

Link originale: [startupitalia.eu/tech/quella-sana-ossessione-di-maria-imbresi-per-i-nuovi-sistemi-di-cura-tech-dopo-d#...](https://startupitalia.eu/tech/quella-sana-ossessione-di-maria-imbresi-per-i-nuovi-sistemi-di-cura-tech-dopo-d#...)

Podcast

Agenda del futuro

Live TV

Sios

[f](#) [X](#) [@](#) [in](#) [d](#) [v](#)

Startupitalia

Q

[Home](#) » [Tech](#) » [Quella sana ossessione di Maria Imbresi per i nuovi sistemi di cura tech: «Dopo Digital Magics ho lanciato il fondo con un collega»](#)

## Quella sana ossessione di Maria Imbresi per i nuovi sistemi di cura tech: «Dopo Digital Magics ho lanciato il fondo con un collega»



Alessandro Di Stefano 5 Mins Read—01/06/2026



**Ha co-creato un fondo per startup seed con obiettivo di raccolta a 50 milioni di euro. «Non ho paura della bolla sull'AI. Vogliamo che i clienti delle nostre startup si innamorino dei loro prodotti». La nuova puntata della rubrica del lunedì dedicata ai profili VC racconta una nuova avventura**

«L' Italia non ha un mercato di sufficienti dimensioni per costruire una billion dollar company. Per questo fin dal primo giorno raccomandiamo di guardare al mercato internazionale». **Maria Imbresi**, Partner di [Step Venture](#), è un'investitrice che ha fatto esperienza in una delle realtà più note dell'ecosistema italiano. «Nel 2016 sono entrata in Digital Magics. Mi sono occupata di strutturare tutti gli aspetti legati agli investimenti. Dopo la nascita di Zest (fusione con Lventure, ndr), io e Michele Novelli abbiamo lanciato acceleratori su fintech e AI». A fine 2025 hanno lanciato un nuovo soggetto che al primo closing ha superato i 30 milioni di euro, con la partecipazione di investitori istituzionali e corporate, tra cui CDP Venture Capital. «Puntiamo a raggiungere i 50 milioni di euro. L'obiettivo è investire in circa 25 startup nella fase seed».

Nella [rubrica](#) del lunedì dedicata ai protagonisti dell'ecosistema VC l'intervista odierna ruota attorno alla storia di una persona che sapeva fin da subito quale contributo avrebbe voluto dare al comparto. «Sono figlia di imprenditore, ma non ho mai voluto lanciare qualcosa di mio. Mi piace spaziare tra studio e attività. Mi sono orientata quasi subito al Venture Capital, per lavorare in una fase di discontinuità nella

Link originale: [startupitalia.eu/tech/quella-sana-ossessione-di-maria-imbese-per-i-nuovi-sistemi-di-cura-tech-dopo-d#...](https://startupitalia.eu/tech/quella-sana-ossessione-di-maria-imbese-per-i-nuovi-sistemi-di-cura-tech-dopo-d#...)

## Quella sana ossessione di Maria Imbesi per i nuovi sistemi di cura tech: «Dopo Digital Magics ho lanciato il fondo con un collega»

Alessandro Di Stefano

«L'Italia non ha un mercato di sufficienti dimensioni per costruire una billion dollar company. Per questo fin dal primo giorno raccomandiamo di guardare al mercato internazionale». Maria Imbesi, Partner di Step Venture, è un'investitrice che ha fatto esperienza in una delle realtà più note dell'ecosistema italiano. «Nel 2016 sono entrata in Digital Magics. Mi sono occupata di strutturare tutti gli aspetti legati agli investimenti. Dopo la nascita di Zest (fusione con LVenture, ndr), io e Michele Novelli abbiamo lanciato acceleratori su fintech e AI». A fine 2025 hanno lanciato un nuovo soggetto che al primo closing ha superato i 30 milioni di euro, con la partecipazione di investitori istituzionali e corporate, tra cui CDP Venture Capital. «Puntiamo a raggiungere i 50 milioni di euro. L'obiettivo è investire in circa 25 startup nella fase seed». Nella rubrica del lunedì dedicata ai protagonisti dell'ecosistema VC l'intervista odierna ruota attorno alla storia di una persona che sapeva fin da subito quale contributo avrebbe voluto dare al comparto. «Sono figlia di imprenditore, ma non ho mai voluto lanciare qualcosa di mio. Mi piace spaziare tra studio e attività. Mi sono orientata quasi subito al Venture Capital, per lavorare in una fase di discontinuità nella vita di un'azienda». Le opportunità nel seed Il pre seed e seed stanno nello stage iniziale, dove il

team fa la differenza. Originaria di Messina, 32 anni, Maria Imbesi si è fatta le ossa in Digital Magics a Milano dopo gli studi in Bocconi. Ha seguito decine di investimenti in startup poi cresciute. «Con Michele, dai tempi di Zest, abbiamo fatto un centinaio di investimenti nel pre-seed: conosciamo molto bene quel momento». E la competizione tra fondi non è troppo alta nella fase iniziale per quanto riguarda il VC? «Non vedo una grande competizione nella fase in cui investiamo noi. Mi sembra di captare che nelle fasi successive c'è invece grande richiesta di progetti di alta qualità dal seed». STEP ha l'obiettivo di diversificare, con ticket tra 500mila e 2 milioni di euro. Robin Health, startup healthtech focalizzata sulla prevenzione e sulla gestione digitale della salute, ha chiuso mesi fa un round pre-seed da 2 milioni di euro e la sua storia racconta dell'approccio che questa investitrice vuole trasmettere. «Oggi bisogna essere investitori davvero di lungo periodo. Occorre supportare gli up and down del mercato, senza cercare la crescita super veloce all'interno di una bolla. Altrimenti non crei valore. Bisogna essere capaci di creare valore per i clienti. Ecco, siamo ossessionati da quanto i clienti delle nostre startup si innamorino dei loro prodotti». Il team di STEP Crescita sostenibile. E un'ossessione Come ci ha raccontato Imbesi l'Italia sta stretta a qualunque tipo di business focalizzato su AI e

nuove frontiere. «Fare internazionalizzazione non significa vendere ovunque, ma comprendere il mercato in cui ci si sofferma. Ecco perché spingiamo anche i team a nascere internazionali». Nel frattempo là fuori il mondo corre e resta imprevedibile, ancor più rispetto al periodo già complesso e incerto della pandemia. «Se però riesci a focalizzarti sul medio e lungo termine come crescita, anche la gestione diventa più oculata. Non la crescita a ogni costo. Non x3 ogni mese, per intenderci. Meglio far crescere l'engagement dei clienti. Non ci spaventiamo comunque di fronte al momento in cui le cose non vanno». Una delle «ossessioni» di Martina Imbesi è legata al verticale della digital health. «Sono 3/4 anni che ne parliamo e oggi è un trend agganciabile grazie all'AI». Inutile rincorrere chi ha già staccato i competitor sulle infrastrutture dell'AI - citofonare agli USA - molto meglio concentrarsi su opportunità di mercato che ancora ci sono. «Con meno capitali puoi costruire business solidi. Non ho l'ansia della bolla AI, non credo ci sia un tema serio a riguardo». Specie nei settori meno pop, ma più di sostanza come la salute. Salute e AI «La combinazione tra intelligenza artificiale e salute rappresenta uno dei segmenti con il maggiore potenziale per il **venture capital** nei prossimi anni. In Italia, così come in Europa, questo mercato è ancora poco presidiato, in particolare sul fronte della prevenzione, ma siamo convinti che crescerà rapidamente e vogliamo esserne protagonisti». E gli applicativi AI valgono

anche per le PMI e aziende tradizionali. Maria Imbesi, che ha scelto Torino come base, ci ha parlato di quel territorio alla ricerca di una nuova vocazione dopo la crisi dell'auto. «Molte aziende torinesi del manifatturiero adottano molte soluzioni e lo fanno rapidamente. Il tessuto torinese industriale sta rispondendo bene». In futuro STEP, che al momento investe soltanto in Italia, punterà ad espandersi con nuovi fondi per coprire anche stage successivi della vita delle startup. L'AI è destinata a rimanere non tanto un settore, quanto una preconditione per il business. L'enciclica Magnifica humanitas di Leone XIV - che affronta proprio la rivoluzione dell'intelligenza artificiale - è l'ennesima conferma di quanto l'umanità si trovi sulla soglia di un'epoca trasformativa. Con grandi opportunità, ma anche nodi etici. «Il fattore etico è un elemento rilevante, ma lo intendiamo tale soprattutto per il business. Nella salute, per ovvi motivi, ci dovrà essere una minimizzazione del rischio e capacità di usare queste tecnologie senza bias». Forse non tutti se ne occuperanno col medesimo impegno e, come per il greenwashing, così nel mondo AI sono numerosi i casi di diritti violati in nome degli affari e del profitto. Ma sarebbe sbagliato concentrarsi sui problemi senza notare le opportunità per il progresso della società. «Sono ossessionata dal creare nuovi sistemi di cura continui grazie all'AI. Il sistema sanitario oggi è sottoposto a uno stress incredibile. Servono soluzioni nel primary care e nella prevenzione».