

Report Performance Emittenti Equity Crowdfunding Italia

Novembre 2022

Agenda

- Nota introduttiva BizPlace
- Executive Summary
- Fonti e Metodologia
- L'Equity Crowdfunding in sintesi
- Il mercato dell'Equity Crowdfunding in Italia
- Analisi aggregata delle raccolte
- Performance attese
- Performance actual
- Confronto performance attese vs. actual
- Stato di salute emittenti ECF
- Overview Exit
- Gli autori del Report
- Appendix

Nota introduttiva BizPlace

- Il Report, oltre ad offrire una **panoramica del mercato** dell'Equity Crowdfunding in Italia, dei suoi principali operatori e delle oltre 700 emittenti che hanno realizzato una campagna dal 2014 ad oggi, per la prima volta analizza e confronta le **performance economico-finanziarie** delle emittenti a distanza di 3 anni dalla raccolta, rispetto alla piattaforma che le ha selezionate, al loro settore di riferimento e alla loro fase di vita.
- L'analisi, effettuata congiuntamente da **Italian Tech Alliance e BizPlace**, offre nuove chiavi di lettura sulle metriche e le dinamiche di uno degli strumenti di investimento (e di raccolta) sul Venture Capital cresciuti di più negli ultimi anni e che è arrivato a pesare quasi il **10% del valore complessivo degli investimenti** nel 2021 in Italia.
- I risultati che emergono dall'analisi, alcuni particolarmente significativi come la **percentuale di aziende che crescono** in termini di ricavi **a seguito della raccolta** o il **discostamento mediano dei risultati effettivi di bilancio rispetto a quanto previsto** da business plan pochi mesi prima non devono spaventare, bensì richiedono di essere contestualizzati rispetto alla maturità del mercato italiano (che nasce meno di 10 anni fa) e rispetto alle caratteristiche intrinseche del venture capital, ovvero l'alta rischiosità degli investimenti e la cosiddetta «legge di potenza» o «Power Law» delle performance;
- L'analisi ha piuttosto l'obiettivo di spingere a delle riflessioni rispetto all'evidenza di alcuni fenomeni come la **scarsa capacità previsionale delle emittenti**, dovuta – opinione di chi scrive – ad un mix di fattori tra cui: la tendenza delle stesse ad esagerare le proiezioni per risultare maggiormente appetibili agli investitori, la normativa che non impone ai portali un'azione di filtro e analisi critica di tali numeri prima che vengano condivisi con il mercato e la consolidata abitudine di impostare gli obiettivi di raccolta non tanto in relazione alle effettive necessità di liquidità risultanti dal piano delle imprese quanto piuttosto alla capacità del mercato (e in alcuni casi delle aziende medesime) di raggiungere facilmente tali obiettivi, perseguendo quindi più la funzione comunicativa della campagna di ECF che la sua funzione finanziaria.
- L'**unificazione del mercato europeo** favorita dalla prossima implementazione delle regole comunitarie nei singoli paesi sarà un banco di prova importante per gli operatori e le emittenti nostrane e **un'occasione di evoluzione** e allineamento alle best practices internazionali nonché di **crescita e consolidamento** del mercato delle piattaforme di ECF.
- Nonostante le previsioni di crescita si rivelino quasi sempre sovrastimate, nel **23% dei casi** le società che hanno raccolto tramite ECF risultano comunque **in crescita** e, in diversi casi, **quotate in Borsa o parte di gruppi più rilevanti a livello nazionale e internazionale**. Considerando i benefici fiscali connessi a questo tipo di investimenti sarebbe sufficiente che questo 23% di società generasse un rendimento medio 3x sul capitale investito per avere un **bilancio complessivo positivo per gli investitori** e dunque per il mercato in generale.

Executive Summary

Analisi periodo 2014-2019

-79%

**Discostamento mediano
fatturato atteso vs actual**
anno su anno

24%

**Emittenti liquidate o a
rischio liquidazione**
pari a un totale di 60 società

13%

**Emittenti che crescono in
termini di fatturato YoY**
dopo la raccolta di ECF

10%

**Emittenti che sono state
acquisite o si sono quotate**
pari a un totale di 25 società



**Emittenti con maggior
CAGR ricavi**
a 3 anni dalla raccolta

Settore di riferimento

**MEDIA
FINTECH
DIGITAL**

Round | Fase di vita

SERIES A

Piattaforma ospite

**TWO HUNDRED
WE ARE STARTING
CROWDFUNDME**



**Emittenti con minor
CAGR ricavi**
a 3 anni dalla raccolta

EDUCATION & HR

PRE-SEED

OPSTART

Fonti e Metodologia (1/2)

Fonti:

Per il reperimento dei dati contenuti all'interno del database sono state utilizzate le seguenti fonti:

- Bilanci depositati presso la Camera di Commercio dalle aziende;
- Visure camerali delle aziende;
- Business plan condivisi in sede di campagna ECF sulle relative piattaforme ed archiviati nel database BizPlace;
- Dati Crowdfundingbuzz circa statistiche aggregate sul mercato dell'equity crowdfunding in Italia;
- Dati PitchBook per i valori e le tipologie di exit.

Note metodologiche:

- Ai fini dell'analisi sono state **escluse le seguenti categorie** di emittenti: veicoli di investimento, acceleratori, startup studio, i progetti real estate e gli OICR
- I valori rappresentati nel documento sono i **valori mediani** dei rispettivi set di dati, in quanto i valori medi risultavano fortemente influenzati dalla presenza di *outliers*.
- In base all'obiettivo delle analisi sono stati presi in esame **tre campioni** differenti di dati, come segue:
 - Per le **analisi sulle raccolte** sono state considerate le raccolte concluse con successo (ovvero che hanno superato l'obiettivo inscindibile del proprio aumento di capitale) avvenute tra gennaio 2014 e dicembre 2021, conteggiando dunque anche più volte aziende con molteplici round, per un totale di 520 osservazioni su 590, pari a circa l'88% del totale dei round effettuati nel medesimo periodo;
 - Per le **analisi di performance** sono state considerati i round completati con successo tra gennaio 2014 e dicembre 2019 di cui sono disponibili i dati actual per almeno i primi tre anni successivi all'operazione di ECF, per un totale di 216 osservazioni su 298 complessive, ovvero il 72% del totale dei round effettuati nel medesimo periodo;
 - Per le **analisi sullo stato di salute** il punto di osservazione sono state le aziende, indipendentemente dal numero di round da esse effettuati, che hanno concluso con successo una raccolta di equity crowdfunding tra gennaio 2014 e dicembre 2019 di cui sono disponibili i dati actual per almeno i primi tre anni successivi all'operazione di ECF, per un totale di 192 osservazioni su 274 complessive, ovvero il 70% del totale delle aziende considerabili.
- Per le analisi di performance e dello stato di salute, come sopra specificato, l'**arco temporale** di analisi si concentra sui tre anni successivi alla raccolta di ECF, considerando come primo anno di riferimento («Y1») l'anno in cui è avvenuta la raccolta se questa risulta conclusa entro il 31/10 del medesimo anno, l'anno successivo in caso contrario;
- Il calcolo del multiplo **EV/EBITDA** è limitato alle raccolte per cui l'EBITDA risulta maggiore di 0; la mediana dei multipli EV/EBITDA considera nel calcolo dunque unicamente le osservazioni con valori positivi.

Fonti e Metodologia (2/2)

Criteri di identificazione cluster fasi di vita:

- Round **pre-seed**: raccolta di importo inferiore a €200k;
- Round **seed**: raccolta di importo compreso tra €200k e €1M;
- Round **Series A**: raccolta successiva ad un round seed di importo superiore ad €1M.

Criteri di identificazione cluster piattaforma:

Per le analisi riguardanti le piattaforme, sono state prese in considerazione le **prime 7 in Italia** per numero di capitali totali raccolti dal 2014 ad oggi, su un totale di 23 che hanno ospitato almeno una raccolta conclusa con successo dal 2014 ad oggi.

Criteri di identificazione per le categorie di imprese riportate nell'analisi sullo «stato di salute»:

- **Out of business**: società in liquidazione / fallite;
- **Risk of failure**: CAGR Y1 – Y3 dei ricavi minore dello 0% ed EBITDA actual Y3 minore di €0;
- **Poor performer**: CAGR Y1 – Y3 dei ricavi minore dello 0% ed EBITDA actual Y3 compreso tra €0 e €100k;
- **Stable growth**: CAGR Y1 – Y3 dei ricavi compreso tra 0% e 20%;
- **Top performer**: CAGR Y1 – Y3 dei ricavi maggiore del 20% ed EBITDA actual Y3 maggiore di €100k;
- **Exited**: aziende che nell'arco temporale in analisi hanno conseguito con successo una exit attraverso operazioni di M&A, LBO, IPO oppure attraverso Private Exit.

Considerazione sull'impatto del Covid-19 sui dati rappresentati:

Si invita il lettore a considerare che diverse delle aziende considerate ai fini dell'analisi potrebbero aver avuto impatti negativi rispetto alle loro previsioni di fatturato ed EBITDA a causa della pandemia di COVID-19. Il totale delle raccolte per cui i dati actual di Y1, Y2 o Y3 coincidono con il 2020 nel campione considerato per le analisi di performance ammonta a 180, circa l'83% del totale.

E' ipotizzabile che tra tutti, alcuni settori siano stati più esposti di altri, nello specifico i settori *Lifestyle, Life Science, Smart City, Food and Agriculture*, che complessivamente contano 71 aziende (pari al 33% circa del totale delle società del campione considerato).

L'Equity Crowdfunding in sintesi

Definizione e framework normativo

1

L'Equity Crowdfunding (**ECF**) è un canale di finanziamento che permette alle imprese (**emittenti**) di raccogliere capitali finanziari da più soggetti (**investitori crowd**) che investono il proprio denaro mediante l'utilizzo di apposite piattaforme (**i portali di ECF**) con l'obiettivo di ottenere partecipazioni sociali al capitale di rischio delle imprese medesime (**equity**).

2

L'attenzione dimostrata dal legislatore verso questa forma di finanziamento e il grande sviluppo internazionale, hanno fatto in modo che il fenomeno del crowdfunding si sviluppasse negli ultimi anni in modo rapido anche in Italia.

- ❑ Il 26 giugno 2013 l'Italia si dota, **primo paese in Europa**, di una **normativa specifica e organica** relativa al c.d. equity crowdfunding con un regolamento adottato dalla Consob, a seguito dell'emanazione del decreto crescita bis, con delibera n° 18592 e aggiornato successivamente con delibera n° 19520 del 25 febbraio 2016;
- ❑ Il 5 ottobre 2020 il **Parlamento Europeo** approva in via definitiva il Regolamento relativo ai fornitori europei di servizi di crowdfunding per le imprese (Regolamento Europeo 2020/1053);
- ❑ Dall'11 novembre 2023 sarà **effettiva anche in Italia la nuova regolamentazione europea** che prevede, tra le altre, le seguenti novità: accomunamento dei portali di equity crowdfunding con quelli di lending crowdfunding; maggiore attenzione agli investitori e responsabilità in capo ai portali di ECF; eliminazione delle barriere comunicative e di raccolta per le piattaforme e le imprese europee.

Il mercato dell'equity crowdfunding in Italia

DATI AGGREGATI ('14-'22)

707

**campagne
finanziate**

CAGR '14-'22: 52%

€288M

**totale importo
raccolto**

CAGR '14-'22: 62%

€522K

**media raccolta per
campagna**

CAGR '14-'22: 6%

88

**media # investitori per
campagna**

CAGR '14-'22: 13%

€4,4K

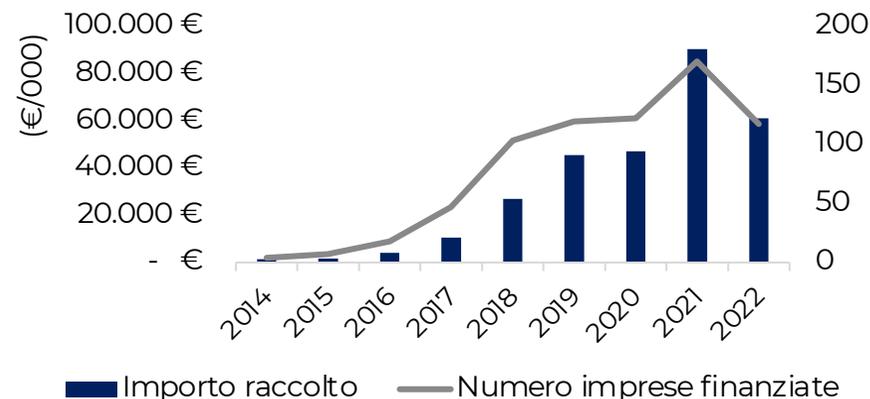
**ticket medio investito
per campagna**

CAGR '14-'22: -6%

Top 7 piattaforme per raccolta (€/000)



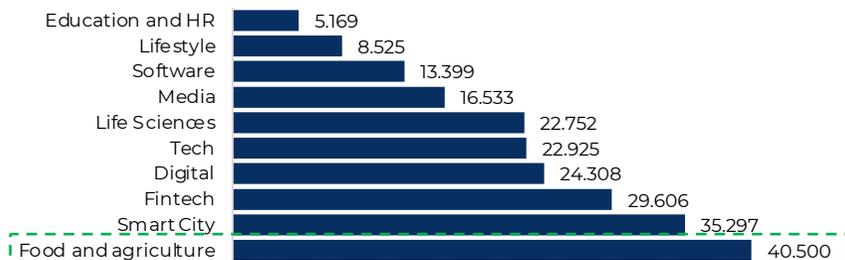
Raccolta per anno



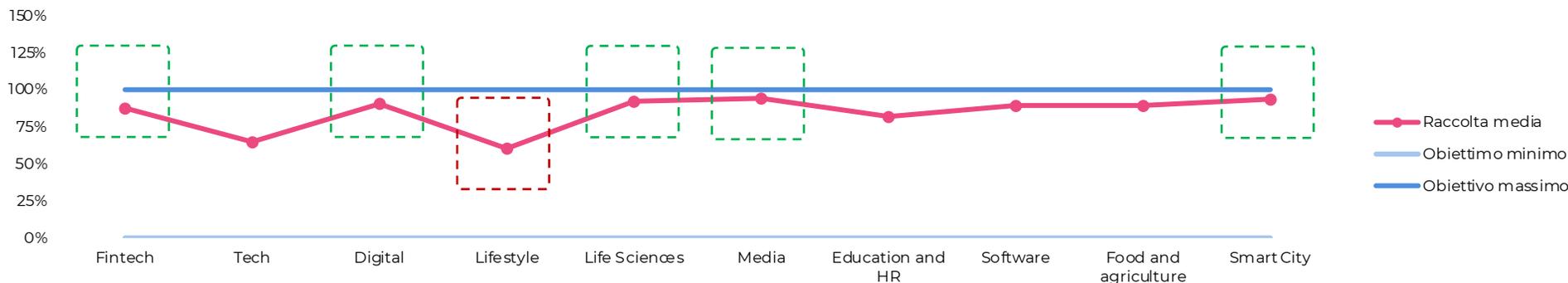
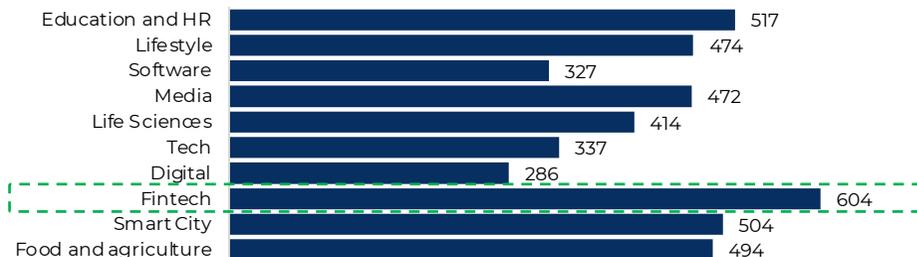
Analisi aggregata delle raccolte

per SETTORE ('14-'21)

Raccolta totale (in €/000):



Raccolta media (in €/000):



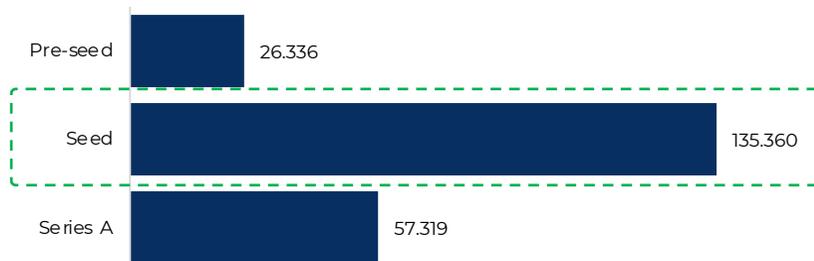
Il settore che ha canalizzato maggiori investimenti è Food & Agriculture con quasi €40,5M, seguito dal settore Smart City con oltre €35,2M e dal Fintech con oltre €29,6M.

In media sono però le aziende operanti nel Fintech che raccolgono più capitali (media di €604K per campagna), seguite dalle startup operanti nel settore Education & HR (media di €517K per campagna), Smart City (media di €504K per campagna) e Food & Agriculture (media di €494K per campagna). Le società del settore Digital invece sono in fondo di questa classifica con una media di capitali raccolti per campagna di appena €285K.

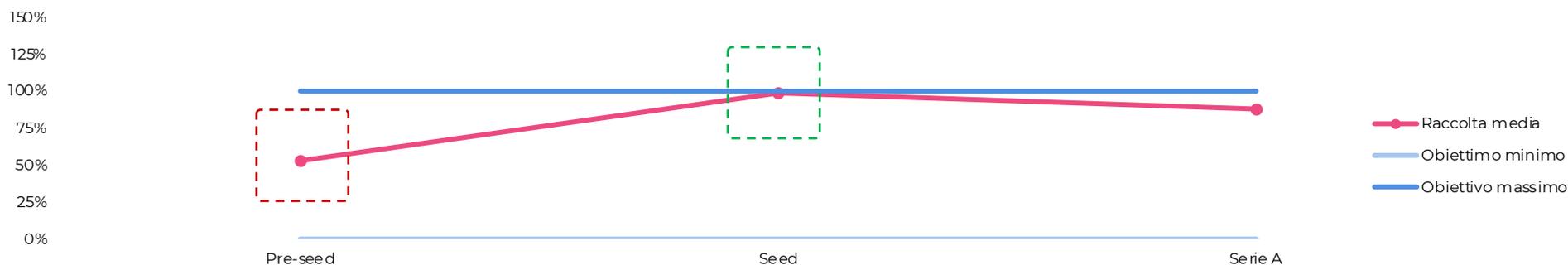
Analisi aggregata delle raccolte

per FASE DI VITA ('14-'21)

Raccolta totale (in €/000):



Raccolta media (in €/000):

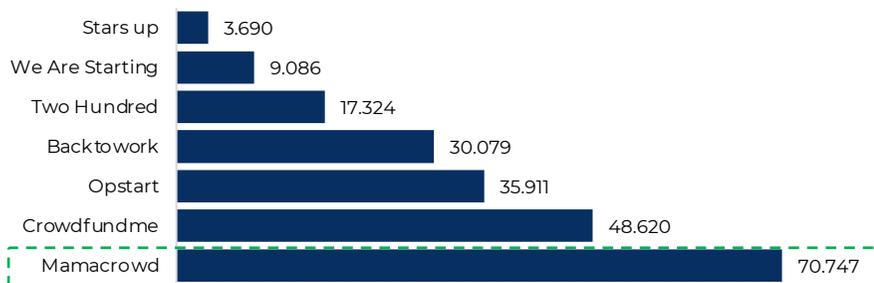


I round Seed valgono il 62% del totale degli investimenti effettuati tramite ECF per una media per operazione pari a €494K. Chi effettua un round Seed (mediamente tra €200K e €1M) raggiunge in media il 100% dell'obiettivo massimo di raccolta pianificato contro chi raccoglie un round Series A (mediamente superiore a €1M) che raggiunge in media l'88% dell'obiettivo massimo pianificato e chi effettua un Pre-Seed (mediamente inferiore ad €200K) che mediamente raggiunge solo il 53% dell'obiettivo massimo pianificato.

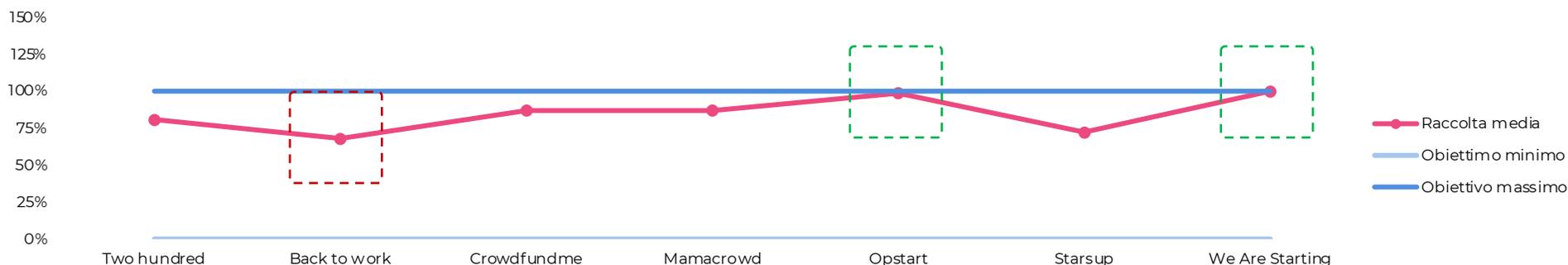
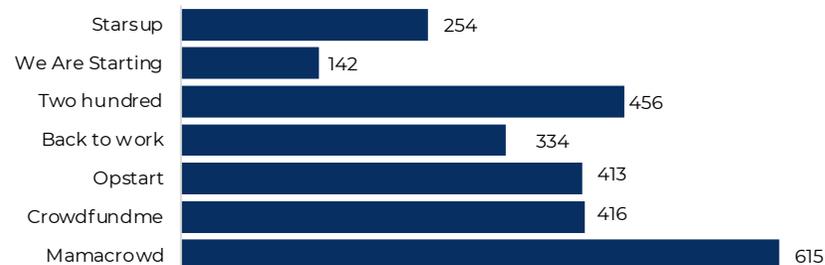
Analisi aggregata delle raccolte

per PIATTAFORMA ('14-'21)

Raccolta totale (in €/000):



Raccolta media (in €/000):



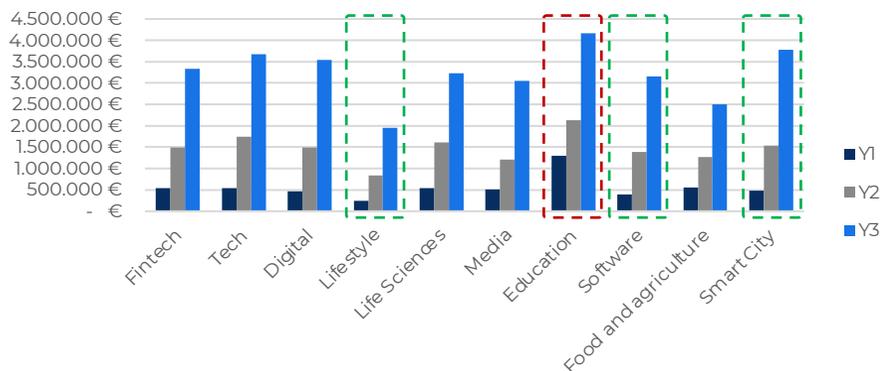
In termini di raccolta per piattaforma, Mamacrowd e Crowdfundme vantano il maggior numero di capitali raccolti per il tramite dei rispettivi portali (rispettivamente il 32% e il 22% del totale delle raccolte tramite ECF in Italia su imprese) e sono nelle top 3 anche in termini di raccolta media per emittente (rispettivamente pari a €615K e €416K) insieme a Two Hundred (con una media per campagna pari a €456K). Chi raccoglie su Mamacrowd raccoglie in media più di 4,3 volte l'importo di chi raccoglie su We Are Starting. In media chi raccoglie tramite We Are Starting e Opstart raggiunge il 100% dell'obiettivo massimo pianificato, chi raccoglie tramite Mamacrowd e Crowdfundme l'87% contro chi raccoglie tramite Backtowork che si ferma, in media, al 68%.

Performance attese

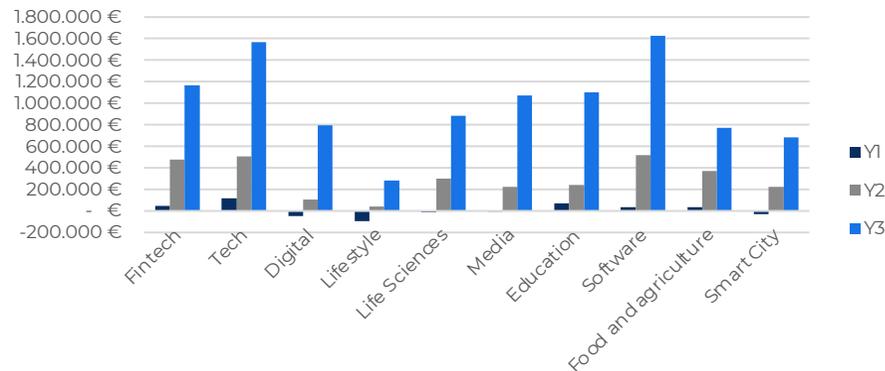
per SETTORE ('14-'19)

Dati prospettici

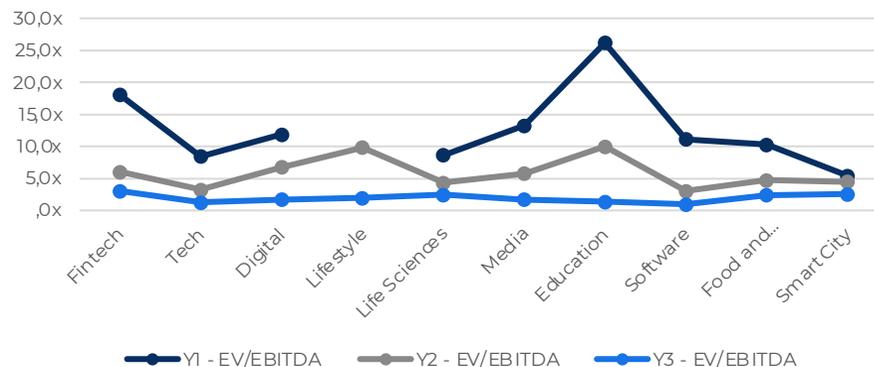
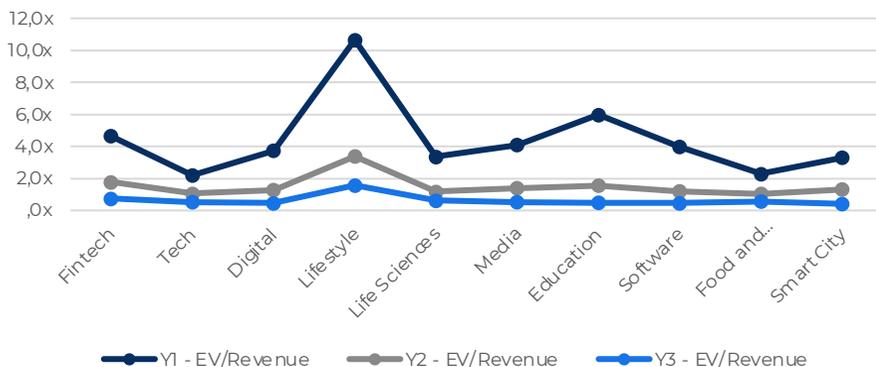
Ricavi



EBITDA



Multipli prospettici



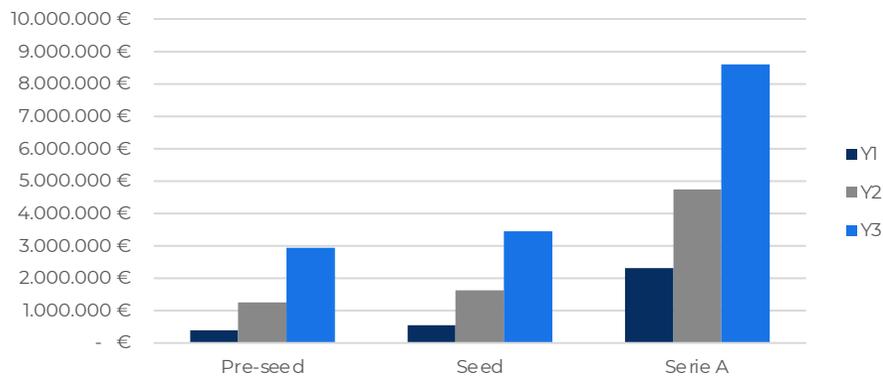
In termini di settori le previsioni di crescita composta annua dei ricavi variano tra il +79% dell'Education & HR al +180% dei settori Software, Lifestyle e Smart City. Le previsioni sull'EBITDA sono in media positive per tutti i settori a partire dal secondo anno previsionale. I multipli sui ricavi attesi ad un anno dalla raccolta si attestano tra il 2,2x (settore Tech) e il 10,7x (settore Lifestyle) terzo anno previsionale si attestano tra lo 0,4x (settore Smart City) e l'1,6x (settore Lifestyle).

Performance attese

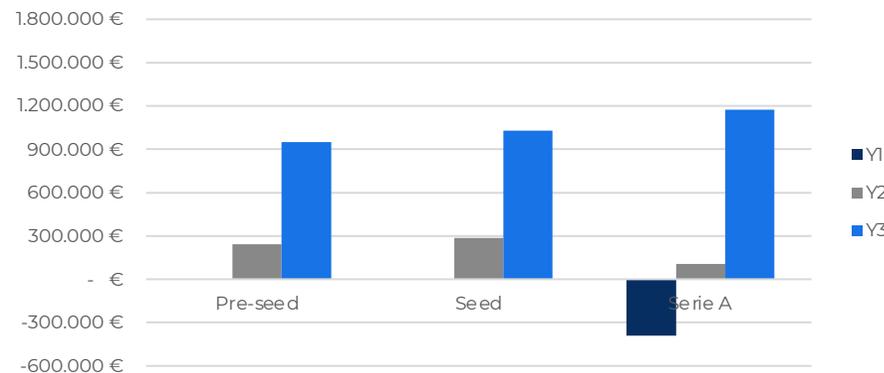
per FASE DI VITA ('14-'19)

Dati prospettici

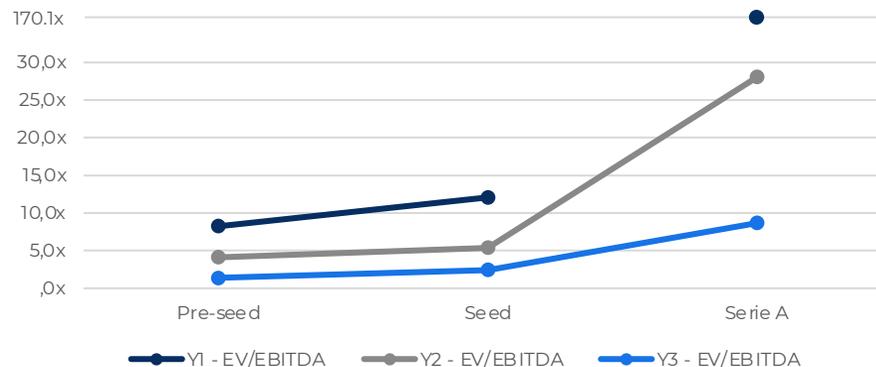
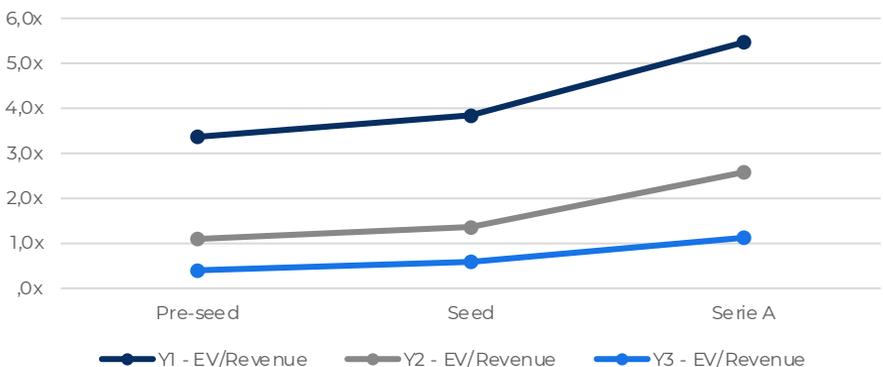
Ricavi



EBITDA



Multipli prospettici



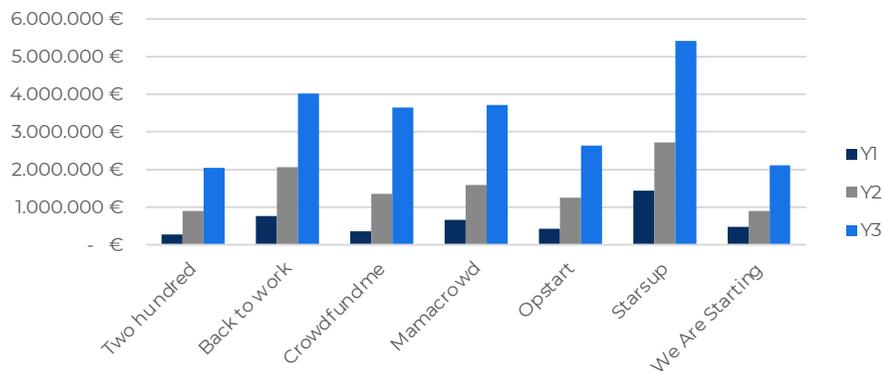
Le startup che raccolgono un Pre-Seed o un Seed tramite ECF, stimano di triplicare i livelli di fatturato rispetto al primo anno previsionale e più che raddoppiarli tra il secondo e il terzo anno (CAGR del 174% e del 150%). Invece le startup che raccolgono un Series A tramite ECF, stimano di raddoppiare i livelli di fatturato anno su anno (CAGR del 93%). Chi raccoglie round Pre-Seed e Seed stima di raggiungere il BEP sin dal 1° anno previsionale, chi raccoglie round Series A invece stima il BEP al 2° anno.

Performance attese

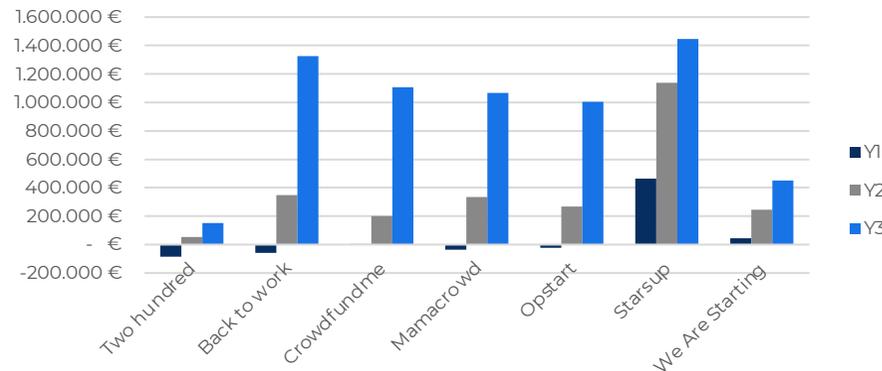
per PIATTAFORMA ('14-'19)

Dati prospettici

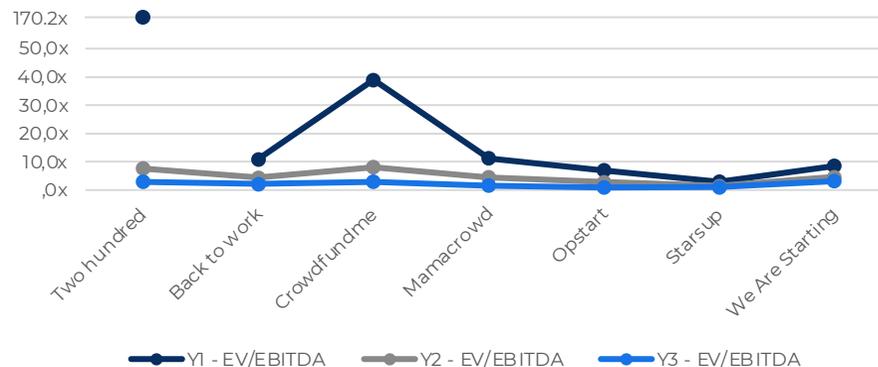
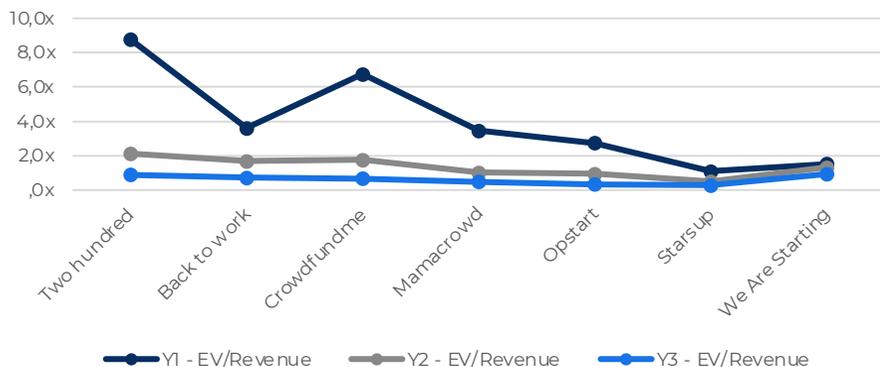
Ricavi



EBITDA



Multipli prospettici



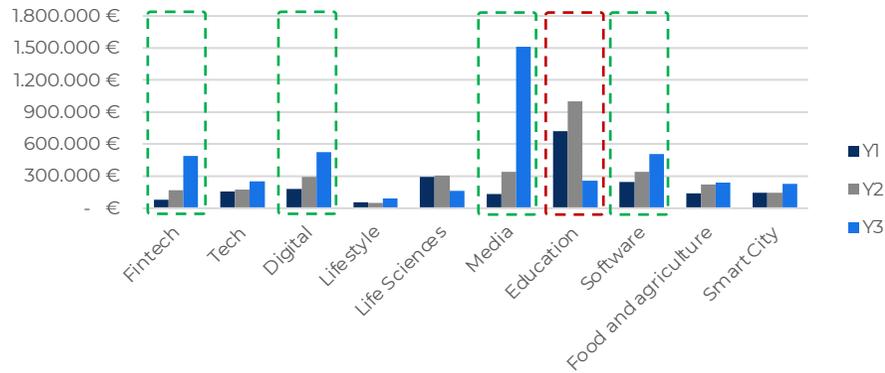
Rispetto alle emittenti delle altre piattaforme di ECF le emittenti di Two hundred spiccano per multipli attesi al primo anno successivo alla campagna mediamente più alti e pari a 8,8x i ricavi, contro i 6,7x delle emittenti di Crowdfundme, i 3,5x delle emittenti di Backto work e Mamacrowd e l'1,1x delle emittenti di Starsup. Le differenze sulle valutazioni rapportate ai dati previsionali di fatturato tendono ad assottigliarsi quando valutate rispetto agli anni successivi al primo (EV/ricavi tra 2,2x e 0,3x).

Performance actual

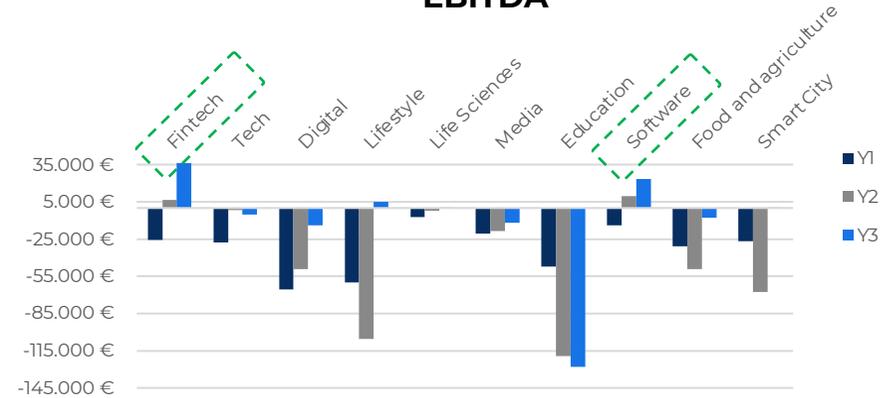
per SETTORE ('14-'19)

Dati actual

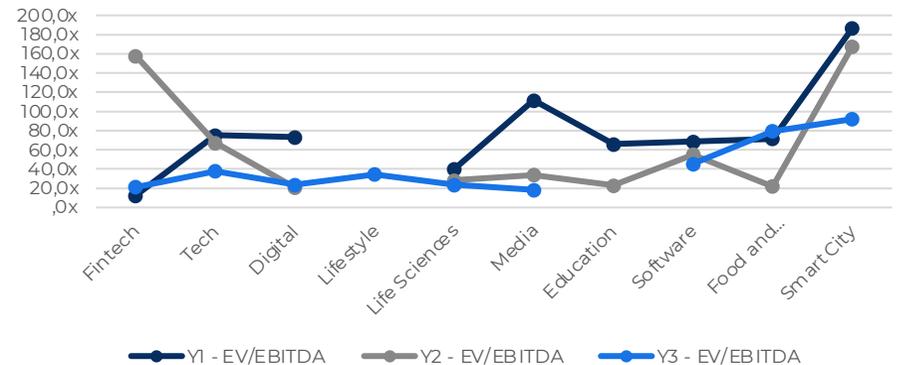
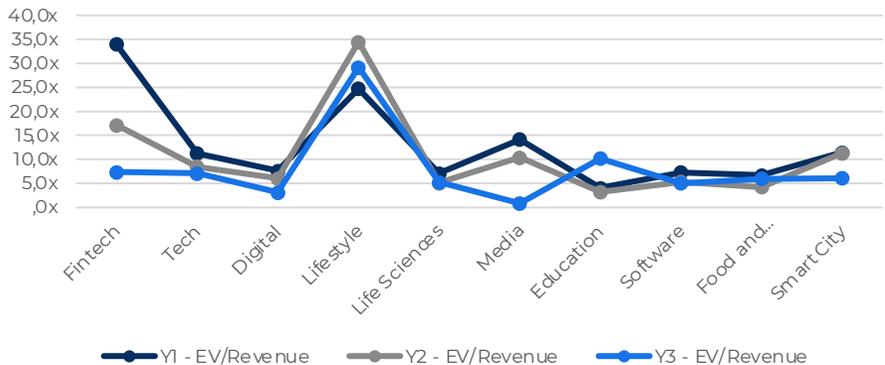
Ricavi



EBITDA



Multipli actual



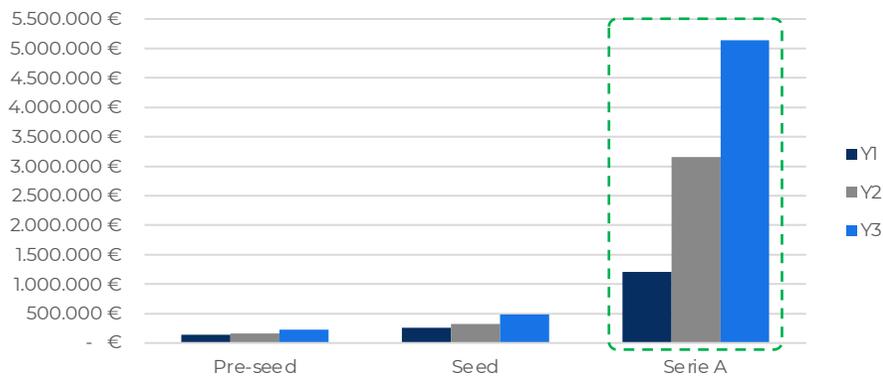
Per le società operanti nei settori Life Sciences ed Education & HR si osserva una flessione del fatturato nei tre anni successivi alla raccolta. A crescere maggiormente nel medesimo periodo in termini di ricavi risultano invece le società operanti nei settori Media, Fintech, Digital e Software con un CAGR rispettivamente pari a 240%, 144%, 71% e 44%. Il Break-Even-Point risulta raggiunto già dal secondo anno per le sole società operanti nei settore del Fintech e del Software, dal terzo anno anche da parte delle società operanti nei settori del Lifestyle, Smart City e Life Sciences.

Performance actual

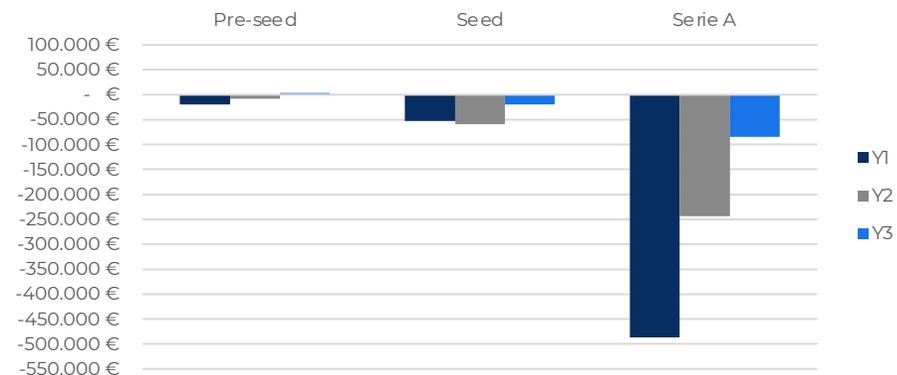
per FASE DI VITA ('14-'19)

Dati actual

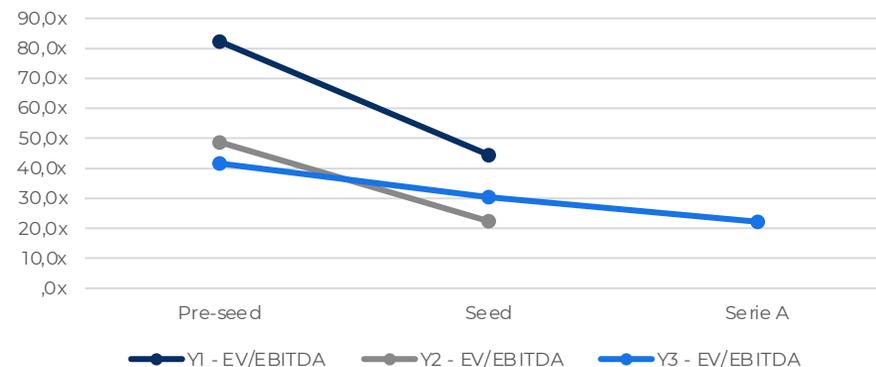
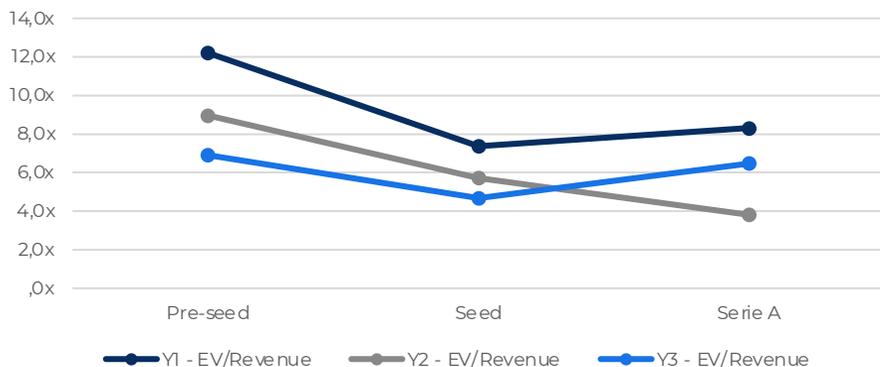
Ricavi



EBITDA



Multipli actual



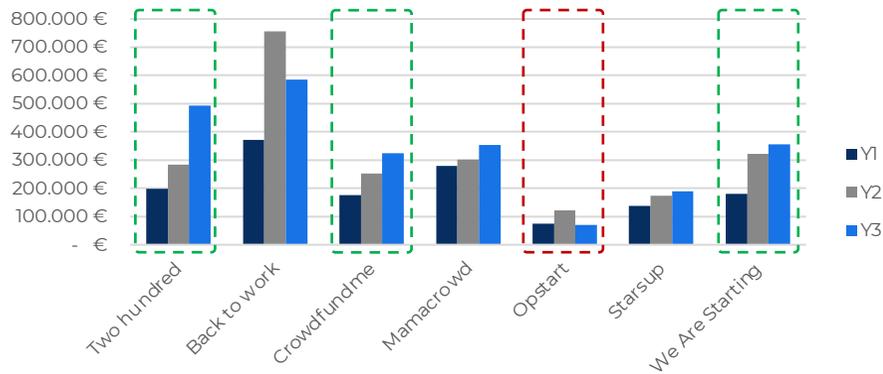
Rispetto alle previsioni, i dati actual a distanza di tre anni dalla raccolta evidenziano come solo chi raccoglie un Series A, le aziende quindi mediamente più mature, riescono a rispettare i tassi di crescita attesi sul fatturato (CAGR 106% vs 96% previsto) seppur non raggiungendo comunque i risultati di profittabilità attesi. Le società che raccolgono invece round Pre-Seed e Seed crescono in media con un CAGR molto più contenuto rispettivamente del 27% e del 36%.

Performance actual

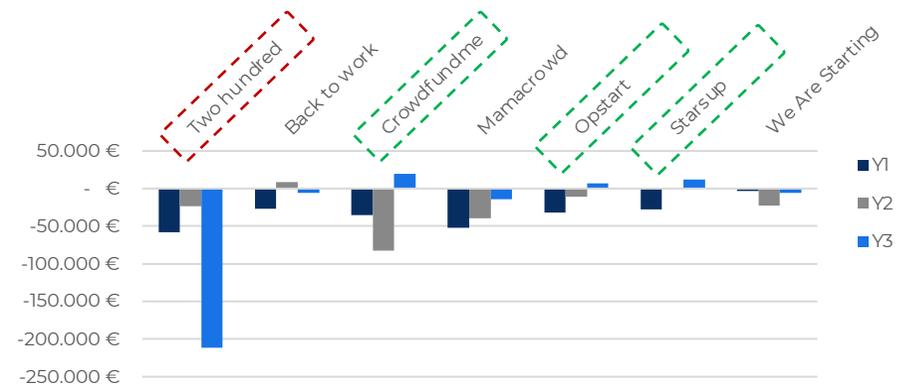
per PIATTAFORMA ('14-'19)

Dati actual

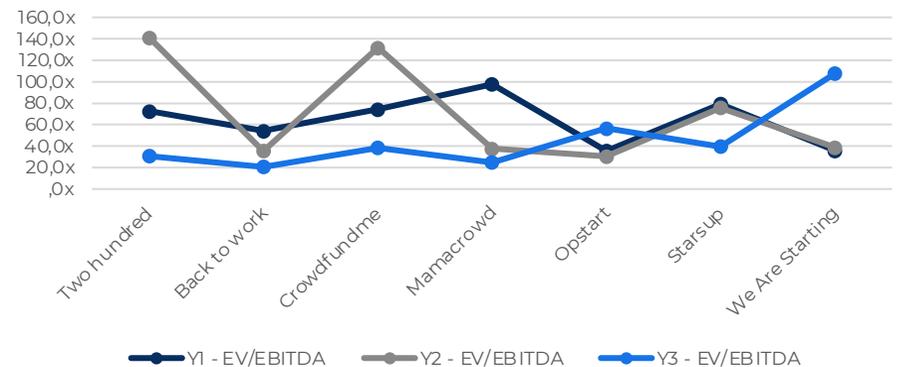
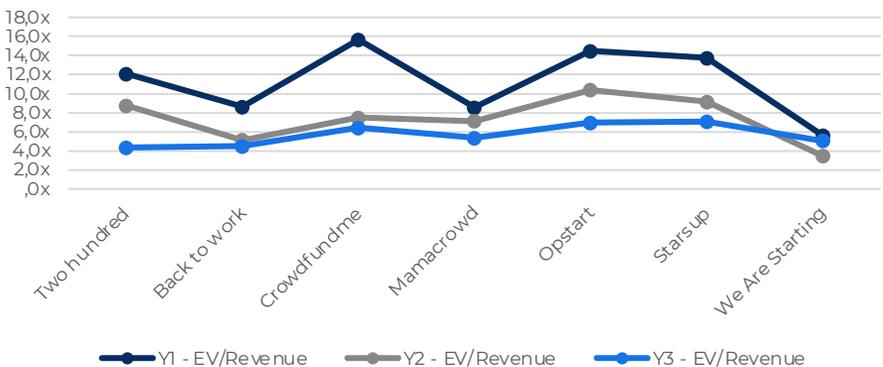
Ricavi



EBITDA



Multipli actual

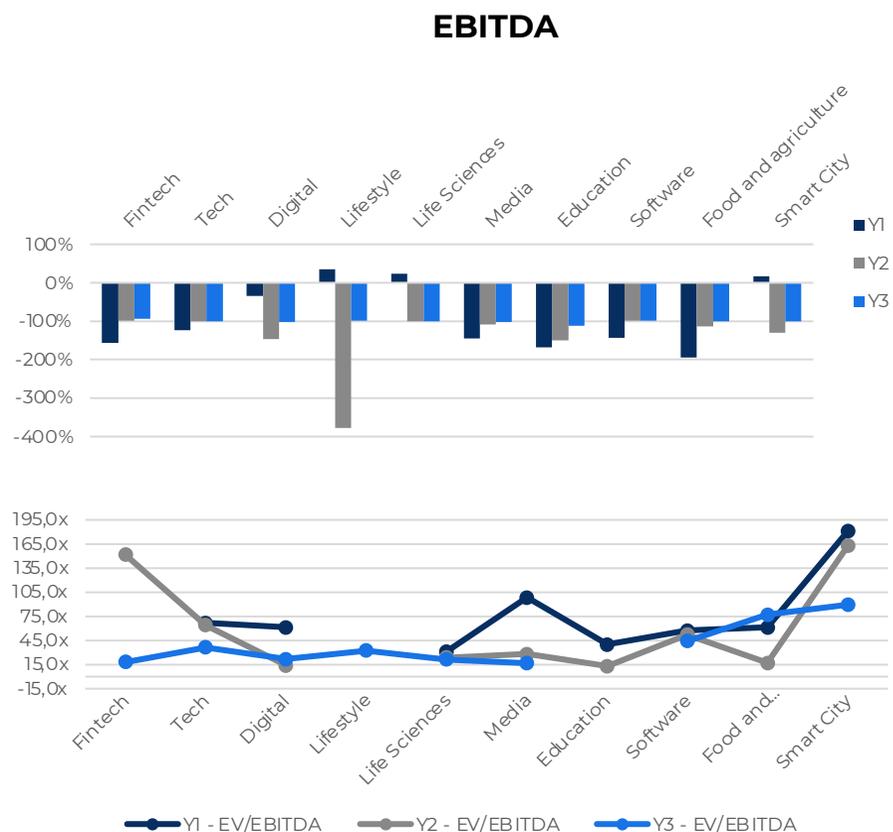
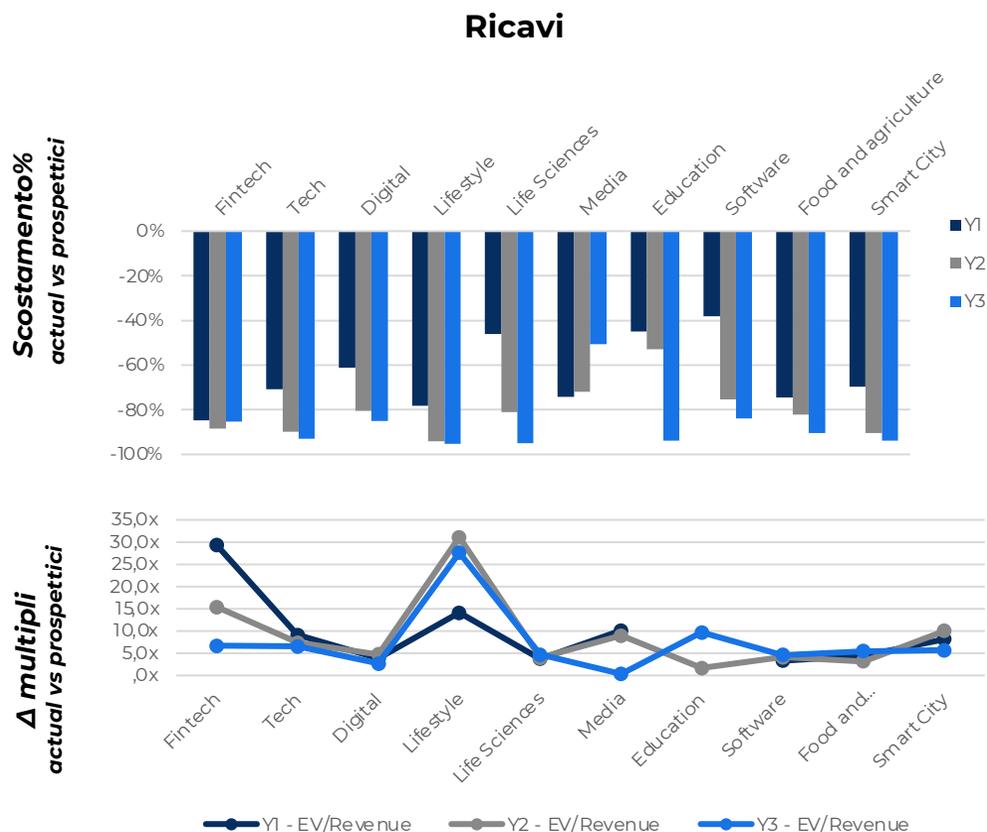


Le emittenti delle piattaforme Two Hundred, We Are Starting e Crowdfundme hanno i dati di CAGR sui ricavi più alti tra le piattaforme considerate, rispettivamente pari a +58%, 41% e 36%.

La mediana delle osservazioni sui risultati actual dell'EBITDA a tre anni dalla raccolta evidenzia come le emittenti di Crowdfundme, Opstart e Starsup raggiungano più frequentemente il Break Even Point rispetto alle emittenti delle altre piattaforme.

Confronto performance attese vs dati actual

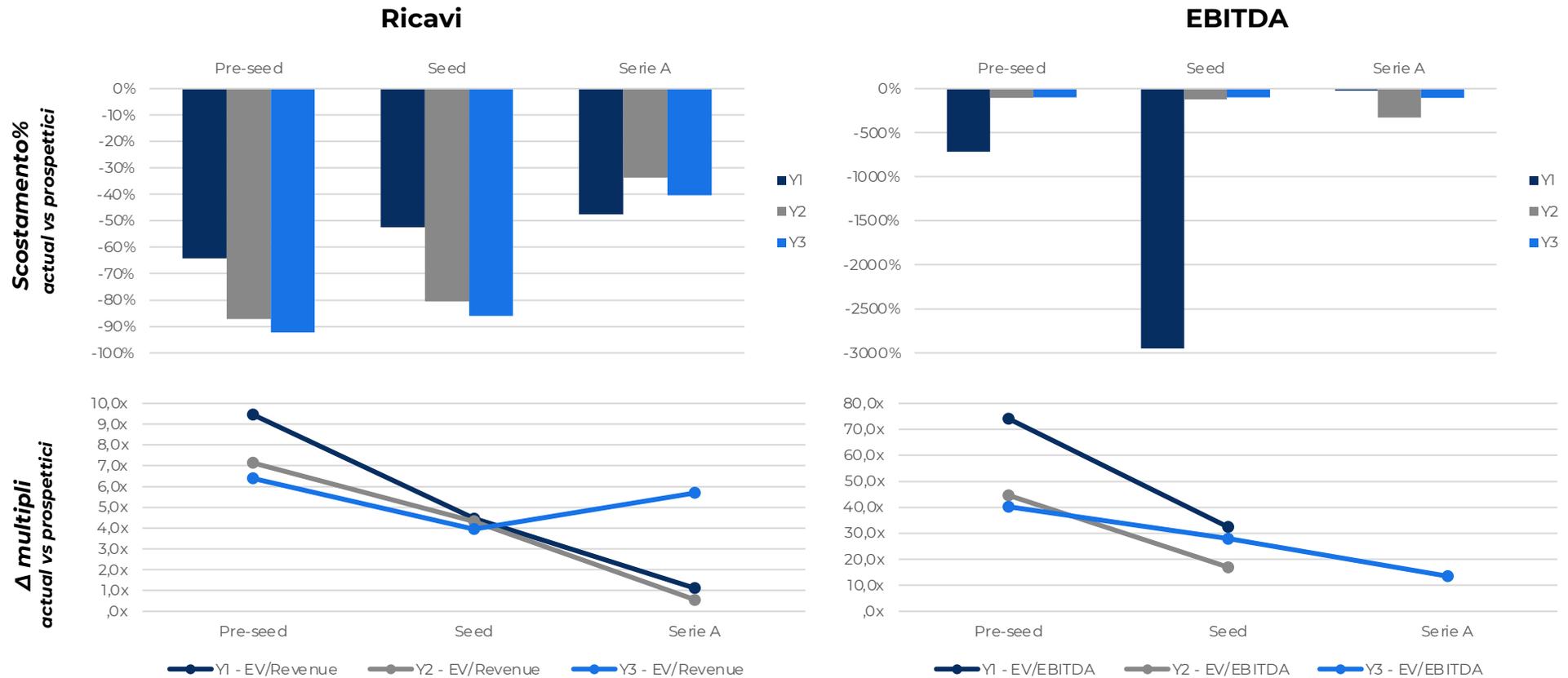
per SETTORE ('14-'19)



Il confronto tra performance attese e actual fa emergere una generalizzata scarsa capacità previsionale da parte delle emittenti di qualunque settore con un discostamento mediano rispetto alle proiezioni di fatturato a tre anni dalla raccolta che varia tra il -51% delle società operanti nel settore Media al -94/95% delle società operanti nel settore Lifestyle, Life Sciences, Smart City ed Education & HR. Le imprese dei settori Lifestyle e Life Sciences realizzano risultati di EBITDA ad un anno dalla raccolta migliori rispetto a quelli ipotizzati.

Confronto performance attese vs dati actual

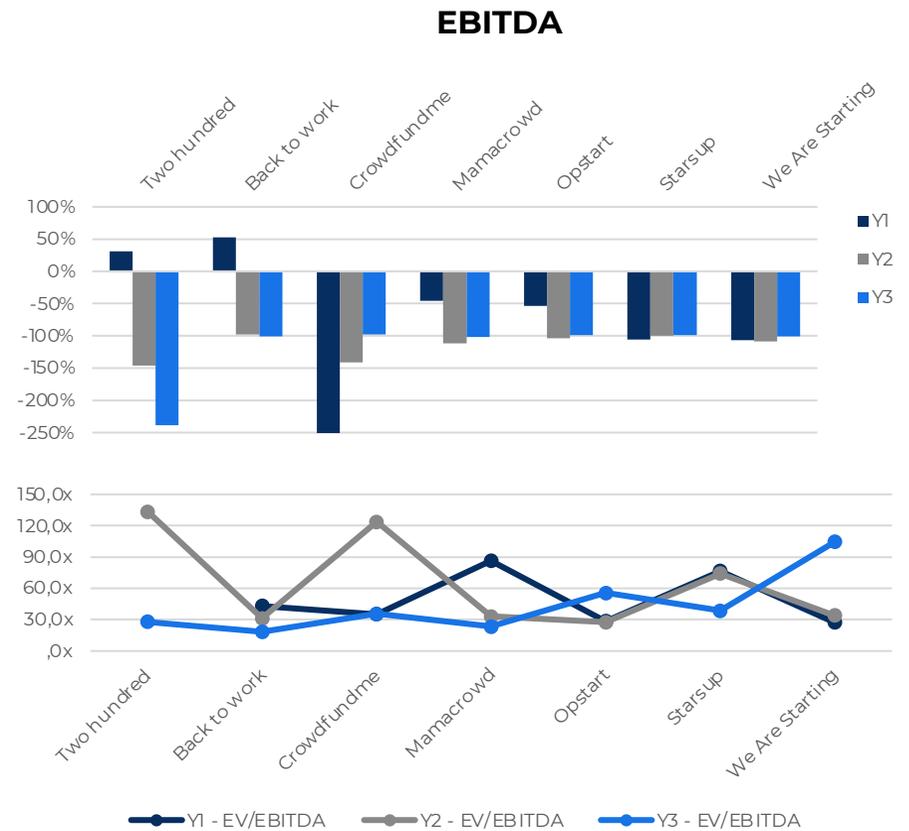
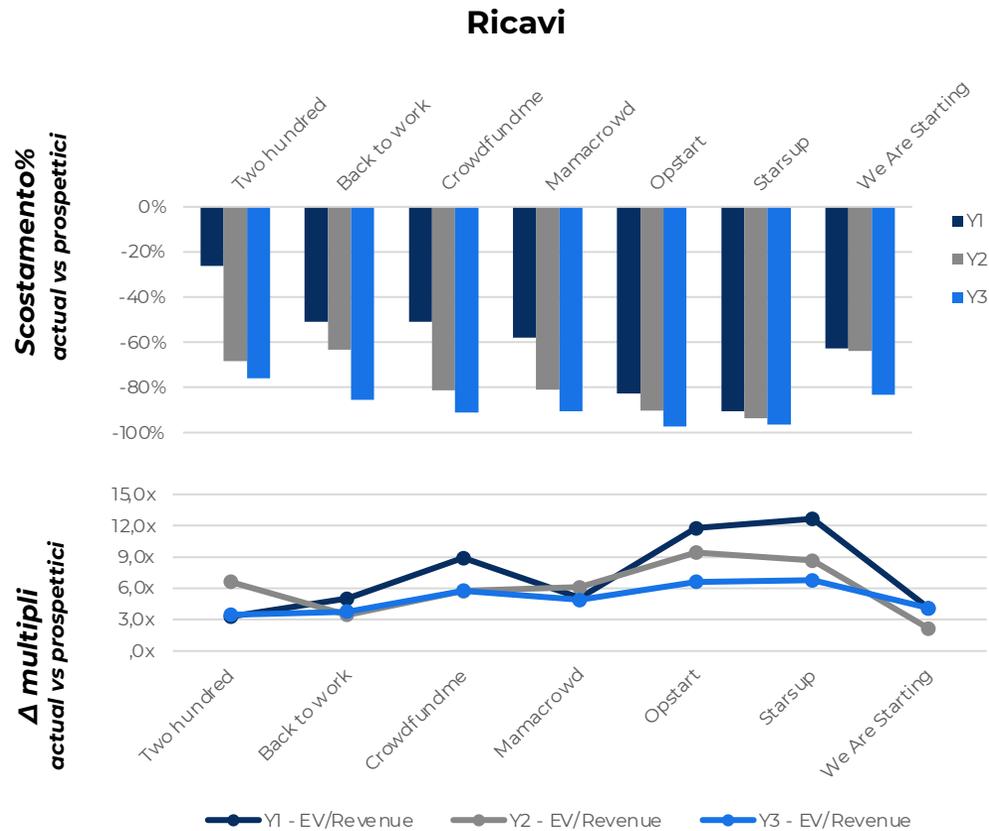
per FASE DI VITA ('14-'19)



Il confronto rispetto ai round delle emittenti evidenzia come chi raccoglie un Series A tende ad essere più accurato nelle previsioni rispetto a chi è al suo primo round di raccolta. Inoltre, contrariamente a quanto osservato per le emittenti degli altri round, chi effettua un Series A tende a ridurre il divario tra le proprie previsioni e i risultati actual tra il primo e il terzo anno dalla raccolta. Chi investe in round Pre-seed tende a pagare 10 volte in più il multiplo sui ricavi attesi del primo anno contro chi investe in Series A, che ha una corrispondenza tra valutazione attesa ad un anno dalla campagna e risultati effettivi di EV/ricavi.

Confronto performance attese vs dati actual

per PIATTAFORMA ('14-'19)



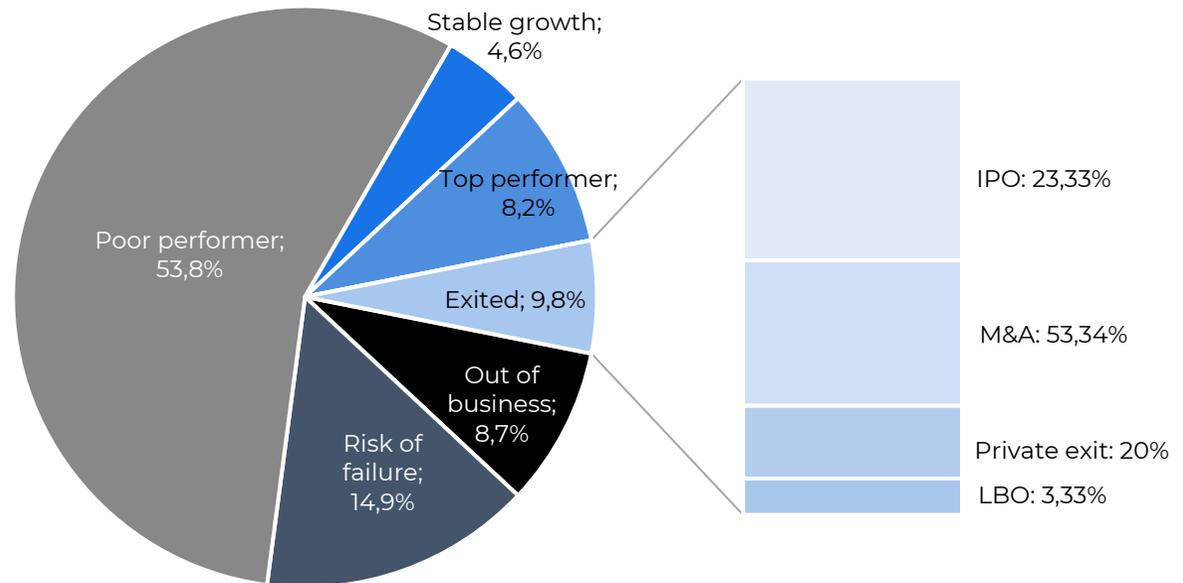
L'analisi dei discostamenti delle previsioni delle emittenti in funzione delle piattaforme che ne hanno ospitato la raccolta conferma quanto già osservato nell'analisi per settori evidenziando un discostamento medio rispetto alle proiezioni di fatturato a tre anni dalla raccolta tra il -76% delle società finanziate tramite Two Hundred e il -97% delle società finanziate tramite Opstart e Starsup. Le emittenti delle piattaforme Two Hundred e Backtework realizzano risultati di EBITDA ad un anno dalla raccolta migliori rispetto a quelli ipotizzati.

Stato di salute emittenti ECF

DATI AGGREGATI ('14-'19)

L'ecosistema, nonostante la giovane età, è stato già caratterizzato da diverse storie di successo: società di vari settori ed emittenti di diverse piattaforme di ECF che hanno raggiunto performance economico-finanziarie di primo piano e in alcuni casi (pari al 10% del totale) sono andate incontro a processi di acquisizione da parte di altri grandi operatori del proprio settore di riferimento o si sono quotate in Borsa (**Exited**).

Da un'analisi dei tassi di crescita anno su anno del fatturato e delle marginalità post operazione di ECF emerge che un 13% delle emittenti è cresciuta in termini di ricavi e di queste, un 64% (**Top Performer**) è cresciuto con tassi di crescita superiori al 20% l'anno e ha raggiunto la profittabilità nei 3 anni successivi alla raccolta; il restante 36% cresce in termini di ricavi seppur con tassi inferiori e con marginalità ancora negative (**Stable Growth**). Di converso, un 9% del totale delle emittenti risulta aver messo la società in liquidazione tra il 2014 e il 2019 (**Out of business**) e un 15% risulta avere ricavi in decrescita ed EBITDA negativi (**Risk of failure**). La gran parte delle emittenti osserva una progressiva decrescita del fatturato seppur mantenendo marginalità positive (**Poor Performer**).



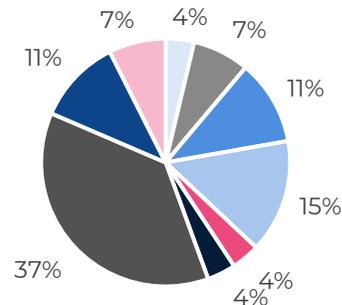
Stato di salute emittenti ECF

per SETTORE ('14-'19)

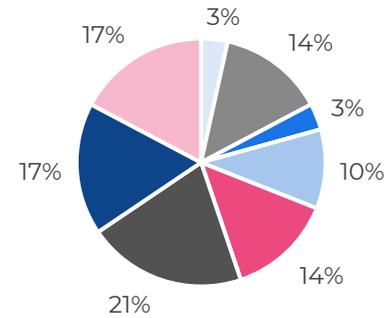
LEGENDA:

- Digital
- Software
- Life Science
- Lifestyle
- Education HR
- Smart city
- Food & Agriculture
- Fintech
- Tech
- Media

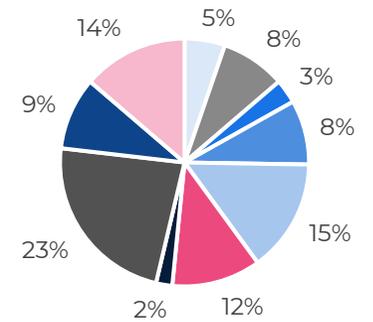
%Out of business



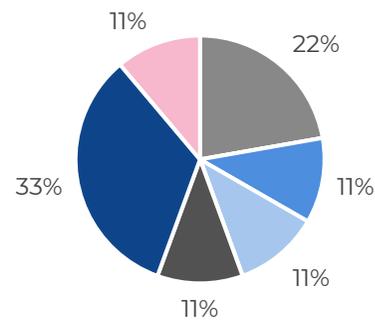
%Risk of failure



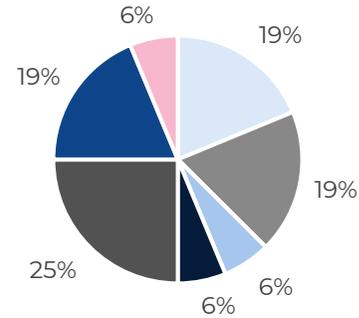
%Poor performer



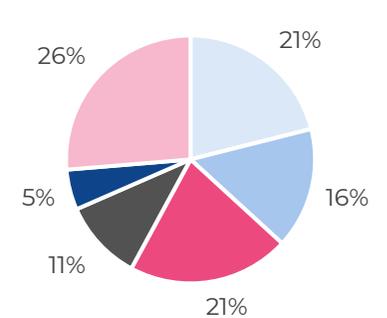
%Stable Growth



%Top performer



%Exited



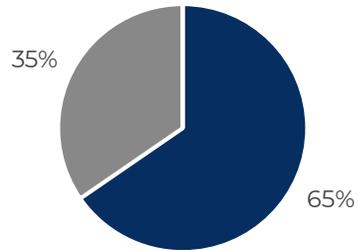
Stato di salute emittenti ECF

per FASE DI VITA ('14-'19)

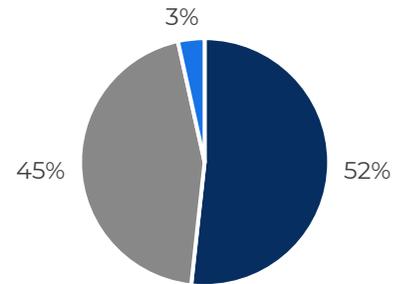
LEGENDA:

- Pre-Seed
- Seed
- Series A

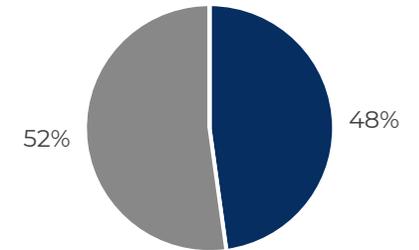
%Out of business



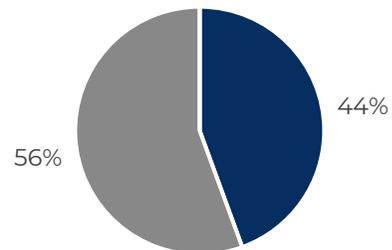
%Risk of failure



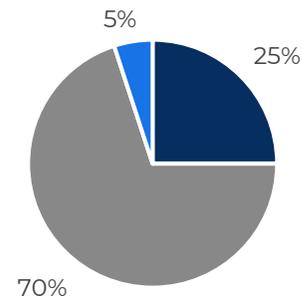
%Poor performer



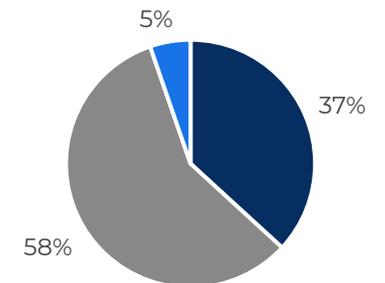
%Stable Growth



%Top performer



%Exited



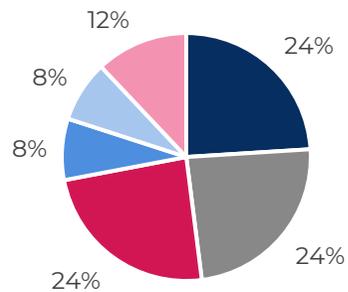
Stato di salute emittenti ECF

per PIATTAFORMA ('14-'19)

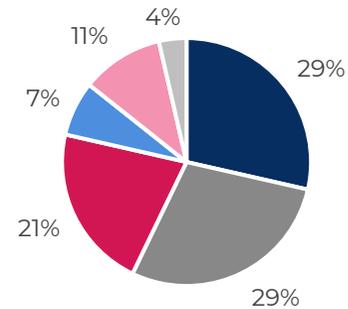
LEGENDA:

- Crowdfundme
- Mamacrowd
- Two hundred
- Backtowork
- Opstart
- We are starting
- Starsup

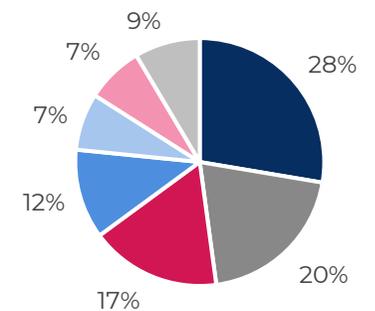
%Out of business



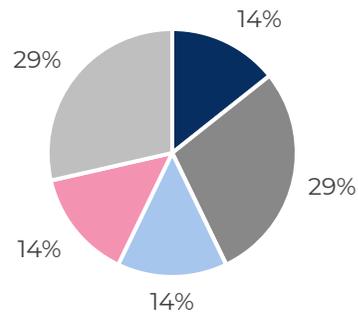
%Risk of failure



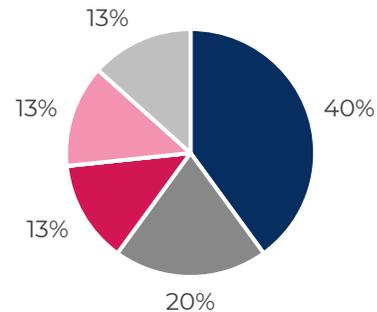
%Poor performer



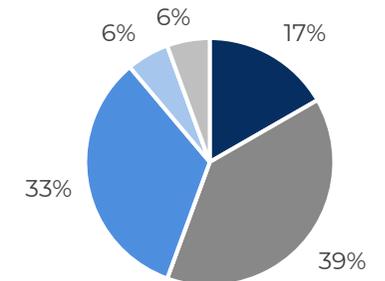
%Stable Growth



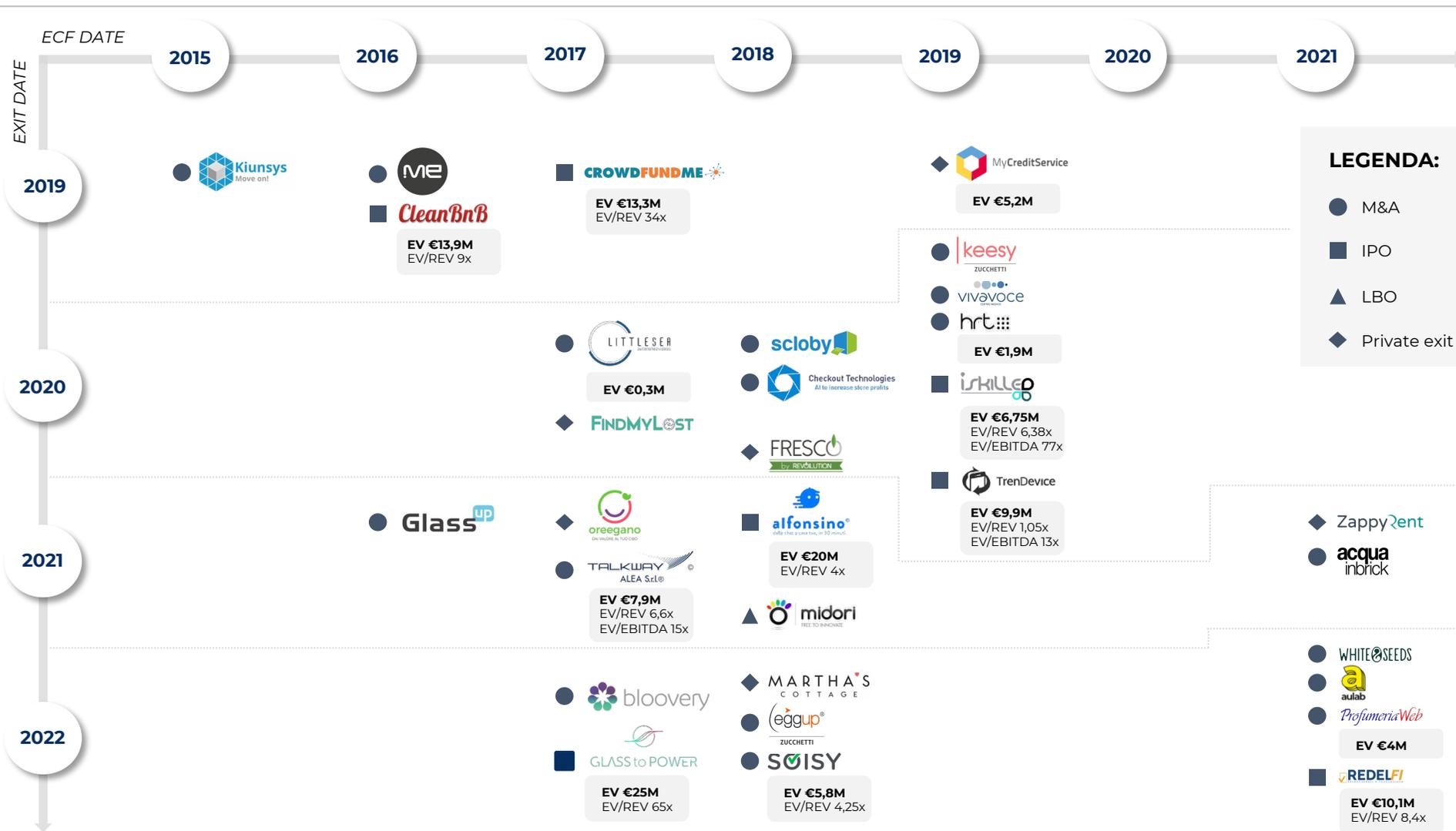
%Top performer



%Exited



Overview Exit



Fonte: BizPlace database ECF | Crowdfunding Buzz | Borsa Italiana | Pitchbook
 Nota: è esclusa Innovative-RFK in quanto holding di investimento;
 la exit date per FindMyLost, Oreeganoo e Fresco by Revolution è stimata

Gli autori del Report – Italian Tech Alliance



Francesco Cerruti
Direttore Generale ITA

Italian Tech Alliance - già VC Hub Italia - è l'associazione italiana del venture capital, degli investitori in innovazione 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.

«È importante che vengano prodotte analisi come quella che abbiamo presentato oggi – realizzata con il grande contributo di BizPlace - perché fotografano lo stato dell'arte e aiutano a comprendere e monitorare l'evoluzione e la crescita dell'ecosistema italiano dell'innovazione. E questo è ancor più importante in un momento in cui in Italia si stanno registrando performance positive, che confermano che il settore tecnologico possa essere un importante motore per la crescita dell'economia italiana»

Gli autori del Report – BizPlace

BizPlace



Andrea Bonabello
Partner BizPlace

BizPlace è una boutique di consulenza finanziaria, punto di riferimento in Italia per gli operatori del settore innovazione. Dal 2017 ad oggi ha supportato oltre 400 clienti in più di 20 verticali tecnologici differenti per operazioni di Due Diligence, M&A e finanziamento tramite canali di equity e debito. Negli ultimi due anni ha sviluppato un software proprietario per il monitoraggio delle performance economico-finanziarie e di business delle startup, correntemente utilizzato dal management di decine di società come intuitivo strumento di controllo interno di gestione e tesoreria e dagli investitori come tool di portfolio management.

«Siamo orgogliosi del lavoro di ricerca e analisi effettuato dal nostro team per la creazione del primo report sulle performance dell'Equity Crowdfunding in Italia. Come BizPlace crediamo fortemente che un ecosistema innovazione più consapevole e trasparente sia il presupposto per un'accelerazione degli investimenti e dell'interesse, anche internazionale, verso il nostro Paese. Perseguendo questo obiettivo, promuoviamo da sempre attività di formazione e divulgazione relative al settore innovazione, mettendo a disposizione il nostro know how e la nostra esperienza, come avvenuto anche in questa circostanza grazie al lavoro congiunto con Italian Tech Alliance»

Appendix

Nomenclatura per settori e verticali

| SETTORI | VERTICALI | | | |
|-----------------------------|--|--|--|--|
| DIGITAL | Digital Car Wash Handmade Marketplace Online Portals Second Hand | Digital Laundry Health Services Mobile Price Comparison Ticketing | Drug Delivery Home Decor Mobile Commerce Ecommere Home Services | Nautical Procurement |
| EDUCATION & HR | Career Planning Dental Education E-learning Human Resources Recruiting | Communities Developer Platform Green Consumer Goods ICT Tutoring | Consulting Ed Tech Green Tech Incubators Video | Corporate Training Education HR Tech Knowledge Management |
| FINTECH | Accelerator Commercial Insurance Cryptocurrency Financial Services InsurTech Mobile Payments Real Estate Investment Trading Auto Insurance | Credit Cryptocurrency / Blockchain FinTech Investment Payments Service Industry Venture Builder Banking | Crowdfunding Digital Signage Health Insurance Invoice Trading Personal Finance Small and Medium Businesses Blockchain Crowdsourcing | Finance Insurance LegalTech Privacy Startup Studio |
| FOOD AND AGRICULTURE | Agriculture Farming Food Processing Loyalty programs Restaurant technology | AgTech Food FoodTech Nutrition Restaurants | Craft Beer Food and Beverage Geospatial Packaging Services Vertical Farming | E-grocery Food Delivery Home and Garden Precision Farming Wine and Spirits |

Appendix

Nomenclatura per settori e verticali

| SETTORI | VERTICALI | | | |
|----------------------|---|--|---|---|
| LIFE SCIENCES | Biotechnology Electronic Health Record (EHR) Hospital Pharmaceutical | Diabetes Healthcare Life Sciences Therapeutics | Digital Health Health Diagnostics Medical Device | Drug Discovery HealthTech Oncology |
| LIFESTYLE | Art Clothing Fitness Online Auctions Retail Technology Tourism | Beauty Cosmetics Leisure Phototech Shoes Travel | Business – ravel Environmental Consulting Lifestyle Product Design Storage Travel Accomodations | Circular Economy Fashion LOHAS & Wellness Retail Subscription |
| MEDIA | AD Network Audio Content Customer Service Event Management Marketing Music Social Media Sports | AdTech AudioTech Content Creators Digital Marketing Events Marketing Tech Podcast Social Media Management Sustainabiity | Advertising Broadcasting Content Delivery Network Digital Media Family Media Publishing Social Media Markerting TMT | Advertising Platforms Communications Infrastructure Content Marketing eSports Gaming Media and Entertainment Shopping Social Network Video Advertising |
| SMART CITY | Automotive CleanTech Cycling Energy Environmental Engineering Hospitaly Materials PropTech Real Estate Technology Smart Cities | Autonomous vehicles Climate Tech Delivery Energy Efficiency Fleet Management House Rental Micro-Mobility Public Safety Renewable Energy Supply Chain Tech | Boating Consumer Electronics Delivery Service Energy Management Green Energy Logistics Mobility Tech Railroad Ridesharing Transportation | Cannabis Co-working platform Electric Vehicle Energy Storage Home Rental Marine Technology Oil & Gas Raw Materials Sharing Economy |

Appendix

Nomenclatura per settori e verticali

| SETTORI | VERTICALI | | | |
|-----------------|---|---|---|---|
| SOFTWARE | <ul style="list-style-type: none"> Analytics Cloud Data Services Computer Digital Entertainment Enterprise Software Internet Navigation Security Software UXDesign Web Development | <ul style="list-style-type: none"> Application Performance Management Cloud Infrastructure CRM DRM Human Computer Interaction IT Management Paas Self-Storage Sport | <ul style="list-style-type: none"> Apps Cloud Management Cybersecurity Electronics IaaS Management Software Predictive Analytics Sensor Sport Management Web Hosting Cloud Computing | <ul style="list-style-type: none"> CloudTech & DevOps Developer Tools Enterprise Resource Planning (ERP) Information Services Mobile Apps SaaS Social Impact Telecommunications Wellness |
| TECH | <ul style="list-style-type: none"> 3D Printing Artificial Intelligence Big Data Construction Developer APIs Google Glass Industrial Manufacturing Machinery Manufacturing Natural Language Processing RFID Virtual Reality | <ul style="list-style-type: none"> 3D Technology Artificial Intelligence & Machine Learning Biometrics Construction Technology Drones Hardware Industrials Manufacturing Personal Development Robotics and Drones | <ul style="list-style-type: none"> Advanced Manufacturing Augmented Reality Building Material Consumer Software Engineering Industrial Automation Information Technology Marketing Automation Pet Technology Sales Automation Architecture | <ul style="list-style-type: none"> B2B Business Intelligence Dental Field Support Machine Learning Internet of Things (IoT) Nanotechnology Professional Services Space Technology Wearables |

