

# I big dell'industria italiana puntano su 2mila startup

## Il 77% investe in società di servizi e Ricerca & Sviluppo

**Elena Delfino**

■ Sono 40mila gli investitori nelle oltre 6mila startup innovative iscritte al registro delle imprese. Il dato emerge dall'analisi del Primo Osservatorio Open Innovation e Corporate Venture Capital a cura di Assolombarda, Italia Startup e SMAU. Fra gli investitori, le corporate sono circa 5mila, concentrate nel capitale di poco meno di 2mila startup innovative. Non solo, il 16% delle società che investono direttamente in startup innovative è nel capitale di almeno un'altra startup. Ma qual è l'identikit delle aziende che scelgono il corporate venturing? La maggior parte delle imprese che investono in startup innovative sono large corporate, quindi con un fatturato superiore ai 50 milioni di euro (2.858), seguono le medie imprese (301) e poi le piccole (93). Secondo i dati dell'Osservatorio, poi, il corporate venture capital viene utilizzato per la ricerca e sviluppo e per la trasformazione digitale. E infatti, il 77% dei soci che operano nel settore industriale investe in startup attive nei servizi e prevalentemente nella ricerca e sviluppo, il 61% delle imprese del settore meccanica investe in startup che si occupano anche di software e informatica e così il 76 per cento delle imprese della produzione hi tech. «L'accelerazione verso l'innovazione digitale può essere facilitata e accelerata tramite l'innovazione esterna e il corporate venture capital rivolto alle startup - conferma Gabriele Brusa, presidente di Innovami, centro per l'Innovazione e incubatore d'impresa con sede a Imola, che ha accompagnato la nascita e l'incubazione di 26 imprese e ha promosso una giornata di lavori sul tema della digitalizzazione e dello sviluppo competitivo dell'industria manifatturiera alla luce della quarta rivoluzione Industriale.

«Oltre a essere una pratica ampiamente utilizzata all'estero, il corporate venture capital sta diventando anche la più praticata

in Italia. Malasfida della digitalizzazione - prosegue Brusa - non è solo l'analisi su quali tecnologie applicative investire, come automatizzare i processi, fare parlare le macchine o ottenere dati dai prodotti: le diverse capacità dei prodotti e i dati da loro generati spingono verso una diversa competizione che impatta i modelli di business e le catene del valore, le competenze e le figure professionali necessarie».

Tra chi ha puntato su operazioni di open innovation c'è Italeaf, "la fabbrica delle fabbriche", che ha deciso di investire nella creazione di newco ad alto contenuto tecnologico nel settore cleantech e dell'industria sostenibile. Italeaf è quotata sul mercato Nasdaq Omx First North della Borsa di Stoccolma e nel 2015 ha prodotto ricavi per 371 milioni di euro, con un utile netto consolidato di 2,5 milioni di euro. «Il nostro modello - spiega Federico Zacaglioni, responsabile delle relazioni esterne & sviluppo di Italeaf - è basato sull'affermazione di un nuovo "made in Italy" capace di integrare la capacità manifatturiera e di design dell'industria nazionale con le nuove tecnologie digitali. L'obiettivo della società è creare iniziative industriali innovative nei comparti a più elevato tasso di crescita su scala. E per questo cerchiamo startup per che siano davvero pronti a fare gli imprenditori». Tra le newco costituite Italeaf c'è Wisave, che opera nel settore internet of things per lo sviluppo e la produzione di termostati intelligenti e tecnologie per il telecontrollo remoto degli impianti elettrici e termici degli edifici. L'ingresso di Italeaf, con un seed iniziale di 120mila euro e un successivo round di equity financing da 600mila euro, ha permesso uno sviluppo industriale ingente, che guarda all'Asia Pacifico e che è partito dall'installazione nell'Hong Kong Science and Technology Park.

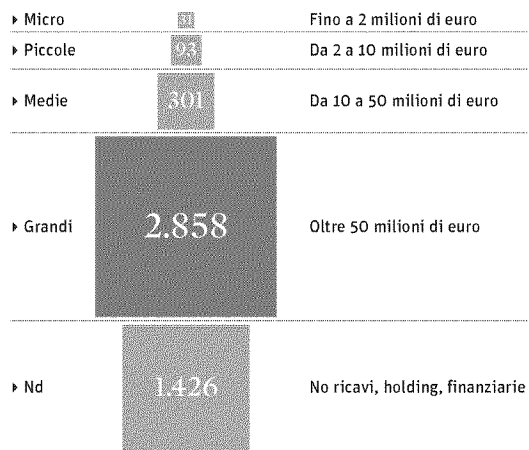
startup@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Identikit degli investitori corporate in Italia

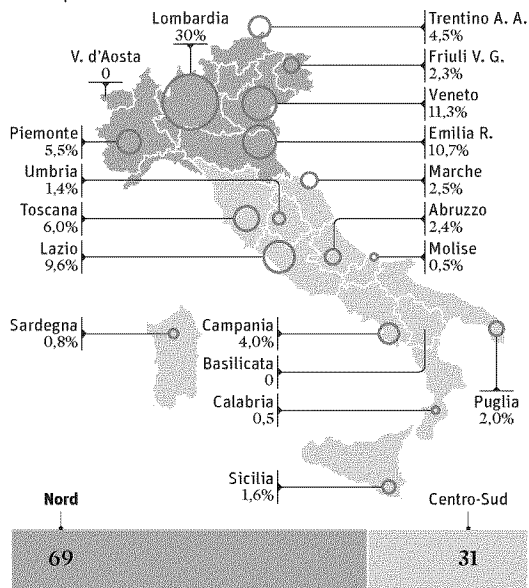
#### LE DIMENSIONI

Imprese:

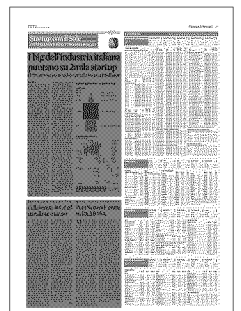


#### LA DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

Dati in percentuale



Fonte: Italia Startup



**Odontoiatria.** La startup punta a ricavi per 7 milioni

## Cefla investe in C-Led un milione e mezzo

**C**reare un avamposto dell'innovazione nel campo dei led in grado di rispondere velocemente all'esigenza del mercato, e possibilmente anticiparle. Con questo obiettivo Cefla, industria multibusiness italiana di Imola, ha realizzato un'operazione di corporate venturing investendo in quella che era uno spin off aziendale della business unit dedicata al settore odontoiatrico e medicale e che oggi è diventata C-Led. Cefla nasce nel 1932, oggi ha una trentina di sedi in diversi paesi del mondo, opera nel settore delle macchine e impianti per la verniciatura e la finitura, nell'impiantistica civile, industriale ed energia, nel settore odontoiatrico e medicale, nell'arredamento e soluzioni personalizzate per punti vendita. Nel 2015 ha fatturato 443 milioni di euro, per 16 milioni di utile netto. Nell'aprile 2016 ha dato vita a C-Led, di cui detiene il 90 per cento, il resto delle quote è in capo al direttore generale. «Si tratta di una startup innovativa - spiega Gianmaria Balducci, presidente di Cefla - in cui abbiamo investito circa un milione e mezzo di euro, che per la maggior parte sono serviti all'acquisizione di una linea di produzione all'avanguardia. Il nostro progetto è di investire ancora di più e la natura stessa dell'operazione non prevede exit». C-Led ha una vocazione fortemente orientata allo sviluppo di tecnologie led per settori innovativi come lo smartlighting, cioè tutte le tecnologie che rendono intelligente

un corpo illuminante, il surgical lighting (le lampade medicali che permettono di mettere a fuoco particolari dei tessuti), il growing, ovvero l'utilizzo dei led per coltivare le piante indoor, in particolare le colture non invernali «una rivoluzione se si pensa che in inverno l'Italia importa 70 milioni di pomodori dall'Olanda - commenta Alessandro Pasini, presidente di C-Led - Nell'ambito di quest'ultima attività in particolare abbiamo in progetto di realizzare una serra di sei ettari con un impianto di lampade a led». La startup nasce all'interno della business unit di Cefla dedicata ai prodotti medicali odontoiatrici, in particolare nell'ambito delle immagini radiografiche, che si è sviluppata anche grazie all'acquisizione di una startup universitaria di cui lo stesso Pasini faceva parte.

Oggi l'azienda si rivolge produttori di illuminazione, ad aziende retail, all'amministrazione pubblica e a clienti industriali. «Il principale obiettivo strategico della nostra impresa - conclude Pasini - è quello di focalizzarsi sull'innovazione attraverso lo sviluppo della tecnologia e di tecniche di produzione avanzate, che siano in grado di anticipare il mercato e le sue esigenze più ambiziose». Nel 2015, quando era ancora uno spin off, il fatturato di C-Led è stato di circa 2 milioni di euro, le previsioni per il 2016 sono tra i 6 e i 7 milioni di euro.

**E.I.D.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Agricoltura.** La startup ha vinto il premio Innovami

## PeerNetwork entra in FA.MO.SA.

**M**igliorare la filiera ortofrutticola creando un sistema decisionale che possa integrare l'Internet of things e le tecniche colturali tradizionali. È la mission di FA.MO.SA, startup innovativa fondata nel 2014 da Massimo Noferini e Elisa Bonora, poi "adottata" da PeerNetwork, società che ottimizza processi di business analizzando, progettando e realizzando soluzioni applicative integrate con sistemi ERP. «Per quindici anni - racconta Noferini, 45 anni, ingegnere - ho svolto attività di ricerca presso il Dipartimento di Scienze Agrarie dell'Università di Bologna sulle tecnologie non distruttive per la valutazione della qualità della frutta». Nel 2014, insieme alla collega Bonora, decide di dare vita a una startup innovativa per introdurre nuove tecnologie in agricoltura. Nasce così FA.MO.SA (FArm MONitoring Systems for Agriculture), partendo con 10 mila euro di capitale sociale. «Ci siamo rivolti all'incubatore di riferimento del nostro territorio, Innovami, e abbiamo vinto il premio Innovami Start-up. Da lì è partito un circolo virtuoso di contatti».

Il loro mentore è Mirco Mattarozzi, fondatore di PeerNetwork, società informatica che ottimizza processi di business analizzando, progettando e realizzando soluzioni

applicative integrate con sistemi ERP, che nel 2015 ha fatturato 500 mila euro. «PeerNetwork ci ha supportati nella realizzazione della piattaforma che ha l'obiettivo di volta a rendere disponibile al tecnico informazioni puntuali georeferenziate ed elaborati utili al controllo del sistema produttivo, come la gestione degli interventi di irrigazione, l'allerta patologie, la gestione dello stato di maturazione». In pratica, un sistema che permette automaticamente di collezionare dati e allo stesso modo di generare indicazioni, cioè un sistema decisionale per la gestione della pianta, utilizzabile anche da smartphone.

A fine 2015 cambia la compagine sociale, esce la cofondatrice, e poco dopo subentra PeerNetwork. «Ci piace dire abbiamo "adottato" FA.MO.SA - racconta Mattarozzi - Abbiamo sviluppato la nuova piattaforma tecnologica su cui oggi FA.MO.SA eroga i propri servizi, abbiamo messo a disposizione il nostro know-how e quello di colleghi di altre aziende amiche, la nostra rete di relazioni, le nostre competenze tecnologiche e la nostra esperienza di business. L'obiettivo era metterla in moto. Oggi siamo entrati a far parte della società, per fare insieme un ulteriore passo avanti nello sviluppo».

**E.I.D.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA