

## INTERVISTA AD AVM GESTONI SGR

### 1. Quali sono, secondo lei, i vantaggi per un investitore che sceglie la Puglia?

La Puglia rappresenta un ambiente favorevole per gli investitori, essendo tra le regioni più dinamiche del Mezzogiorno grazie alla presenza di PMI innovative e alla crescita continua dell'ecosistema startup. Un processo che sta consolidando la regione come un hub strategico per l'innovazione, non solo nel Sud Italia ma in tutto il Paese. Basti pensare che nel solo 2023 sono nate in Puglia circa 650 startup, un numero che vale l'ottavo posto a livello nazionale. Nello specifico, Bari figura tra le prime cinque città italiane per numero di startup, preceduta da Milano, Roma, Napoli e Torino. Inoltre, le iniziative pubbliche e private stanno contribuendo attivamente allo sviluppo tecnologico della regione, attraverso la creazione di una community di imprenditori impegnati nella promozione dell'innovazione e nella crescita delle startup. Sebbene attualmente alcuni settori siano più sviluppati, si registra l'emergere di nuove realtà imprenditoriali in diversi ambiti e in grado di integrarsi con il contesto locale, con grande attenzione alle iniziative dedicate all'imprenditorialità femminile.

### 2. Quali sono i vostri settori di interesse?

A livello generale abbiamo adottato una strategia di investimento generalista con particolare attenzione per le società a carattere innovativo operanti in settori strategici, tra i quali aerospazio, agritech, green e blue economy, IT, intelligenza artificiale, transizione energetica e trasformazione digitale, robotica, healthcare, innovazione applicata alle infrastrutture e all'industria. Come AVM abbiamo istituito anche dei fondi verticali, tra cui Cysero, un fondo di Venture Capital che sostiene la crescita della robotica e della cybersecurity. Un altro fondo verticale è Italian Fine Food, dedicato all'aggregazione di PMI per la creazione di poli nel settore food & beverage.

### 3. Quali i vantaggi e le prospettive di crescita per le imprese che si candidano?

Tra i vantaggi che offriamo innanzitutto c'è l'apporto finanziario che avviene sia attraverso i capitali versati e nella strutturazione dei successivi round d'investimento che con le connessioni con altri investitori. Molto importante è la consulenza strategica, attraverso cui aiutiamo le imprese a definire e implementare piani di crescita a lungo termine e la relativa execution. Poi c'è il supporto operativo, come l'accesso a nuovi mercati e/o a nuovi fornitori, grazie alla rete di contatti e alla loro esperienza internazionale che contribuiscono ad accelerare lo sviluppo delle società. Infine, contribuiamo al miglioramento della governance aziendale per rendere ogni realtà più strutturata e professionale.

### 4. Quali indicazioni potete dare alle startup e alle imprese interessate a presentarvi una candidatura?

Inviare la propria candidatura è abbastanza semplice, basta creare un "pitch" introduttivo per una prima analisi delle startup all'indirizzo presente sul sito di AVM. Nello specifico la

presentazione deve contenere alcuni elementi di alto livello per introdurre il progetto (ad esempio: prodotto, need di mercato, dimensione del mercato, team, vantaggio competitivo ecc.). Successivamente, se il progetto risulta interessante e in linea con la strategia del Fondo, il team di AVM effettuerà degli incontri di approfondimento.

**5. Quali sono i fattori chiave che incidono positivamente sulla selezione delle imprese?**

Sicuramente un business model forte e coerente con le dinamiche dei mercati di riferimento. È importante anche un business plan sufficientemente dettagliato in cui sono riportate le ipotesi e le prospettive di sviluppo può far risaltare facilmente la realtà agli occhi di chi sta leggendo. La presentazione del team è un altro elemento essenziale: cerchiamo founder con un background solido e competenze specifiche e diversificate. Valutiamo con cura le imprese che presentano significativi vantaggi competitivi, con brevetti già registrati o in fase di registrazione, e che dimostrano una traction iniziale in mercati di ampia portata.

**6. AVM ha già avviato uno scouting in Puglia? Se sì, ci sono già imprese e startup coinvolte?**

Nel corso degli anni, abbiamo investito in aziende diverse per fase di sviluppo, propensione all'innovazione e settore di appartenenza. Un esempio è European Sud, PMI pugliese nel segmento bakery, con cui abbiamo intrapreso un percorso di crescita e sviluppo, unendo storicità, qualità e innovazione del prodotto. Un esempio concreto di come l'eccellenza imprenditoriale nel proporre un'offerta di valore sia il vero fattore distintivo. Aderendo all'iniziativa Equity Puglia prosegue il nostro impegno nel valorizzare startup ad alto potenziale in un territorio ricco di opportunità.

**7. Come avete avviato la fase di scouting in Puglia per individuare le imprese target?**

Non seguiamo una guida prestabilita. In generale, dopo una prima analisi del potenziale della startup, il team di investimento può decidere di valutare eventuali approfondimenti, anche attraverso un incontro introduttivo dedicato proprio a conoscere meglio il progetto dei founder.

➤ **Inviare la candidatura all'indirizzo [direzione@avmgestioni.com](mailto:direzione@avmgestioni.com)**