di round

- **FinTech** è il settore con il maggior numero di deal nel primo semestre dell'anno (20), seguito da **DeepTech** (17) e **Smart City** (16)
- Al livello trimestrale, **Smart City**, **DeepTech** e **Software** sono gli unici settori ad aver manifestato una crescita numerica nel Q2-22 rispetto al Q1-22 (rispettivamente +8, +3 e +2). Per **Lifestyle** si sono osservati valori uguali tra i due quarter, mentre in tutti gli altri casi si è registrata una flessione



3.2. Analisi settoriale H1-22: ammontare investito

- I due settori con più round nel semestre si posizionano nella top 3 anche per ammontare raccolto. In particolare, **Smart City** è il settore in cui è stato investito di più (€322,6M complessivi considerando anche l'*outlier* Newcleo)
- Considerando anche **FinTech** (315,8M*) e **Food and Agriculture** (88,9M*), i top 3 settori pesano per tre quarti sugli investimenti totali nel semestre
- L'esclusione degli *outlier* permette di indentificare **FinTech** come il settore di riferimento nel primo semestre dell'anno, con €127,7M raccolti



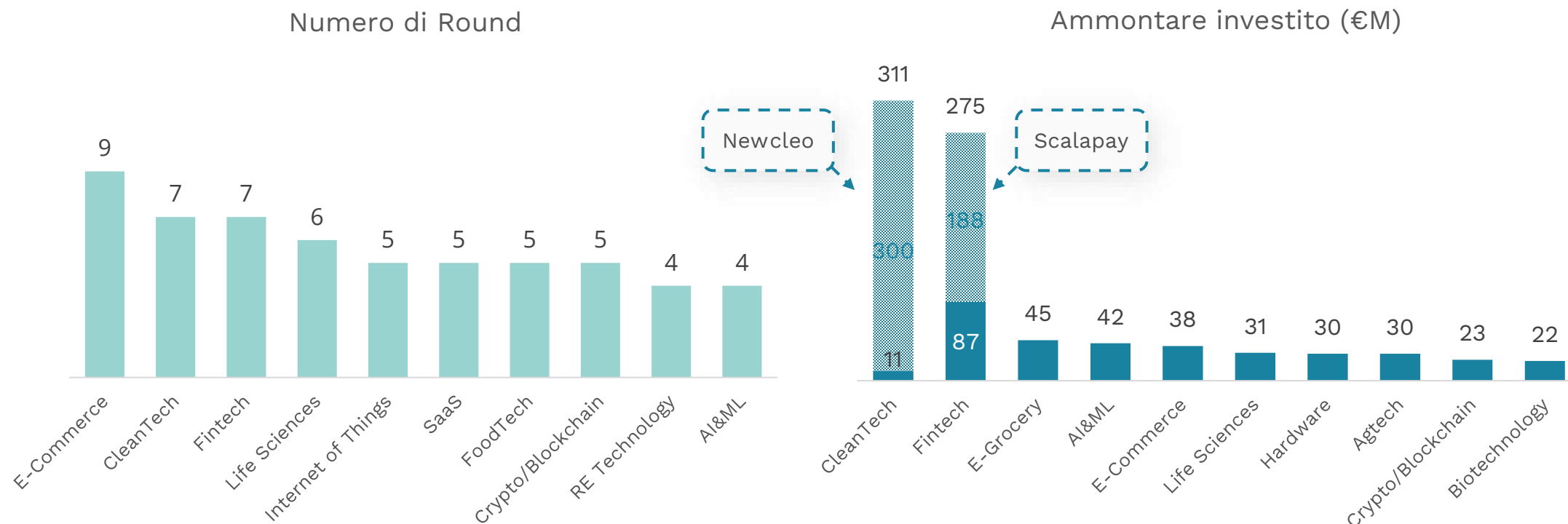
* Valori comprensivi dei round definiti *outlier*

4. H1-22 in Italia: Analisi per Verticali

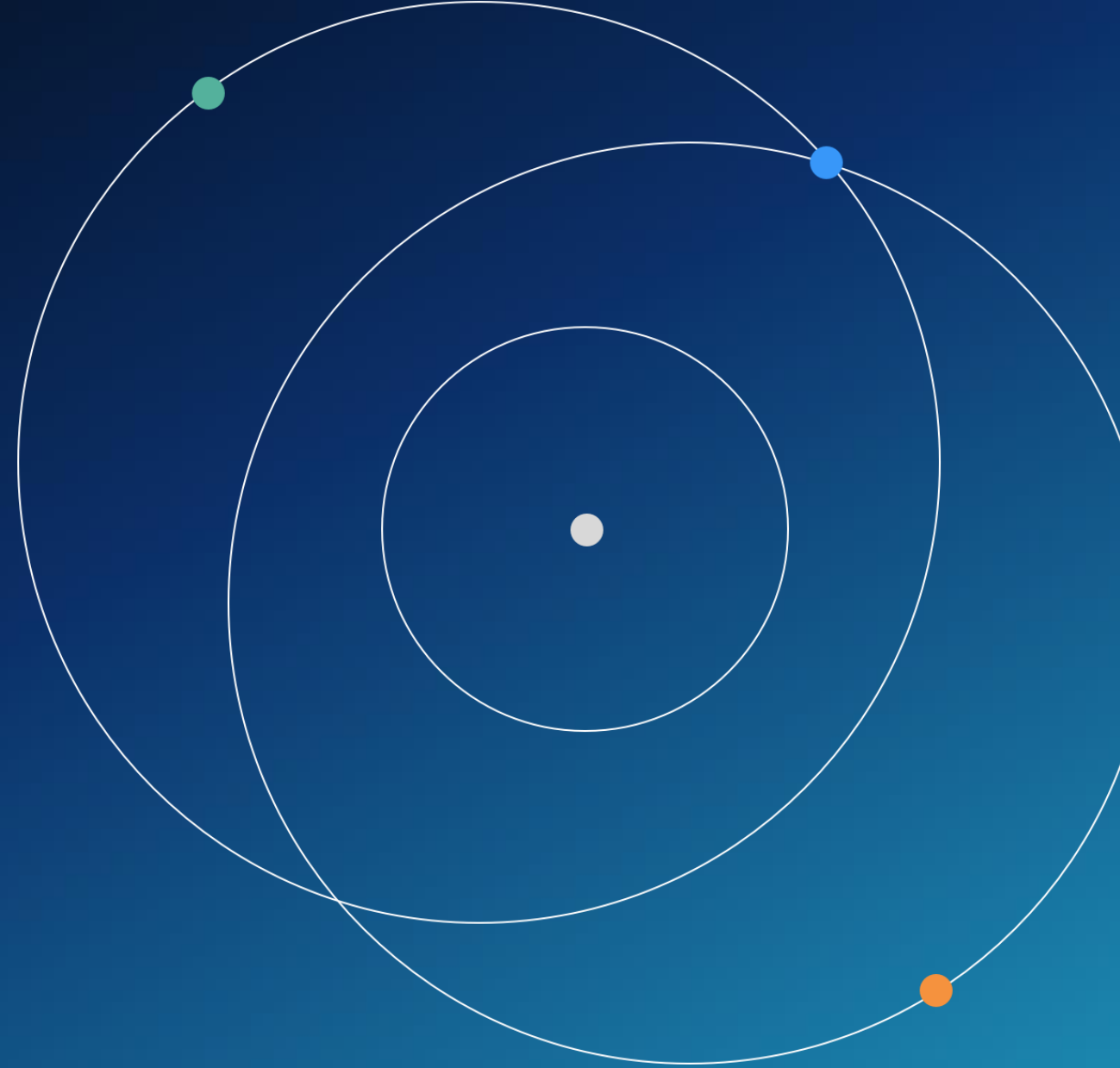


4.1. Analisi per Verticali H1-22

- Per offrire una panoramica più completa, ogni settore oggetto di analisi è stato suddiviso in verticali. Ad esempio, il settore DeepTech comprende (tra gli altri) i verticali AI & Machine Learning (AI&ML) e Big Data. L'assegnazione dei verticali ai 10 settori è disponibile in [Appendix](#)
- Nell'H1-22, il verticale più rilevante in termini di numero di deal è stato **E-Commerce** (9 operazioni, poco meno del 16% del totale) seguito dalla coppia **CleanTech** e **FinTech** (entrambi 7)
- **CleanTech** si posiziona al vertice per ammontare investito, sebbene i €311M raccolti dipendano per più del 95% da 1 solo round. Escludendo gli *outlier*, il vero vincitore del semestre appare **FinTech**, con €87M investiti, più del doppio del successivo verticale (**E-Grocery**, 45M)








5. Top Deals, Investitori esteri e le Exit del Q2-22



5.1. Top 5 Deals

- Rispetto al quarter precedente, i top 5 deal presentano una maggiore eterogeneità sotto il profilo dei verticali. Il round CleanTech di [Newcleo](#)¹ ha guidato la crescita dell'ecosistema nel trimestre appena concluso, rappresentando più della metà del totale raccolto nel trimestre
- Si segnala anche il round seed da €40M di [Vedrai](#)², società che si pone l'obiettivo di democratizzare l'Intelligenza Artificiale per le PMI, offrendo soluzioni che consentono di simulare l'impatto delle decisioni sui risultati aziendali

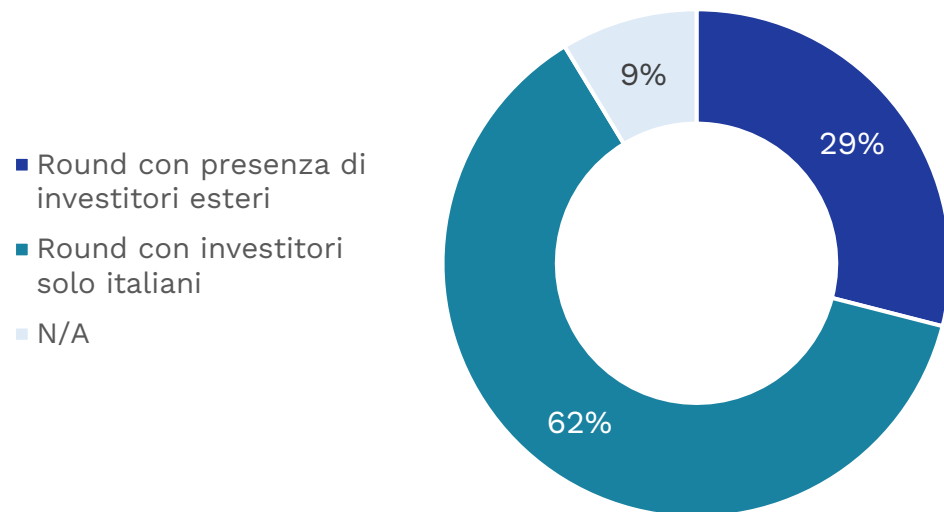
START-UP	DEAL SIZE	DEAL STAGE	VERTICALE	INVESTITORI ³
 newcleo <small>Futurable Energy</small>	€ 300M	Serie A	CleanTech	Azimut, Ersel, Exor Seeds, Nova Capital, business angels
 VEDRAI	€ 40M	Seed	AI&ML	Azimut
 ARDUINO	€ 30M	Serie B	Hardware	Anzu Partners, ARM, Renesas Electronics, Robert Bosch Venture Capital
 scalapay	€ 24,3M	Serie B ⁴	FinTech	Poste Italiane
 Cortilia	€ 20M	Serie C	E-Grocery	Five Seasons Ventures, Indaco Venture Partners, Primo Ventures, Red Circle Investments

Fonti: 1. [Press Release Newcleo](#); 2. [Press Release Vedrai](#); 3. [Investitore Internazionale](#); 4. L'investimento di Poste Italiane, annunciato a maggio 2022, è stato considerato in stretta relazione con il round Serie B di €188,1M annunciato a febbraio 2022

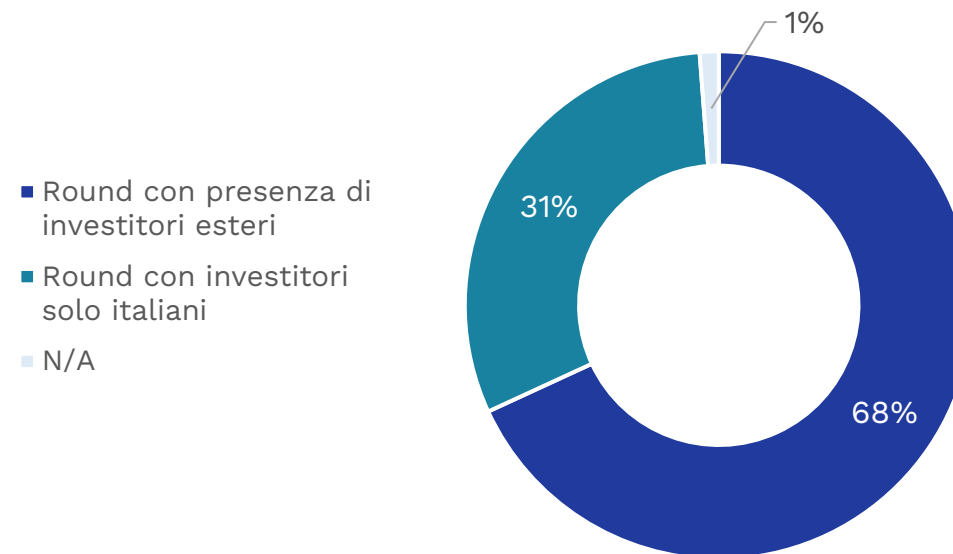
5.2. Impatto investitori esteri nei round €1M+ nell'H1-22

- L'analisi sull'incidenza degli investitori esteri nel VC italiano considera i soli deal €1M+, poiché l'inclusione di round eccessivamente piccoli comporterebbe l'eccessiva distorsione del campione. I round €1M+ che hanno visto la partecipazione di almeno 1 investitore internazionale sono stati definiti come «round con presenza di investitori esteri»
- Nell'H1-22, gli investitori esteri hanno partecipato al **29%** dei round (in leggera crescita rispetto al **25%** del 2021). In termini di ammontare raccolto, il semestre appena concluso ha visto l'aumento dell'incidenza dei round con presenza di investitori stranieri (**68%** vs **57%** nel 2021), un trend già anticipato nell'[Osservatorio Trimestrale VC del Q1-22](#) e che ci si attende proseguirà nel medio-lungo periodo
- Inoltre, nell'H1-22 gli investitori esteri hanno partecipato a round che hanno dimensione media¹ quasi doppia di quelli con soli investitori nazionali (€9,6M vs €5,6M)

Numero di round €1M+



Ammontare investito nei round €1M+



1. I valori medi sono stati puliti dall'impatto degli outlier

5.3. Le Exit del Q2-22

- Il Q2-22 è stato un quarter rilevante anche per gli eventi di liquidità, con le startup italiane protagoniste di 9 exit, dato superiore a quello del Q2-21 (6) e in linea con Q1-22 (10)
- A differenza del trimestre precedente, tuttavia, non sono state registrate IPO

Target	Tipologia Exit	Acquirente / IPO Market	Settore	Enterprise Value	% Sold
Blooverly	M&A	Colvin	Digital	Undisclosed	100%
Brumbrum	M&A	Cazoo	Digital	€80,0M	100%
Contactlab	M&A	Growens	Software	€5,0M	100%
Creative Harbour	M&A	Talent Garden	Education and HR	Undisclosed	100%
Metaliquid	M&A	BeMyEye	Software	Undisclosed	100%
Nomesia	M&A	TiNexta	Media	Undisclosed	100%
Rigenerand	M&A	Evotec	Life Sciences	€23,0M	100%
What a Space	M&A	Storefront	Smart City	Undisclosed	100%
White & Seeds	M&A	Granarolo	Food and Agriculture	Undisclosed	51%
Will Media	M&A	Chora Media	Media	€5,2M	100%

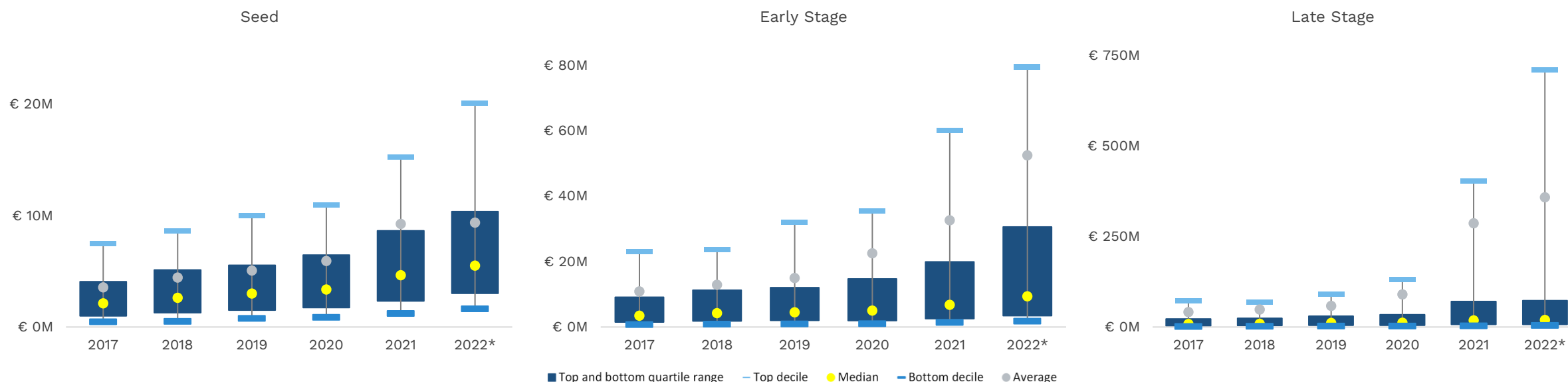
6. Valutazioni nel VC: scenario internazionale e prospettive



6.1. Valutazioni nel VC: scenario internazionale (1/2)

- A livello globale, il 2021 è stato l'anno dei record per le valutazioni: numerose start-up hanno beneficiato di condizioni particolarmente favorevoli di accesso al funding portando, tra le altre cose, alla nascita di **586** nuovi unicorni (vs **597** creati nei 4 anni e mezzo precedenti)¹
- A livello europeo, il *market sentiment* dell'H1-22 sembra andare in controtendenza rispetto al 2021 a causa della elevata pressione sui multipli alla exit dettata dallo scenario macroeconomico attuale
- Dati ancora parziali non permettono di quantificare l'impatto dei tagli alle valutazioni nel mercato privato, poiché ancora positivamente influenzati dall'onda lunga del 2021². Nonostante ciò, start-up come Klarna in UE, ma anche Bolt, Instacart e Doordash in US, hanno già comunicato tagli di valuation compresi tra il **40%** e il **70%**³

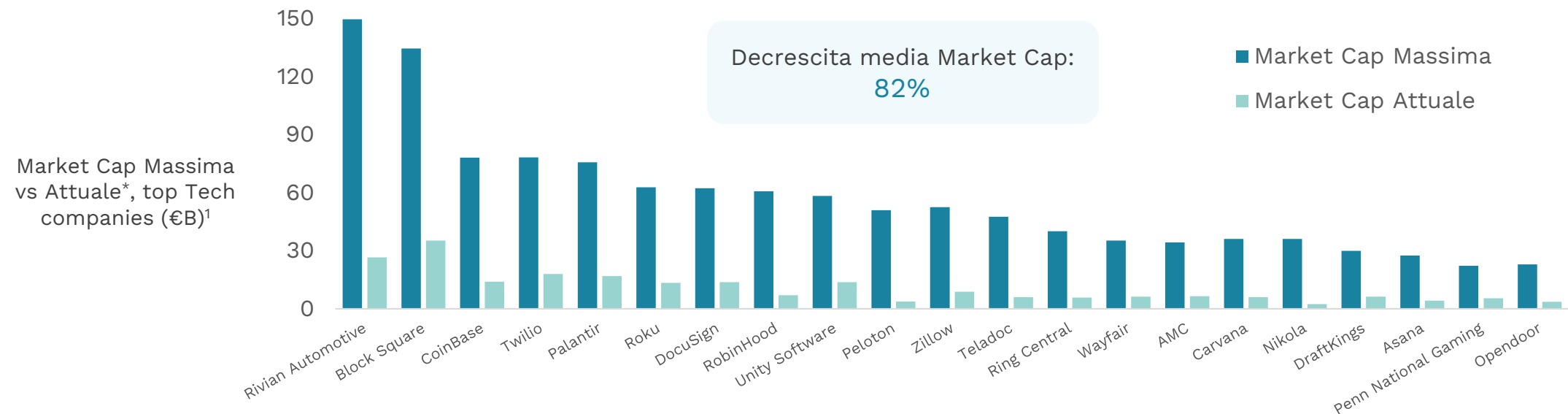
Distribuzione della Pre-Money Valuation in Europa, per stadio²



* Dati aggiornati al 31/03/2022; Fonti: 1. PitchBook Analyst Note: IPOs Stall and Valuations May Fall as Bullish Decade Closes; 2. PitchBook, European VC Valuation Report Q1-22; 3. Tech Crunch, Pitchbook

6.1. Valutazioni nel VC: scenario internazionale (2/2)

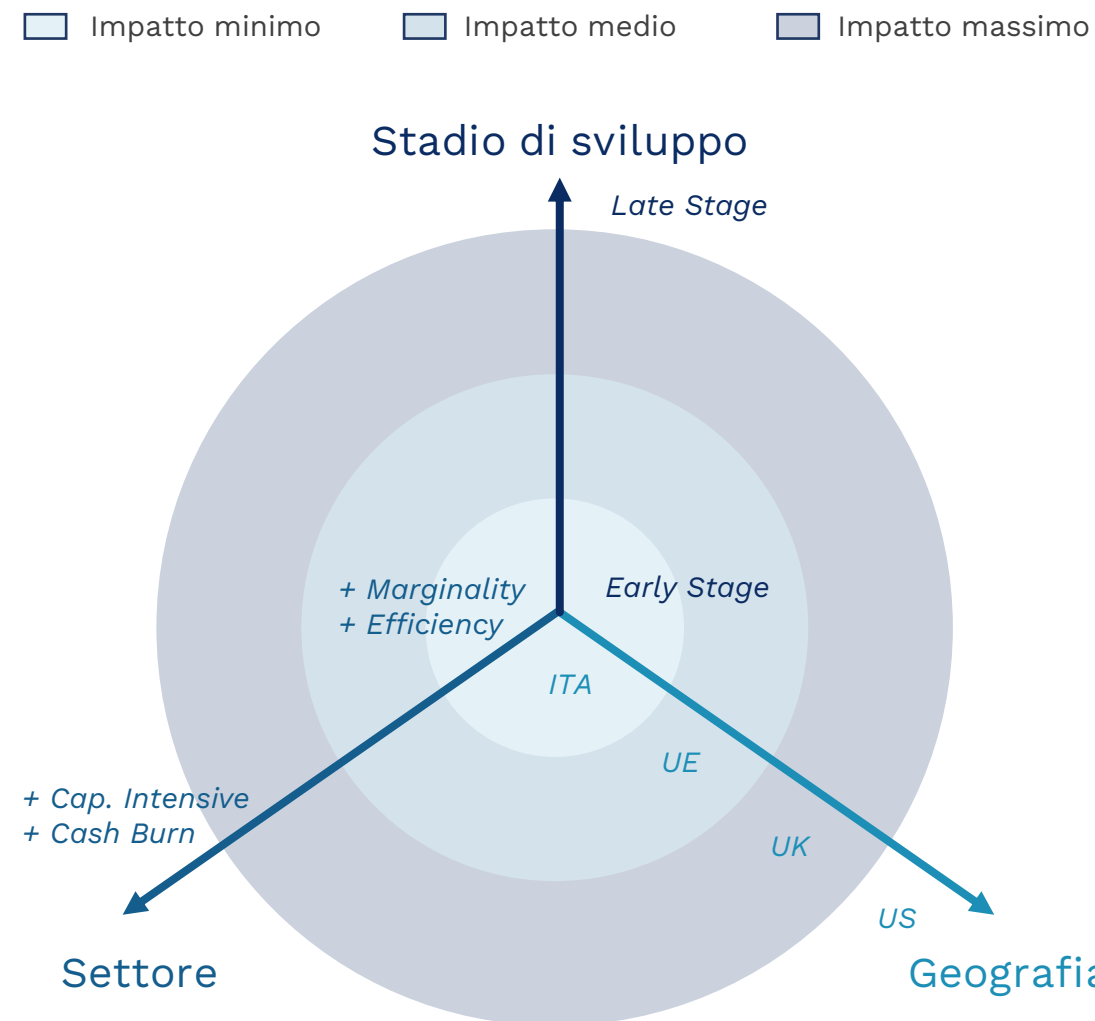
- A differenza dei mercati privati, sui mercati quotati è possibile osservare il drastico calo delle capitalizzazioni delle *tech companies*, le cui valutazioni dipendono dal valore attuale dei flussi di cassa futuri¹, influenzati dall'aumento dell'inflazione e dei tassi di interesse
- Di conseguenza, gli investitori attivi nei mercati privati hanno aggiustato al ribasso le previsioni dei multipli alla exit, sia per società in portafoglio che in fase di analisi di nuovi investimenti. È ragionevole pensare che nei semestri successivi gli effetti si declineranno in:
 - aumento dei *down round* e dei *flat round*
 - posticipazione degli eventi di liquidità di società prossime alla exit
 - negoziazione di clausole investor-friendly (liquidation preference participating, anti-dilution full ratchet) a fini protettivi
- Nonostante ciò, il livello di dry-powder rimane elevato (**\$43B** raccolti da VC nel Q1-22², per un totale di **\$478B**), il che giustifica una previsione stabile del numero di deal nel breve-medio termine



* Dati aggiornati al 28/06/2022; Fonti: 1. The Irrelevant Investor (2022), 'Blown Up'; 2. Preqin (2022), 'Venture Capital AUM at Record High of \$2tn – Preqin Reports'

6.2. Valutazioni nel VC: prospettive future

- **Stadio di sviluppo:** le società in fase di pre-IPO e (più in generale) Late Stage subiranno aggiustamenti al ribasso maggiori causati dal declino dei prezzi azionari del segmento Tech e dovranno quindi ritardare exit e rivedere le strategie di crescita. Al contrario, le società in fase Seed saranno meno influenzate, avendo un *time to exit* ancora lontano nel tempo e incerto
- **Geografia:** il mercato USA è tipicamente caratterizzato da una maggiore sensibilità alle discontinuità di mercato, siano esse positive (come nel 2021) o negative (come nello scenario attuale). Viceversa, l'UE (e l'Italia in particolare) tende a recepire tali cambiamenti in modo più lento e sfumato
- **Settore:** i settori *capital-intensive* e con modelli di business caratterizzati da un elevato *cash burn* saranno maggiormente impattati dalla riduzioni delle valutazioni. Di conseguenza, gli investitori porranno maggiore attenzione a *capital efficiency* e crescita sostenuta da *traction* solida, premiando non più gli unicorni ma i «centauri» (i.e. società con +100M ARR)



7. Considerazioni finali



7.1. Considerazioni finali

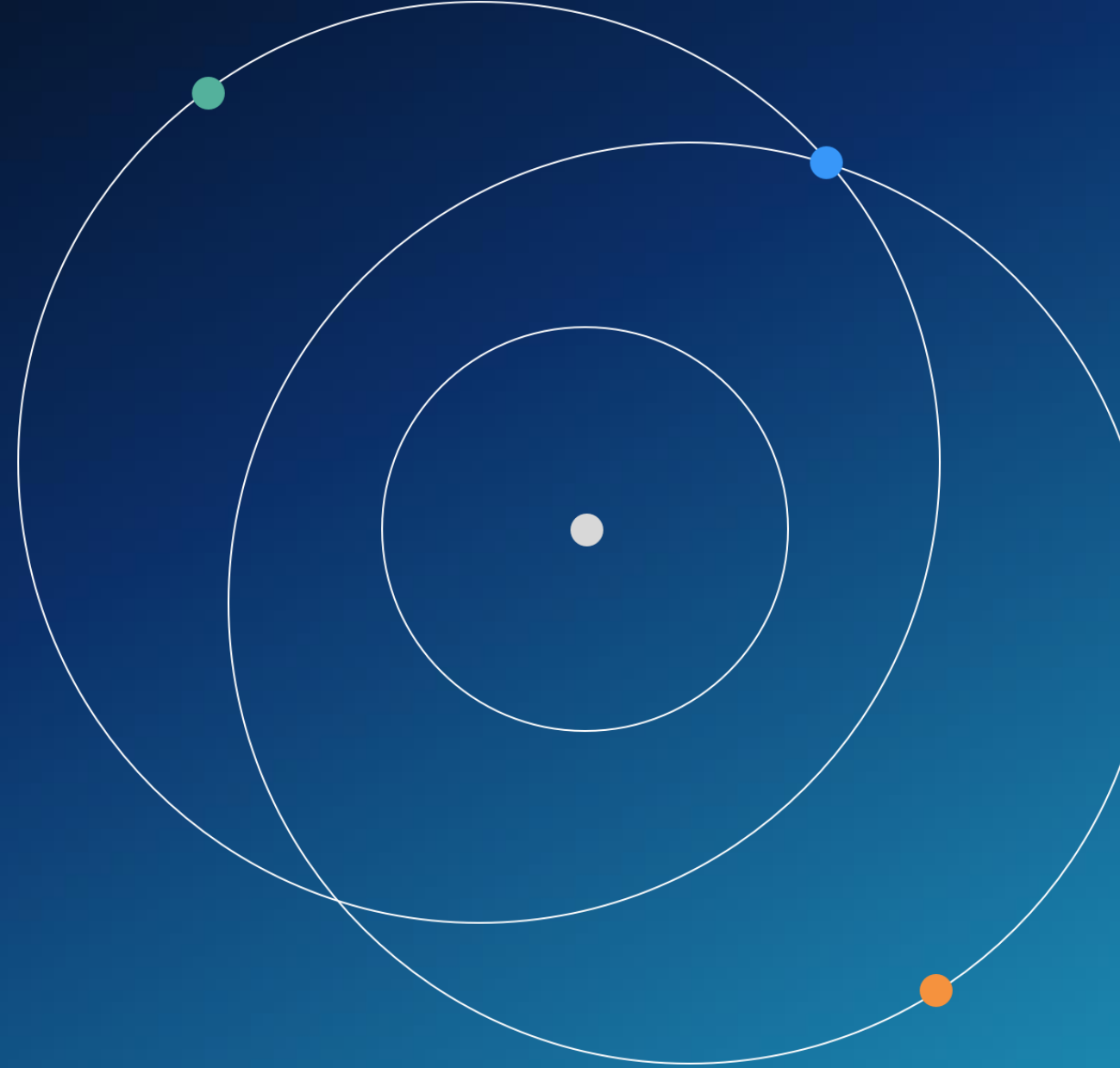
Il Q2-22 e l'H1-22 in sintesi

- Q2-22 miglior quarter di sempre per il VC italiano (€553M investiti in 57 round)
- €1B raccolto nell'H1-22 in Italia, con una crescita del 30% rispetto all'H2-21 (al contrario, nel VC Europeo registrato un semestre flat)
- Nell'H1-22, solida raccolta dei Serie A e B (considerando gli outlier, già superate le cifre del 2021)
- Come da noi previsto, partecipazione degli investitori esteri nel VC italiano in costante crescita (29% dei round €1M+ nell'H1-22 conta almeno 1 investitore straniero) con dimensione media dei relativi deal quasi doppia rispetto a quelli con soli investitori nazionali

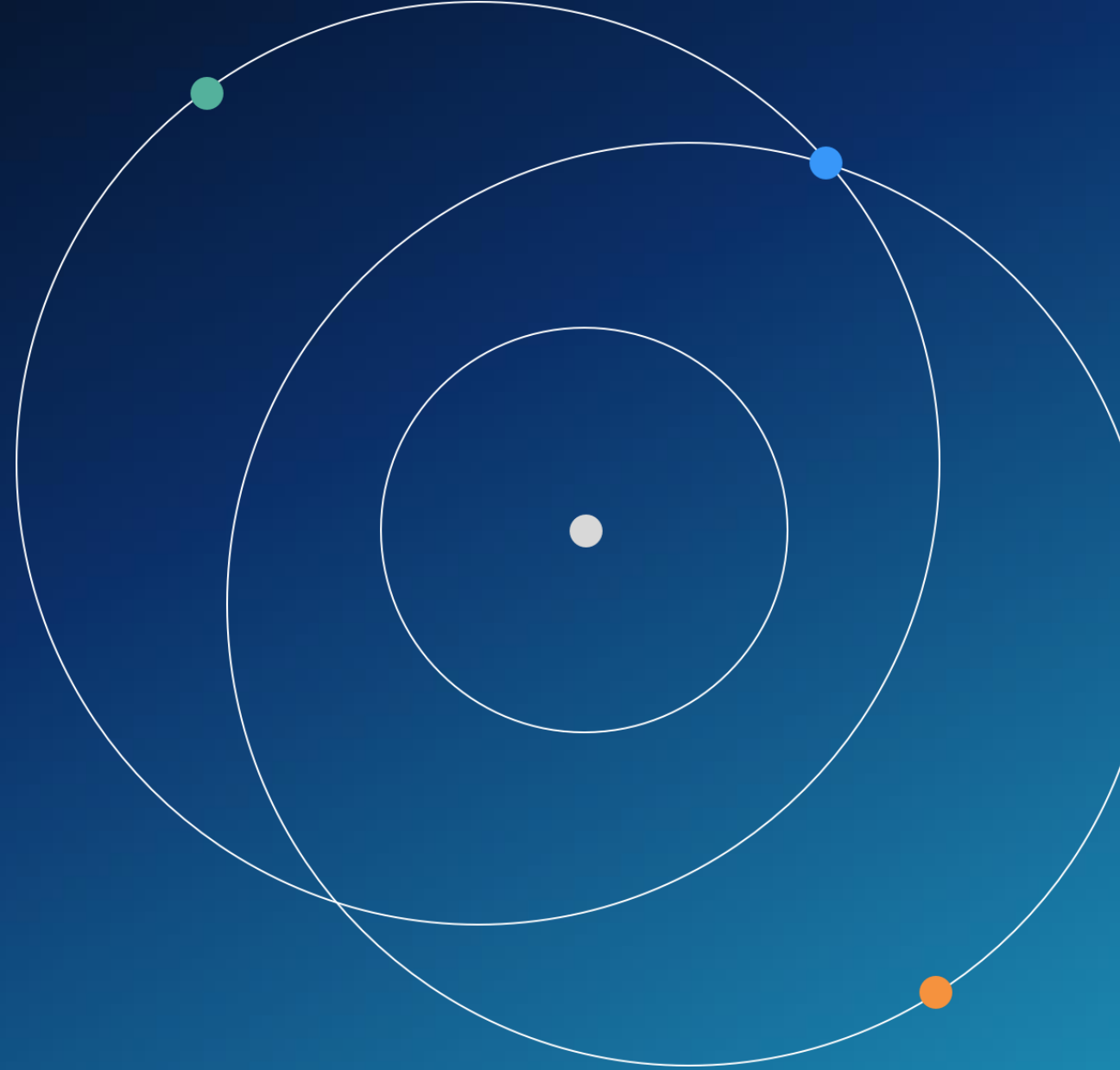
Lo scenario nel medio periodo

- Incertezza, aumento di tassi di interesse e inflazione portano a prevedere un rallentamento nell'attività VC al livello Europeo
- Outlook negativo sulle valutazioni, che saranno impattate diversamente in base a geografia, settore e modello di business
- L'elevato dry-powder dei fondi VC garantirà la continuità di investimenti, che saranno però caratterizzati da un utilizzo più aggressivo di meccanismi protettivi per gli investitori

8. Tavola rotonda



Appendix



Assegnazione dei verticali ai settori (1/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (2/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (3/4)

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

Assegnazione dei verticali ai settori (4/4)

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



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

Italian Tech Alliance - già VC Hub Italia - è l'associazione italiana del venture capital, degli investitori in innovazione (business angel, family office e corporate) e delle startup e PMI innovative italiane. È stata fondata nel 2019 dai gestori dei principali fondi di venture capital attivi in Italia e oggi conta oltre 60 soci investitori, oltre 140 tra le principali startup e imprese innovative italiane e 26 soci sostenitori. Gli investitori di Italian Tech Alliance gestiscono asset per circa 1,3 miliardi di euro e hanno investito in oltre 250 startup italiane ad alto potenziale di crescita e a forte contenuto tecnologico. Uno degli obiettivi dell'associazione è fare in modo che le imprese innovative possano dare un contributo significativo alla crescita del nostro Paese, anche attraverso una maggiore sensibilizzazione dell'opinione pubblica italiana sui temi dell'innovazione e dello sviluppo.

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



Osservatorio Trimestrale sul Venture Capital Italia Q2-22
