POLITECNICO DI TORINO

Collegio di Ingegneria Gestionale – Classe LM31

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale –

Percorso Finanza

Tesi di Laurea di II livello

Il Venture Capital e gli investimenti nel settore Foodtech

Relatrice:

Prof.ssa Elisa Ughetto

Candidato:

Fabrizio Ciasullo

Anno Accademico 2022-2023

INDICE

Indice delle figure 2
Premessa e scopo del lavoro 3
Capitolo 1-Che cos'è e come opera un fondo di Venture Capital 4
1.1 Introduzione ai finanziamenti e definizione di Venture Capital 4
1.2 Differenziazione dei fondi di Venture Capital 5
1.3 Fase di valutazione del valore di un'azienda target 6
1.4 Fasi di un investimento di un Venture Capital 9
1.5 Struttura economica di un investimento e guadagni di un fondo di Venture Capital 11
1.6 Documentazione di un investimento 13
Capitolo 2-Foodtech: che cos'è e quali settori comprende 16
2.1 Definizione Foodtech 16
2.2 I settori maggiormente in sviluppo 17
2.3 Correlazione tra Venture Capital e Foodtech 21
Capitolo 3 – Casi di studio di investimenti da parte di fondi di Venture Capital in aziende del settore 25
3.1 Cortilia 25
3.2 Foorban 28
3.3 Planet Farms 31
Conclusioni 35
Bibliografia e sitografia 36

Indice delle figure

Figura 1 - Pecking order theory 4
Figura 2 - Principali fondi di VC 6
Figura 3 - Calcolo Rwacc 8
Figura 4 - Formula per il calcolo del terminal value 8
Figura 5 - Schema di suddivisione del capitale tra GP e LP 12
Figura 6 - Esempio di un Equity term sheet 15
Figura 7 - Fattori che hanno influenzato l'innovazione del Foodtech 16
Figura 8 - Ricavi del food delivery nel corso degli anni 18
Figura 9 - Esempio di vertical farm 20
Figura 10 - Investimenti dei fondi di VC nel Foodtech 22
Figura 11 - Andamento investimenti nel Foodtech europeo 23
Figura 12 - Diminuzione degli investimenti nel Q3 del 2022 24
Figura 13 - Logo Cortilia 25
Figura 14 - La nuova sede di Cortilia a Cassina de' Pecchi 26
Figura 15 - Azionariato Cortilia 27
Figura 16 - Logo Foorban 28
Figura 17 - Foorban fridge 29
Figura 18 – Foorban store 29
Figura 19 - Azionariato Foorban 30
Figura 20 - Sede di Planet Farms 31
Figura 21 - I diversi ripiani delle coltivazioni 32
Figura 22 - Azionariato Planet Farms 34

Premessa e scopo del lavoro

Il settore alimentare è in continua evoluzione e ciò ha aperto nuove strade all'innovazione e alla trasformazione delle abitudini dei consumatori, i quali sono sempre più consapevoli dell'impatto ambientale e delle conseguenze sulla salute delle proprie scelte alimentari.

È per questo motivo che il settore Foodtech ha assunto un ruolo centrale nel plasmare il futuro dell'industria alimentare e che il Venture Capital si è rivelato uno strumento cruciale per sostenere e accelerare il processo di cambiamento.

La tesi "Il Venture Capital e gli investimenti nel settore Foodtech" si propone di esaminare il ruolo e l'impatto del Venture Capital nel settore Foodtech, concentrandosi sull'analisi degli investimenti e riportando degli esempi di deal che hanno condotto a grandi profitti.

Negli ultimi anni, il settore Foodtech ha vissuto una forte crescita, che ha spinto gli investitori ad interessarsi sempre più a questa promettente area di business. Questo poiché le startup di questo settore stanno rivoluzionando il modo in cui viene prodotto, distribuito e consumato il cibo, attraverso l'applicazione delle tecnologie più recenti.

Il Venture Capital è emerso come il motore finanziario che sta supportando l'innovazione nel settore Foodtech. Gli investitori, non solo forniscono un capitale vitale per le startup in fase di sviluppo, ma offrono anche un sostegno strategico attraverso la loro conoscenza e i loro contatti nel settore.

Questa tesi si propone di dare prima una introduzione e una panoramica su che cos'è, com'è strutturato e come opera un fondo di Venture Capital. Successivamente va ad analizzare le tendenze di investimento, i criteri di selezione delle startup da parte dei venture capitalists e l'impatto di tali investimenti sulle imprese e sull'industria nel suo complesso. Infine, esamina dei casi di studio di start-up, nate nello scorso decennio, che grazie al supporto dei finanziamenti degli operatori del settore sono arrivate ad affermarsi con forza all'interno del mercato.

Attraverso l'esame del rapporto tra il Venture Capital e gli investimenti nel settore Foodtech, questa tesi mira a gettare luce sulle sfide e le opportunità presenti nel settore, con l'obiettivo di contribuire a un futuro alimentare sostenibile e all'avanguardia.

Capitolo 1-Che cos'è e come opera un fondo di Venture Capital

1.1 Introduzione ai finanziamenti e definizione di Venture Capital

Le fonti di finanziamento di un'impresa si basano su due tipi di capitali: capitale di debito e capitale di rischio. La teoria della gerarchia di finanziamento, nota anche come pecking order theory, sviluppata da Myers e Majluf nel 1984, è una teoria finanziaria che descrive l'ordine gerarchico che le aziende seguono nella scelta delle fonti di finanziamento. Secondo questa teoria, le aziende tendono a preferire fonti di finanziamento meno rischiose, come quelle interne, prima di ricorrere a fonti di finanziamento esterne più rischiose. Come prima scelta vi è l'autofinanziamento, ovvero l'utilizzo dell'utile stesso che l'impresa è in grado di generare. Questa fonte però è del tutto inaccessibile alle start-up, in quanto nei primi anni di vita non sono in grado di generare utili sufficienti. Successivamente si preferisce ricorrere al capitale di debito, rivolgendosi a banche o intermediari finanziari. Anche questa però non è facilmente praticabile per le giovani imprese, in quanto non sono in grado di fornire garanzie solide agli istituti di credito. Quindi come ultima scelta vi è quella di ricorrere al capitale di rischio (Fig. 1). Questa forma di finanziamento si diversifica a seconda della fase di vita dell'azienda finanziata.

Figura 1 - Pecking order theory

Si parla di Venture Capital (VC) per investimenti di medio-lungo termine, in capitale di rischio di aziende in early stage, caratterizzate da un elevato grado di sviluppo. Questo finanziamento viene concesso da fondi o da investitori specializzati, sia per settore che per area geografica, con l'obiettivo di ottenere un consistente guadagno in conto capitale, attraverso la crescita e la successiva vendita della partecipazione acquisita.

A contribuire al successo del VC vi è il problema di asimmetria informativa che normalmente si ha tra imprenditore e finanziatori. Questa è una condizione che si verifica nel mercato quando una delle parti coinvolte dispone di informazioni alle quali la controparte non ha accesso. In generale, interferisce con il buon funzionamento dei mercati, portando a situazioni di sottoutilizzazione delle risorse disponibili. Il ruolo dei venture capitalists è anche quello di evitare questi tipi di inefficienze di mercato, riducendo le asimmetrie informative e rendendo più accessibili i finanziamenti alle società medio-piccole. Inoltre, durante tutto il deal, questi svolgono attività a valore aggiunto per supportare la crescita e lo sviluppo dell'azienda finanziata.

1.2 Differenziazione dei fondi di Venture Capital

A seconda della finalità dell'investimento e dalla corporate governance, i VC possono essere così suddivisi:

-Independent VC(IVC): sono fondi indipendenti che hanno come unico fine l'investimento e la massimizzazione dei ricavi. Svolgono attività di pianificazione strategica, finanziaria, di consulenza e di gestione nelle società che finanziano, garantendo miglioramenti nella produttività e nella solidità economica.

-Corporate VC(CVC): rappresentano il ramo relativo agli investimenti di grandi società. Vengono creati per investire in Startup e in tecnologie che possono essere, o dello stesso settore dell'azienda che li controlla, o relative ai trend del momento e ai mercati a maggior potenziale. Solitamente la fase di screening è meno accurata rispetto agli IVC, sia poiché la durata dell'investimento è minore sia perché vi sono manager meno preparati, in quanto le figure più specializzate sono meno attratte da questo tipo di fondi.

-Bank-controlled VC(BVC): sono affiliati ad una banca e hanno un ruolo molto importante in Europa. Preferiscono gli investimenti più di lungo periodo e in settori meno rischiosi. La fase di screening è molto simile a quella di una banca, in quanto sono molto meticolosi e ricercano la solidità finanziaria delle aziende. Inoltre il fine dei finanziamenti è più di natura strategica di espansione dei business bancari e non puramente di massimizzazione dei profitti come nel caso degli IVC.

-Governmental VC(GVC): sono gestititi dal governo e dalle istituzioni statali, hanno obiettivi di crescita sociale ed economica e solitamente nascono in aree geografiche meno sviluppate dal punto di vista finanziario. Tendono ad avere investimenti di durata maggiore che possano garantire un impatto positivo su un territorio o una popolazione. Si parla comunque di un numero di deal di molto inferiore rispetto agli IVC.

I CVC, i BVC e GVC, poiché accumunati da investimenti più di lungo periodo e da fini più di natura strategica, possono essere raggruppati in un'unica macrocategoria detta Captive.

Figura 2 - Principali fondi di VC

1.3 Fase di valutazione del valore di un'azienda target

La valutazione di un'azienda è per sua natura una scienza non esatta, e questo vale ancora di più quando si tratta di start-up e di società giovani. Poiché queste aziende hanno pochi dati storici e valori finanziari spesso negativi, non sempre possono essere usati i metodi di valutazione classici basati ad esempio sui flussi di cassa o sui multipli. Di seguito si analizzano i differenti metodi e le relative applicazioni più appropriate:

-Metodo dei fattori di rischio: si parte da una valutazione di base della start-up, ottenuto come media delle valutazioni attribuite a business dello stesso settore e nella stessa area geografica. Successivamente questo valore si adegua in base a diversi fattori di rischio, i quali possono essere ad esempio: rischio di mercato, rischio tecnologico, rischio competitivo, rischio del management. Viene quindi analizzato ogni rischio relativo alla start-up valutata e la relativa entità. Se questo è alto o medio, il valore della startup diminuisce, poiché essa è soggetta in futuro a quel particolare rischio rilevato; viceversa, se il rischio analizzato è nullo o lieve, la valutazione della startup aumenta. I punteggi da attribuire all'azienda per i fattori di rischio sono:

a. (+2) Rischio nullo

b. (+1) Rischio lieve

c. 0 Rischio normale, neutrale

d. (-1) Rischio medio

e. (-2) Rischio alto

Determinato il punteggio per ciascun fattore, per definire la valutazione finale, si aggiunge/toglie, al valore definito inizialmente, una certa cifra per ogni rischio il cui punteggio è +-1, la quale viene raddoppiata se +-2.

-Metodo Berkus: usato prevalentemente per start-up o società in early-stage. La valutazione è svolta assegnando un valore economico alle seguenti variabili:

a. Qualità del management team (Rischio di esecuzione);
b. Valutazione del business (Rischio prodotto);
c. Valutazione del prototipo (Rischio tecnologico);
d. Relazioni strategiche (Rischio mercato e rischio competitivo);
e. Valutazione legata al prodotto (Rischio finanziario o di produzione);

Ad esempio, se ad ogni voce può essere attribuito un massimo di 500 000€; ne consegue che, quando la startup soddisferà appieno tutte le voci, riceverà una valutazione di 2,5 milioni di euro. Il valore, quindi, varia in rapporto alla cifra attribuita ad ognuna delle voci, rispetto alle caratteristiche di ciascuna.

-Metodo Venture Capital(VC): basato sulla pre-money valuation, valore della start-up prima che riceva il finanziamento, e post-money valuation, valore successivo al finanziamento. Si parte da una stima di quelli che saranno i possibili guadagni su un orizzonte di 2-5 anni. Successivamente si va a valutare, con il metodo DCF o con l'uso dei multipli, quello che sarà il valore della società alla fine dell'orizzonte temporale scelto. Questo valore rappresenta la post-money valuation, dalla quale si può ottenere la pre-money valuation, sottraendo il finanziamento.

-Discounted cash flow (DCF): utilizzato per società che sono già in una fase di espansione e che hanno uno storico di dati finanziari da analizzare e sui quali basare le previsioni. Il metodo dei DCF definisce il valore dell'azienda sulla base dei flussi di cassa che essa riesce a generare in un determinato arco temporale, solitamente 5 anni. In base ad assunzioni su

quali possano essere i flussi di cassa generati dal business, questi valori vengono attualizzati ad un determinato tasso che comprende il rischio inerente le proiezioni future. Solitamente si utilizza l'r_{wacc}, ovvero costo medio ponderato del capitale(Fig. 3).

$$WACC = K_d * (1-t) * \frac{D}{D+E} + K_e * \frac{E}{D+E}$$

K_d = Costo del debito
t = Aliquota fiscale
D = Indebitamento (Debt)
E = Patrimonio netto (*Equity*)
K_e = Costo del capitale
$\frac{D}{D+E}$ = Peso del debito sul totale fonti (Wd)
$\frac{E}{D+E}$ = Peso dei mezzi propri sul totale fonti (We)

Figura 3 - Calcolo Rwacc

Si determina poi la stima del Terminal value, sia in caso di Perpetuity, ovvero con ipotesi di CF stabili nel corso degli anni, sia in caso di Growing perpetuity, cioè ipotizzando una crescita con tasso g. (Fig. 4)

Perpetuity	$TV_n = \frac{CF_{n+1}}{r}$
Growing perpetuity *(Gordon growth)*	$TV_n = \frac{CF_{n+1}}{r-g}$

Figura 4 - Formula per il calcolo del terminal value

Gli svantaggi principali di questo metodo derivano dal fatto che sia basato su assunzioni e previsioni ipotetiche riguardo le entrate che il business potrà generare, e che non necessariamente si verificheranno.

-Metodo dei multipli: un investitore va a ricercare sul mercato quali multipli sono stati utilizzati negli investimenti in società simili o che operavano nello stesso settore dell'azienda target. I multipli più usati solitamente sono: valore della società/ricavi (EV/R), valore della società/EBIT (EV/EBIT) e valore della società/ free cash flow (EV/FCF). Rispetto al DCF, questo metodo non richiede particolari assunzioni soggettive sul futuro del business. L'unico limite è individuare il multiplo corretto, che può richiedere un importante lavoro di analisi e ricerca. Viene usato maggiormente con aziende che hanno già una media/grande dimensione e

quando ci si trova in un mercato già piuttosto esteso, che abbia sufficienti dati economici da analizzare.

-First Chicago: utilizza i metodi visti precedentemente in tre diversi scenari, ottimista, pessimista e intermedio, a ognuno dei quali viene attribuita una probabilità. Il valore dell'azienda sarà una media ponderata dei 3.

1.4 Fasi di un investimento di un Venture Capital

Il processo di investimento è articolato nelle seguenti fasi:

1. Scouting: in questa fase vi è una veloce revisione delle potenziali aziende target per analizzare se incontrano gli interessi del fondo, o meno.
2. Screening: si esegue la stesura e una successiva prima valutazione del business plan.
3. Meeting con rappresentanti dell'azienda: l'imprenditore espone il suo programma e i suoi obiettivi ad un'assemblea del fondo.
4. Due diligence: revisione minuziosa di tutti gli aspetti dell'investimento come quelli finanziari, legali, di mercato.
5. Definizione del deal e chiusura: si passa alla stesura del contratto, dove vengono esplicitati tutti i dettagli riguardo l'importo del finanziamento, le fonti utilizzate per ottenerlo, le clausole e le garanzie.

Queste fasi sono molto lunghe e complicate da superare. Un fondo di VC si interessa nella fase di scouting a molte aziende, tra le 200 e le 400 all'anno circa. Di queste però solo il 50% accede alle fasi successive e il numero si riduce ancora nella Due diligence, fino ad arrivare a sole 5-10 aziende all'anno. Nel processo di selezione e scrematura delle aziende subentrano numerosi fattori. Tra questi, alcuni sono legati al fondo di VC stesso e ai suoi business di interesse, ad esempio il settore d'attività dell'azienda e l'area geografica nella quale opera, altri alla presentazione del business plan e l'accuratezza con la quale viene steso. Inoltre rivestono grande importanza i fattori caratteriali e umani: è fondamentale infatti che i manager dell'azienda siano personalità di valore e collaborative e che siano in grado di instaurare un rapporto di fiducia con i rappresentanti del fondo. Nell'analizzare l'investimento viene anche valutato il posizionamento dell'azienda all'interno della value

chain del settore di competenza, la fase di vita nella quale essa si trova e la durata potenziale del processo, dall'entrata all'uscita.

A questo punto ha inizio la fase dell'investimento vero e proprio, che dura dai 3 ai 5 anni. Solitamente il finanziamento viene elargito in più round e, prima dell'inizio di ognuno, si esegue una valutazione di tutti gli obiettivi che si sarebbero dovuti raggiungere. Se questa ha esito positivo si prosegue con il round successivo. E' frequente, inoltre, creare un insieme di investitori che vanno a compartecipare al finanziamento. Tra questi, si individua un lead investor, solitamente colui che ha versato maggior capitale, che gestisce il contratto e mantiene le relazioni con l'impresa.

Durante tutto il deal, il venture capitalist accompagnerà l'azienda nel percorso di crescita e in alcuni casi siederà all'interno del consiglio di amministrazione. Inoltre contribuirà allo sviluppo tramite una serie di attività, che possono variare a seconda delle esigenze specifiche dell'azienda e possono includere:

Supporto strategico: i rappresentanti del fondo possono offrire consigli e sostegno nella gestione dell'azienda, aiutandola a definire e raggiungere i propri obiettivi a lungo termine.

Networking: possono aiutare la società a stabilire relazioni con altre aziende, fornitori e potenziali clienti, sfruttando il loro network di contatti e di relazioni.

Risorse umane: reclutare e integrare nuovi dipendenti, fornendo accesso a una rete di talenti qualificati.

Sviluppo di partnership: sviluppare collaborazioni con altre aziende, sfruttando le sinergie per supportare la crescita e lo sviluppo.

Il fondo assisterà l'azienda fino al momento in cui non ritiene che essa abbia raggiunto il valore adeguato per uno dei seguenti processi di disinvestimento:

-IPO (Initial Pubblic Offering): l'azienda si quota sul mercato. Essa è la soluzione ideale poiché consente di raccogliere altro capitale dal settore pubblico e dagli investitori istituzionali. I venture capitalists sono obbligati a mantenere le proprie azioni per i diciotto giorni successivi all'IPO prima di poterle vendere. Questa soluzione è però circoscritta a poche aziende poiché è necessario che abbiano raggiunto una dimensione e una solidità tale da potere giustificare i costi della quotazione.

-Buyout: vendita dell'azienda ad un'altra più grande o ad un intermediario finanziario.

-MBO (Management Buy-out): vendita dell'azienda ai manager o ai fondatori iniziali.

-Write Off: si ha come conseguenza della perdita di valore, parziale o totale, delle partecipazioni del fondo. Gli investitori decidono di dismettere il finanziamento quando la loro quota e l'azienda non sono in grado di generare più valore in futuro. E' la soluzione di disinvestimento peggiore poiché indica un fallimento del deal.

Nonostante il processo di selezione dell'aziende sia piuttosto accurato, la probabilità di fallimento è piuttosto elevata. I fondi di VC investono infatti in compagnie giovani, spesso molto fragili sul piano finanziario, che operano all'interno di mercati caratterizzati da un grado elevato di incertezza. Proprio a causa di questi fattori, la probabilità di successo stimata è solo del 17% circa.

Più della metà delle aziende finanziate ripagano a malapena il capitale investito e quelle in grado di generare un ritorno rappresentano un numero esiguo. Per far sì che un VC possa raggiungere un ritorno tra il 25 e il 30%, target tipico di questi fondi, è necessario che almeno il 10-15% delle aziende finanziate rappresenti un investimento vincente.

I fattori che determinano il successo o meno, possono dipendere o dal tipo di azienda o dall'investimento. I primi sono ad esempio il business model che essa utilizza, il potenziale di mercato nel quale opera, le performance operative e finanziarie; i secondi invece possono essere i profitti e le perdite realizzate durante il deal, il tempo impiegato per raggiungere determinati risultati, la percentuale di equity acquisita.

1.5 Struttura economica di un investimento e guadagni di un fondo di Venture Capital

Nel processo di investimento in un'azienda subentrano due partner:

-General partners: operatori specializzati in investimenti di VC e dotati di grandi competenze di settore. Seguono l'intero deal da vicino e forniscono una quota minore di capitale, tra l'1 e il 4%.

-Limited partners: investitori istituzionali, generalmente non dotati di competenze necessarie per individuare gli investimenti profittevoli. Forniscono la maggior parte del capitale, tra il 96 e il 99%, e generalmente sono rappresentati da fondi pensioni, banche individui facoltosi, fondi pubblici.

Queste due figure versano il capitale in un fondo, che solitamente viene creato ad hoc per l'investimento, o in una SPV (Special Purpose Vehicle), cioè una società specializzata in queste operazioni, la quale si rende cessionaria di gruppi di crediti e li destina esclusivamente per gli obiettivi stabiliti in fase di versamento. A questo punto il capitale può essere trasferito all'azienda target (Fig. 5).

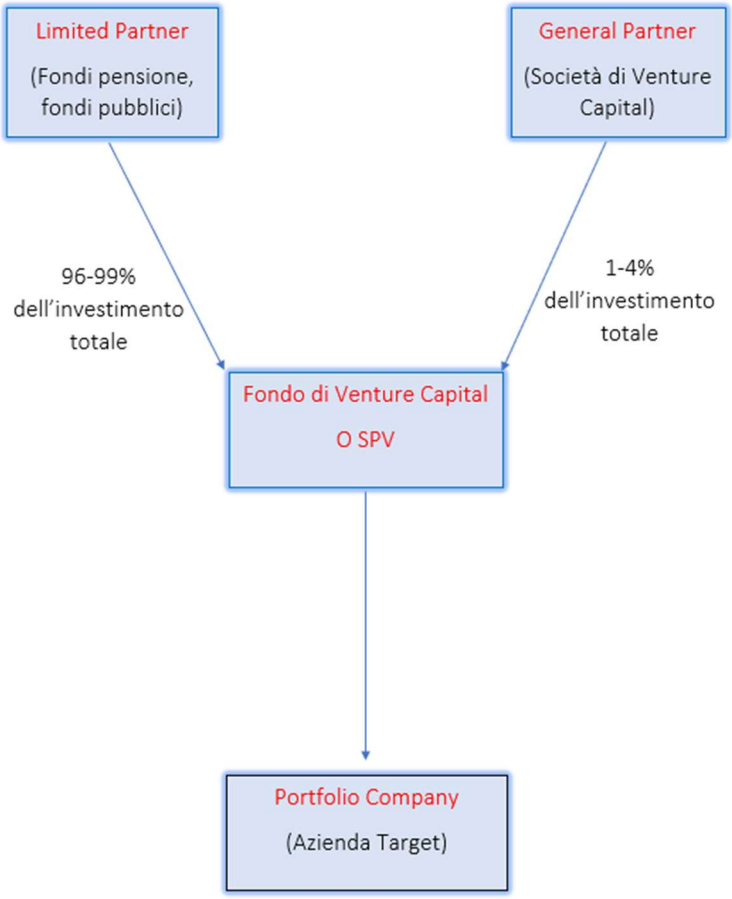

Figura 5 - Schema di suddivisione del capitale tra GP e LP

I guadagni di un VC sono generalmente basati sullo schema 2%-20%. Il 2% del capitale investito rappresenta quella che è chiamata "management fee": è una quota annuale corrisposta ai LP per la gestione degli investimenti. Il 20% è invece il carried interest e rappresenta la percentuale di utili ottenuti in seguito all'exit che spetta ai LP. Questa quota però non sempre è fissa, infatti solitamente viene stimata come differenza tra IRR (tasso di rendimento dell'investimento) finale e l'hurdle rate dei GP (tasso minimo di rendimento finanziario richiesto ad un investimento per poter essere considerato, solitamente 8%). Con

il denaro ottenuto in seguito al disinvestimento, viene prima rimborsato il capitale che hanno investito i LP e i GP. Successivamente si passa al rimborso dell'hurdle rate per i LP e ancora alla distribuzione ai GP fino al raggiungimento del carried interest. Infine se vi è del valore residuo si dividerà tra LP e GP ancora con uno schema 80%-20%.

1.6 Documentazione di un investimento

a. Equity term sheet

   Il primo documento negoziato tra il fondo di VC e l'azienda target prende il nome di "Equity term sheet". Questo solitamente non ha effetto vincolante e rappresenta la base su cui si costruisce il compendio contrattuale per l'investimento. Il termine "equity" si riferisce alla quota di proprietà dell'azienda che l'investitore acquisirà. Le parti concorderanno sui termini dell'equity term sheet, che definiranno la quantità di denaro che l'investitore fornirà, la percentuale di azioni o quote di partecipazione che acquisirà, il prezzo di tali azioni o quote, la durata dell'investimento, il diritto di voto dell'investitore e qualsiasi altro termine che sia rilevante per l'investimento. (Fig. 6)

b. Contratto d'investimento

   Scopo del contratto d'investimento è la disciplina dei termini, modi e condizioni con cui il venture capitalist acquista una partecipazione nella società oggetto dell'investimento. Il contratto, oltre a contenere la descrizione dell'investimento, i tempi e modi di realizzazione dello stesso, contiene anche una serie di clausole, garanzie e indennizzi che vanno a tutelare le due parti. Tra queste le più importanti sono:

   - Liquidation preference: il fondo di VC ha diritto a ricevere i dividendi societari prima delle altre parti;
   - Antidiluition protection: qualora un nuovo investitore dovesse entrare a far parte della compagine sociale, sottoscrivendo quote o azioni a un prezzo inferiore a quello pagato dal venture capitalist, quest'ultimo vedrebbe la propria partecipazione incrementata, per evitare un effetto di diluzione della partecipazione.

- Il venture capitalist può godere di diritto di veto su alcune delibere dell'assemblea (nomina del consiglio di amministrazione, modifiche statutarie, aumenti di capitale, fusioni e scissioni, ecc.)
- Lock up: clausola utilizzata per mantenere i fondatori della società legati ad essa per tutto il periodo d'investimento, in modo che essi mantengano un interesse attivo nella buona gestione della stessa.
- Diritto di prelazione: da il diritto di godere di priorità nell'acquistare le quote di un socio che intende cederle.
- Drag along: nel caso in cui il venture capitalist riceva una offerta da un terzo per l'acquisto del 100% della società, o per una partecipazione superiore a quella che detiene, gli altri soci saranno tenuti a trasferire anche la loro partecipazione o parte di essa, a seconda dell'offerta, al terzo;
- Tag along: qualora un socio intenda cedere, interamente o in parte, la propria partecipazione ad un terzo, gli altri soci avranno diritto a richiedere che il socio cedente si adoperi per procurare l'acquisto da parte del terzo anche delle loro partecipazioni.
- Il venture capitalist può inoltre godere di clausole di recesso in caso di determinate circostanze che gli danno diritto al rimborso della somma versata.
- Patto di non concorrenza: Sottoscritto dai fondatori e dalle cariche manageriali per assicurarsi che si dedichino in via esclusiva all'iniziativa imprenditoriale oggetto dell'investimento.
- Non-disclosure agreement o patto di riservatezza: Tutte le figure coinvolte si impegnano a non rivelare informazioni relative all'investimento e all'attività aziendale.

c. Patto parasociale

Il patto parasociale invece, è atto a definire i diritti e gli obblighi dei soci, incluso il venture capitalist nella sua capacità di socio entrante. Fa inoltre riferimento a quella che è la governance della società, al voto assembleare e alle modalità con cui dovrà compiersi l'exit del venture capitalist.

d. Statuto della società

E' un atto che definisce le regole fondamentali della società. Esso contiene informazioni importanti sulla struttura, la gestione e il funzionamento della stessa e rappresenta la base su cui viene costituita.

Term Sheet – DRAFT

Issuer:	[Name] (the "**Corporation**")
Nature of the Offering:	[Brokered or non-brokered] [private placement] (the "**Offering**") of [Common Shares]
Type of Security:	[Common Shares] ("**Common Shares**")
Offering Size:	[Up to $50 million]
Issue Price:	$[10.00] per [Share] (the "**Issue Price**")
Commission:	[6.0]%
Capitalization:	Approximately $[60,000,000]. Set forth as "Exhibit [A]".
Dividends:	[Describe the dividend policy.]
Preferential Liquidation Rights:	[Describe any liquidation preferences.]
Definition of Liquidation Event:	[Include definition from legal counsel.]
Conversion Rights:	[Describe, if applicable.]
Anti-Dilution:	[For example: The Shares shall have certain customary anti-dilution protection for any share issuances at prices less than the Issue Price based on a weighted average formula, and subject to standard exceptions.]
Voting Rights:	[Describe the voting rights.]
Use of Proceeds:	[The proceeds from the Offering shall be primarily used for general corporate and working capital purposes.]
Closing Conditions:	[Closing of the Offering shall be conditional upon the completion of satisfactory due diligence, the execution of requisite definitive agreements for completion of the Offering, receipt of all requisite corporate approvals and third party consents for the Offering. Etc.]
Agent:	[Generic Capital Corp.]
Closing Date:	[Date] (the "**Closing**")

Figura 6 - Esempio di un Equity term sheet

Capitolo 2-Foodtech: che cos'è e quali settori comprende

2.1 Definizione Foodtech

Il termine Foodtech fa riferimento ad una categoria di soluzioni innovative che utilizzano tecnologie digitali e le applicano al mondo del cibo. Le tecnologie alimentari possono includere nuovi metodi di coltivazione, tecniche di conservazione, sistemi di monitoraggio e tracciabilità, strumenti di analisi e sensori per la sicurezza alimentare, piattaforme di e-commerce e app per la consegna di cibo, robot e automazione della cucina, biotecnologie per la produzione di alimenti sintetici, e così via. La sostenibilità è il futuro e il Foodtech si pone come possibile soluzione ai seri problemi che la società sta affrontando come l'aumento della popolazione mondiale, l'aumento del tasso di obesità e il cambiamento climatico(Fig. 7).

Figura 7 - Fattori che hanno influenzato l'innovazione del Foodtech

Gli obiettivi principali del Foodtech sono quelli di migliorare l'efficienza e la sostenibilità del sistema alimentare, ridurre gli sprechi, aumentare la qualità e la sicurezza alimentare e creare nuove opportunità di business. Ad esempio, alcune aziende stanno sviluppando prodotti alimentari a base di proteine vegetali, che potrebbero offrire alternative più sostenibili e salutari alla carne tradizionale.

Altre tecnologie alimentari stanno cambiando il modo in cui i consumatori ordinano e ricevono il cibo, rendendo più facile, conveniente e sostenibile acquistare prodotti alimentari online e riceverli a casa. Inoltre, l'uso di intelligenza artificiale sta migliorando la precisione e l'efficienza della produzione agricola e del processo di lavorazione degli alimenti.

In sintesi, il Foodtech rappresenta un'opportunità di innovazione e di miglioramento del sistema alimentare, sia dal punto di vista della sostenibilità che della qualità e della convenienza per i consumatori.

2.2 I settori maggiormente in sviluppo

Come detto, il Foodtech è una macrocategoria che va ad accorpare diversi settori di produzione. Tra questi, quelli che raccolgono più interesse e maggiori opportunità di sviluppo sono:

- DELIVERY
- AGRITECH
- NEXT GENERATION FOOD AND DRINK

DELIVERY

Il delivery va a coprire il comparto dell'ultimo miglio, ovvero quello della consegna di un bene al consumatore finale. Questo settore negli ultimi 10 anni è letteralmente esploso ed è stato uno dei pochi a beneficiare della pandemia di Covid19. Con gran parte della popolazione costretta nelle proprie abitazioni durante il lockdown, il food delivery era l'unica soluzione per mangiare un pasto cucinato fuori casa.

Di fatti, in pochi anni numerose start-up, tra le quali le più famose Just-eat, Deliveroo, Glovo e Uber-eats, sono cresciute in maniera esponenziale fino a diventare degli "unicorni", ovvero aziende con valutazione di oltre un miliardo di euro. Queste realtà però hanno fatto discutere anche per diversi aspetti negativi. Infatti, su queste piattaforme è possibile ordinare prevalentemente cibi economici e non salutari, come i fast food, poiché meglio si prestano ad essere consumati anche svariati minuti dopo la preparazione. Inoltre le poche tutele di cui godono i rider e le scarse paghe per cui lavorano, hanno portato a pagare ai giganti del settore multe milionarie.

Per questo motivo ad oggi stanno nascendo numerose start-up, il cui business è incentrato esclusivamente su cibi salutari, di qualità ed ecosostenibili e che hanno l'intento di rendere il mondo del delivery più sano, sia per i consumatori sia per gli addetti ai lavori.

Il delivery rappresenta ad oggi il comparto trainante del Foodtech con ricavi a livello mondiale di 340 miliardi di dollari nel 2022 e con stime di crescita annue dell'8,9% fino al 2026. (Fig. 8)

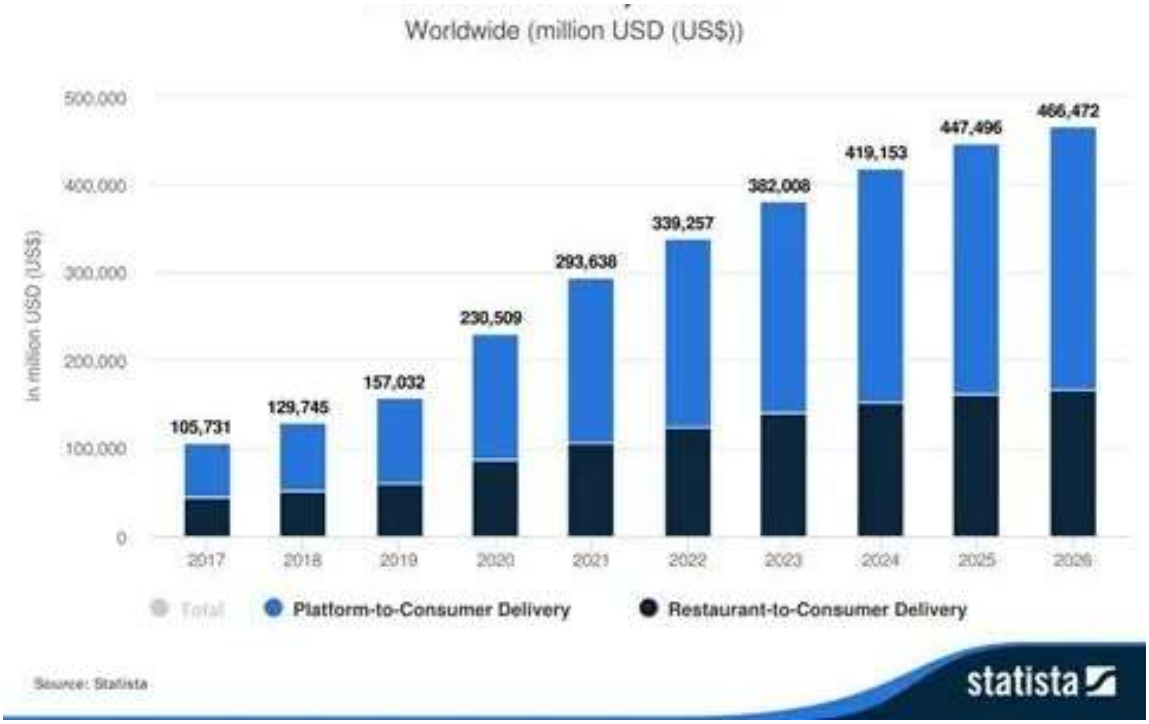

Figura 8 - Ricavi del food delivery nel corso degli anni

AGRITECH

L'applicazione e l'integrazione delle ultime innovazioni tecnologiche nel processo di produzione e controllo nel mondo agro alimentare prende il nome di Agritech.

L'obiettivo principale di questo settore è sicuramente quello di diminuire l'impatto ambientale delle coltivazioni, le quali negli ultimi anni avevano contribuito al progressivo peggioramento climatico e del sottosuolo. Il settore agricolo infatti è responsabile del 7% delle emissioni di gas serra e del 94% di ammoniaca a livello italiano.

Una coltivazione più sostenibile non va però a danneggiare quello che è il risultato finale, ma anzi a migliorarlo, sia in termini di qualità del prodotto, sia in termini di performance per le imprese produttrici.

Questo comparto è in una fase di sviluppo iniziale e nel mondo si contano circa 1200 start-up per un totale di quasi 17 miliardi di euro di finanziamenti raccolti.

Ad oggi ci sono numerose applicazioni tecnologiche nell'ambito dell'agricoltura, le quali sono una combinazione di software e robotica agricola.

Tra le più rilevanti troviamo sicuramente:

-Precision Farming e Smart Farming

Con essi si intende l'utilizzo delle tecnologie per monitorare, misurare e analizzare le esigenze di singoli campi e colture.

Infatti vengono raccolte immagini e dati in tempo reale, attraverso sensori, Internet of things, droni e satelliti, per migliorare e aumentare le rese dei raccolti e abbattere i relativi costi. Inoltre queste tecnologie consentono di diminuire notevolmente l'impatto ambientale: ad esempio è possibile ridurre la quantità di fertilizzanti misurando i diversi livelli di sostanze nutritive presenti nei campi.

Si ha quindi una completa trasformazione dell'agricoltura e delle persone che vi lavorano, le quali attraverso l'utilizzo di tablet e computer possono monitorare l'irrigazione dei campi, fare previsioni sui raccolti e intervenire in maniera tempestiva al manifestarsi di eventuali problemi.

-Vertical Farming

Nella sua definizione più generale una vertical farm è un edificio che accoglie un'intera filiera agroalimentare: produzione, trasformazione, vendita e consumo. (Fig. 9)

Questa nasce essenzialmente per due motivazioni principali:

-Da un lato questa consente di andare a risparmiare lo spazio necessario alle attività agricole, con l'obiettivo di diminuire le deforestazioni e l'impatto ambientale.

-Dall'altro c'è la contrapposizione tra la progressiva diminuzione del terreno fertile disponibile a causa dei cambiamenti climatici e il costante aumento di domanda dovuto alla crescita della popolazione mondiale.

Il processo di coltivazione avviene all'interno di un ambiente chiuso, completamente controllato ed indipendente da quello esterno, nel quale vengono controllati tutti i parametri ambientali, come l'illuminazione e la presenza di CO_2, e consente di ottenere ortaggi di altissima qualità, con un risparmio idrico del 90% rispetto alle coltivazioni tradizionali.

Figura 9 - Esempio di vertical farm

NEXT GENERATION FOOD AND DRINK

E' il settore che riguarda startup che sviluppano nuovi prodotti alimentari, rispondendo all'esigenza di maggiore trasparenza, salute e attenzione all'ambiente.

Questo nasce per rispondere alla domanda di una parte dei consumatori, i quali ormai sono sempre alla ricerca di prodotti sostenibili e a basso impatto ambientale.

Lo sviluppo di carne sintetica, l'utilizzo più massiccio dei funghi, alghe e delle bevande sostitutive dei pasti e l'apertura all'utilizzo degli insetti propri della cucina tradizionale orientale, rappresentano le nuove tendenze che, secondo gli esperti, domineranno lo scenario alimentare nei prossimi decenni.

Questi, infatti, sostengono che il mercato dei next generation food potrà contare su un tasso di crescita medio annuo del 6,9%, che porterà il comparto a 750 miliardi di dollari nel 2027. La categoria più consistente è quella dei cibi per il controllo del peso, che già vale 214 miliardi di dollari, seguita dagli integratori che valgono a livello globale 140 miliardi. Le preparazioni vegane invece fatturano 25 miliardi e hanno il tasso di crescita atteso più alto, intorno al 9%.

Inoltre, lo sviluppo di tutti questi nuovi prodotti consente di raggiungere una serie di obiettivi ambientali in termini di riduzione dello sfruttamento della terra, di abbattimento delle emissioni di gas serra e di risparmio d'acqua.

Tuttavia, questo mercato, in Italia, trova la resistenza della tradizione culinaria del paese e dei consumatori profondamente legati alle proprie abitudini culinarie. Di fatti, la maggior parte degli investimenti avvenuti in Italia, erano orientati ad innovare i processi, piuttosto che i prodotti. Ciò nonostante, l'attenzione verso questi nuovi cibi è in crescita soprattutto nei giovani e nei più attenti a salute e sostenibilità.

2.3 Correlazione tra Venture Capital e Foodtech

Come si è precedentemente analizzato, le continue innovazioni digitali e il cambiamento delle esigenze dei consumatori hanno fatto sì che l'interesse e i finanziamenti dei fondi di Venture Capital nei confronti del Foodtech subissero una forte crescita negli ultimi anni.

Le nuove tecnologie applicate al mondo del cibo, hanno reso gli investimenti in quel settore fortemente appetibili, tanto che si stima che siano stati finanziati oltre 1300 deal a livello

globale nel 2021, per un totale di 39 miliardi di dollari. Questo valore rappresenta una crescita di quasi il 30% rispetto al 2020. (Fig. 10)

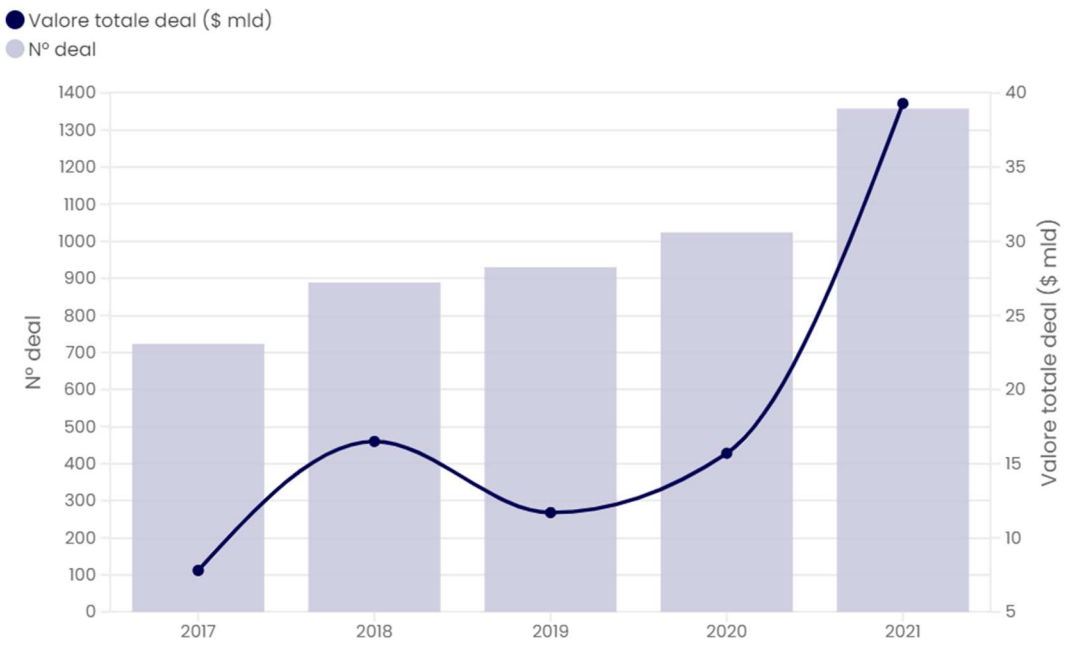

Figura 10 - Investimenti dei fondi di VC nel Foodtech

Le aree geografiche che hanno riportato maggiori finanziamenti sono quella statunitense e quella cinese, con quest'ultima che ha riportato anche il deal più grande del 2021 con un round di 3 miliardi di dollari a Xingsheng Selected, piattaforma di e-commerce per cibo, da parte di Sequoia Capital China.

Per quanto riguarda il mercato europeo i numeri sono stati leggermente più modesti negli ultimi anni, anche se nel 2021 gli investimenti sono circa triplicati rispetto al 2020, superando i 9 miliardi di euro (Fig. 11). Anche il numero di unicorni Foodtech europei è cresciuto molto, arrivando ad oggi a circa 13.

I paesi che registrano il maggiore volume d'affari in Europa sono Regno Unito, Francia e Germania.

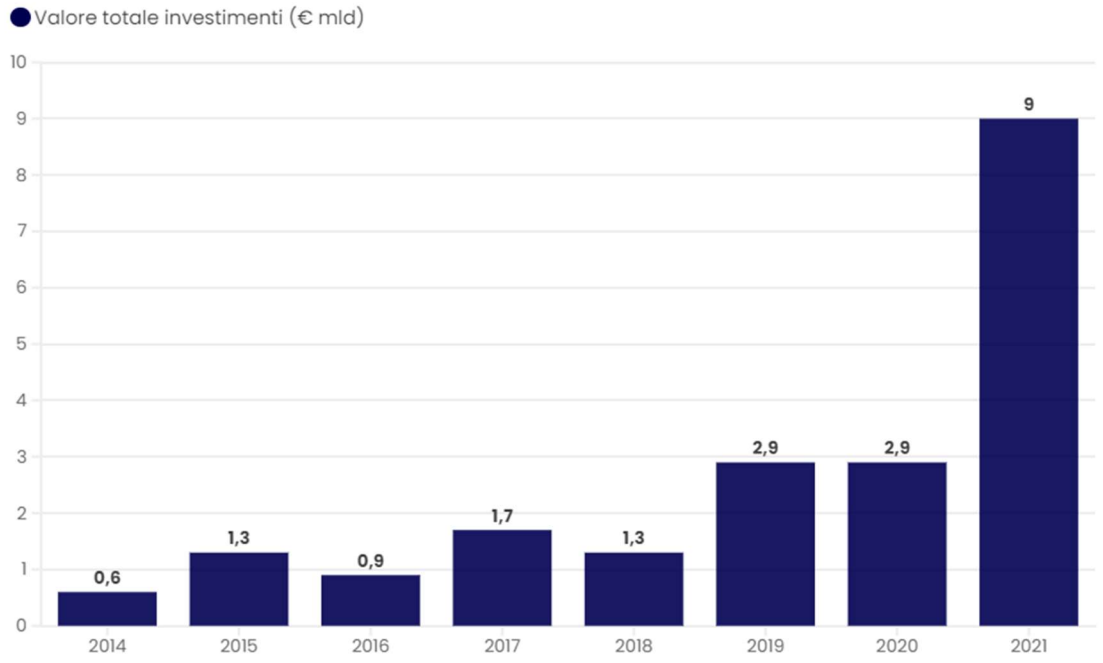

Figura 11 - Andamento investimenti nel Foodtech europeo

In Italia l'innovazione legata al mondo alimentare è ancora piuttosto indietro. Questo poiché vi è ad oggi una debolezza strutturale dell'ecosistema di venture capital, dovuta sia a una mancanza di operatori che vadano a supportare le start-up nelle fasi seed, sia a una quasi assenza di fondi tematici legati al settore. Ciò nonostante, anche qui negli ultimi anni si è avuto un incremento notevole di finanziamenti, fino ad arrivare al 2021 con 270 milioni raccolti. Il Foodtech è stato, dopo il Fintech, il comparto che ha raccolto maggiori fondi. In particolare, i settori maggiormente in ascesa sono stati il delivery e l'agritech.

Tuttavia, nel 2022, questa crescita ha subito un rallentamento in tutto il mondo. Infatti, come tutti i settori produttivi, anche quello del Foodtech ha fortemente risentito delle conseguenze della guerra in Ucraina e dell'inflazione, la quale ha raggiunto valori senza precedenti. In particolare, nel Q3 del 2022 si è registrata una diminuzione degli investimenti del -47% negli Stati Uniti e del -72% in Europa (Fig. 12).

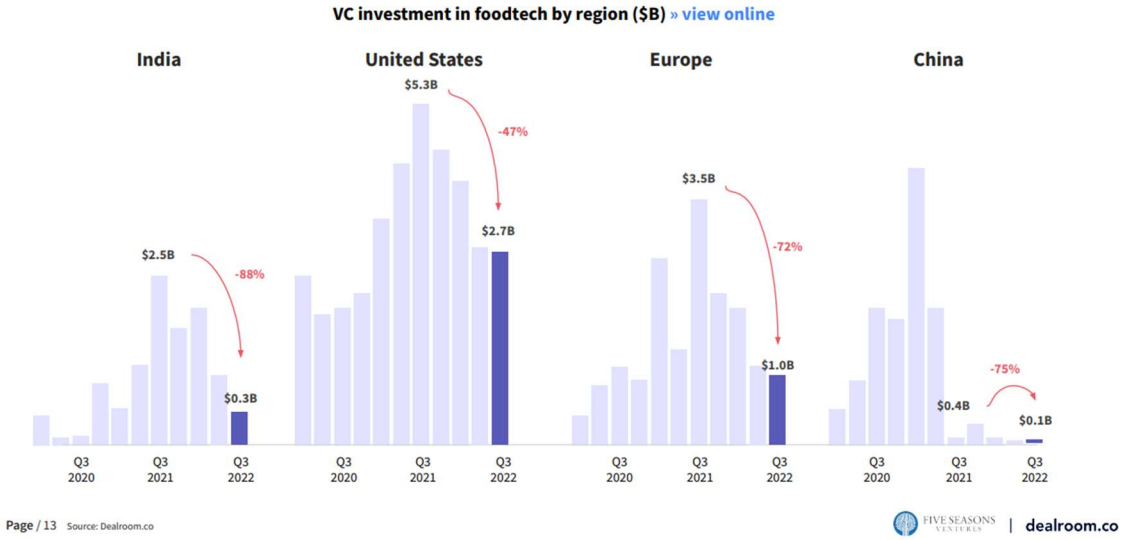

Figura 12 - Diminuzione degli investimenti nel Q3 del 2022

Capitolo 3 – Casi di studio di investimenti da parte di fondi di Venture Capital in aziende del settore

In questo capitolo verranno riportati alcuni esempi di deal tra fondi di Venture Capital e aziende del settore Foodtech, nello specifico verranno analizzati quelli di: Cortilia, Foorban e Planet Farms.

3.1 Cortilia

Figura 13 - Logo Cortilia

Cortilia è un'azienda italiana che nasce nel novembre del 2011 a Milano, fondata da Marco Porcaro e Antonio Perini inizialmente sotto il nome di Geomercato, che opera nel settore Delivery, con lo scopo di fornire ai propri clienti prodotti ortofrutticoli freschi, di grande qualità e dallo scarso impatto ambientale. Nel Settembre del 2012 cambia nome in quello attuale e avvia un processo di restyling della piattaforma e del suo business: diventano di fatti un marketplace per diversi produttori e iniziano a occuparsi direttamente loro della consegna, la quale prima era compito degli agricoltori stessi. Nello stesso anno chiude il suo primo round seed con un finanziamento di 580.000€ e nel 2013 ne ottiene un secondo da 700.000€, sottoscritti da Dpixel, l'acceleratore del fondo di VC Barcamper gestito da Primo Ventures sgr. Vi partecipano anche il Club Italia investitori e Boox, l'incubatore di P101, società di VC specializzata investimenti early nel settore digitale. Nel 2014 chiude due round di serie A sottoscritti dallo stesso P101, con cui riesce a raccogliere 1.5 milioni di €, e ad espandere il proprio servizio a Bologna e a Torino, e a lanciare l'app per dispositivi Android e IOS. Grazie a ciò, Cortilia chiude l'anno con un fatturato di 3.1 milioni di € e con un aumento dei clienti del 30% rispetto al 2014. Negli anni successivi i ricavi e il numero di clienti continuano a crescere grazie anche all'ulteriore supporto da parte di P101, che ha finanziato altri 3 round, nel 2016, 2017 e 2018, per un totale di 8 milioni di €. Nel settembre del 2019

il portafoglio di investitori si allarga e Cortilia riceve finanziamenti anche da altri fondi di VC, tra i quali Five Seasons Ventures, specializzato in investimenti nel Foodtech, e Indaco Ventures I, gestito da Indaco sgr, i quali, insieme alle società già precedentemente citate, elargiscono una somma di 8.5 milioni di €. Nel 2020 Cortilia si trasforma in società Benefit, forma giuridica d'impresa riconosciuta dallo Stato Italiano per contraddistinguere le aziende che, unitamente al proprio core business, perseguono volontariamente anche finalità di beneficio comune. Nel dicembre dello stesso anno riceve il suo quinto round di finanziamento dal valore di 34 milioni di €. Questo è stato sottoscritto da Red Circles investment, società di Renzo Rosso, in precedenza CEO del brand di moda Diesel, che ha guidato l'investimento e da coloro che avevano partecipato già ai round precedenti. Il 2021 è l'anno dell'affermazione per Cortilia. Raggiunge infatti i 100.000 clienti, inizia a collaborare anche con il settore Horeca, quindi con bar, ristoranti e alberghi, ed estende anche il suo servizio in alcuni comuni della Liguria e del Veneto, portando a 5 il numero di regioni servite. Nel 2022 riceve il sesto ed ultimo round di finanziamento di 20 milioni, guidato sempre dagli attori precedentemente citati, e grazie a questo ulteriore budget inaugura la nuova sede centrale nella provincia milanese (Fig. 14) e estende il suo servizio anche a Roma. Inoltre, da fine aprile 2022 Cortilia diviene una B Corp, certificazione internazionale rilasciata da B Lab, ente no profit statunitense. Per ottenere e mantenere questa denominazione, le aziende devono raggiungere un punteggio minimo su un questionario di analisi delle proprie performance ambientali e sociali e integrare nei documenti statutari il proprio impegno verso gli stakeholder, i quali devono includere i dipendenti, la comunità, l'ambiente, i fornitori, i clienti e gli azionisti.

Figura 14 - La nuova sede di Cortilia a Cassina de' Pecchi

Nel 2021 Cortilia chiude l'anno con un fatturato di oltre 40 milioni di €, EBITDA di – 550 000€ e conta 58 dipendenti.

Ad oggi l'azionariato e il numero di partecipazioni sono così divisi(Fig. 15)

- Red Circles investment 20%;
- Indaco Venture Partners Sgr 18%;
- Five Seasons Ventures 15%;
- P101 che detiene 13%;
- Marco porcaro, fondatore e AD, 10%;
- Primo Ventures 8%;
- Partecipanti minori per il restante 16%;

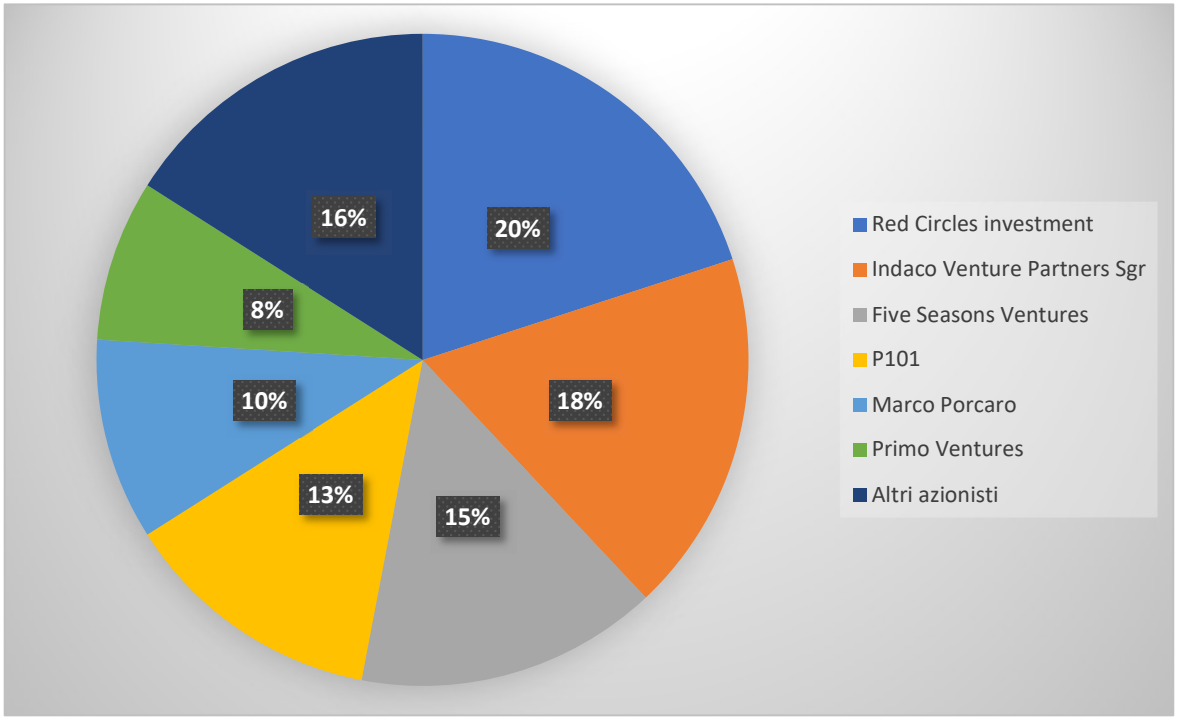

Figura 15 - Azionariato Cortilia

3.2 Foorban

Figura 16 - Logo Foorban

Foorban è una Foodtech company che nasce nel 2016 a Milano, per mano di Stefano Cavaleri, Marco Mottolese e Riccardo Pozzoli, con l'obiettivo di rivoluzionare la pausa pranzo delle aziende milanesi. L'idea fondante del progetto è che un'alimentazione sana ed equilibrata sia alla base del benessere delle persone e che questo valga anche all' interno degli ambienti di lavoro. Infatti per molti anni il concetto di pausa pranzo è sempre stato rappresentato da un pasto veloce, non necessariamente sano, ma che fosse soprattutto saziante e molto facile da consumare.

Il core business dell'azienda è quindi la preparazione di cibi salutari, ecosostenibili, saporiti, confezionati in un packaging riciclato e pronti per essere gustati dai lavoratori durante la pausa pranzo. Tuttavia non vi è un locale fisico in cui è possibile consumare i loro pasti ed è per questo che l'attività può essere definita "ghost kitchen" , ovvero un'azienda che non ha punti vendita, ma che va ad interfacciarsi direttamente con le aziende o con i consumatori finali, i dipendenti, senza l'ausilio di piattaforme terze.

Le modalità di erogazione dei loro servizi sono diversificate e si sono evolute nel corso degli anni.

Una di queste è sicuramente il delivery, la quale è di tipo B2C e va ad interfacciarsi direttamente con i consumatori. I dipendenti possono comodamente preordinare il loro pasto dal menù online, che gli verrà poi consegnato durante la pausa pranzo presso l'ufficio.

I servizi invece di tipo B2B, che si interfacciano con le aziende, si dividono in base alle dimensioni di esse. Le grandi società, che hanno oltre 500 dipendenti, hanno la possibilità di

creare all'interno dei propri uffici il Foorban store, ovvero una moderna area ristoro, priva della cucina, dove i dipendenti possono trascorrere la pausa pranzo consumando prodotti già pronti, sani e gustosi. (Fig. 17)

Per le aziende più piccole invece è stato ideato il Foorban fridge, un piccolo distributore ricco di prodotti freschi e salutari e ideali per una pausa pranzo flessibile, installabile anche all'interno di spazi di lavoro più modesti. (Fig. 18)

L'azienda oggi ha ampliato la copertura e serve anche le città di Roma e Torino e ha aumentato anche i servizi offerti, includendo attività di catering per colazioni, pranzi o eventi aziendali.

Figura 18 – Foorban store

Figura 17 - Foorban fridge

Dall'anno della sua fondazione, Foorban riceve diversi finanziamenti da parte di fondi di Venture Capital. Proprio nel 2016 riesce a raccogliere il suo primo round di finanziamento da 500.000€ e nel 2017 il secondo da 650.000€.

Negli anni successivi l'azienda riesce a chiudere 2 ulteriori round, ottenendo 1.5 mln di € nel 2018 e 3 mln di € nel 2019.

La società ha riportato nel corso degli anni una forte crescita, tanto da chiudere il 2021 con 1.1 milioni di € di ricavi, Ebitda di – 380.000 € e 18 dipendenti.

L’azionariato è così diviso tra i fondatori di Foorban e gli investitori che hanno l’hanno finanziata (Fig. 19):

-AET holding s.p.a. 13%;

-Nifin partecipazioni s.r.l. 12%;

-Marco Mottolese, AD, 12%;

-Stefano Cavaleri 12%;

-Oak Tree s.r.l. 8%;

-Delirus s.r.l 7%;

-Lunelli s.p.a. 5%;

-Altri partecipanti minori per il relativo 31%;

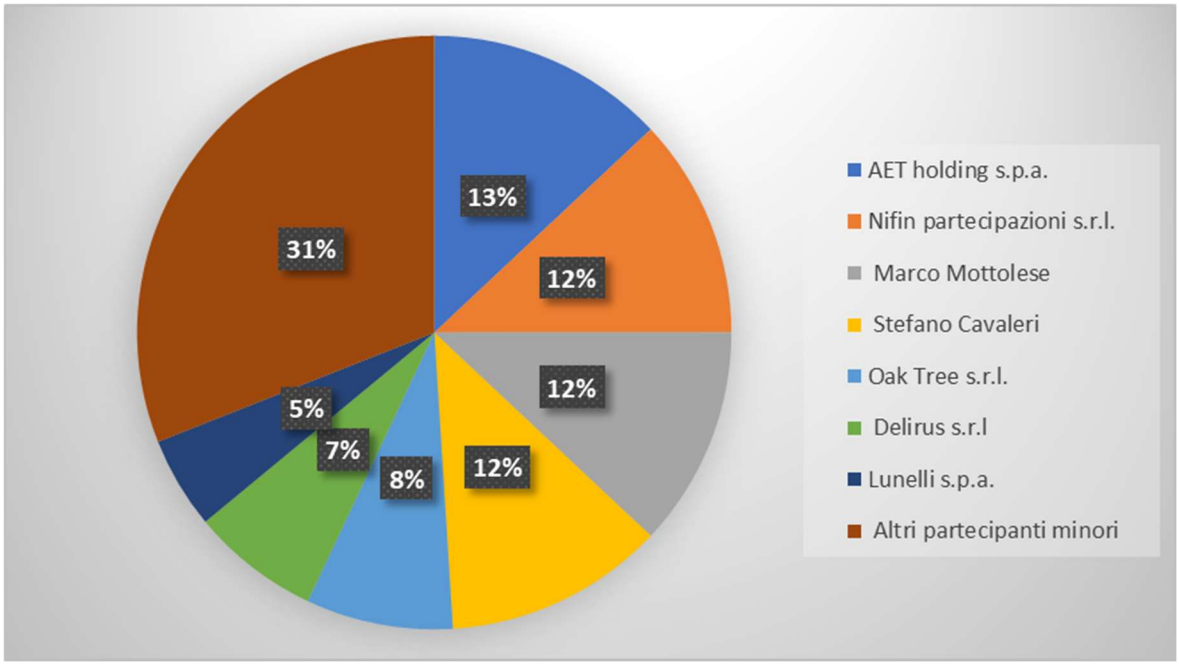

Figura 19 - Azionariato Foorban

3.3 Planet Farms

Planet Farms è una società leader nel vertical farming che viene fondata a Milano nel 2018 da Luca Travaglini e Daniele Benatoff. I due, amici da una vita, hanno sviluppato un sistema di coltivazione verticale unico al mondo per dare una risposta concreta al bisogno di prodotti agricoli sani, di alta qualità, a bassissimo impatto ambientale e alla portata di tutti.

La società ha la sede di Ricerca e sviluppo in centro a Milano, mentre la "fattoria verticale" di 9000 metri quadri, tra le più grandi in Europa, sorge a Cavenago di Brianza (MB) (Fig. 20).

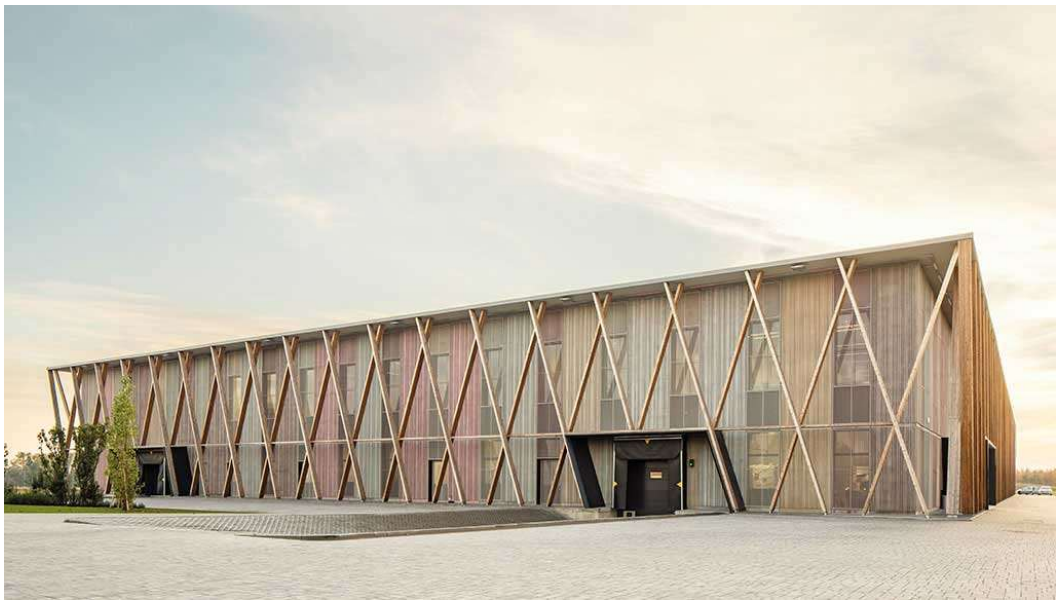

Figura 20 - Sede di Planet Farms

Qui diversi tipi di insalate ed erbe aromatiche vengono coltivate grazie ad un innovativo sistema tecnologico integrato, il quale riesce a creare una perfetta armonia tra tutti i parametri fondamentali per la crescita delle piante.

Infatti i semi vengono piantati su diversi ripiani disposti l'uno sopra l'altro e in ognuno dei quali vi sono valori di illuminazione, temperatura e irrigazione specifici di quel seme (Fig. 21).

Figura 21 - I diversi ripiani delle coltivazioni

In questo modo si riescono ad ottenere tutto l'anno prodotti di grande qualità e completamente tracciabili; il tutto riducendo del 95% la quantità d'acqua necessaria ed andando ad eliminare l'uso dei pesticidi.

Tutti i ripiani della fattoria, e più nello specifico tutte le piantine, vengono controllate da Gaia VF, l'intelligenza artificiale che monitora tutto il processo di coltivazione. Grazie ai numerosi sensori presenti nel terreno e alle videocamere integrate, capisce se le piante stanno bene o se hanno necessità di maggiore irrigazione o luminosità e riesce ad identificare il momento in cui raggiungono il massimo della loro crescita e sono pronte per il taglio.

Dal lancio delle attività Planet Farms ha siglato in pochi mesi accordi di distribuzione con i più importanti player della grande distribuzione organizzata (GDO), eCommerce e quick-commerce, a dimostrazione della qualità dei suoi prodotti.

Inoltre, dal suo anno di fondazione Planet farms è riuscita chiudere 3 round di finanziamenti. Nel 2020 chiude il suo primo round da 20 milioni di €, grazie al quale avvia la costruzione della vertical farm a Cavenago.

Nell'autunno del 2021 l'azienda sigla con un gruppo di oltre 70 investitori, guidati dal fondo di investimenti Azimut, un round di 30 milioni di €, il più grande round di investimento series A del 2021 nel mondo food e agritech in Europa. Tra gli investitori illustri che vi hanno partecipato ci sono Red Circle Investments e Nuova Energia holding, società di investimenti detenuta dalla famiglia Loro Piana.

Nel Dicembre 2022 ottiene il suo ultimo finanziamento di 17.5 mln di €, quest'ultimo sotto forma di debito, concesso da Unicredit e assistito dalla garanzia green di SACE, con il quale realizzerà un nuovo stabilimento a Cirimido in provincia di Como. La Garanzia green di SACE S.p.A. è uno strumento a sostegno di programmi di investimento relativi a progetti green, che fornisce alle imprese italiane accesso a maggiore liquidità, facilitando l'ottenimento di finanziamenti a medio/lungo termine.

Grazie ai fondi ottenuti, Planet Farms chiude il 2022 con un fatturato di 2 mln di €, EBITDA di -8.2 mln di € e 27 dipendenti.

L'azionariato della società è così suddiviso (Fig. 22):

-Luca Travaglini holding s.r.l 45%;

-Daniele Benatoff 28%;

-Luca Travaglini 8,5%;

-Red Circle Investments s.r.l. 2%;

-Finice s.r.l. 1,5%;

-Nuova Energia holding s.p.a. 1%;

-Altri partecipanti 14%;

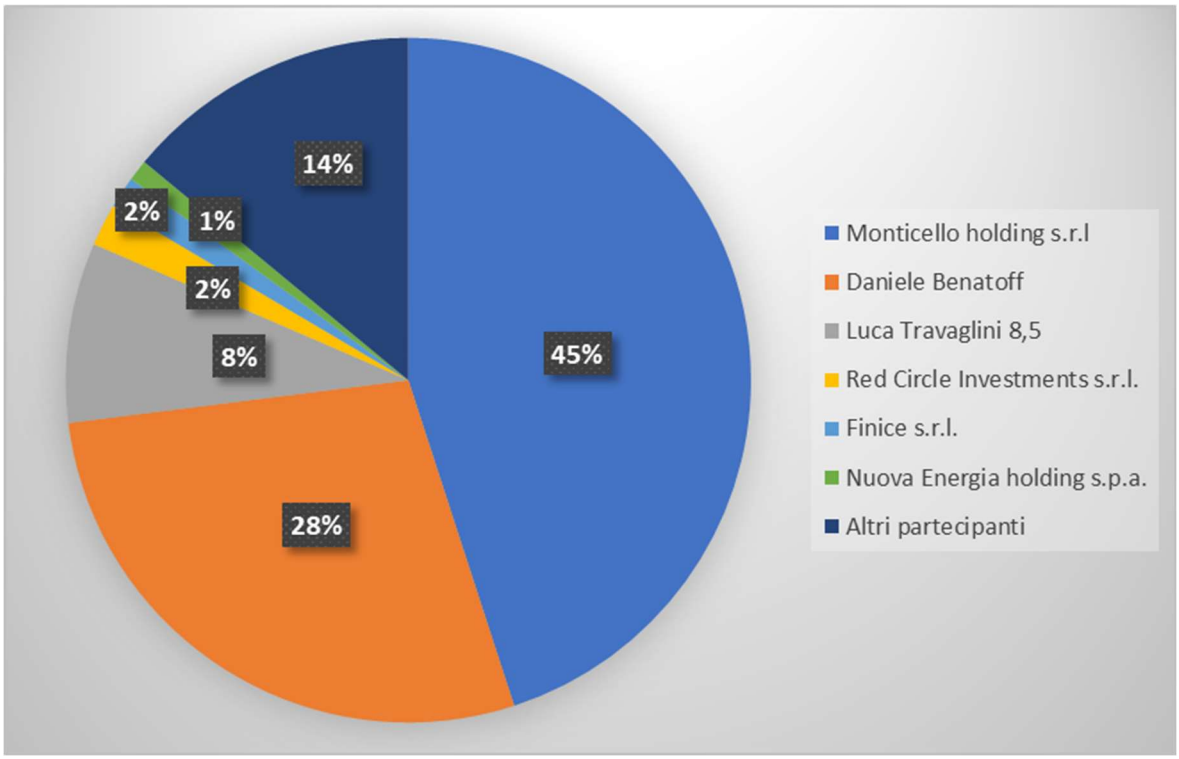

Figura 22 - Azionariato Planet Farms

Conclusioni

La presente tesi ha quindi affrontato il tema della relazione tra il Venture Capital e il settore del Foodtech, dando una spiegazione su cosa sono e di che cosa si occupano.

In particolare, attraverso un'analisi approfondita, si è descritto che un fondo di Venture Capital è un operatore finanziario, che investe in imprese emergenti ad alto potenziale di crescita, fornendo non solo capitale, ma anche competenze ed esperienze manageriali.

Inoltre, si è esaminato il settore Foodtech, il quale rappresenta l'applicazione di tecnologie innovative al settore alimentare con il fine di migliorare la produzione, la distribuzione, la sostenibilità e la qualità dei prodotti alimentari. Si è visto come questo stia rivoluzionando l'intera filiera, introducendo soluzioni come l'agricoltura verticale, l'intelligenza artificiale applicata alla coltivazione, il miglioramento delle catene di approvvigionamento e molto altro ancora.

Infine, si è dimostrato che gli investimenti dei fondi di Venture Capital nel settore sono in costante crescita. Questa tendenza è alimentata dalla crescente domanda di soluzioni alimentari innovative, sostenibili e salutari da parte dei consumatori, nonché dalla volontà delle imprese di adottare tecnologie all'avanguardia per migliorare la loro competitività.

L'interesse di questi fondi verso il Foodtech rappresenta quindi un'opportunità significativa per le imprese nel settore alimentare, poiché consente loro di accedere a finanziamenti e risorse necessarie per sviluppare e scalare le proprie attività. Allo stesso tempo, gli investimenti offrono ai venture capitalists la possibilità di ottenere rendimenti interessanti e contribuire all'innovazione nel settore alimentare.

In conclusione, l'evoluzione del Venture Capital e l'ascesa del settore foodtech rappresentano una combinazione promettente che potrebbe plasmare il futuro dell'industria alimentare. L'integrazione di tecnologie avanzate e investimenti strategici consentirà di affrontare le sfide globali e di creare un sistema alimentare più sostenibile, efficiente e adattato alle esigenze dei consumatori.

Bibliografia e sitografia

https://aida-r1-bvdinfo-com.ezproxy.biblio.polito.it/version-20221207-3288-0/Report.serv?_CID=282&product=aidaneo

https://aida-r1-bvdinfo-com.ezproxy.biblio.polito.it/version-20221207-3288-0/Report.serv?_CID=1566&product=aidaneo&recordbvdliensid=ITC10275050960&Display=PopupCustom&VolatileResolution=1013x686

https://bebeez.it/greenbeez/planet-farms-holding-si-assicura-da-unicredit-un-finanziamento-da-175-mln-euro-per-realizzare-nuovo-stabilimento-nel-comasco/

https://bebeez.it/venture-capital/cortilia-chiude-nuovo-round-da-20-mln-euro/

https://blog.cortilia.it/2021/01/12/la-crescita-sostenibile-di-cortilia-nuovo-round-da-34-milioni-e-trasformazione-in-societa-benefit-renzo-rosso-entra-nel-capitale-e-nel-cda/

https://blog.cortilia.it/2021/01/12/la-crescita-sostenibile-di-cortilia-nuovo-round-da-34-milioni-e-trasformazione-in-societa-benefit-renzo-rosso-entra-nel-capitale-e-nel-cda/

https://capitalventureconsulting.com/valutazione-startup-i-metodi/

https://carofin.com/knowledge-base/security/private-equity-term-sheet-typical-terms-and-conditions/

https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/term-sheet-template-example/

https://corriereinnovazione.corriere.it/societa/2014/5-novembre-2014/cassette-verdure-ortaggi-freschi-arriveranno-casa-grazie-una-app-230480274988.shtml

https://dealflower.it/foodtech-startup-italia-europa-venture-capital-business/

https://dealroom.co/blog/vc-investor-prominence-rank-2021

https://dealroom.co/uploaded/2022/10/Foodtech-Q3-2022-Report.pdf?x84064

https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/farm-fork-strategy_en

https://freefinance.biz/analisi-settoriale-food-delivery/

https://growthcapital.it/wp-content/uploads/2022/04/Glossario-Term-Sheet.pdf

https://pitchbook.com/profiles/company/56907-73#comparisons

https://talentgarden.org/it/digital-transformation/foodtech-cose-e-quali-sono-i-trend/

https://twitter.com/fredfougerat/status/723169488481329154/photo/1

https://www.agendadigitale.eu/mercati-digitali/crescono-gli-investimenti-in-agrifood-tech-in-italia-i-numeri-i-margini-di-miglioramento/

https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/patto-parasociale.html

https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/venture-capital.html

https://www.cfmt.it/case-study-foorban

https://www.cortilia.it/produttori/planet-farms

https://www.datocms-assets.com/32/1446464369-ProfiliContrattualiVC_VentureUp.pdf?ixlib=rb-1.1.0

https://www.easycassa.it/blog/2021-nuove-tendenze-foodtech/

https://www.elledecor.com/it/people/a36063426/foorban-cosa-e-come-funziona-intervista-marco-mottolese/

https://www.enicbcmed.eu/eu-news-1-useful-news-about-green-deal-our-gimed-community

https://www.europarl.europa.eu/italy/it/succede-al-pe/strategia-farm-to-fork-e-politica-agricola-comune-nella-prossima-programmazione-ue-2021-2027

https://www.foodweb.it/2021/01/cortilia-nuovo-round-da-34-milioni/

https://www.foorban.com/

https://www.fruitbookmagazine.it/cortilia-sfida-amazon-e-porta-la-spesa-a-casa-dei-milanesi-in-sole-24-ore/#:~:text=Bologna%20e%20Modena).-,Dopo%20aver%20chiuso%20il%202015%20con%20un%20fatturato%20di%203,nove%20mesi%20dello%20scorso%20anno.

https://www.gamberorosso.it/notizie/food-tech-startup-innovazione-delivery/

https://www.ht-apps.eu/digital-transformation-agritech/

https://www.ilsole24ore.com/art/agritech-sono-1200-start-up-mondo-ma-solo-2percento-italia-AEhEYyVC

https://www.ilsole24ore.com/art/al-venture-capital-piace-foodtech-investiti-270-milioni-euro-due-anni-AEds7PUB

https://www.ilsole24ore.com/art/cibo-fatto-laboratorio-business-oltre-quota-700-miliardi-entro-2027-AEmV8WBB

https://www.ilsole24ore.com/art/foorban-primo-ristorante-digitale-punta-aziende-treni-e-aerei-AEtMbtyG

https://www.mark-up.it/planet-farms-chiude-un-round-di-investimenti-da-30-milioni-di-euro/

https://www.openinnovation.regione.lombardia.it/it/b/633/foorban-cresce-ancora-il-ristorante-on-line-a-domicilio-incassa-altri

https://www.programmazioneeconomica.gov.it/la-garanzia-green-di-sace-s-p-a-nel-2022/

https://www.pwc.com/lv/en/news/how-to-value-start-up-business.html

https://www.slowfood.it/la-nuova-strategia-farm-to-fork-che-cose-e-come-funziona-tutto-quello-che-ogni-cittadino-europeo-deve-sapere/

https://www.spaziospin.it/blog/venture-capital/

https://www.startupbusiness.it/cose-il-food-tech-e-quali-startup-italiane-sono-sul-pezzo/98810/

https://www.startupbusiness.it/cose-il-venture-capital/88667/

https://www.unicreditgroup.eu/it/press-media/press-releases/2022/sace-e-unicredit-go-vertical-con-planet-farms.html

https://www.unicreditgroup.eu/it/press-media/press-releases/2022/sace-e-unicredit-go-vertical-con-planet-farms.html

https://www.venturevaluation.com/en/methodology/valuation-methods

https://www.verticalfarmitalia.cloud/vertical-farm/

https://www.wallstreetprep.com/knowledge/pre-post-money-valuation/