

Milano, 17 settembre 2025

PPK Innovation chiude un pre-seed a 3 milioni per il progetto di aggregazione e crescita di società operanti nel software B2B

PPK Group, PMI italiana che aggrega e valorizza società software B2B europee ad alto potenziale, annuncia la chiusura di un round pre-seed a **3 milioni di euro triplicando** l'obiettivo iniziale di 1 milione. L'operazione, tra le più significative a livello nazionale in questa fase, conferma la fiducia degli investitori nell'operazione di build up avviata nel 2024 da **Fabrizio Lipani** e **Antonino Cilluffo** con l'obiettivo di creare un gruppo leader che integri competenze verticali in **intelligenza artificiale, cybersecurity, ERP, CRM** e negli altri ambiti tecnologici indispensabili per lo sviluppo del tessuto industriale.

Fabrizio Lipani ha maturato una lunga esperienza nella consulenza e nello sviluppo e lancio di prodotti SaaS per diversi clienti – dal legal al travel, dal martech con Intarget Loyalty, allo sport-tech – tra cui K-Fans di K-Sport.

Antonino Cilluffo, tra i cofondatori di Spindox – system integrator quotato in Borsa, di cui Progressio SGR ha recentemente acquisito la maggioranza – porta in PPK una profonda competenza nella consulenza tecnologica di frontiera.

Con PPK Innovation, l'obiettivo è dar vita a un gruppo tecnologico capace di valorizzare e scalare prodotti SaaS B2B italiani ad alto potenziale, trasformandoli in soluzioni concrete e competitive per le imprese.

Il contesto italiano infatti conferma la necessità di un approccio come quello di PPK. Nel 2023 il mercato delle software house ha generato 62,8 miliardi di euro di fatturato (+17,4% sul 2022), ma resta fortemente frammentato, con l'83% delle aziende costituite da **microimprese** con un fatturato inferiore a 1 mln ([Osservatori Digital Innovation – Politecnico di Milano](#)). Parallelamente, tutte le aziende (dalle multinazionali alle grandi e medie imprese fino alle PMI) si trovano ad affrontare tre sfide cruciali: la **sicurezza informatica** (con attacchi anche da parte di **hacker** professionisti in forte crescita e oltre 12 miliardi di euro di danni l'anno, secondo Clusit), l'efficienza operativa (40% dei processi ancora manuali, fonte Politecnico di Milano) e la crescita commerciale (meno del 35% delle imprese utilizza strumenti di CRM o automazione, fonte McKinsey).

PPK Innovation nasce per rispondere a queste esigenze aiutando le piccole/medie società di software B2B a superare problemi di scala, aggregandole, valorizzandone le competenze distintive e strutturandone il processo di sviluppo commerciale e le relative sinergie *intecompany*, per organizzare poi l'offerta in tre linee di business

- **PPK Secure** – soluzioni di protezione e compliance, per ridurre rischi normativi e operativi,
- **PPK Optimize** – tecnologie per l'efficienza e il risparmio dei costi,
- **PPK Growth** – strumenti digitali per generare vendite e nuovi ricavi.

Il primo pre-seed appena concluso ha visto la partecipazione di un network di investitori e advisor di alto profilo, che hanno creduto nel progetto sin dalle sue prime fasi. Tra questi Dereck Ofosu (Moonstone, già M&A in KPMG) e Nicola Milone (già in Microsoft e Red Hat), insieme a figure di rilievo come Valerio Fallucca (già Direttore Generale ING Retail), Marco Bragadin (CEO Datlas Group, già CEO ING Italia), Carlo Fagioli (Effe

Holding) Antonio Giuseppe Di Pietro (avvocato in ambito innovazione e M&A, già co-fondatore Lequent e 36Brains), Pierfrancesco Gherardi (già Managing Director di Digital De Agostini e partner di Bain & Company), Massimo Tornato (già Alliance Manager di Spindox), oltre a numerosi altri manager e imprenditori del centro e nord Italia.

"Questo risultato supera le nostre aspettative e conferma la fiducia nella visione di PPK Innovation: creare un ecosistema che valorizzi le migliori competenze tecnologiche a livello europeo, in grado di accelerare la competitività delle imprese, offrendo soluzioni concrete ai problemi di sicurezza, efficienza e crescita commerciale che oggi tutte le aziende affrontano. Siamo pronti ad ampliare il nostro network e a favorire una trasformazione digitale inclusiva e sostenibile" – ha dichiarato Fabrizio Lipani, Co-founder di PPK Innovation, responsabile della strategia del gruppo.

Con il supporto degli investitori e con il contributo delle società già entrate nell'ecosistema, PPK Innovation proseguirà nei prossimi mesi con nuove acquisizioni di realtà software B2B, rafforzando il proprio modello di buildup e puntando a generare valore tangibile per clienti e mercato.

Contatti stampa

Amalia Iavazzo – Responsabile Comunicazione PPK Group

 a.iavazzo@ppkinnovation.com

 +39 329 80 22 433