



[Home BeBeez Magazine](#)

Il tech transfer di Cdp Venture Capital sbarca anche nell'agrifoodtech

by [bebeez](#)

[10 Luglio 2023](#)

in [Agroalimentare](#), [Angels & Incubators](#), [BeBeez Magazine](#), [Venture Capital](#)



Claudia Pingue

Articolo pubblicato su [BeBeez Magazine n.10 dell'8 luglio 2023](#)

di Giuliano Castagneto

CDP varerà a breve un **polo di trasferimento tecnologico dedicato all'agrifoodtech**, il quinto polo di technology transfer promosso dal **Fondo Technology Transfer**, gestito da CDP Venture Capital sgr, lanciato nel settembre 2020 e guidato da [Claudia Pingue](#) (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), tra i maggiori esperti italiani di tech transfer ex direttore generale dell'incubatore **PoliHub** del Politecnico di Milano, rafforzata da due anni come venture partner del **Fondo Poli360**, gestito da **360 Capital Partners** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Ad anticipare la notizia del nuovo polo in arrivo è la stessa Claudia Pingue, che aggiunge: “Oltre all'agrifoodtech, seguiranno anche altre verticali, quali l'intelligenza artificiale e il cosiddetto Future of Computing”.

“Sebbene l'Italia sia il quinto paese europeo per volume di brevetti depositati, solo il 10% delle startup italiane proviene dalla ricerca universitaria”, sottolinea Pingue. Di conseguenza CDP Venture Capital ha deciso di focalizzare i suoi sforzi su alcune verticali di ricerca. Le prime sono state robotica, biotech, sostenibilità e space economy e lo strumento utilizzato è sempre quello della costituzione di cosiddetti **Poli Nazionali di Trasferimento Tecnologico**, che hanno in comune la medesima filosofia operativa: “Si tratta trasformare i prodotti della ricerca in semi lavorati

comprensibili per la finanza e il mercato, in modo che possano crescere e diventare vere aziende competitive. Un proof of concept articolato in tre fasi, che come è naturale, non sempre ha un esito positivo”, spiega Pingue, che spiega: “Dell’idea concepita in accademia viene infatti analizzata l’effettiva innovatività, la capacità di risolvere un problema emerso nell’economia e se tale idea sia difendibile attraverso un brevetto. Il secondo passo è poi capire se può essere industrializzata, cioè se è realizzabile a costi sostenibili, infine se è scalabile, cioè se può essere prodotta in volumi che rendono sensato l’investimento. In questo processo, in sostanza un articolato studio di fattibilità tecnico e di business, ciascun Polo del Fondo di Technology Transfer investe fino a 2 milioni di euro”.

Ovviamente c’è anche un tasso di fallimento, ed è qui che risiede l’importanza dell’area diretta da Pingue, che spiega: “Il capitale in queste fasi è necessario, ma non sufficiente. Offriamo ai ricercatori/inventori un mix di supporto all’equity e di consulenza from lab to market, in una fase in cui il mercato, cioè i fondi di venture capital, ancora non riescono ad arrivare”.

Peraltro, proprio a questo proposito va sottolineato che il Fondo Technology Transfer investe sia direttamente nei Poli sia indirettamente in fondi di venture capital altamente specializzati sulle tecnologie di frontiera, nella logica di fondo di fondi, in modo da realizzare un’infrastruttura a supporto dell’intera filiera del trasferimento tecnologico lungo le verticali di interesse.

Ricordiamo che il Fondo Technology Transfer oggi ha una dotazione di **285 milioni di euro**, ma nella realtà la potenza di fuoco è ancora maggiore, perché nel settembre 2021 **Cdp Venture Capital sgr** e **Fondo Europeo per gli Investimenti (Fei)** hanno siglato un accordo per investire insieme fino a **260 milioni di euro** nel **trasferimento tecnologico** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). In particolare, l’intesa mira a dare continuità a **ITAtech**, la piattaforma di investimento lanciata da CDP e FEI nel dicembre 2016 sempre allo stesso scopo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)) e che ha poi interamente impiegato la sua dotazione.

Ricordiamo che ITAtech ha impegnato l’intera sua dotazione di 200 milioni di euro in cinque fondi: [Eureka! Fund di Eureka! Venture sgr](#); [Progress Tech Transfer di MITO Technology](#), [Vertis Venture 3 Technology Transfer di Vertis sgr](#); [Sofinnova Telethon Fund di Sofinnova](#); e [Poli360](#).

Grazie a questo nuovo accordo con il FEI, il **Fondo di Technology Transfer** di CDP Venture Capital sgr destinerà **fino a 130 milioni di euro** della sua dotazione complessiva al co-investimento con FEI, il quale a sua volta si è impegnato a intervenire pariteticamente portando il valore della partnership fino a 260 milioni di euro. L’importante contributo del FEI porterà quindi a superare i **400 milioni di euro** lo stanziamento complessivo a favore del trasferimento tecnologico.

A proposito di investimenti, ricordiamo che il fondo già a maggio 2021 aveva puntato **40 milioni** in **RoboIT**, il primo polo nazionale per il trasferimento tecnologico dedicato alla robotica in Italia (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il polo è nato in collaborazione con l’**Istituto Italiano di Tecnologia (IIT)** di Genova, coinvolgendo l’**Università di Napoli Federico II**, l’**Università degli Studi di Verona**, la **Scuola Superiore Sant’Anna di Pisa**, **Pariter Partners** (holding di investimento che guida il primo e unico syndicate network italiano specializzato sul deep-tech), la multinazionale italiana **Leonardo**, [Eureka! Fund I – Technology Transfer](#) (fondo di venture capital di Eureka! Venture sgr, specializzato in scienza e ingegneria dei materiali innovativi anche applicati alla robotica), e [Cysero EuVECA](#) (fondo di venture capital di **AVM Gestioni sgr spa** specializzato in investimenti nella robotica).

Nel novembre 2021 poi il Fondo Tech Transfer aveva stanziato **oltre 55 milioni** per gli investimenti nella **sostenibilità ambientale** del polo di trasferimento tecnologico **Tech4Planet**, nato in

collaborazione con il **Politecnico di Milano** e con il coinvolgimento del **Politecnico di Torino** e del **Politecnico di Bari** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). La dotazione è poi salita a 65 milioni nell'ottobre 2022 con un potenziale effetto leva stimato complessivo di **oltre 130 milioni di euro** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Sempre a ottobre 2022, inoltre, il **Fondo Technology Transfer** ha lanciato **Extend**, il polo nazionale di trasferimento tecnologico interamente dedicato al **settore biofarmaceutico** per lo sviluppo di nuovi approcci terapeutici (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il polo è partito con una **dotazione complessiva di oltre 23 milioni di euro**, sottoscritti per 15 milioni dal fondo di Cdp Venture Capital sgr e per il resto dai partner e co-investitori **Evotec** (società tedesca leader a livello mondiale nei servizi di integrated drug discovery) e **Angelini Ventures** (la nuova società del gruppo **Angelini Industries** che investe in venture capital, con una dotazione di **300 milioni di euro** da investire su **sanità digitale, biotech e life science**). Con un **target di raccolta di 30 milioni di euro**, l'iniziativa è aperta all'ingresso di nuovi partner industriali e finanziari, per sostenere il finanziamento delle migliori iniziative originate dal sistema di ricerca nazionale, sia in stadio proof of concept sia startup. Non solo. Contestualmente al lancio del nuovo polo, CDP Venture ha anche annunciato che ha stanziato 40 milioni della sua dotazione per sostenere la nascita di **nuovi fondi di venture capital** specializzati nel settore, in modo da realizzare un'infrastruttura a supporto dell'intera filiera del trasferimento tecnologico in campo biopharma.

Infine l'ultimo polo nato è **Galaxia dedicato all'aerospazio che avrà una dotazione target complessiva di circa 30 milioni di euro da investire nei prossimi 4 anni in oltre 30 nuove imprese nelle fasi proof-of-concept (prototipazione) e seed** (si veda [articolo di BeBeez](#)). I **promotori scientifici di Galaxia** sono stati il **Politecnico di Torino** e la **Sapienza Università di Roma**, insieme ad altre importanti università italiane tra le quali, **quella di Padova** e il **Politecnico di Bari**. Come **advisor tecnici** del progetto hanno agito l'**Agenzia Spaziale Europea** e l'**Agenzia Spaziale Italiana**. **Obloo, Lazio Innova** e l'**Incubatore del Politecnico di Torino I3P**, inoltre, coordineranno il programma di **business creation**, messo a disposizione a livello nazionale per tutte le startup derivanti dall'attività di ricerca che saranno selezionate dal polo stesso per investimenti seed



[Home BeBeez Magazine](#)

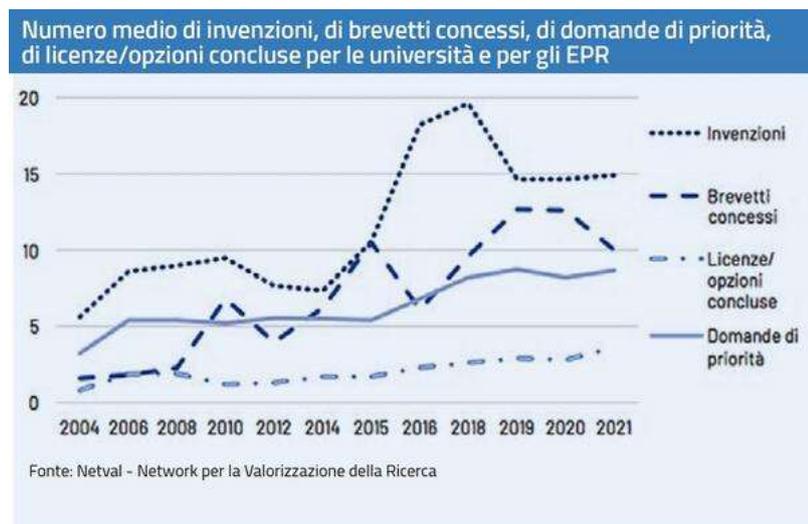
Ecco chi sono i maghi del tech transfer

Identificare le tecnologie innovative più promettenti e farle diventare redditizie, tanto da attrarre investitori e trasformarle in aziende di successo è un mestiere difficile, che in Italia fanno ancora in pochi

by [bebeez](#)

[10 Luglio 2023](#)

in [Angels & Incubators](#), [BeBeez Magazine](#), [Venture Capital](#)



Articolo pubblicato su [BeBeez](#)

[Magazine n.10 dell'8 luglio 2023](#)

di Giuliano Castagneto

Uno dei più grandi round di venture capital del 2023 è stato raccolto a inizio giugno da **AAvantgarde Bio**, spin-off delle attività di ricerca del Tigem (Telethon Institute of Genetics and Medicine), basato a Napoli e sostenuto da **Sofinnova Partners**, che aveva sottoscritto il round seed tramite il fondo **Sofinnova Telethon** nel luglio 2021. Il nuovo round da **61 milioni di euro** è stato guidato congiuntamente dai fondi di venture capital **Atlas Venture** e **Forbion**, con la partecipazione di **Longwood Fund** e ancora di Sofinnova (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). E' un esempio perfetto di quello che si intende per trasferimento tecnologico di successo. Il fondo Sofinnova Telethon, infatti, è il più grande fondo che è stato finanziato da **ITATech**, la joint venture tra il **Fondo Europeo per gli Investimenti** e la **Cassa Depositi e Prestiti** lanciata nel 2016 con una dotazione di 200 milioni di euro complessivi da **dedicare proprio al trasferimento tecnologico** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il fondo Sofinnova Telethon, guidato da [Lucia](#)

[Faccio](#) e [Paola Pozzi](#), entrambe con un solido background scientifico, investe appunto esclusivamente in Italia, al fine di identificare, creare e sviluppare alcune delle migliori aziende nel campo delle malattie genetiche rare. E nel caso di AAvangarde Bio il fondo ci ha visto lungo. Ma non è certo un mestiere facile.

Se è vero che le imprese italiane sono sempre più affamate di tecnologie che consentano di innovare processi e prodotti produttivi e che le università sfornano una mole notevole di idee e di brevetti, pochi riescono infatti a trasformarsi in startup in grado di soddisfare il fabbisogno di innovazione. Di conseguenza il lavoro per chi si occupa di trasferimento tecnologico è molto aumentato. Dalle voci dei protagonisti, tra cui gli investitori, ecco quali sono i passi da compiere per effettuarlo al meglio.

“Tutti gli uffici di trasferimento tecnologico con cui ho occasione di parlare mi riferiscono che non hanno mai avuto tanto lavoro come in questi mesi”, racconta [Luca Passoni](#), senior manager responsabile dell’attività sul tech transfer in seno all’Innovation Team di **PwC Italia**. Questi uffici sono strutture attive presso università ed enti di ricerca e finalizzate a valorizzare il potenziale economico dei risultati della ricerca. Mediamente questi uffici contano 5 addetti ma sono in corso campagne di assunzioni proprio per far fronte a una mole di lavoro notevolmente aumentata. Un fenomeno di cui quasi non si è parlato perché il trasferimento tecnologico è una delle attività meno appariscenti nel panorama dell’economia, specialmente quella italiana.

Ed è un fenomeno ancora giovane. Basti pensare che il primo fondo di investimento specializzato sul tech transfer, quello di **Vertis Venture sgr**, è stato lanciato nel 2017 e dopo aver raccolto 40 milioni di euro, con il contributo di Cdp Venture Capital e del Fondo Europeo degli Investimenti, ne ha puntati 25 in 11 spinoff, completando il ciclo di investimento e riservando i restanti 15 ai follow on. Ma che quella del tech transfer sia una marea crescente lo dimostrano gli stessi programmi di Vertis in questo settore. “Nel 2024 lanceremo il secondo fondo, che raccoglierà tra 50 e 60 milioni di euro”, anticipa a *BeBeez Magazine* [Amedeo Giurazza](#), ceo della sgr.

Sebbene in Italia solo da poco abbia avuto l’attenzione che merita, il tech transfer è una delle fasi più critiche della vita di una startup, perché è quella in cui una nuova tecnologia esce dai laboratori delle università e degli Enti Pubblici di Ricerca (come l’Enea) viene messa sotto esame, analizzandone anzitutto il potenziale di mercato, per proseguire con la fattibilità tecnico-industriale, la sostenibilità economica e quella ambientale, nonché la cosiddetta scalabilità, ovvero la possibilità di ottenere economie di scala. Si tratta quindi di un silenzioso e certosino lavoro al setaccio, che ricorda quello dei cercatori d’oro nordamericani che hanno fatto la storia del Nordamerica, e tuttavia fondamentale per i fondi di venture capital, in quanto impedisce che vengano finanziate iniziative economicamente insostenibili, o semplicemente ancora acerbe.

Il fenomeno non parte certo da dimensioni trascurabili. “Dalla nostra nascita, 15 anni fa, abbiamo esaminato molte centinaia di proposte e idee innovative”, spiega [Salvatore Majorana](#), direttore del parco tecnologico bergamasco **Kilometro Rosso**, facente capo alla **famiglia Bombassei** (fondatrice della Brembo, leader mondiale dei sistemi frenanti per auto) e tra i principali poli italiani di R&D e trasferimento tecnologico, in cui coabitano centri di ricerca sia di università, in primis quella di Bergamo, sia di aziende. “Riceviamo circa 500 proposte all’anno”, gli fa eco [Giuseppe Scellato](#), presidente del torinese **I3P**, considerato tra i migliori incubatori europei di imprese innovative e partecipato dal locale Politecnico e dalla locale Camera di Commercio, oltre che dalle Fondazioni Links e Piemonte Innova, e dalla Città Metropolitana di Torino. E il lavoro sta aumentando. “Assistiamo a una crescente domanda di nuove tecnologie e servizi innovativi da parte delle aziende italiane, a cui rispondiamo anche con iniziative di open innovation coinvolgendo le nostre startup”, aggiunge Scellato. “Le aziende si rivolgono all’università perché sono alla ricerca di soluzioni

nuove, frutto di esperienze radicalmente diverse da quelle dell'impresa"; dice ancora Majorana. A questa domanda l'università italiana sta rispondendo con un'intensificazione del flusso di licenze e brevetti.

Si può essere un bravo ricercatore e anche un bravo imprenditore ...

Ma brevettare un'idea o una tecnologia non vuol dire comprare il biglietto per il successo. Continua Scellato: "Delle 500 proposte che riceviamo per partecipare a un nostro percorso di incubazione, ne selezioniamo un centinaio per approfondirne insieme ai team di fondatori la qualità tecnologica, la sostenibilità e scalabilità del modello di business, il fabbisogno finanziario per la sviluppo e l'accesso al mercato. Sono elementi di valutazione fondamentali, soprattutto per tecnologie industriali. Ma di questi 100 progetti imprenditoriali, in media solo 25 sono ammessi al nostro percorso completo di incubazione che dura sino a 3 anni". Il che spiega anche perché su dieci startup supportate da i3P, otto sono ancora attive a cinque anni dalla nascita. Il valore creato è testimoniato dal fatto che "negli ultimi due anni le startup da noi supportate hanno ricevuto investimenti privati per oltre 70 milioni di euro", conclude Scellato.

L'incubazione include il supporto alla ricerca di aziende potenziali utilizzatrici della nuova idea e di fondi possibili investitori nelle future startup. Lo scouting dei fondi appare come l'ultimo scalino, ma è molto più ripido di quanto si possa immaginare. Spiega ancora Majorana: "Esiste una certa barriera, tra accademia e impresa, che andrebbe abbattuta. Anzitutto gli spin-off universitari sono spesso composti da tecnici. Ma se vogliono che le loro idee si trasformino in altrettante imprese, questi devono imparare a ragionare in termini di valore generato. Non tutti ci riescono. Lo si vede anche nei tempi di reazione alle sollecitazioni del mercato. Un fattore, quest'ultimo, a cui i fondi prestano grande attenzione".

Per chiarire meglio questo punto, Majorana cita l'esempio di **Agade**, uno spin-off del Politecnico di Milano nato per produrre esoscheletri a supporto di operatori impiegati in attività manuale. Quando nel 2020 la Brembo, che ovviamente mantiene una stretta collaborazione con il Kilometro Rosso, manifestò l'esigenza di dotare i suoi addetti di sistemi in dispositivi che gli consentissero di maneggiare carichi pesanti in sicurezza, il team di Kilometro Rosso avviò la ricerca di una soluzione da sperimentare. "Selezionammo tre startup specializzate, e alla fine scegliemmo Agade perché riuscì a sviluppare un prototipo adatto alle esigenze di Brembo in soli dieci mesi. Poi è occorso un altro anno per la validazione", ricorda il Direttore del parco tecnologico bergamasco. E poche settimane fa Agade ha chiuso un round di raccolta di capitale da 4 milioni di euro guidato da **Cysero** (si veda [articolo di BeBeez](#)), fondo dedicato proprio al trasferimento tecnologico di startup della robotica, gestito dallo stesso Kilometro Rosso e da **AVM Gestioni sgr**, e di cui uno dei lead investor è il Fondo di Trasferimento Tecnologico di CDP Venture Capital sgr, tramite la verticale di specializzazione **Roboit**.

... ma la strada dell'impresa non è per tutti

Tuttavia una simile reattività non è un fenomeno diffuso. "Nelle università italiane c'è ancora scarsa attenzione all'utilizzabilità della ricerca scientifica. Troppo spesso ci si ferma alla pubblicazione, elemento che premia le carriere in quel comparto, ma non permette di arrivare al prodotto", conclude Majorana.

"Gli atenei italiani sono pieni di validissimi scienziati che partoriscono brillanti idee. Queste molto spesso si fermano allo stadio di pubblicazioni. Si fanno anche tanti brevetti, che poi restano nei cassetti", conferma Giurazza di Vertis, il cui team di tech transfer va ogni settimana a caccia di idee presso le 28 università con cui la sgr è oggi in contatto. Ma essere brillanti ricercatori non vuol dire

essere imprenditori di successo. Continua Giurazza: “Il contributo di un fondo in tal senso è nell’investire sulle persone, dopo averne accertato l’impegno che intendono approfondire nel progetto, perché non è possibile lanciare un’azienda dedicandole i ritagli di tempo. Superato questo primo esame, occorre costruire un management team. Ci capita infatti di finanziare la formazione manageriale di uno dei fondatori, mandandolo per esempio a conseguire un MBA in una business school. Ma spesso non basta, e quindi può succedere che portiamo a bordo un direttore finanziario. E’ infatti necessario avere sempre uno stretto controllo su come sono impiegate le risorse che il fondo investe”.

L’importanza dell’ecosistema

Tuttavia il successo di uno spinoff dipende anche da un’efficace interazione con il tessuto economico circostante. “Un progetto di ricerca seppur valido, per riuscire a essere integrato in un’azienda deve affrontare una serie di passaggi chiave”, dice ancora Passoni di PwC, che spiega: “Anzitutto è necessario sintonizzare la missione della ricerca universitaria sui bisogni tecnologici che hanno le aziende. Questo è un punto critico perché un’azienda e un centro di ricerca possono dare significati diversi alla parola risultato. Occorre inoltre che le rispettive competenze si armonizzino in modo che le imprese abbiano consapevolezza delle tecnologie che intendono trasferire. Questi presupposti possono realizzarsi più facilmente nei distretti tecnologici, cioè insiemi di centri di ricerca, aziende, consulenti e finanziatori, fondi compresi, che sono in grado di sviluppare una sorta di massa critica di conoscenze e reciproche relazioni in cui è possibile accelerare lo sviluppo di certe tecnologie”.

Un esempio in tal senso è il **Made**, ovvero il Centro di Competenza del **Politecnico di Milano** dedicato allo sviluppo delle tecnologie per l’Industria 4.0. che appunto svolge il ruolo di cerniera tra aziende, soprattutto pmi, e ricerca sviluppata in seno al Politecnico su progetti legati alla transizione digitale delle imprese stesse.

Non a caso il Politecnico di Milano è dotato a sua volta di un attivissimo incubatore, il PoliHub, che ha stretto un’alleanza con **360 Capital Partners** e ora a **quasi cinque anni di distanza dal lancio del primo fondo Poli360 nato per** per sostenere l’innovazione tecnologica prodotta dalle competenze dell’ateneo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), lo scorso marzo è **stato lanciato il fondo Poli360 II**, un nuovo veicolo che come il suo predecessore si focalizzerà su **investimenti seed/early stage** nell’ambito del trasferimento tecnologico e della digital transformation. Il fondo sarà aperto a sottoscrizione di **investitori sia istituzionali che corporate** che vogliono supportare il Politecnico e i suoi ricercatori nel creare i campioni del **deeptech** del futuro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Tornando al Made del Politecnico, spiega il presidente, **Marco Taisch**: “ Made è un consorzio di 50 aziende, centri di ricerca e società di consulenza in possesso del know how necessario a risolvere le necessità delle imprese che ce ne fanno richiesta. Ne nasce un progetto che a volte porta alla nascita di una startup. Negli ultimi due anni abbiamo processato circa 450 richieste. Ma posso confermare che spesso le aziende non hanno una visione chiara dei rispettivi problemi, tanto che inviamo a ciascuna di esse un questionario di 250 domande per far loro una sorta di checkup soprattutto dello status della loro transizione al digitale“.

Le parole di Taisch segnalano un’importante criticità. “In tante aziende medio-piccole non c’è ancora una funzione manageriale specifica per l’innovazione. Ciò è dovuto anche al fatto che sono le ultime generazioni a essere più sensibili all’argomento. Eppure innovazione e strategia aziendale sono strettamente connesse, ed è in funzione degli obiettivi del business plan che vanno individuate

le tecnologie necessarie e le modalità per procurarsele, tra cui anche l'individuazione di spinoff universitari in grado di svilupparle" aggiunge Passoni. E' esattamente la funzione svolta dal Tech Transfer Hub, che PwC ha varato a metà del 2020 proprio per accompagnare le imprese clienti in questo non facile compito.