



START-UP E VENTURE CAPITAL: Modelli, fasi e logiche di investimento

Percorso per studenti e ricercatori finalizzato a comprendere le dinamiche reali dell'investimento in Venture Capital, con particolare riferimento a progetti e startup deep-tech e a tecnologie di frontiera ad alto contenuto scientifico, incluse le tecnologie quantistiche. Il corso trasferisce le logiche per trasformare la ricerca in asset finanziabili e il know-how pratico per padroneggiare il fundraising, dalla costruzione di un pitch deck efficace fino alla gestione della negoziazione con gli investitori.

Modulo 1: Ecosistema startup e ruolo del Venture Capital

Inquadramento del venture capital nel finanziamento dell'innovazione: principali attori dell'ecosistema dell'innovazione avanzata (tecnologie di frontiera), razionale dell'investimento in iniziative ad alta crescita e ad alto rischio, caratteristiche distintive di un fondo VC (mandato, orizzonte temporale, logica di portafoglio) e implicazioni per startup e progetti di origine tecnico-scientifica ad alta intensità tecnologica.

Modulo 2: Fundraising e fasi di investimento

Analisi del percorso di raccolta capitali e delle fasi tipiche di investimento (pre-seed, seed, early stage), obiettivi, aspettative e milestone comunemente richieste per ciascuno stage, con particolare attenzione alle milestone tecnico-sperimentali e di validazione tipiche dei progetti deep-tech (incluse tecnologie quantistiche); impostazione del processo di fundraising, sequenza dei passaggi e principali elementi che determinano l'avanzamento o l'interruzione delle trattative.

Modulo 3: Criteri di valutazione, pitch deck, due diligence e negoziazione

Panoramica sui criteri con cui un investitore valuta un'opportunità: solidità del team, proposta di valore, evidenze di mercato e avanzamento tecnologico. Approfondimento della struttura informativa del pitch deck e dei contenuti essenziali per la corretta presentazione di progetti deep-tech e di tecnologie di frontiera, inclusi i principali errori da evitare nella costruzione della narrativa e delle evidenze; introduzione ai Technology Readiness Levels (TRL) e al loro utilizzo per rappresentare maturità tecnologica e milestone. Principali ambiti di due diligence (tecnologia/IP, mercato, aspetti societari e operativi) e sintesi dei temi più ricorrenti in fase di negoziazione, con particolare attenzione agli elementi che incidono su governance e condizioni economiche dell'operazione.

Modulo 4: Case study (analisi guidata in aula)

Lavoro su casi rappresentativi del settore (basati su casi reali) per applicare i concetti discussi: individuazione dello stage coerente, lettura critica del materiale di presentazione, identificazione dei principali driver di interesse e dei rischi, definizione delle aree prioritarie di approfondimento e discussione comparativa delle conclusioni emerse, attraverso l'analisi di progetti concreti in ambito tecnologie quantistiche, opportunamente anonimizzati, ricevuti in contesti reali di valutazione e investimento; alcuni dei casi analizzati hanno portato a un finanziamento, altri a un esito non positivo, consentendo di mettere in evidenza in modo comparativo i fattori determinanti nelle decisioni degli investitori.