



Investor

Day Evento di matching
tra startup e investitori

2025

TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE

TRENTINO

KINSECT

Enabling the insect protein revolution

compagine sociale

cap. soc. 35.034,46 €



KINSECT
PROTEINS TO FEED A SUSTAINABLE WORLD

SOCIETÀ

Kinsect S.r.l. – Società Benefit

SETTORE

Agrifoodtech & smart farming

CONTATTO

Stefano Guerrieri

EMAIL

stefano@kinsect.eu

CELLULARE

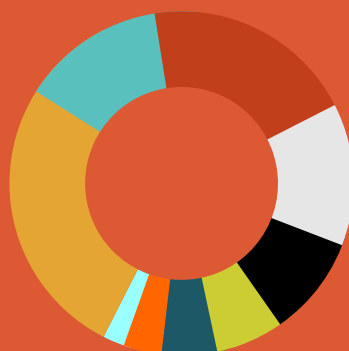
+39 328 8768658

WEBSITE

www.kinsect.eu

SOCIAL

in @company/kinsect



▶ 29,54%
Giacomo Benassi

▶ 12,53%
Marco Benassi

▶ 15,02%
Giovanni
Andrea Ferrari

▶ 5,57%
Stefano Guerrieri

▶ 17,75%
Farming Future

▶ 2,5%
Agroxx

▶ 9,13%
Terra next

▶ 1%
Forest Valley

▶ 6,96%
Esop Plan

Descrizione

Kinsect sviluppa tecnologie automatizzate per l'allevamento della Black Soldier Fly, specializzandosi nella produzione di larve neonate destinate alla mangimistica. Grazie a una piattaforma brevettata e a partnership industriali, abilita una filiera proteica sostenibile, riducendo costi e aumentando la scalabilità della produzione di proteine alternative.

Problema

La fase vivaio negli allevamenti di insetti destinati alla mangimistica è costosa e instabile e ha bisogno di essere maggiormente automatizzata per renderla più efficiente e industrializzabile.

Soluzione

Kinsect automatizza il vivaio con AI e robotica, riducendo i costi operativi del 40% e triplicando la produttività, garantendo larve neonate standardizzate e pronte.

Mercato

Il valore del mercato mondiale delle proteine da insetto raggiungerà 1,4 mld € entro il 2027 con un CAGR: 26,5%. Il segmento delle larve neonate supera i 100 mln €/anno. Kinsect punta a servire 45 impianti entro il 2030, con un SOM stimato di 55 mln €/anno tra fornitura di larve e tecnologia per i vivaio.

Clienti

Kinsect si rivolge a insect farm che vogliono automatizzare o esternalizzare la fase vivaio, ridurre costi e rischi operativi. Il target include operatori agroindustriali, costruttori di impianti, aziende di waste management e player interessati a entrare nella filiera delle proteine alternative.

Carattere distintivo

Kinsect unisce automazione completa del vivaio, AI e produzione diretta di larve neonate con tecnologia di sospensione. È l'unico player europeo a offrire una soluzione integrata, scalabile e pronta per l'industria.

Business model

B2B

- Vendita impianti e monitoraggio produzione SaaS
- Produzione larve neonate BSF – contratti di acquisto ricorsivi

L'azienda offre impianti chiavi in mano con

- sistemi modulari e scalabili, un software di gestione avanzato e una gestione dei parametri ambientali in tempo reale;
- consulenza e supporto tecnico per la gestione degli impianti.

Fatturato

Attuale (2024): 40 K€ (studi di fattibilità)
Prospettico (fine 2026): 3 mln €

Team

Giacomo Benassi – Founder & CEO

Sviluppo strategico e R&D dell'azienda

Stefano Guerrieri – Co-founder & Growth Strategist

Sviluppo commerciale e rapporti investitori e stakeholder.

Giovanni Andrea Ferrari – Co-founder & CFO

Gestione finanziaria, responsabile della contrattualistica e del personale.

Marco Benassi – Co-founder & CTO

Coordinamento e sviluppo della tecnologia

Il resto del team conta 3 esperti nel campo dell'entomologia applicata all'allevamento della Black Soldier Fly di cui un ingegnere.

Partnership: Reploid, Ecoopera, Ecorott, CRPA, Scam/Progeo

Round di investimento

3 mln € nel 2026 di cui 2 mln € in equity e 1 mln € di debito

Destinazione risorse

Serie A (previsto per 2026 dopo validazione del modello industriale) con l'obiettivo di:

- scalare la rete di impianti vivaio in Italia (Bolzano),
- espandere la capacità produttiva per servire più clienti (Reploid e altri),
- internazionalizzare il modello (licensing tech / fornitura larve neonate).

Valore pre money

12 mln € (da negoziare con lead investor)

Exit Strategy

Acquisizione industriale da parte di Technology provider del settore.