

Zanichelli Venture investe nella startup italiana hr-tech Gyver: round seed da 1,4 milioni di euro

2026-05-13 16:11:13 di Giulia Zamponi

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/05/13/zanichelli-venture-startup-italiana-hr-tech-gyver/>

Un primo passo di raccolta di capitale **da 1,4 milioni di euro nella nuova startup Gyver**. È questo il round seed guidato dal fondo europeo di venture capital Brighteye Ventures, con la partecipazione di Zanichelli Venture, Vento Venture, Antler e Altitude. **Zanichelli Venture** è il fondo di venture capital nato da **Zanichelli Editore**: questo importante investimento riflette la visione per cui, i mercati dove la digitalizzazione non è ancora arrivata non sono mercati trascurati, ma mercati ancora aperti. La **startup HR-tech italiana Gyver** sta costruendo una nuova infrastruttura digitale per il lavoro tecnico qualificato. Attraverso un modello conversazionale, una community verticale e strumenti di matching digitale, aiuta professionisti tecnici e aziende a incontrarsi in modo più rapido ed efficace, con l'ambizione di costruire una vera "career infrastructure" per questo segmento. Il capitale raccolto sarà utilizzato per accelerare lo sviluppo tecnologico, ampliare la community e rafforzare i processi di matching e automazione, con l'obiettivo di scalare il modello a livello nazionale e, nel tempo, europeo.

Il legame tra formazione, certificazione e accesso al lavoro qualificato: la priorità di Zanichelli Venture

Gyver opera nel segmento che Zanichelli Venture identifica come prioritario, **il ponte tra formazione, certificazione e accesso al lavoro qualificato**, costruendo l'infrastruttura che mancava per milioni di professionisti tecnici. **Enrico Poli, direttore di Zanichelli Venture**, ha commentato: "Il lavoro tecnico qualificato è rimasto fuori dalla rivoluzione digitale non perché i professionisti non fossero pronti, ma perché nessuno aveva costruito gli strumenti giusti per loro. Gyver ha capito dove trovare questo pubblico e come parlargli. La nostra scommessa non è sul recruiting: è su chi costruisce l'infrastruttura di carriera per i lavoratori che la transizione energetica e industriale renderà ancora più strategici nei prossimi anni". Zanichelli Venture, nata nel 2019, investe nelle aziende che costruiscono l'infrastruttura tecnologica con cui le persone imparano, crescono e accedono al lavoro.

L'obiettivo di Gyver: risolvere l'inefficienza strutturale nel mercato dei professionisti tecnici qualificati

È il primo investimento di **Brighteye Ventures in una startup italiana**: un bel segnale di come il mercato del lavoro tecnico qualificato stia attirando attenzione internazionale. Gyver affronta il problema con un approccio costruito sui comportamenti reali di questi professionisti: accesso conversazionale via WhatsApp, distribuzione social-first e una community verticale. Oggi ha costruito **una community di 29.000 tecnici e più di 10.000 utenti attivi**. L'obiettivo è evolvere in una piattaforma integrata che unisca recruiting, formazione e certificazione professionale. Fondata nel 2025 da **Leo Acciarri, Mattia Zarrelli e Francesco Defendi**, Gyver nasce per risolvere una delle principali inefficienze strutturali del mercato del lavoro europeo: il mancato incontro tra domanda e offerta **nel segmento dei professionisti tecnici qualificati**, a partire dall'ambito energetico ed elettrico (installatori, manutentori, progettisti). In Italia, un mercato da milioni di lavoratori e centinaia di migliaia di assunzioni ogni anno, circa il 65% dei professionisti non utilizza strumenti digitali per cercare lavoro e le imprese, per il 96% PMI, si affidano ancora al passaparola. "Oggi i contractor elettrici non fanno fatica a trovare clienti e non soffrono competizione dall'estero. Sono

business people-intensive, fatti di persone: il loro problema (e la loro forza!) sono i lavoratori tecnici. Se mancano le squadre operative, una commessa non parte. Eppure, i tecnici cercano opportunità ancora con il passaparola: con Gyver ridiamo loro le opportunità che si meritano e ai contractor gli strumenti per smettere di rincorrere candidati”, commenta **Francesco Defendi, uno dei tre cofounder di Gyver.**