

Il mercato e i fondi di *venture capital*



AMEDEO GIURAZZA

Amministratore Delegato – Vertis SGR SpA

29 maggio 2020

Mi presento

Amedeo Giurazza

Sono laureato in Economia e Commercio, dottore commercialista e revisore legale. Ho anche esercitato per pochi anni la professione di Agente di Cambio presso la Borsa Valori di Roma.

Successivamente ho fondato una società di intermediazione mobiliare - con sedi a Napoli, Roma e Milano - ricoprendo la carica di A.D.. La SIM fu poi ceduta ad un gruppo bancario 10 anni dopo.

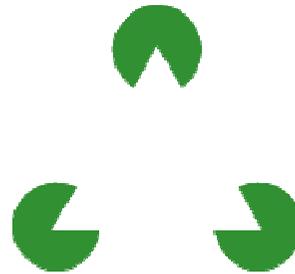
In seguito ho fondato una società di corporate finance, *advisor* esclusivo di una SGR per il loro fondo chiuso operante nel centro-sud Italia, ricoprendo la carica di A.D. e, dopo tale esperienza, ho fondato una SGR di fondi mobiliari chiusi e ne sono l'A.D..

Per 18 anni sono stato docente in materie mobiliari e finanziarie in diverse Università.

Sono componente del Consiglio Generale dell'AIFI e sono Consigliere di Amministrazione in diverse società attive nei settori industriali e di servizi.

Argomenti che verranno trattati

- ▶ Differenze tra *venture capital* e *private equity*
- ▶ Il mercato del *venture capital*
- ▶ I fondi chiusi di *venture capital*: operatività, strategia, processo d'investimento, clausole contrattuali
- ▶ Vertis SGR
- ▶ Gli ultimi fondi *early stage* di Vertis SGR
- ▶ Attività svolta dal fondo "Vertis Venture 2 *Scaleup*"
- ▶ Le partecipate del fondo "Vertis Venture 2 *Scaleup*"
- ▶ Il nuovo fondo "Vertis Venture 5 *Scaleup*"



Differenze tra il *venture capital*
e il *private equity*

Ciclo di vita delle aziende e intervento dei fondi chiusi

		<i>VENTURE CAPITAL</i>	<i>PRIVATE EQUITY</i>	
STADI DEL CICLO DI VITA DELLE AZIENDE	STADIO INIZIALE		SVILUPPO	ESPANSIONE
	SPERIMENTAZIONE	AVVIO		
	Analisi e valutazione idea	Costituzione azienda	Incremento produzione	Internaziona- lizzazione
	Sperimentazione prodotto	Sviluppo prodotto	Ampliamento dei mercati	Aumento della capacità produttiva
	Piano aziendale	Industrializ- zazione	Penetrazione presso clienti	Acquisizione di altre aziende

Venture capital vs private equity

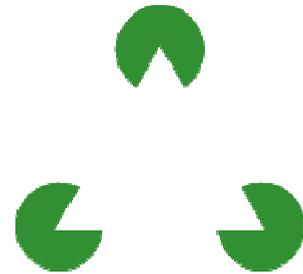
Un fondo di *venture capital* opera diversamente da un fondo tradizionale di *private equity*.

VENTURE CAPITAL

- ❖ Apporta esclusivamente capitali "all'interno" della società (aumento di capitale)
- ❖ Rischio elevato
- ❖ Settori altamente innovativi
- ❖ Realtà piccole e in perdita
- ❖ Enfasi sulle persone/idee
- ❖ Rischio puro *equity*
- ❖ Ritorno atteso con obiettivi di multiplo (5-20x)

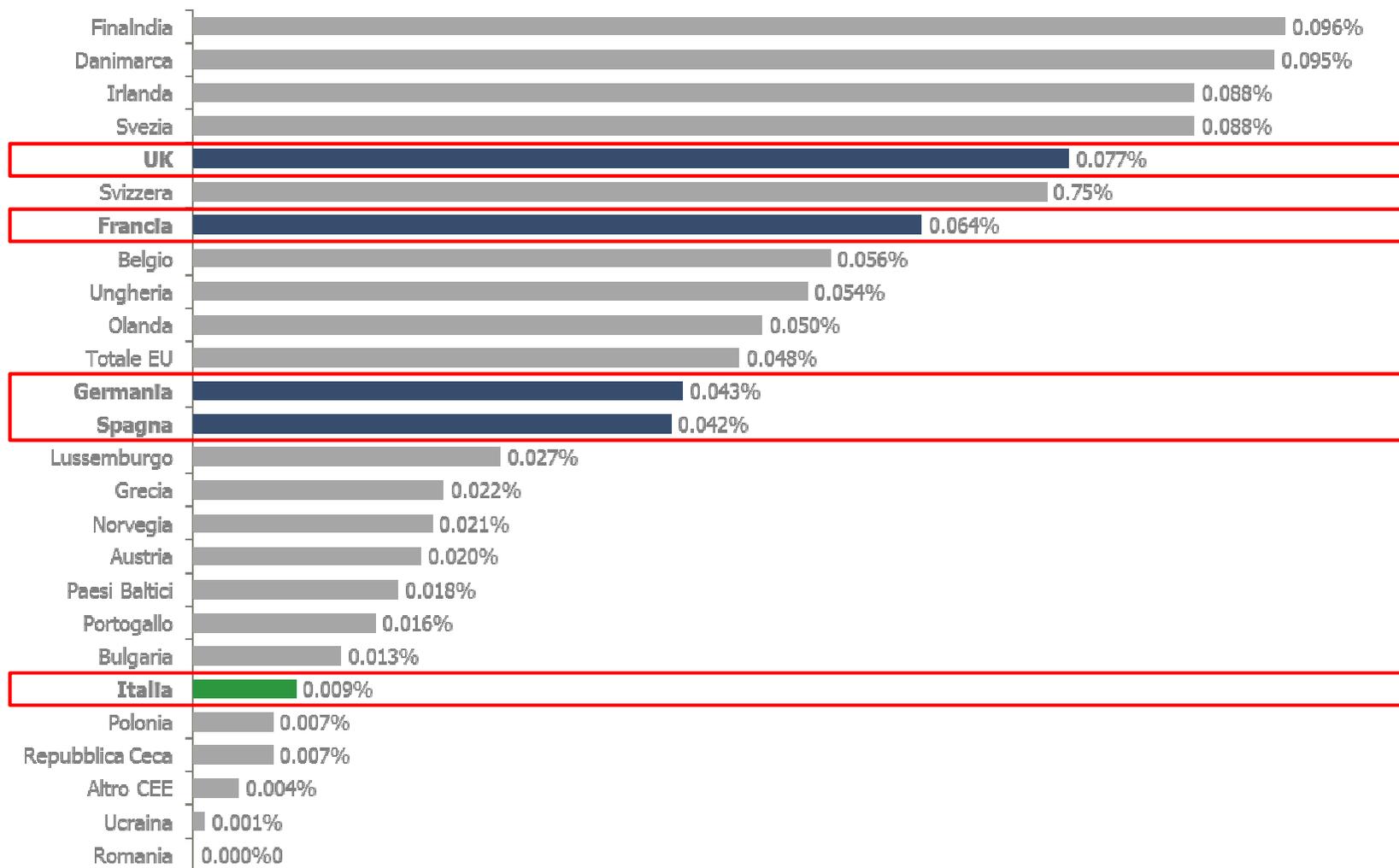
PRIVATE EQUITY

- ❖ Può apportare capitali anche ai precedenti azionisti (acquisto di partecipazioni)
- ❖ Rischio medio
- ❖ Settori tradizionali
- ❖ Realtà consolidate e redditizie
- ❖ Enfasi sui "numeri"
- ❖ Rischio *equity* e debito
- ❖ Ritorno atteso con obiettivi di IRR (15-20%)

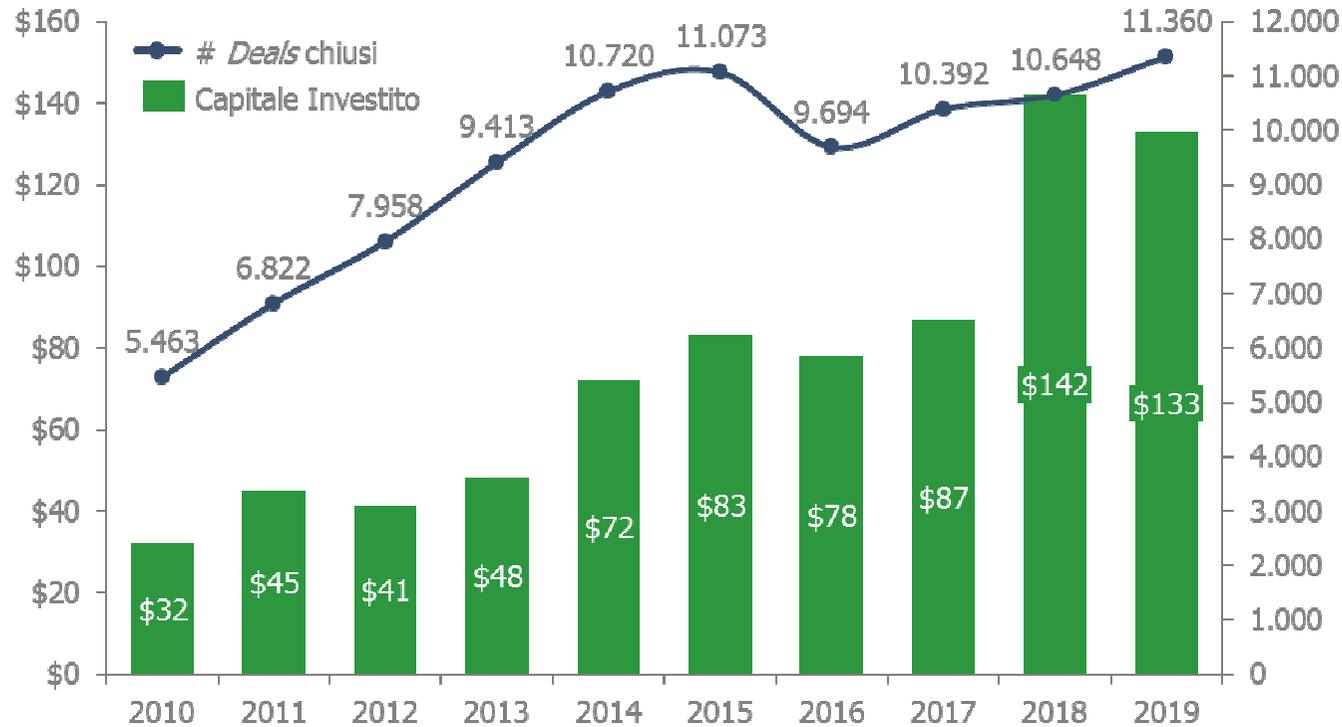


Il mercato del *venture capital*

Investimenti di *early stage* sul PIL in Europa nel 2018 (in %)



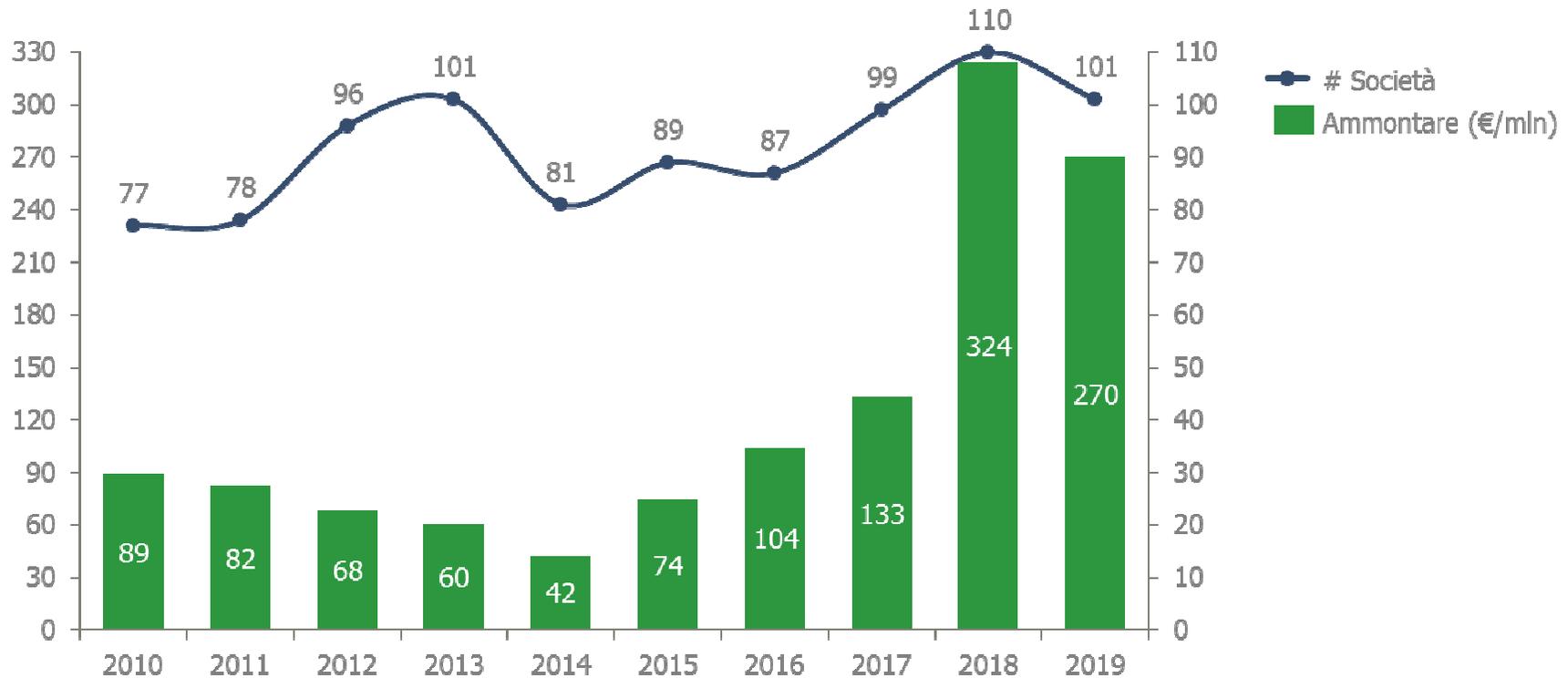
Evoluzione del *venture capital* in USA nel periodo 2010 – 2019



Negli ultimi 10 anni negli USA sono stati investiti \$ 761 miliardi in 87.140 *startup*

5 delle prime 10 società quotate in USA sono *venture backed*

Evoluzione del *venture capital* in Italia nel periodo 2010 – 2019

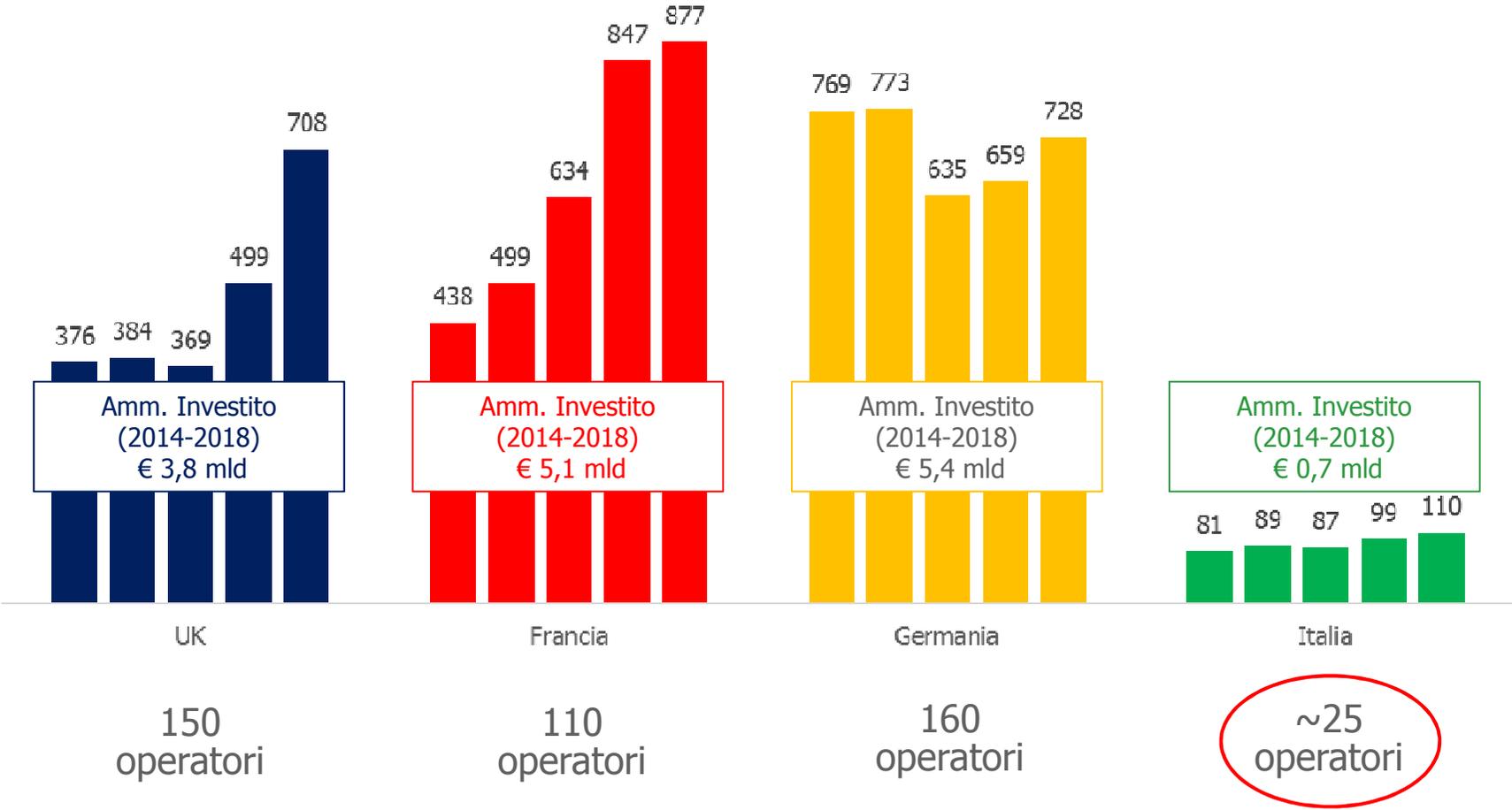


Negli ultimi 10 anni in Italia sono stati investiti circa € 1,3 miliardi in 919 *startup*

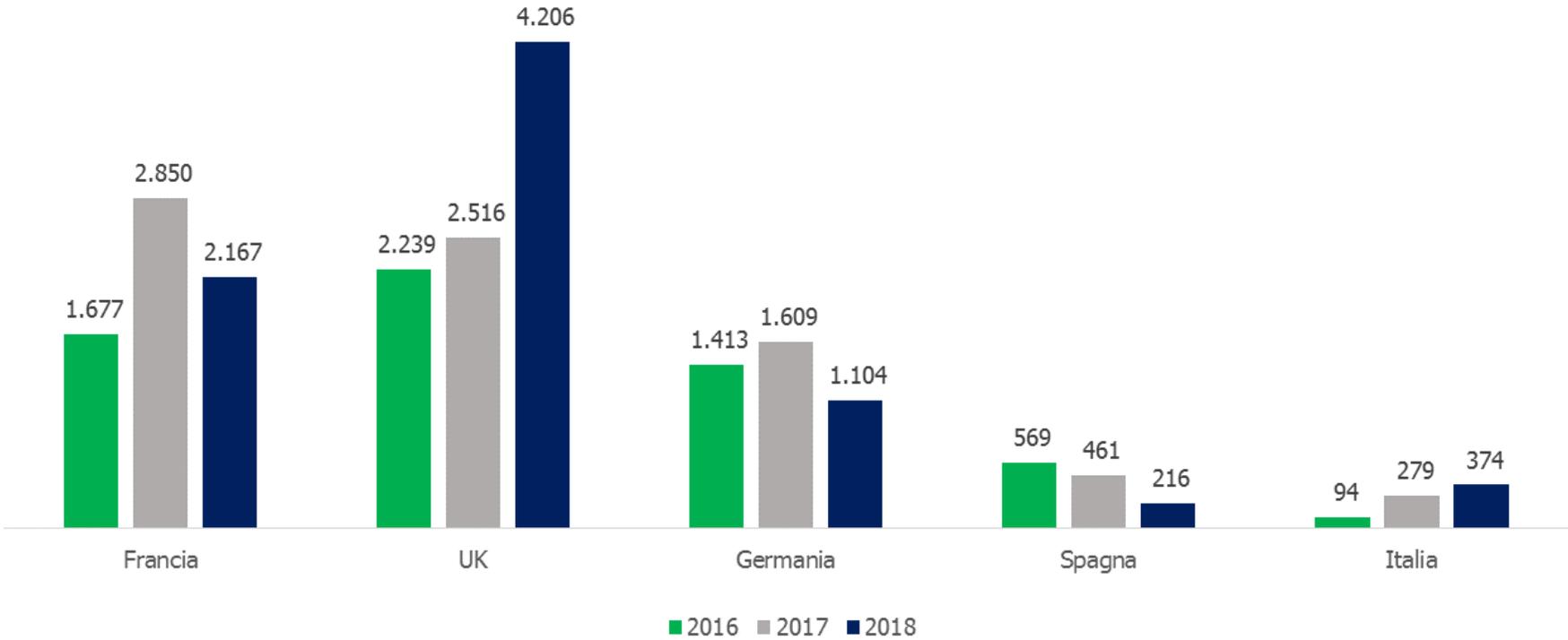
Nello stesso periodo, negli USA, gli investimenti sono stati maggiori di circa 600 volte

Confronto europeo sull'attività di *early stage*

Numero di società finanziate dal *venture capital* dal 2014 al 2018

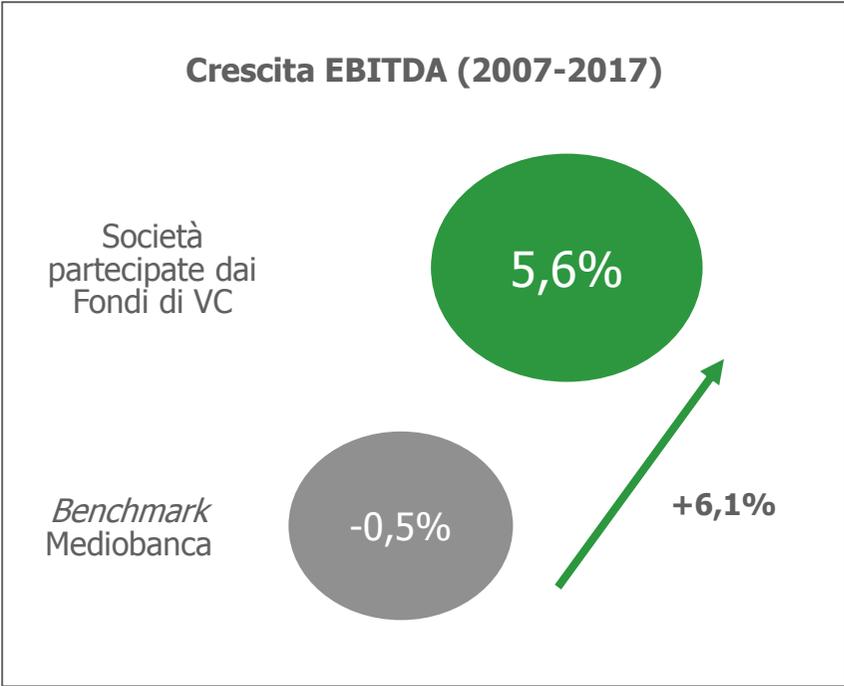
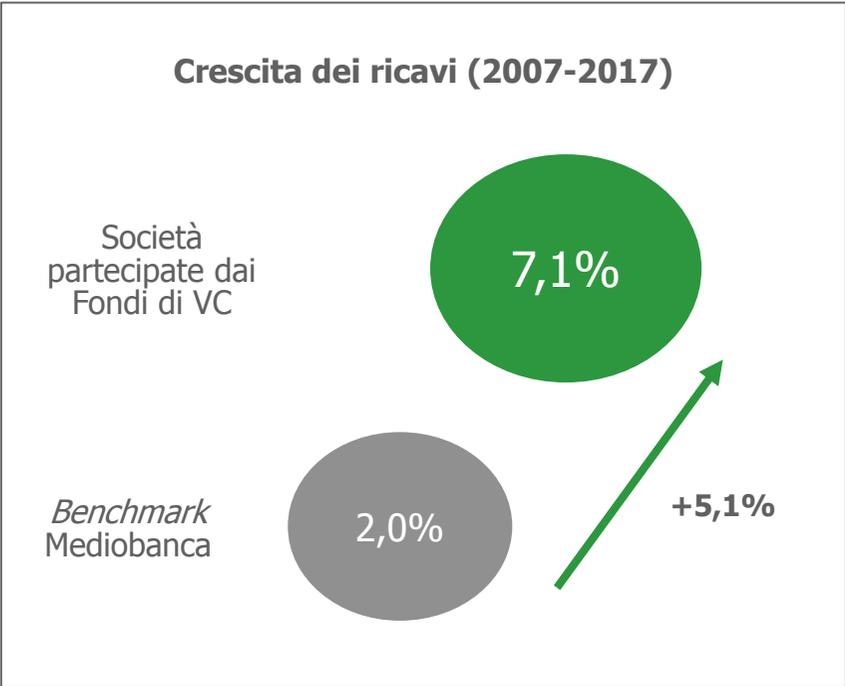


Evoluzione dell'attività di raccolta del *venture capital* in Europa



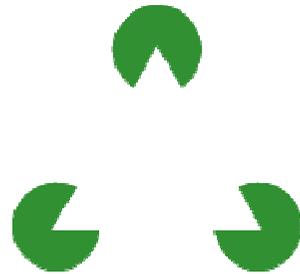
Gli investitori istituzionali italiani investono nel *venture capital* molto meno di quanto fanno i loro omologhi negli altri paesi europei

Impatto economico del *venture capital*



Ecosistema delle *startup* in Italia





I fondi chiusi di *venture capital*:
operatività, strategia, processo
d'investimento, clausole contrattuali

Come opera un fondo di *venture capital*

Il lavoro di un fondo di *venture capital* è quello di individuare e selezionare le idee imprenditoriali più innovative per investire dei capitali e supportare *startup* di successo.

Il fondo di *venture capital* indirizza i propri investimenti anche in neo-aziende rivenienti da operazioni di *spin off* universitari o industriali che abbiano un ambizioso *business plan* o in *scaleup* che necessitano di consistenti capitali per accelerare lo sviluppo.

L'obiettivo principale è quello di puntare su iniziative che possano ragionevolmente, nell'arco di 5-7 anni, raggiungere dimensioni importanti di fatturato e flussi di cassa positivi.

Le *startup* devono diventare velocemente aziende **dimensionate, innovative e globali** altrimenti sarà difficile ricevere l'attenzione di altri investitori finanziari o industriali che consentano un'*exit* e, allo stesso tempo, la realizzazione di interessanti plusvalenze per il fondo e l'ulteriore sviluppo della società e del *management*.

Strategia d'investimento del fondo

Il fondo (ad es. *scaleup*) investe in *startup* attive nello sviluppo e commercializzazione di prodotti e/o servizi riferibili ai settori delle tecnologie industriali e digitali, quali, ad esempio: *robot, internet of things, aerospazio, trasporti, servizi di vendita e distribuzione on-line, sistemi per telecomunicazioni e tecnologie per i settori finanziario, assicurativo e immobiliare.*

Le aziende *target* devono inoltre rientrare nei seguenti stadi di vita:

- ▶ *venture*: società che hanno già completato la fase di prototipazione della tecnologia;
- ▶ *late stage*: società che hanno già introdotto sul mercato i loro prodotti e servizi e che necessitano di ulteriori capitali per sviluppare progetti innovativi.

I capitali messi a disposizione per ogni azienda sono indicativamente compresi fra € 2 e 4 mln, con l'obiettivo di incrementare ulteriormente la taglia dell'investimento mediante il coinvolgimento di altri co-investitori, finanziari e/o industriali.

La strategia d'investimento del fondo prevede un tempo di *exit* pari a 4-6 anni. La modalità di *exit* prevalente sarà l'acquisizione di tipo industriale, ipotesi rafforzata dal fatto di investire in settori legati a tecnologie industriali e con logiche B2B. Non si escludono *IPO*, qualora il modello di *business* di una società portasse alla rapida scalabilità dei mercati globali.

L'elevata rischiosità insita nella natura degli investimenti del fondo implica di dover stimare una percentuale di investimenti che non andranno a buon fine (*write-off*) e che si potrebbe aggirare intorno al 20%.

Processo d'investimento del fondo (1/5)

Un fondo di *venture capital* riceve centinaia di proposte ogni anno che comportano un'attenta valutazione iniziale del potenziale d'impresa.

Dal primo contatto all'assunzione della partecipazione passano generalmente 4-6 mesi.

L'attività di *origination* avviene attraverso diversi canali di contatto:

- ▶ autocandidatura, attraverso il sito *internet* di Vertis;
- ▶ proprietari, mediante il *network* sviluppato dai membri del *team* e della SGR in generale;
- ▶ partecipazioni a convegni, *workshop* e *business plan competition* di ordini professionali, associazioni industriali, banche e acceleratori di imprese;
- ▶ segnalazione da parte di professionisti e intermediari, in prevalenza studi di commercialisti, società di consulenza aziendale o *boutique* di M&A;
- ▶ segnalazione da parte di acceleratori o altri operatori di *venture capital* come opportunità di co-investimento o di *second round*;
- ▶ segnalazione da parte di altri operatori di *venture capital /private equity* che operano in settori diversi da quelli del fondo.

In generale, il processo di *origination* è molto efficiente: la *brand awareness* di Vertis è molto elevata e ciò permette di ricevere molteplici opportunità di investimento ogni mese.

Processo d'investimento del fondo (2/5)

Tutte le iniziative che pervengono alla SGR sono soggette ad una prima fase di analisi da parte del *Deal Flow Coordinator* della SGR che ha il compito di individuare, analizzando i limiti dei regolamenti di gestione, il fondo a cui assegnare l'iniziativa.

La **fase di primo screening**, che in media dura un paio di settimane, permette di scartare circa l'85% delle proposte. I motivi più frequenti che portano a rigettare una proposta di investimento sono:

- ▶ disallineamento rispetto alla strategia del fondo (es. settore, tecnologia, stadio di vita, ecc.);
- ▶ mancanza di una chiara identificazione di un *need* di mercato o di un *business model*;
- ▶ piano di sviluppo non chiaro e/o non condivisibile;
- ▶ *team* imprenditoriale non adeguatamente competente e diversificato;
- ▶ assenza o debolezza della proprietà intellettuale;
- ▶ tecnologia o modello di impresa già consolidato o prossimo ad entrare sul mercato;
- ▶ società che opera in un settore già coperto da una o più società in portafoglio.

La decisione di passare o meno alla successiva fase di analisi viene presa dal *team* d'investimento del fondo nel corso delle riunioni che avvengono con cadenza settimanale.

Tutti i proponenti, le cui iniziative sono state rigettate, ricevono prontamente un riscontro sull'esito della selezione.

Processo d'investimento del fondo (3/5)

In caso di passaggio alla **fase di analisi**, il *team* del fondo effettua delle verifiche tese a riscontrare la qualità tecnologica e la sostenibilità economico-finanziaria dell'iniziativa. Durante questa fase, che può durare da 1 a 3 mesi, il *team* del fondo opera sia come selezionatore che come consulente dell'imprenditore, fornendo un contributo costruttivo e non solo critico.

La valutazione dell'investimento si basa su diverse analisi: *team*, tecnologia, prodotto/servizio e soluzione, opportunità di mercato, *execution plan*, esigenze finanziarie, potenziale di ritorno.

Terminato il processo di analisi, definito il *business plan* dell'iniziativa e negoziati i termini generali dell'operazione, vengono preparati 2 documenti:

- ▶ una lettera di intenti non vincolante, da firmare fra tutte le parti coinvolte nell'operazione, preparata dal *team* e approvata dal Comitato Investimenti del fondo; e
- ▶ un *investment memorandum*, da portare all'approvazione del Comitato Investimenti del fondo, che contiene i termini dell'operazione, il piano industriale, le valutazioni del *team* e le prospettive di ritorno del fondo.

La fase di analisi non prevede generalmente il coinvolgimento di professionisti e/o consulenti esterni e, di conseguenza, non ci sono spese a carico del fondo. Per ottenere l'autorizzazione all'effettuazione di formali *due diligence*, che implicano quindi costi per il fondo, è necessaria l'approvazione del Comitato Investimenti.

Processo d'investimento del fondo (4/5)

Si passa quindi alla **fase di due diligence** dove vengono coinvolti degli specialisti esterni alla SGR per la definitiva valutazione dell'investimento. In particolare, i professionisti coinvolti possono essere:

- ▶ commercialisti o società di revisione, per le verifiche di carattere contabile-amministrativo e fiscale;
- ▶ studi legali, per la revisione dei contratti, della documentazione societaria e per le verifiche di natura giuslavoristica;
- ▶ consulenti brevettuali, per la valutazione della solidità della proprietà intellettuale;
- ▶ laboratori esterni, qualora l'attività di *due diligence* richieda di valutare le *performance* o le caratteristiche delle tecnologie della società;
- ▶ società di *executive search*, per un'eventuale valutazione delle *soft skill* dell'imprenditore o per la ricerca di personale qualificato la cui presenza è considerata vincolo all'investimento.

In parallelo alle *due diligence*, si da avvio alla **fase di negoziazione** del contratto di investimento e dei patti parasociali tra il *team* del fondo e gli imprenditori, con l'ausilio dei rispettivi legali.

Processo d'investimento del fondo (5/5)

Una volta completata la negoziazione della documentazione contrattuale e ottenuti i *report di due diligence*, il *team* del fondo provvede ad aggiornare l'*investment memorandum* e a chiedere al Comitato Investimenti l'**approvazione definitiva dell'operazione**.

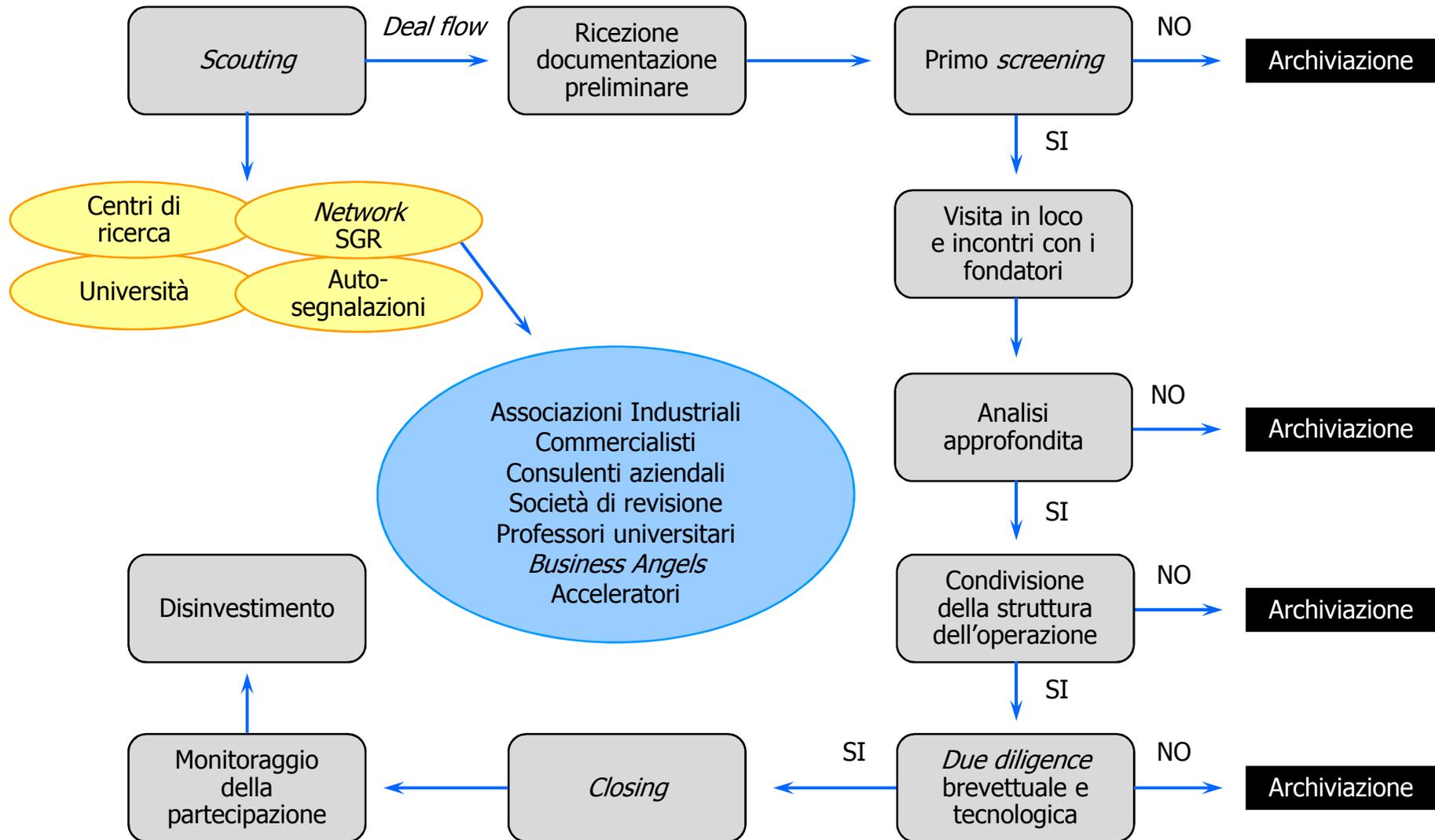
A seguire, fino a che non si arriva al disinvestimento della partecipazione, il *team* del fondo svolge l'**attività di monitoraggio** della società in portafoglio affiancando costruttivamente gli *startupper/imprenditori*.

La presenza formale da parte di componenti del *team* del fondo nei Consigli di Amministrazione e la nomina di professionisti di proprio riferimento nei Collegi Sindacali, viene accompagnata da un percorso informale e molto operativo di lavoro congiunto con le partecipate.

Il *team* deve saper fare squadra con gli *startupper* e con il *management* delle società sia al fine di supportarli nelle decisioni strategiche e sia per evitare eventuali asimmetrie informative.

Per ciascuna iniziativa viene negoziato e definito, in sede di documentazione contrattuale, un *set* informativo che la società ed il suo *management* si impegnano a fornire al fondo secondo periodicità stabilite.

Fasi del processo d'investimento



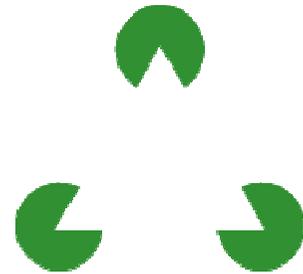
Principali clausole contrattuali (1/2)

- ▶ Investimento dei *manager*/fondatori (ovviamente non proporzionale al fondo)
- ▶ Coinvolgimento totale, estensivo ed esclusivo dei *manager*/fondatori
- ▶ Proprietà intellettuale conferita alla società finanziata
- ▶ *Lock-up* azionario dei *manager*/fondatori
- ▶ Investimento in *tranche* al raggiungimento di *milestone* di progetto. L'investimento del fondo deve essere utilizzato per sostenere la realizzazione del *business plan*. I capitali apportati non devono servire a rilevare quote di azionisti uscenti.
- ▶ Chiare regole di *governance*:
 - il fondo nomina rappresentanti (non esecutivi) in Consiglio di Amministrazione, membri del Collegio Sindacale e la società di revisione;
 - viene conferita delega all'Amministratore Delegato per l'implementazione del *business plan* (allegato al contratto di investimento);
 - il fondo ha diritti di veto in Assemblea e in Consiglio di Amministrazione per decisioni straordinarie e al di fuori del *business plan*;
 - al fondo viene fornito periodicamente un *reporting* sulla gestione aziendale e sugli sviluppi tecnologici.

Principali clausole contrattuali (2/2)

- ▶ *Way-out* definita al *closing* e certa nel tempo. Ad esempio:
 - quotazione in un mercato mobiliare entro una certa data;
 - obbligo di co-vendita:
 - ❑ qualora si prefigurasse la possibilità di cedere fino al 100% del capitale della società a un prezzo tale da garantire al fondo un determinato IRR o CoC;
 - ❑ in caso di scostamenti (al ribasso) superiori a una certa soglia di fatturato e/o di *ebitda*;
 - ❑ comunque a partire da una certa data;
 - liquidazione preferenziale a favore del fondo, relativamente agli importi da esso investiti, in occasione di qualsiasi evento di liquidità.

- ▶ Incentivi economici a favore dei *manager*/fondatori (*earn out*). Gli incentivi saranno variabili e crescenti in funzione dell'IRR o del CoC conseguito dal fondo (al di sopra di una determinata soglia) all'atto del realizzo del proprio investimento nella società.



Vertis SGR

Overview di Vertis

- ▶ Nata nel 2001 e con sedi a Napoli e Milano, Vertis è una SGR indipendente che opera attraverso 6 fondi d'investimento mobiliari chiusi, riservati a investitori qualificati, assumendo partecipazioni in progetti di ricerca, *spin-off* universitari, *startup* e PMI.
- ▶ Nell'area *private equity*, Vertis investe in aziende con elevate prospettive di crescita, basate su opportunità di mercato chiare e identificabili, e con un *team* di *manager* e/o imprenditori solido e con un'elevata esperienza nel settore di riferimento.
- ▶ Nell'area *venture capital*, Vertis è attiva attraverso 4 fondi, con l'obiettivo di affiancare e sviluppare aziende e progetti basati su nuove tecnologie e/o innovazioni di prodotto/processo.

Vertis si avvale di un *team* con esperienze e competenze diversificate; questo ha permesso di realizzare interessanti investimenti

Indipendenza

- ▶ Nel capitale della SGR sono presenti esclusivamente soggetti non legati ad alcun gruppo bancario
- ▶ I 2/3 del capitale sociale fanno direttamente capo al *management team*

Team di esperienza

- ▶ I più attivi *team* di *venture capital* in Italia dal 2009
- ▶ I componenti dei *team* della SGR vantano un'esperienza cumulata maggiore di 200 anni nella finanza, consulenza, ricerca scientifica e in posizioni dirigenziali di grandi imprese

Prestazioni

- ▶ € 160+ mln in gestione fra *venture* e *growth capital*
- ▶ Un solido *track record* di sviluppo di imprese
- ▶ Importanti rivalutazioni su *startup* in portafoglio da parte di altri investitori

Etica e riconoscimenti

- ▶ Vertis applica rigidi principi di etica professionale e rispetto della *compliance* in ogni processo decisionale e operativo
- ▶ L'unica SGR in cui il Fondo Italiano d'Investimento ha investito sia nel *private equity* che nel *venture capital*

Vertis gestisce 6 fondi chiusi nei quali hanno investito importanti anchor investors



Fondi di *Private Equity*

2008



2011



Fondi di *Venture Capital*

2009



2017



2017



2019



Anchor Investors

Partecipate dei fondi gestiti

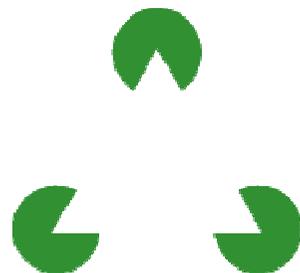


Co-investitori con i quali Vertis ha condiviso alcuni deal



Società di consulenza, *boutique* di M&A e studi legali e fiscali con cui Vertis collabora o ha collaborato





Gli ultimi fondi *early stage*
di Vertis SGR

Tutti questi fondi investono in progetti legati alle tecnologie industriali e alla *digital transformation*



“Vertis Venture 2 *Scaleup*” (VV2) supporta la crescita delle migliori imprese innovative italiane investendo in quelle che hanno completato lo sviluppo tecnico, già raccolto validazioni dal mercato, dimostrato di essere scalabili e che hanno bisogno di capitali per dare un *boost* all’attività commerciale.

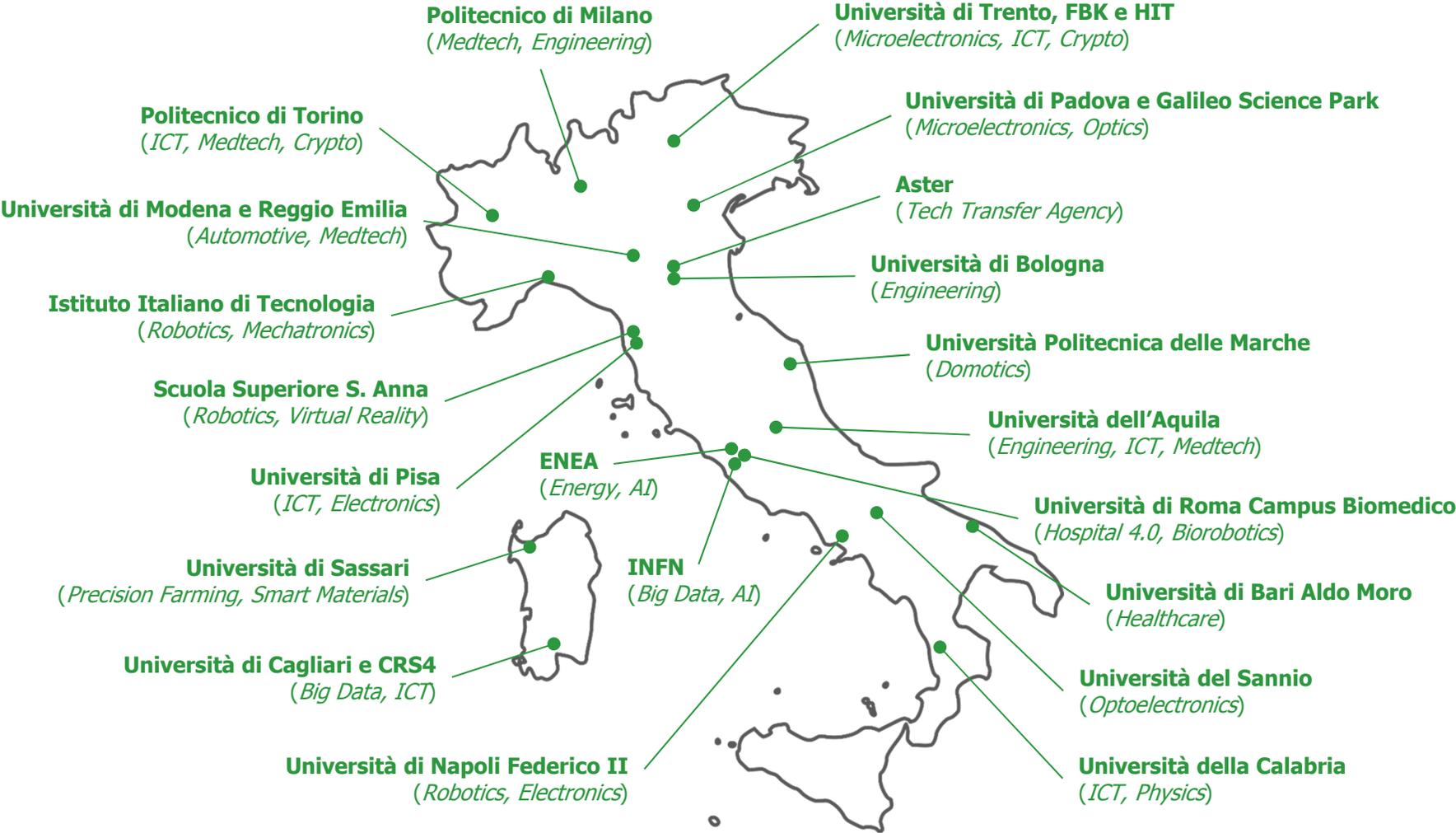


“Vertis Venture 3 *Technology Transfer*” (VV3) ha il compito di valorizzare la proprietà intellettuale della ricerca pubblica e accademica italiane; investe su progetti di imprenditorialità scientifica a partire dalla fase di *proof of concept*. Inoltre, il fondo affianca questi progetti nella costituzione delle imprese *spin-off* e li supporta lungo tutto il percorso di valorizzazione.



“Vertis Venture 4 *Scaleup Lazio*” (VV4) supporta la crescita delle migliori imprese innovative e tecnologiche basate nel Lazio, investendo in quelle che già conseguono un discreto fatturato, si avvalgono di un *team* manageriale di qualità e necessitano di capitali consistenti per fare il salto dimensionale. Tale fondo co-investe con il fondo VV2 *pari passu* e alle stesse condizioni.

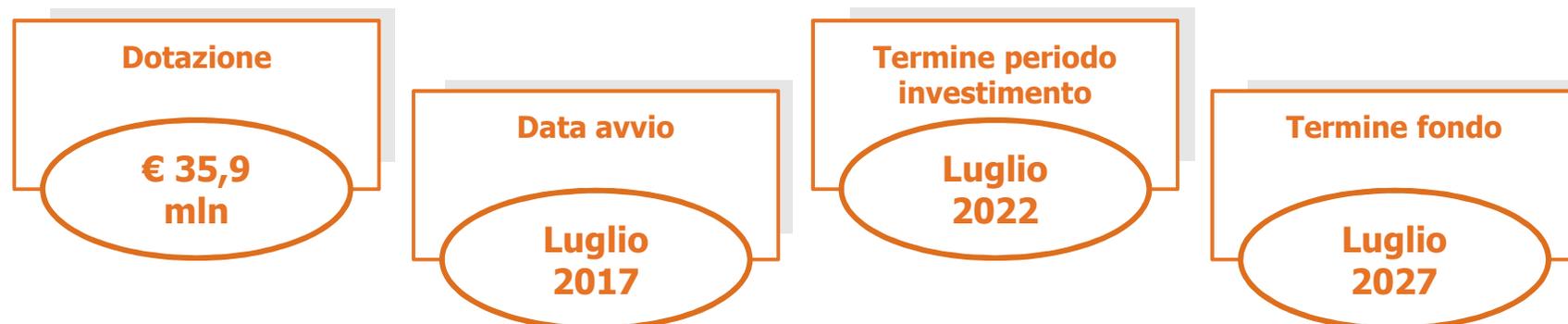
Vertis ha creato una rete di collaborazione con importanti atenei e centri di ricerca



Venture Capital: fondo “Vertis Venture 2 Scaleup”



- ▶ Lanciato nel luglio 2017, il Fondo ha l’obiettivo di supportare la crescita delle migliori imprese innovative italiane, investendo in quelle che hanno completato lo sviluppo tecnologico e del prodotto/servizio e che devono consolidare su scala nazionale e internazionale le proprie attività commerciali.
- ▶ Il fondo effettua investimenti in società che operano mediante lo sviluppo e commercializzazione di soluzioni, prodotti e/o servizi riferibili ai settori delle tecnologie industriali e digitali.
- ▶ In due anni e mezzo il fondo ha realizzato 7 operazioni.



I fondi “Vertis Venture 2 *Scaleup*” e “Vertis Venture 4 *Scaleup* Lazio” sono gestiti da *manager* con lunga esperienza nei settori della finanza, consulenza e industria (1/2)

Amedeo Giurazza – Amministratore Delegato



- Fondatore di Vertis, opera nel *private equity* da 19 anni e nel *venture capital* da 12
- In precedenza 16 anni di esperienza nell’intermediazione mobiliare
- Laurea in Economia, Università di Napoli Federico II

Mauro Odorico – *Investment Director*



- 12 anni di esperienza nel *venture capital*
- In precedenza 13 anni in consulenza strategica e imprenditore
- Laurea in Ingegneria Aeronautica, Politecnico di Milano
- MBA, Università Bocconi di Milano

Giulio Valiante – *Operating Partner*



- 20 anni di esperienza come *business angel* e imprenditore
- In precedenza 10 anni di esperienza dirigenziale in imprese multinazionali
- Laurea in Economia, Università di Napoli Federico II

I fondi “Vertis Venture 2 *Scaleup*” e “Vertis Venture 4 *Scaleup* Lazio” sono gestiti da *manager* con lunga esperienza nei settori della finanza, consulenza e industria (2/2)

Alessandro Pontari – *Senior Investment Manager*



- 14 anni di esperienza nella consulenza, nel *private equity* e nel *venture capital*
- In precedenza ha lavorato per Opera SGR, GE Capital Interbanca, all'interno dell'area *corporate finance*, e in Deloitte
- Laurea in Economia Aziendale, Università Bocconi di Milano

Giacomo Giurazza – *Senior Associate*

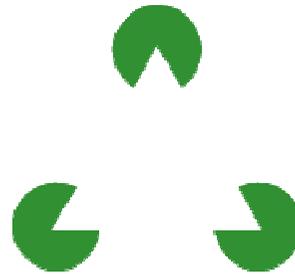


- 9 anni di esperienza nella consulenza manageriale, nel *private equity* e nel *venture capital*
- In precedenza ha lavorato per Ernst & Young Financial Business Advisors, L.E.K. Consulting e BlueGem Capital Partners
- Laurea in Economia Aziendale, Università di Napoli Federico II

Salvatore Panico – *Associate*



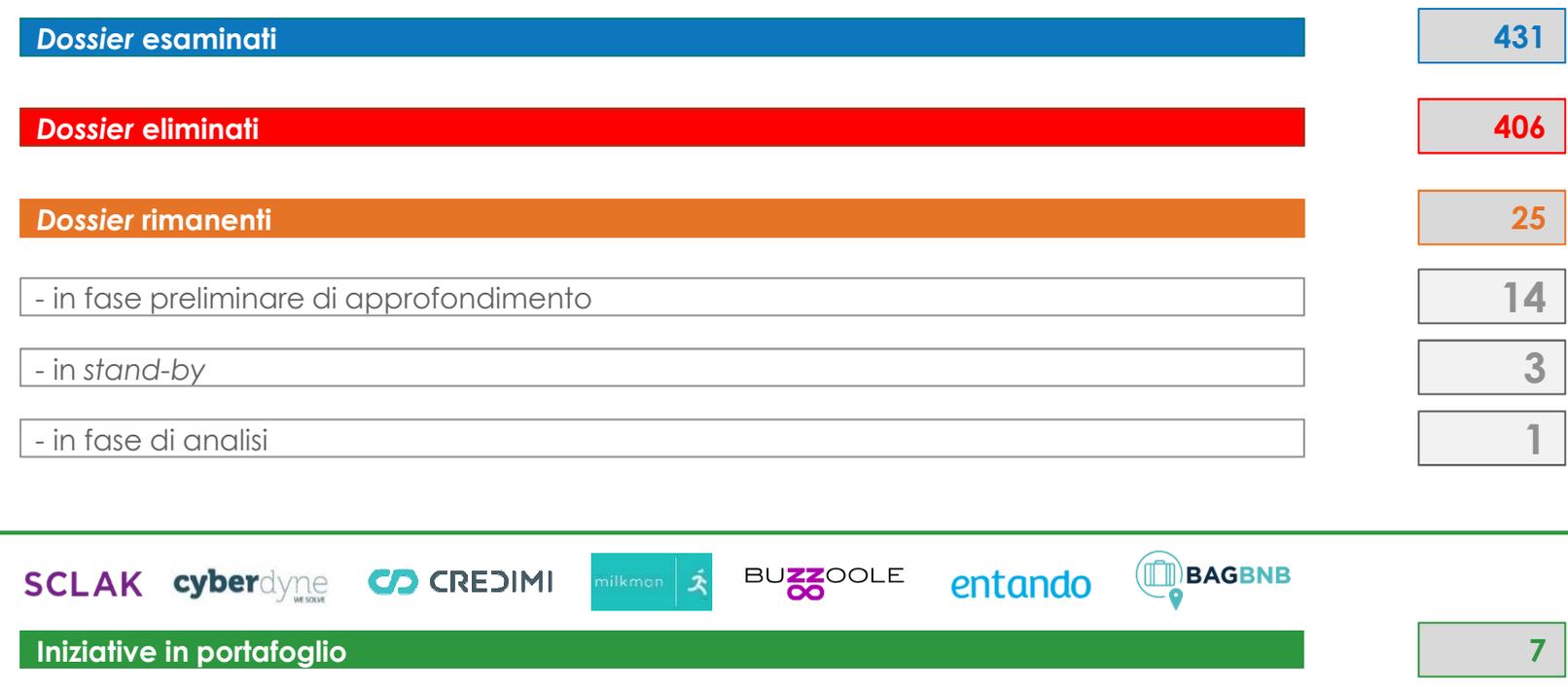
- 7 anni di esperienza nell'*auditing* e nel *private equity*
- In precedenza ha lavorato per PriceWaterhouseCoopers all'interno dell'area *Audit e Assurance Service*
- Laurea in Economia Aziendale, Università di Napoli Federico II



Attività svolta dal fondo
"Vertis Venture 2 *Scaleup*"

Analisi del deal flow e attività operativa – (1/5)

Nel corso di 2 anni e mezzo dal lancio del fondo "Vertis Venture 2 *Scaleup*" sono stati analizzati 431 *dossier* che hanno portato alla realizzazione di 7 operazioni d'investimento, impiegando circa € 23 mln.



Analisi del deal flow e attività operativa – (2/5)

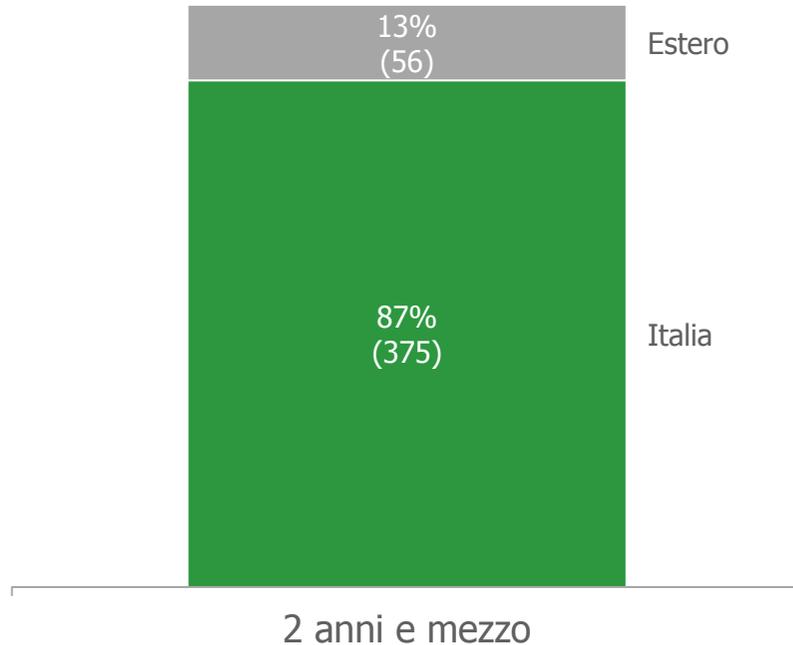
Circa il 76% dei *dossier* sono stati rigettati per motivazioni principalmente legate alla fase di vita dell'iniziativa, alla debolezza del *business model* e/o del piano di sviluppo e al settore di riferimento.

Dossier eliminati	406
- per fase di vita della società	170
- per <i>business model</i> e/o piano di sviluppo non chiari e/o non condivisibili	75
- per settore di riferimento	63
- per difendibilità dell'iniziativa/assenza o debolezza della proprietà intellettuale	30
- per mancato seguito a nostra richiesta di approfondimenti	22
- per redditività attuale e prospettica	10
- per momentaneo non interesse a proseguire con operazioni di <i>venture capital</i>	9
- per dimensione dell'investimento	6
- per profilo del <i>management</i>	6
- per struttura e condizioni dell'operazione	3
- per altre cause (perlopiù ammontare non sufficiente a supportare nuovi investimenti)	12

Analisi del deal flow e attività operativa – (3/5)

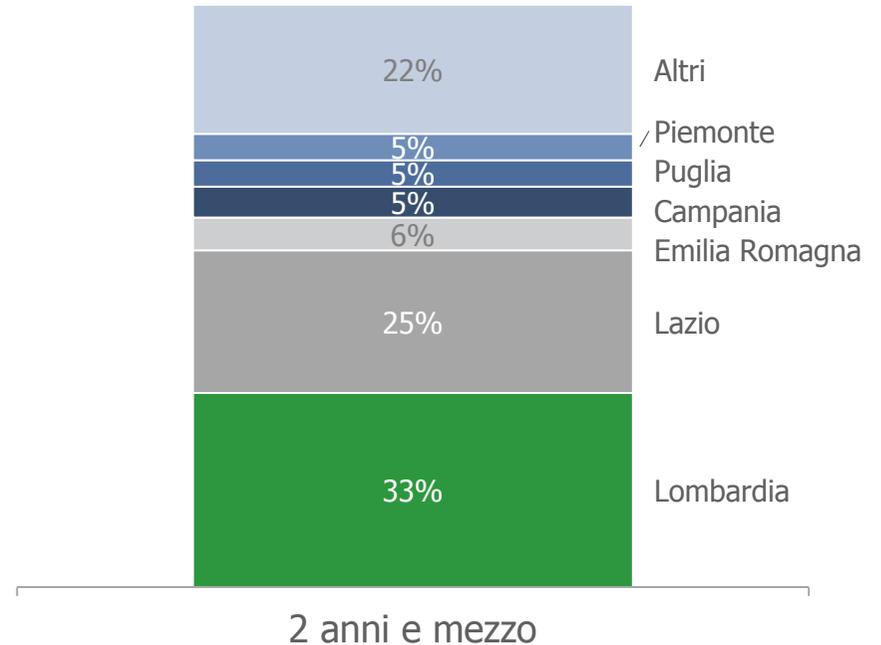
Breakdown dei dossier analizzati per area geografica

Numero di *dossier*, Percentuale



Breakdown dei dossier analizzati per regione (Italia)

Numero di *dossier*, Percentuale

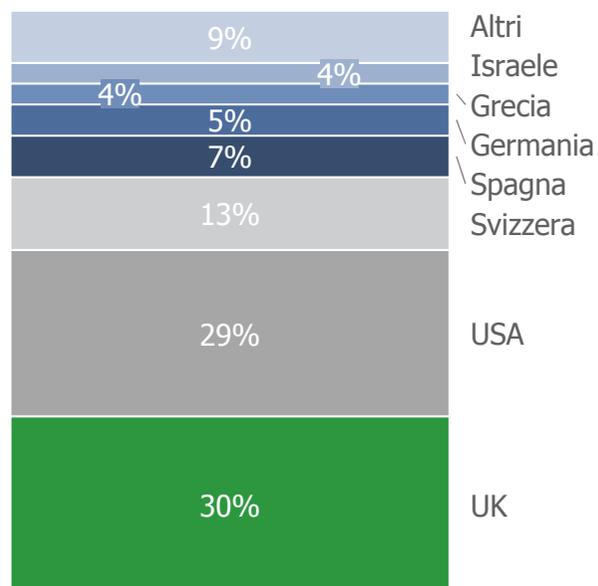


- ▶ Nei primi 2 anni e mezzo sono stati analizzati 431 *dossier*, di cui 375 relativi a realtà con sede in Italia.
- ▶ Circa l'80% (292 *dossier*) delle iniziative basate in Italia proviene da Lombardia, Lazio, Emilia Romagna, Campania, Puglia e Piemonte.
- ▶ La Lombardia, con 125 *dossier*, è la regione ove sono basate la maggior parte delle *scaleup* analizzate.

Analisi del deal flow e attività operativa – (4/5)

Breakdown dei dossier analizzati per paese (estero)

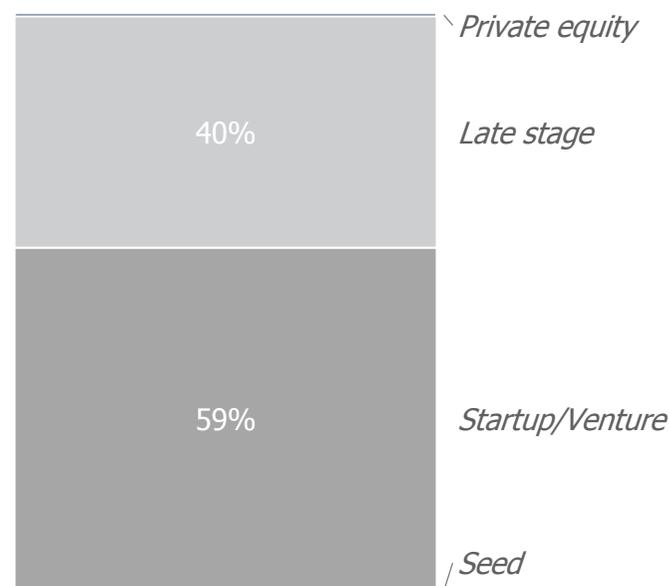
Numero di *dossier*, Percentuale



2 anni e mezzo

Breakdown dei dossier analizzati per stadio di vita

Numero di *dossier*, Percentuale



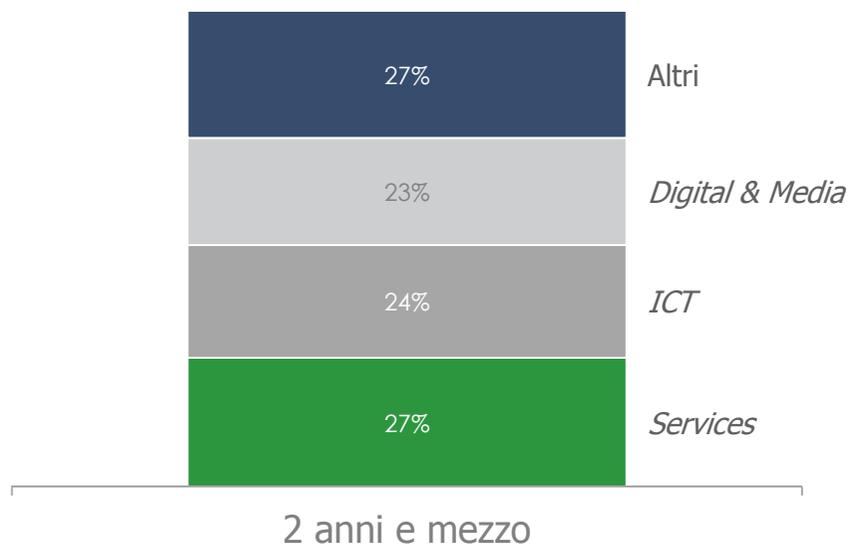
2 anni e mezzo

- ▶ La prevalenza dei *dossier* esteri proviene da UK, USA e Svizzera.
- ▶ Dei 431 *dossier* totali, il 59% delle iniziative analizzate (254 *dossier*) si trova nella fase *startup/venture*, il 40% (172 *dossier*) nella fase *late stage*, mentre il rimanente 1% (5 *dossier*) è relativo a iniziative che si trovano in fasi *seed* o *private equity*, quindi fuori dal perimetro d'azione del fondo.

Analisi del deal flow e attività operativa – (5/5)

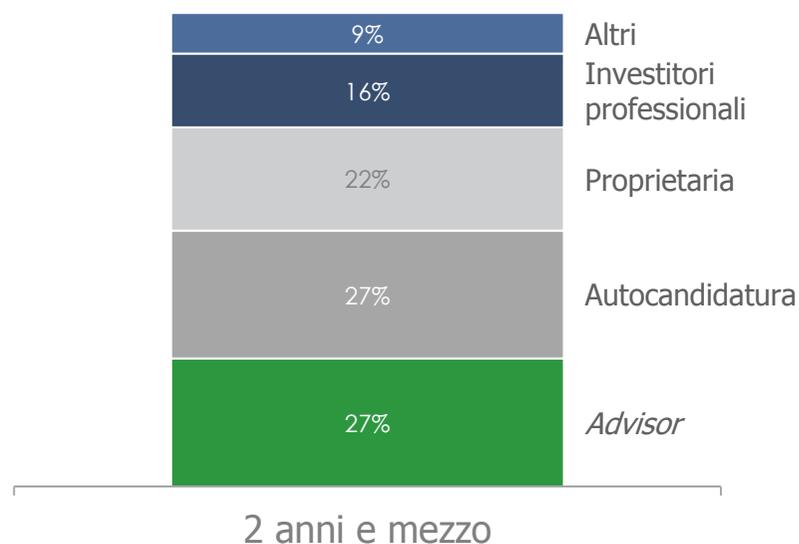
Breakdown dei dossier analizzati per settore

Numero di *dossier*, Percentuale

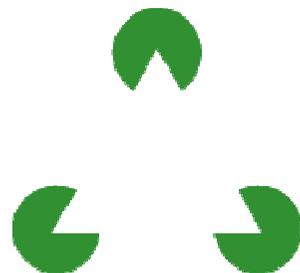


Breakdown dei dossier analizzati per origination

Numero di *dossier*, Percentuale



- ▶ Il 74% delle iniziative rientrano nei settori servizi (117), ICT (102) e *digital & media* (97); le altre iniziative sono frazionate su diversi settori (*industrial goods, agri-food, clean-tech, ecc.*).
- ▶ La principale fonte di *origination* è rappresentata dal canale *advisor* (27%) unitamente alle candidature spontanee (27% dei *dossier*), da contatti direttamente sviluppati dal *team* d'investimento e dalla SGR (22%) e da altri investitori professionali (16%).



Le partecipate del fondo
"Vertis Venture 2 *Scaleup*"

Le partecipate del fondo VV2 (1/4)

SCLAK

Nome: Sclak
Sede legale: Milano
Settore: *Consumer Electronics*
Stadio: *Late stage*

Sfruttando la tecnologia *bluetooth*, ha ideato, progettato e realizzato una piattaforma *cloud* per la creazione e gestione di chiavi digitali, utilizzabili mediante un semplice *device* da collegare al punto di accesso elettrificato. Dopo aver scaricato la *app* Sclak, lo *smartphone* diventa la chiave digitale per accedere ai luoghi per i quali si è ricevuto il permesso e allo stesso tempo il pannello di controllo per monitorarne, gestirne ed autorizzarne l'accesso.

Data investimento: Giugno 2018
Capitale investito: € 3 mln

cyberdyne
WE SOLVE

Nome: Cyber Dyne
Sede legale: Bari
Settore: *Software*
Stadio: *Late stage*

Progetta, sviluppa e commercializza prodotti *software* nell'ambito dell'ottimizzazione, inizialmente con un *focus* sulla progettazione ingegneristica per la produzione industriale. La tecnologia sviluppata dal *team* è rappresentata da una piattaforma in *cloud* che si basa su una tecnica di intelligenza artificiale che consente di gestire e risolvere problematiche connesse all'ottimizzazione dei processi di progettazione, di produzione e di pianificazione.

Data investimento: Luglio 2018
Capitale investito: € 1 mln

Le partecipate del fondo VV2 (2/4)

<p> CREDIMI</p> <p>Nome: Credimi Sede legale: Milano Settore: <i>Fintech</i> Stadio: <i>Late stage</i></p> <p>Ha sviluppato una piattaforma tecnologica in grado di offrire un nuovo prodotto digitale dedicato al finanziamento delle piccole e medie imprese. Il prodotto è disponibile sul mercato in due versioni: a) <i>reverse factoring</i>, soluzione riservata alle filiere di fornitori di <i>partner</i> industriali selezionati, ai quali viene proposta la cessione pro-soluto dei propri crediti tramite portali dedicati a ciascuna filiera; b) <i>open market</i>, soluzione che consiste in una cessione del credito sia pro-solvendo che pro-soluto.</p> <p>Data investimento: Settembre 2018 Capitale investito: € 4,6 mln</p>	<p> milkman</p> <p>Nome: Milkman Sede legale: Verona Settore: <i>Logistics</i> Stadio: <i>Late stage</i></p> <p>Attraverso la sua piattaforma, si pone come obiettivo quello di creare un nuovo modello di corriere, in grado di incontrare le esigenze della domanda del B2C mediante l'applicazione del concetto di <i>revenue management</i> all'ultimo miglio della consegna a domicilio.</p> <p>Data investimento: Settembre 2018 Capitale investito: € 4 mln</p>
---	--

Le partecipate del fondo VV2 (3/4)

BUZZOOOLE

Nome: Buzzoole
Sede legale: Napoli
Settore: *Influencer marketing*
Stadio: *Late stage*

Mediante una piattaforma *end-to-end* permette ai *brand* di pianificare campagne di *marketing* in modo del tutto automatizzato, incrementando la loro visibilità sui principali canali *social*. Grazie all'ausilio di una tecnologia basata sulla raccolta e analisi di *big-data*, Buzzoole attribuisce a ciascun *influencer* e per ciascun *topic* di discussione un determinato valore d'influenza e, sulla base di questi indici, indirizza i *brand* nella selezione e nel coinvolgimento degli utenti più in *target*, assistendoli nella gestione dell'intera campagna.

Data investimento: Novembre 2018
Capitale investito: € 3,1 mln

entando

Nome: Entando
Sede legale: San Diego
Settore: *System Software*
Stadio: *Late stage*

Ha sviluppato una *digital experience platform open source* per la realizzazione di *modern application* in ambito *enterprise*. In particolare, sviluppa applicazioni leggere, fortemente customizzate e integrabili con altri sistemi. Oltre alla creazione di interfacce, fornisce tutti gli elementi necessari per consentire in modo rapido e semplificato la prototipazione, la progettazione, lo sviluppo e il rilascio di applicazioni *enterprise* attente agli aspetti di *User Experience*, accelerando il tempo di rilascio in produzione e aumentando la produttività dell'area IT.

Data investimento: Settembre 2019
Capitale investito: € 2,8 mln

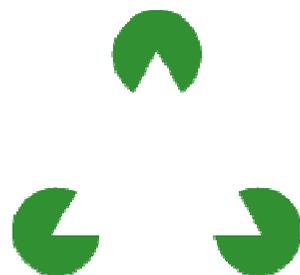
Le partecipate del fondo VV2 (4/4)

 BAGBNB <p>Nome: Lean team Sede legale: Roma Settore: <i>Digital Travel</i> Stadio: <i>Late stage</i></p> <p>Ha sviluppato una piattaforma per consentire l'individuazione e selezione di punti per il deposito dei bagagli; ad oggi il <i>business model</i> è basato sullo sviluppo di un <i>network</i> di <i>partner</i> (bar, negozi, hotel, ecc.) a cui è affidata l'attività di deposito bagagli a fronte della retrocessione da parte della società di una parte della commissione pagata dall'utilizzatore finale.</p> <p>Data investimento: Dicembre 2019 Capitale investito: € 2,5 mln</p>	
---	--

Round da 25 milioni per Milkman

26/05/2020 - **Venture capital**

Italia500, Poste Italiane, Vertis, P101 e 360 Capital hanno investito 25 milioni di euro in Milkman, servizio di consegna con sede a Milano. Il nuovo aumento porta il capitale complessivamente raccolto dalla società a oltre 35 milioni. Si tratta del terzo round di fundraising dopo quelli sottoscritti nel [2016](#) e nel [2018](#). Quest'ultimo round da 6,4 milioni aveva visto l'ingresso nel capitale, in qualità di lead investor, di Vertis attraverso il fondo [Vertis Venture 2 Scaleup](#). Nata nel 2015 partendo da un approccio tecnologico e data-driven, Milkman fornisce servizi di consegna a domicilio concentrando il controllo sull'ultimo miglio e offrendo opzioni personalizzate - tra cui same-day, scelta del giorno e dell'ora (con finestre di 30 minuti) e mappatura in tempo reale. L'azienda intende utilizzare il capitale fresco per espandersi sul mercato italiano (attualmente opera nelle province di Milano, Roma, Torino), accelerare la crescita sui mercati internazionali, sviluppare la propria offerta e ampliare la base clienti. Poste Italiane, che aveva già investito nel progetto, punta nuove risorse sulla startup e con questo round dà vita a una nuova realtà chiamata Milk Deliveries per offrire ai suoi clienti un servizio di consegne premium. Attraverso questa newco i clienti di Poste potranno beneficiare dei servizi sviluppati da Milkman: consegne su appuntamento, same-day e scelta di giorno e ora di consegna.

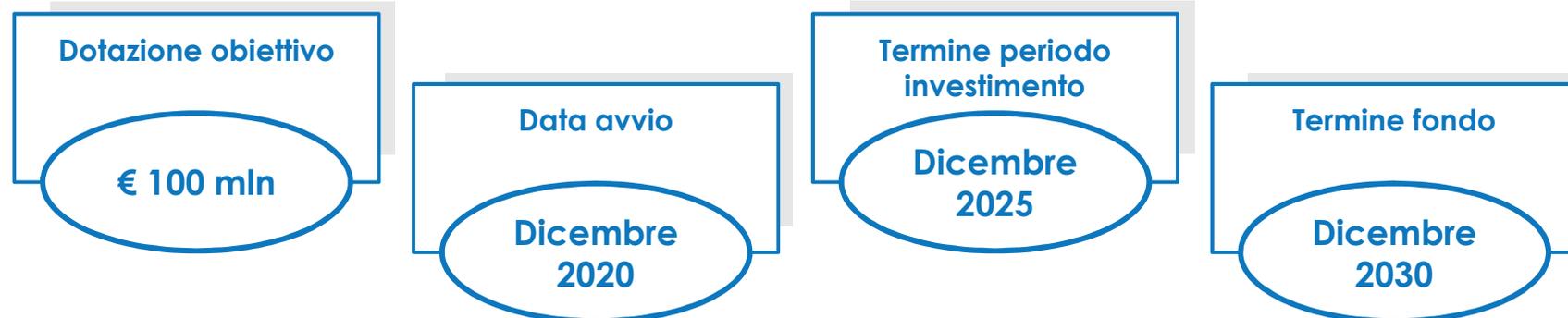


Il nuovo fondo
"Vertis Venture 5 *Scaleup*"

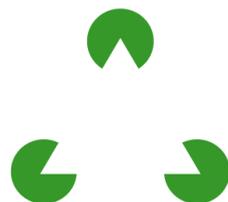
Scheda tecnica del fondo “Vertis Venture 5 Scaleup”



- ▶ Tale istituendo fondo rappresenta la continuazione degli investimenti del fondo “Vertis Venture 2 Scaleup”.
- ▶ Il fondo “Vertis Venture 5 Scaleup” ha l’obiettivo di supportare la crescita delle migliori imprese innovative italiane attive nei settori delle tecnologie industriali e digitali.
- ▶ Il primo *closing* della raccolta è previsto per dicembre 2020; la raccolta obiettivo è fissata a € 100 mln.
- ▶ Il *ticket* d’investimento per ogni *target* sarà compreso prevalentemente tra € 3 e 7 mln.



Grazie per l'attenzione



VERTIS SGR

Private Equity & Venture Capital

Amedeo Giurazza

Amministratore Delegato – Vertis SGR SpA

giurazza@vertis.it