

Traccia intervento – Dal laboratorio al mercato: il ruolo del VC nella sfida Net Zero

TITOLO INTERVENTO: Dal laboratorio al mercato: il ruolo del VC nella sfida Net Zero

DURATA: 15 minuti

FORMAT: intervento parlato, senza slide

TRACCIA DELL'INTERVENTO

1. Introduzione (2 minuti)

- Breve presentazione personale: chi sei, da dove vieni, qual è il tuo ruolo oggi.
- Presentazione di MITO Tech Ventures: un fondo italiano focalizzato su deep-tech, università e transizione climatica. Fai anche un riferimento al team, sottolineando che tu praticamente l'unico non ingegnere del team e raccontando velocemente le nostre politiche di recruiting in cui privilegiamo le competenze tecniche e scientifiche. Fai anche un breve riferimento al fatto che ti fa particolarmente piacere essere qui perché tra i nostri investitori principali abbiamo proprio Inarcassa.
- Apertura con una riflessione provocatoria: "Quando pensiamo a un founder di successo, immaginiamo spesso un ventenne in felpa. Ma siamo sicuri che sia sempre così?"
- Anticipazione del messaggio chiave: spesso, l'innovazione che può davvero cambiare settori industriali nasce da esperienza, competenza tecnica e ricerca pubblica (concetto che devo sottolineare visto che il convegno è ospitato proprio in una sede universitaria).

2. Sfatamento di un mito (2 minuti)

- Riferimento alla ricerca di Harvard Business Review: l'età media dei founder di startup di successo è 45 anni.
- Questi founder non sono solo giovani visionari, ma spesso scienziati, professori, ingegneri con anni di esperienza.
- Nei settori come il climate-tech e il deep-tech, l'innovazione non arriva per caso, ma è frutto di decenni di ricerca.
- È fondamentale cambiare la narrativa: non solo giovani brillanti, ma anche ricercatori, tecnologi, imprenditori maturi.

3. Cosa significare fare VC nel deeptech

- spiegare che è un modello molto diverso da quello tradizionale:
- Che cosa significa fare VC in questi settori: capitale paziente, alto rischio, tempi lunghi, ma grande impatto.
- In un contesto come il climate-tech, serve un VC che non si limiti a investire, ma che costruisca: relazioni industriali, percorsi di validazione, reti internazionali.
- Il venture capital come abilitatore, non solo finanziatore. Serve accompagnare le

tecnologie nella fase di "de-risking" tecnico e di go-to-market.

- Un aspetto chiave nel finanziare tecnologie provenienti dalla ricerca è la gestione della proprietà intellettuale.
- In molti casi, il valore di una startup deep-tech risiede proprio nei brevetti o nel know-how codificato nei primi anni di ricerca.
- Il VC ha il compito di aiutare i ricercatori a trasformare i diritti IP in asset industriali: attraverso licenze chiare, governance condivisa con l'università e una strategia brevettuale che accompagni la crescita.
- Una protezione IP solida è spesso un requisito per attrarre investitori e partner industriali, specialmente in settori ad alta intensità tecnologica come il climate-tech.
- Una cosa è chiara: senza investitori early-stage sofisticati — capaci di capire i tempi lunghi, la complessità e il potenziale trasformativo del deep tech — molte innovazioni rischiano di restare nei laboratori.
- Come investitori early-stage nel climate e deep tech, crediamo che l'innovazione vera abbia bisogno di struttura: allineamento di incentivi, linguaggio condiviso e una combinazione di capitali adeguata.
- Ma serve anche l'apporto attivo delle università, dei ricercatori e degli uffici di trasferimento tecnologico: sono loro il punto di origine della catena del valore, il luogo dove la scienza si trasforma in impresa.
- E infine: le startup deep tech non scalano con l'equity da sola. Servono grant per de-rischiare l'R&D, venture capital per accelerare, corporate per dare accesso e know-how, debito per crescere senza diluire. Ogni fase ha i suoi strumenti — ma serve coordinamento.

4. Stato del mercato

- Più che mai, oggi il mercato richiede qualità e solidità. La stagione dell'iper-liquidità è finita: chi investe ora, lo fa con convinzione, selettività e visione di lungo periodo.
- Il contesto è sfidante, ma maturo: esistono strumenti, attori e sensibilità crescenti verso l'innovazione profonda.
- Secondo Dealroom, nel 2024 le startup deep tech europee hanno raccolto circa 15 miliardi di euro, solo il 28% in meno rispetto al picco del 2021, a fronte di un calo del 60% per il VC in generale. Il settore si dimostra quindi più resiliente.
- Il deep tech è oggi il primo settore in Europa per investimenti VC, con circa un terzo del totale raccolto.
- L'Europa eccelle nella scienza: ospita 6 delle 20 migliori università al mondo e 9 dei 25 principali istituti di ricerca. Ma troppo spesso fatica a trasformare questa eccellenza in imprese globali.
- Nel 2025, l'Unione Europea investirà 1,4 miliardi di euro nel deep tech attraverso l'EIC, segnando un'accelerazione delle politiche pubbliche.
- I settori trainanti includono AI avanzata (3 miliardi nel 2024), quantum, robotica, biotech e difesa.
- In Europa, il private capital è ancora la metà di quello statunitense.

Secondo McKinsey, per restare competitiva a livello globale l'Europa ha bisogno di circa 800 miliardi di euro in investimenti aggiuntivi all'anno fino al 2030. Il settore pubblico da solo non basta: serve un private capital forte, strategico e con visione industriale.

- In questo scenario, il VC diventa leva essenziale per sostenere l'innovazione tecnologica e guidare la crescita di player industriali europei.

- Questo non è solo un tema finanziario, ma una leva per rafforzare la competitività industriale europea. Il VC ha quindi anche una responsabilità politica, nel senso più ampio del termine.

5. Ricerca e percezione pubblica

- Sondaggio University of Cambridge: il 61% degli adulti si aspetta che le università guidino l'innovazione contro il climate change.

- Le tecnologie che possono cambiare davvero le cose (dalla cattura del carbonio ai nuovi materiali) nascono spesso in laboratorio.

- Il pubblico ha fiducia nella scienza. Il nostro lavoro come investitori è portare queste tecnologie fuori dai laboratori e verso l'industria.

- Il VC è il ponte tra ricerca e mercato, tra scienziati e filiere industriali.

6. Conclusione (3 minuti)

- Il percorso dal laboratorio al mercato è difficile: servono capitale, competenze, pazienza e visione.

- Il ruolo del VC è diventato sempre più strategico: non solo denaro, ma costruzione di ecosistemi.

- Per vincere la sfida Net Zero serve un'alleanza: tra università, fondi, imprese e pubblica amministrazione.

- Chiudere con una riflessione: "La sfida climatica è anche una sfida industriale. E non la vinceremo senza innovazione profonda."

- Invito implicito a collaborare, contaminarsi, guardare oltre le logiche tradizionali di investimento.

“Quali condizioni servono per trasformare una scoperta scientifica in una startup deep-tech di successo in Europa?”

Credo che siano almeno tre le condizioni fondamentali:

1. Struttura e strategia fin dall’inizio.

Una scoperta, per diventare impresa, ha bisogno di un disegno chiaro: roadmap tecnologica, protezione IP, mercato di riferimento, early adopters. Questo richiede competenze imprenditoriali che non sempre sono presenti nei laboratori, ed è qui che il VC – se competente – può offrire valore molto prima della diligenza finanziaria.

2. Capitale giusto, al momento giusto.

Il deep-tech ha bisogno di una finanza paziente e ben coordinata. I grant servono a de-rischiare l’R&D iniziale, il venture capital finanzia la fase di accelerazione, e poi servono strumenti come corporate partnership e debito per crescere senza diluire. Se manca uno di questi tasselli, la startup non scala.

3. Ecosistema favorevole.

Serve un contesto in cui università, Technology Transfer Offices, fondi e policy maker parlino la stessa lingua. In Europa abbiamo eccellenze scientifiche ma spesso processi di trasferimento tecnologico ancora troppo lenti e frammentati. Il lavoro da fare è costruire una filiera dell’innovazione che sia più fluida, più ambiziosa e più industriale.

Risposta breve:

Servono tre cose: struttura, capitale e contesto.

Una scoperta scientifica diventa impresa solo se ha una roadmap chiara, se trova il giusto mix di grant, venture e debito lungo il percorso, e se si inserisce in un ecosistema dove università, investitori e imprese collaborano davvero. In Europa spesso abbiamo la scienza, ma ci manca il ponte verso l’industria. Ed è lì che il venture capital può fare la differenza.