



Il Rinascimento dell'Ecosistema dell'innovazione

Il primo semestre del 2021 è stato caratterizzato da una forte crescita degli investimenti in Italia, cambiando completamente segno rispetto al periodo precedente che a causa della pandemia aveva visto uno stop sostanziale. I dati prospettici ci fanno stimare per l'intero **2021** il superamento del **miliardo di euro** portando la crescita a 2 cifre.

Il totale degli investimenti in startup e scaleup italiane nei primi sei mesi del 2021 si aggira tra i 630¹ ed i 650² milioni di euro, nell'intero 2020 era stato di poco più di 680 milioni.

Il risultato raggiunto nel primo semestre del 2021 ed i segnali tendenziali per il semestre successivo - come gli annunci di nuovi round e la partenza di nuovi fondi e operatori - segnano quindi una crescita di circa il 50% rispetto all'anno passato.

Crescita che non passa inosservata da chi definisce le politiche del Paese, che sempre più tiene conto del ruolo fondamentale che le startup hanno nel tessuto economico e sociale e degli attori che operano nell'ecosistema dell'innovazione: aumentano le agevolazioni ed i contributi riservati al sistema innovazione.

¹ La fonte è UpBase, database dell'ecosistema italiano dell'innovazione digitale powered by StartupItalia Alliance: tiene conto dei round, del crowdfunding e degli investimenti di business angel resi noti ai media.

² La fonte è StratupBusiness: considera i round resi noti e di cui si conoscono le variabili.

Piano Industriale & Impegno Sostenibile

Nella prima metà dell'anno in corso Digital Magics ha approvato il Piano Industriale che punta ad espandere il portafoglio di partecipazioni a più di 200 startup, con un target di valore a oltre 100 milioni di Euro entro il 2025 (al netto delle exit e dei write-off pianificati) che, rispetto all'attuale valutazione elaborata dal management - pari ad un equity value stimato in circa 53 milioni di Euro - rappresenta un incremento del 100%. Ad oggi il Portfolio annovera 80 startup operative al netto delle exit e delle svalutazioni (+7 rispetto alla chiusura dell'esercizio precedente) che, nel primo semestre 2021, registrano una crescita aggregata nella raccolta di investimenti di +30% rispetto allo stesso semestre dell'esercizio precedente.

Nel perseguire l'obiettivo della creazione di sinergie tra il mondo delle startup ed il mondo delle corporate, Digital Magics perfeziona l'acquisizione di The Doers, per creare la più ampia piattaforma di servizi legati all'innovazione in Italia: dal sostegno alla fondazione e alla crescita di nuovi business (con servizi di incubazione ed accelerazione di startup), fino all'empowering di grandi organizzazioni nello sviluppo di nuovi mercati (con servizi di corporate innovation & intrapreneurship). Il nuovo hub dell'Open Innovation proporrà a startup e industria un'offerta ricca, complementare e competente.

Ad avvalorare il Piano Industriale, Digital Magics ha approvato il primo Bilancio di Sostenibilità, come certificazione dell'impegno profuso in questo ambito, da sempre parte integrante del modello di business e della gestione d'impresa della Società che, perseguendo

i propri obiettivi di business, agisce nella direzione di accelerare la crescita delle startup digitali generando un elevato impatto sociale a livello nazionale a favore dell'ecosistema dell'innovazione.

L'attitudine alla sostenibilità di Digital Magics si riflette anche nella selezione delle startup. Cerchiamo e promuoviamo soluzioni innovative che migliorino la qualità della vita e del lavoro. Per questo, nell'ultimo anno, Digital Magics ha rinnovato il proprio portafoglio, investendo in 10 nuove startup che operano in settori diversi ma che condividono un impegno comune: sostenibilità sociale e ambientale.

Programmi di Accelerazione, punto centrale per la crescita e il posizionamento

In linea con il Piano Industriale presentato, l'espansione del portafoglio della Società si svilupperà attraverso programmi di accelerazione su settori ad alto potenziale, puntando ad avviare tra i 20 e i 25 programmi nel corso del periodo di Piano, attraverso un modello che vede il coinvolgimento di Co-Investitori, Corporate Partners e Tech Partners.

Prosegue e si rafforza la collaborazione con i principali fondi istituzionali, in particolare, il Fondo Acceleratori di Cassa Depositi e Prestiti.

Nel primo semestre del 2021 è arrivata al termine l'edizione di **Magic Wand Sustainability** svolto in collaborazione con **Lazio Innova, Innova Venture**, che ha co-investito insieme a Digital Magics nelle **7 startup** finaliste per un importo complessivo superiore a **1 milione di euro**. A questo, si è aggiunto il supporto di partner di settore quali Radio Dimensione Suono e Nucleco. Il programma ha contribuito a sviluppare le startup più promettenti del settore emergente della sostenibilità nella crescita e valorizzazione del territorio.

A Luglio Digital Magics ha lanciato, insieme a **CDP, Startupbootcamp, Fintech District** e **SIA, FIN+ TECH**, l'Acceleratore Fintech e Insurtech, volto a favorire la collaborazione tra startup e primarie aziende nei settori finanziario e assicurativo, con il duplice obiettivo di far crescere e perfezionare le soluzioni delle startup ed accelerare la trasformazione digitale delle aziende. Le **16 startup** selezionate ogni anno, per tre anni, beneficeranno di un pacchetto di servizi e investimenti dal valore di 300K Euro.

Hanno già aderito al programma come Corporate Partner le società Anima Sgr, Banca Mediolanum, BNL Gruppo BNP Paribas, BNP Paribas Cardif, Compass, Credito Fondiario, Excellence Consulting, e Reale Group.

Questi due settori, ad oggi, rappresentano circa il 27% del Portfolio di Digital Magics, e nei prossimi mesi, grazie al programma di Accelerazione, raggiungeranno il 40%.

A sostegno delle nostre scelte di campo, oltre all'expertise di Digital Magics e di tutti i partner che collaboreranno, si aggiungono i trend di mercato.

Nel primo semestre del 2021, il settore Insurtech ha registrato in Italia oltre 60 milioni di investimenti, in forte crescita rispetto al 2020 dove si erano registrati 50 milioni in totale, con la previsione di arrivare a quota 100/120 milioni di euro entro la fine del 2021³.

Parimenti, il settore del Fintech ha registrato a livello globale un record storico di investimenti, raddoppiato rispetto all'anno precedente, per un totale di 22,8 miliardi di dollari.⁴ I risultati di business stanno rilevando una forte accelerazione anche in Italia: nel primo trimestre del 2021, i finanziamenti Fintech erogati sono quasi triplicati rispetto allo stesso periodo del 2020⁵.

Inoltre, è in fase di lancio il nuovo programma di accelerazione **5G & IoT**, che ha l'obiettivo di selezionare e sviluppare **24 startup in 3 anni**, coinvolgendo mentor, investitori e importanti corporate partner di settore: Melita, Cisco, Irideos, Fondazione Compagnia di Sanpaolo, Inwit, Torino Wireless.

³ Dati estratti dalla Seconda Edizione dell'Italian Insurtech Summit;

⁴ Dati estratti dal rapporto di CB Insight;

⁵ Fonte: *Il Fintech dalla A alla Z*, a cura di ItaliaFintech, Politecnico di Milano, Unioncamere e Innex

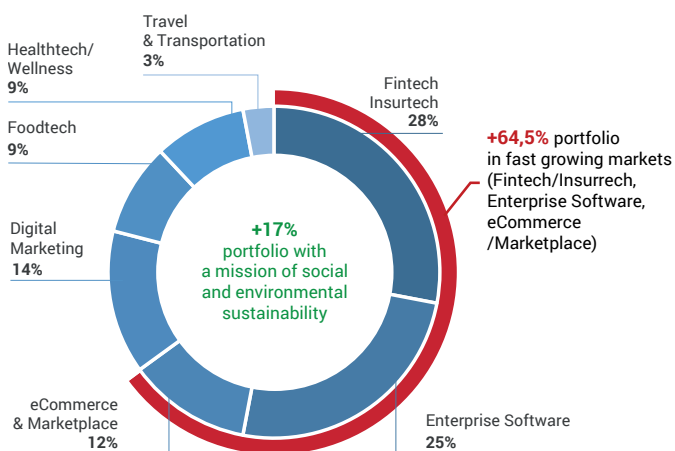
I numeri del Portfolio Digital Magics

Digital Magics, coerentemente col Piano Industriale per i prossimi 5 anni, persegue la sua crescita ed il rafforzamento del proprio Portfolio che, nel primo semestre 2021, annovera **79 startup** operative (+6 rispetto alla chiusura del 2020) che hanno raccolto complessivamente **Euro 5,2 milioni** (+30% rispetto al primo semestre del 2020).

Nel corso dell'anno sono stati effettuati investimenti in **10 nuove startup** di cui 7 attraverso il programma di accelerazione **Magic Wand Sustainability**.

79* Active startups (+5 vs 2020)

(*76 startups + 3 vehicles)



Gabriele Ronchini
Fondatore ed Amministratore Delegato Digital Magics

A conclusione del primo semestre 2021 mancano all'appello due startup del Portfolio: Leevia e Credit Service. L'acquisizione di Leevia da parte della martech company torinese, Advice Group, è volta ad aumentare il raggio d'azione delle soluzioni tecnologiche applicate al marketing online, anche in ottica di GDPR Compliance.

L'uscita di Credit Service, invece, si inserisce in un'operazione più ampia che vede l'acquisizione da parte di Banca Valsabbina Scpa e SIAV Spa del 25% della società.

Gli investimenti di terzi si confermano come il principale driver di crescita, attestandosi a circa **4,4 milioni di Euro**, a fronte della quota investita da Digital Magics di **0,82 milioni di Euro**, che evidenzia quindi un moltiplicatore di **5,4x**.

In particolare, nel primo semestre 2021 Digital Magics ha perfezionato e/o strutturato **14 round Seed e pre-SeriesA**, che rappresentano circa il 70% delle operazioni complessive del semestre, con ticket medio di **Euro 350 mila**⁶.

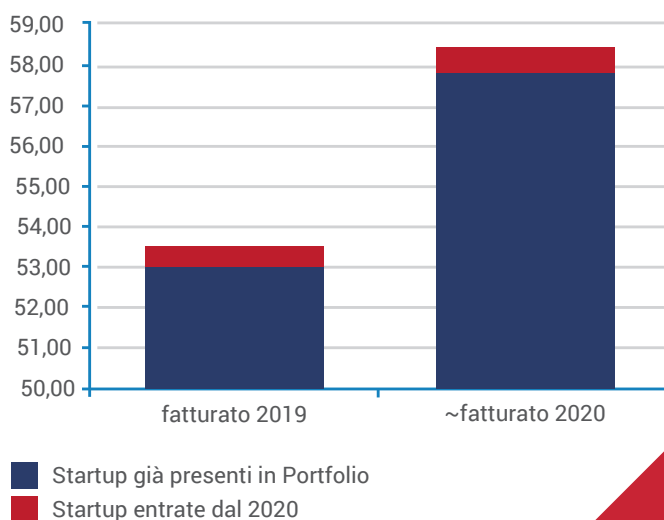
Il network degli investitori che partecipa ai round delle startup del Portfolio si sta espandendo: i primi ingressi sono stati sette volte gli investimenti di follow-on (4,6 milioni di euro contro 0,6 milioni), segno di un mercato che continua ad innovarsi e rinnovarsi.

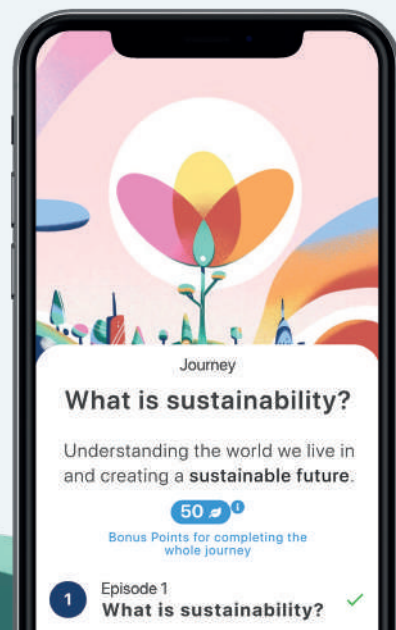
La crescita prosegue anche nei risultati di business delle società del Portfolio: nel 2020 il fatturato aggregato registra circa **58,5 M** di euro (+10% YoY).

⁶ Il ticket è riproporzionato sulla quota di investimento raccolta entro il semestre.

Fatturato aggregato startup attive

(Dati in MLN)





AWorld S.r.l. SB

Overview

Fondazione: **2018**

Settore: **Sustainability**

Startup Innovativa: **Sì**

AWorld Srl SB è una startup e società benefit che ha sviluppato una innovativa soluzione per la formazione, l'engagement, la misurazione di impatto e la behavioural change in ambito sostenibilità.

L'attività della startup ruota intorno al progetto AWorld Platform, una piattaforma costruita su un'infrastruttura tecnologica a microservizi di natura serverless.

L'azienda ha sviluppato una propria metodologia, l'**IMPACT ENGAGEMENT**, che consente ad aziende e istituzioni di informare, educare, tracciare e incentivare i propri stakeholder (clienti, dipendenti, cittadini, studenti, pubblico) sui temi della sostenibilità ambientale, personale e sociale, favorendo la creazione di una cultura della sostenibilità.

"AWorld in Support of ACTNOW" è la mobile app proprietaria, sviluppata secondo le logiche dell'Impact Engagement (Awareness, Engagement e Misurazione di Impatto) scelta dalle Nazioni Unite come applicazione ufficiale in supporto alla campagna mondiale contro

Team

- **Alessandro ARMILLOTTA** CEO
- **Marco ARMELLINO** Presidente
- **Alessandro LANCIERI** CTO
- **Alessandro POFFA** Sviluppatore fullstack
- **Andrea BORIO** Sviluppatore fullstack

il climate change ACTNOW. L'app guida le persone verso uno stile di vita sostenibile utilizzando logiche di gamification, community e misurazione di impatto.

La soluzione viene proposta alle aziende in due modalità

a) AWorld Teams: prevede la creazione di Team nell'applicazione "AWorld in Support of ACTNOW".

Aziende e istituzioni possono creare Team per coinvolgere i propri stakeholder con contenuti formativi interattivi, discussioni, sfide e classifiche e misurazione di impatto collettiva.

b) AWorld Core: prevede l'integrazione delle funzionalità e dei contenuti di AWorld nelle applicazioni/piattaforme/siti web di terze parti attraverso un modello SaaS per consentire alle aziende di coinvolgere e premiare i propri stakeholder.

I risultati raccolti attraverso Teams e Core (azioni generate, metriche di impatto, percorsi educativi) forniscono una reportistica, basata sui Sustainable Development Goal dell'ONU, che può essere inserita nei bilanci di Sostenibilità, DNF o nella rendicontazione delle attività sostenibili e di comunicazione.

- **Andrea D'AGOSTINO** Sviluppatore web fullstack
- **Anna OLIVERO** Content Editor
- **Angela BRUZZONE** Marketing Manager
- **Stefania FARINA** CSR Manager
- **Rossella MEO** Program Manager
- **Beatrice ALLEGRI** Account Project Manager

Revenue Model

I modelli distributivi di AWorld sono:

- AWorld in Support of ACTNOW: gratis. Costituisce il "volano" per rendere attrattivo il prodotto agli occhi dei partner B2B.
- AW Teams (B2B2C): Costo annuale basato sul numero di utenti, piano educativo e challenge;
- AW Core (B2B): modello SaaS con un costo di setup iniziale e fee mensili.

Obiettivi strategici

- Sviluppo di algoritmi di tracking e analisi dell'impatto attraverso alternative data;
- Ulteriore sviluppo del sistema di integrazione con software aziendali, in modo da costruire un ecosistema di partner in ambito internazionale e diventare la piattaforma di riferimento del settore.
- Integrazione di dati di consumo reali per aiutare la comprensione da parte degli utenti del proprio impatto e suggerire il miglioramento delle abitudini di consumo individuali.
- Sviluppo del modello B2B2C.

Driver di crescita

- Data di Lancio: 23 Settembre 2020
- N° aziende partner: **30**
- N° Utenti: **100K+**
- N° Azioni sostenibili generate dagli utenti: **3.6 M**
- Stipulati contratti per AWorld CORE con: Flowe (Gruppo Banca Mediolanum), Green Pea (Gruppo Eataly) e IREN per integrare la propria tecnologia nelle rispettive app;
- Stipulati contratti AWorld Teams con: Mediolanum, TIM, Capgemini, VANS, Cognizant, Schlumberger, Dentsu, Davines, Compagni di Sanpaolo, Fondazione Enel, Grundfos, Mondadori, Davines, European Youth Parliament, Milano Digital Week.

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e R&D
- Sviluppo commerciale e marketing
- Risorse umane (ampliamento team)

Trend di Mercato

\$ 150 Mld
mercato stimato per il 2021 per i prodotti sostenibili negli Stati Uniti.
(Fonte: Nielsen)

€ 1.1 trilioni
gli investimenti in fondi ESG per il settore dell'asset management in Europa alla fine di giugno 2019, con tasso di crescita annuo del **12%**.

A settembre del 2020 Ursula von der Leyen, presidente della Commissione Europea, annuncia che il **37%** di Next Generation EU (Recovery Fund) sarà speso per gli obiettivi del Green Deal.

Principali risultati finanziari

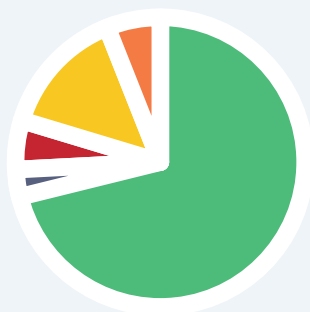
- Fatturato 2020: **€ 53 K**
- Fatturato primo semestre 2021: **€ 110 K**
- Ordini acquisiti al 15/09: **€ 350 K**

Key investors

- **Digital Magics**
- **ACCELERORA Digital Magics (CDP Venture Capital Sgr-Fondo Nazionale Innovazione) - Convertendo**
- **Oscar di Montigny**

Compagine societaria*

- 73,09% Founders
- 1,08% Employees
- 5,49% Digital Magics
- 14,34% Investors
- 6% SOP



*Fully Diluted post conversione

Sito e news

www.aworld.org

www.actnow.aworld.org

Round aperto

Round
€ 2 M

Valutazione Post-money

€ 12 M

Data Round
Ongoing



Crea (Insurtech MGA LTD)

Overview

Autorizzazione: **2017** Settore: **Insurtech** Startup Innovativa: **Sì**

Crea è un Digital Managing General Agent (MGA) che, attraverso la sua SaaS platform, rivoluziona il lavoro degli agenti e broker assicurativi ridefinendo il processo di sottoscrizione ed erogazione delle polizze assicurative.

Il processo di erogazione di una polizza, che si compone di tre elementi: individuazione del rischio, definizione del prezzo ed emissione della polizza, è stato completamente ridisegnato, riducendo il tempo necessario per emettere una polizza da una settimana a una quindicina di minuti.

Tutto questo è possibile grazie alla tecnologia di Crea basata sul Policy Builder Language, un linguaggio proprietario che permette di digitalizzare qualunque polizza assicurativa e lo scambio di informazioni tra i vari attori in tempi ridotti. Il modello costruito riesce a prezzare il rischio in modo automatico ed assicura che la filosofia di sottoscrizione del prodotto venga rispettata. La certificazione e i mandati ottenuti dall'azienda permettono di emettere il certificato assicurativo direttamente durante la visita al cliente. In alcuni casi, il profilo di rischio creato dall'intermediario viene arricchito con i dati di varie fonti e con database esterni. Il modello dati costruito viene poi esaminato da un algoritmo proprietario di Machine Learning, che permette di automatizzare gran parte del lavoro del

sottoscrittore e di migliorare la valutazione del rischio assicurato. Questo procedimento è stato nominato: Augmented Underwriting.

Il Tempo di digitalizzazione di un prodotto è ridotto da 2 mesi a 5 giorni e il processo di erogazione della polizza all'utente finale da qualche settimana a qualche decina di minuti.

Crea è una SaaS platform, cloud based, che può essere facilmente implementata all'interno del processo assicurativo. L'azienda ha già lanciato delle soluzioni white-label e a luglio 2019 ha lanciato anche un'interfaccia API per facilitare l'integrazione con i partner.

A gennaio del 2021 Crea ha comunicato il completamento di un round di investimento per oltre 2 M di euro che vede l'ingresso nel capitale, in ottica di partnership industriale, di Step S.p.A., leader in Italia nell'offerta di soluzioni e servizi per l'efficiamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi.

Al round hanno partecipato diversi investitori, tra cui CDP Venture Capital Sgr, attraverso il Fondo Acceleratori, con l'obiettivo di stimolare una crescita sostenibile dell'ecosistema innovativo italiano e un incremento delle capacità competitive del nostro Paese a livello internazionale.

Con l'ingresso di Step nella compagine sociale, Crea punterà a posizionarsi anche nel settore bancassurance: l'accordo raggiunto aiuterà le banche a rafforzare la propria capacità distributiva sui canali fisici e digitali, incrementando i volumi dei premi erogati ed il portafoglio dei prodotti offerti alla clientela.

Team

- **Feliciano LOMBARDI** Co-Founder e CEO
- **Mike GALASSO** Co-Founder e CPO
- **Nicola DONADIO** CTO

Revenue Model

- Fee sull'importo del premio erogato.

Obiettivi strategici

- Ampliamento della rete di agenti/broker
- Ampliamento della gamma prodotti e servizi
- Posizionamento nel segmento Bancassurance, trainato dall'ingresso di STEP nella compagine
- Espansione in ulteriori territori Europei e mondiale

Driver di crescita

- Prodotti Assicurativi Digitali: **40 + 12 in progress**
- Totale broker registrati: **886**
- Broker registrati nel 2020: **332** (+96% YoY)
- Agenti/Broker attivi: **330** (+54% YoY)
- Polizze emesse dall'inizio dell'attività: **50 K**,

Risultati 2021:

- N Intermediari: **156** + 15% Vs 2020
- Polizze emesse: **10 k** +37% Vs 2020
- Ricavi netti: Euro **436 k** +35% Vs 2020

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale e marketing
- Ampliamento del team

Trend di Mercato

€3.906 Mld

raccolta premi globale nel 2019
(+4,4% sul 2018), di cui **€ 2.399 Mld** nel Vita
e **€ 1.507 Mld** di euro nei Danni

€ 140 Mld

mercato Europe raccolta premi nel
mercato italiano nel 2019
(+3,5% sul 2018)

Principali risultati finanziari 1HY

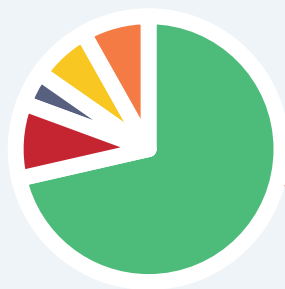
- Premi erogati 2021: **€ 4.2 M**
- Gross Revenue 2021: **€ 1.1 M**
- Net Revenue 2021: **€ 436 K**
- **2 nuovi mandati assicurativi**

Key investors

- **DM**
- **Velocity**
- **Step Spa**
- **CDP**

Compagine societaria

- 72,83% Founders & Employees
- 9,06% Digital Magics
- 2,07% Velocity
- 7,87% Step Spa
- 8,17% Investors



Ultimo round di investimento

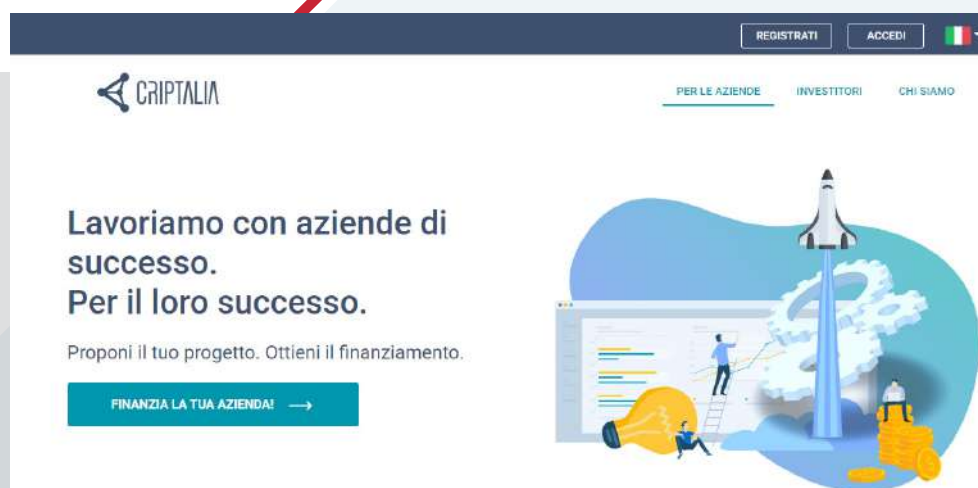
Round
€ 1.1 M

Valutazione
€ 7.1M

Data Round
12/2020

Sito e news

www.crea-assicurazioni.com



Criptalia S.r.l.

Overview

Fondazione: **2018**

Settore: **Fintech**

Startup Innovativa: **Sì**

Criptalia è la piattaforma paneuropea di investimento per l'economia reale che permette agli investitori privati e istituzionali di investire in PMI e startup generando impatto sociale e rendimento. Fornisce alle aziende la possibilità di ottenere finanziamenti in tempi brevi e ai risparmiatori l'opportunità di investire su progetti aventi un tasso d'interesse che varia dal 7% al 9%, senza alcun costo di commissione e con un importo minimo di 20 euro.

Investire nei progetti di Criptalia, oltre all'opportunità di ottenere dei buoni rendimenti, permette anche di contribuire attivamente al rilancio economico dei

contesti nei quali operano le realtà produttive che richiedono un finanziamento. A monte della *mission* di Criptalia vi è infatti la convinzione che investire in Piccole e Medie Imprese significhi innescare un circolo virtuoso in grado di generare effetti positivi sull'economia reale.

Team

▪ **Diego DAL CERO**
CEO & Co-Founder

▪ **Matteo VALLIN**
Co-Founder

▪ **Mattia ROSSI**
CTO & Co-Founder

▪ **Federico SHAW**
CFO

▪ **Marco NIGRIS**
Country Manager Spain & Portugal

▪ **Giuseppe SCAPOLA**
Head of Business Development

▪ **Matteo ROSSI**
Head of Marketing

Revenue Model

La piattaforma di Criptalia non prevede alcun costo per l'utente. L'iscrizione alla piattaforma è gratuita e gli investitori ricevono per intero gli interessi pagati dalle aziende, senza alcuna commissione né sul deposito né sullo scambio sul mercato secondario.

Le revenue di Criptalia derivano esclusivamente dalle *success fee*, ovvero commissioni sul capitale ricevuto che le aziende pagano al raggiungimento dell'obiettivo minimo previsto dalla loro campagna di finanziamento. L'importo della commissione varia dal 3% al 6% a seconda delle caratteristiche dei singoli progetti.

Obiettivi strategici

- Aumentare il numero d'investitori attivi
- Aumentare i servizi disponibili per i clienti business
- Stabilire relazioni con investitori istituzionali

Driver di crescita

- **€ 2.3 M raccolti** nel 2020 per un totale di **23 progetti** finanziati
- **€ 5.4 M** raccolti nel primo semestre del 2021 per un totale di **38** progetti finanziati
- **+13.000** utenti attivi
- Presenza in Italia e Spagna
- Fatturato obiettivo 2021: raccolta di **€ 20 M** di finanziamenti alle imprese per un fatturato obiettivo di **€ 1.2 M**

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico di nuove funzionalità, integrazione PSD2
- Ottenimento dell'autorizzazione come AISP da Banca d'Italia
- Sviluppo commerciale e marketing
- Espansione internazionale (Spagna, Portogallo, resto EU e USA)

Trend di Mercato

€ 230 M

stima del mercato
Peer-to-Business in Italia 2021
ed in Europa: € 500 M

CAGR 30%

stima di crescita per il mercato del P2B tra il 2020
e il 2027, raggiungendo **558 Mld di dollari**

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2020: **€ 107 K** (+800% rispetto al 2019)
- Raccolto 2020: **€ 2.3 M**
- Fatturato Primo semestre 2021: **€ 245 K** (+245% rispetto al 2020)
- Raccolto Primo semestre 2021: **€ 5.4 M**
- Rendimento del portafoglio: **~6,79%**

Key investors

- Digital Magics
- CDP Venture Capital SGR (Fondo Nazionale Innovazione)
- CRIF SpA

Compagine societaria

- 74,1% Founders
- 15,89% Investors
- 10,01% Digital Magics



Ultimo round di investimento

Round
€ 240 K

Valore Post-money
€ 6.24 M

Data Round
06/2021

Sito e news

<https://it.criptalia.com/>



HiNelson



HiNelson S.r.l.

Overview

Fondazione: **2017** Settore: **E-Commerce** Startup Innovativa: **Sì**

HiNelson è il primo digital pure-player italiano nel settore dei prodotti e componenti per imbarcazioni.

Tramite il proprio sito la società fornisce regolarmente più di 20.000 imbarcazioni solamente in Italia.

La visione di HiNelson oggi è quella di essere l'uomo in più a bordo di ogni diportista Europeo.

Per questo motivo tramite la sua HiNelson Academy stabilisce un contatto diretto con il diportista, parlando di materie inerenti alla nautica e all'uso dei prodotti che vengono venduti nello store.

È un luogo virtuale dove incontrare tutte le persone interessate a capire meglio come utilizzare, mantenere e pulire la propria barca, ma non solo! È possibile trovare anche guide e tutorial, review prodotti, App.

Dal secondo trimestre del 2020 al primo trimestre del 2021 i video dell'HiNelson Academy hanno totalizzato +7 M di minuti visualizzati e +530 K letture sugli articoli di blog.

Team

• **Marcello LABRUNA**
CEO

• **Raffaele Edoardo DAYAN**
COO

Revenue Model

- B2C (vendita al consumatore finale): Tramite un catalogo di +22 K prodotti;
- B2B (collaborazione con players di settore): Vendita di spazi pubblicitari e product placement

Obiettivi strategici

Al fine di seguire la visione aziendale, HiNelson ha gli obiettivi di:

- Ampliare il proprio catalogo: Da 27 K SKUs a 55 K SKUs - ampliando l'offerta attuale di prodotti per l'imbarcazione con prodotti per la pesca da barca;
- Aumentare la propria community: al fine di ampliare la collaborazione B2B nel settore;
- Espansione Internazionale, nuovi mercati: ES, DE, FR, EN.

Driver di crescita

- Sviluppo di nuovi canali di marketing al fine di supportare la scalabilità;
- Ampliamento dell'HiNelson Academy al fine di migliorare la brand awareness dell'azienda e contribuire alla diminuzione del costo acquisizione cliente;
- Consolidamento dei margini commerciali al fine di perseguire la strada verso una sempre maggiore profittabilità della compagnia.

Investimenti previsti

Gli investimenti saranno principalmente destinati a quattro aree di intervento:

- Informatizzazione dei sistemi: al fine automatizzare e snellire le operations;
- Risorse umane;
- Marketing: per supportare la scalabilità dell'impresa;
- Inventory (Warehouse): al fine di aumentare marginalità e catalogo disponibile.

Trend di Mercato

€ 8 Mld

mercato di accessori e componenti nautici in Europa nel 2019

€ 750 M

valore del mercato di accessori e componenti nautici in Italia nel 2019 (YoY +7%)

Principali risultati finanziari

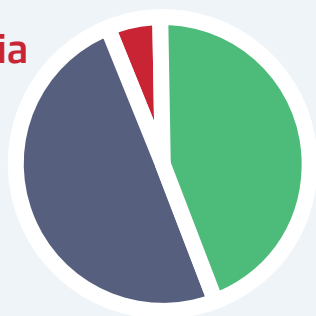
- Fatturato 2018: **€ 230 K**
- Fatturato 2019: **€ 495 K** (+115%)
- Fatturato 2020: **€ 1 M** (+102%)
- Fatturato Primo Semestre 2021: **€ 0.9 M**

Key investors

- **Digital Magics**
- **Mediolanum Fiduciaria**
- **Moffulabs**
- **Marco Ariello**
- **Growth Engine**

Compagine societaria

- 44,5% Founders
- 49,8% Investors
- 5,7% Digital Magics



Ultimo round di investimento

Round

€ 1 M

Valutazione Post-money

€ 3.9 M

Data ultimo Round

03/2021

Sito e news

www.hinelson.com



HTT Hyperloop Transportation Technology

Overview

Fondazione: **2013** Settore: **High-speed Transportation**

Hyperloop Transportation Technologies, nota anche come HTT, è una società di ricerca americana nata per sviluppare un sistema di trasporto rivoluzionario basato sul concetto di Hyperloop, già immaginato da Elon Musk nel 2013.

Il progetto prevede lo sviluppo di una tecnologia per il trasporto ad altissima velocità: una capsula che levita su un campo magnetico e viaggia all'interno di un tubo a bassa pressione realizzato per ridurre al minimo la resistenza. L'aria viene convogliata verso la parte posteriore del treno grazie a un compressore, che permette di raggiungere velocità superiori ai 1.200 km/h e con un bassissimo consumo di energia elettrica.

Il sistema è stato progettato con i massimi standard di sostenibilità, grazie ai pannelli solari posti lungo tutta la parte superiore dei tubi e grazie a un sofisticato sistema di recupero energetico.

HTT è caratterizzata da un originale modello che prevede il coinvolgimento in equity (stock-option e warrant) delle centinaia di professionisti e aziende che collaborano attivamente al progetto, consentendo di ridurre al minimo i costi di sviluppo.

Nel 2019 la Società ha realizzato a Tolosa la prima tratta sperimentale e ha condotto uno studio di fattibilità che ha dimostrato la fattibilità e l'economicità di una tratta che connette Cleveland, Chicago e Pittsburgh negli US.

Nel corso del 2020 la Società ha dato continuità all'impegno nello sviluppo tecnologico, grazie al perfezionamento di diversi accordi strategici:

- Prodotte le valvole di isolamento di sicurezza, componenti critiche per il sistema, secondo specifiche precise dalla californiana GNB KL Group.
- Annunciato l'accordo tra HTT e Icomera finalizzato all'implementazione di rete radio e fibra che fornirà connettività internet ai passeggeri oltre a fornire funzioni di comunicazione critiche e sicure.
- Hitachi investe in HTT, fornendo la sua tecnologia ERTMS per lo sviluppo di sistemi di controllo, automazione, segnalazione e gestione del traffico per le capsule di Hyperloop.
- HTT annuncia l'accordo con Altran per il coinvolgimento di un centinaio di ingegneri Altran al fine di accelerare lo sviluppo dei sistemi hyperloop di traffico commerciale passeggeri all'impianto.
- Ferrovial, leader delle infrastrutture di trasporto, firma un accordo quadro con HyperloopTT per analizzare insieme le opportunità sui progetti hyperloop negli Stati Uniti.

Team

- **Dirk AHLBORN**
Founder, Chairman
- **Andres DE LEON**
CEO

- **Andrea LA MENDOLA**
Chief Global Operating Officer
- **Juan QUINTANA**
Senior Advisor
- **Rob Miller**
Chief Marketing Officer

Revenue Model

Attualmente gli introiti sono esclusivamente riconducibili agli studi di fattibilità, ai sussidi e all'advertising.

A partire dal 2022, quando la fase di sviluppo sarà completata, il modello di ricavi sarà basato sulla concessione delle licenze relative alla tecnologia HyperloopTT.

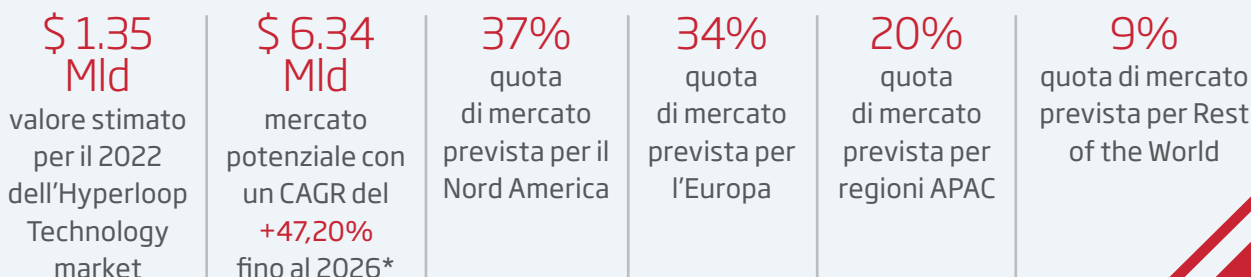
Obiettivi strategici

- 2021: Primo prototipo commerciale ad Abu Dhabi, in vista dell'Expo 2021

Driver di crescita

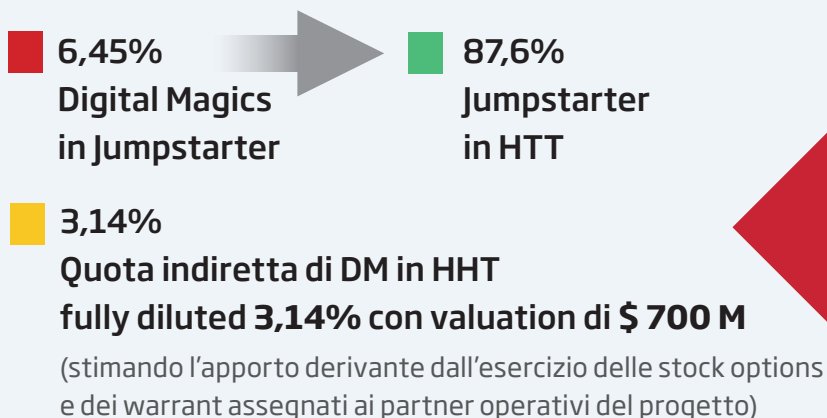
- **40** brevetti prodotti
- **10** global agreements
- **+800** persone coinvolte in meno di 5 anni in più di **40** paesi
- **50** key industrial partners
- **55** trademarks
- Stima valore del brand Hyperloop™ (di proprietà HTT) **\$ 7 Mld**
- A Marzo 2021 HyperloopTT si unisce al Global Compact delle Nazioni Unite e annuncia un progetto di struttura sostenibile su larga scala
- HyperloopTT e l'Università Federale di Rio Grande do Sul in Brasile, hanno finalizzato il primo studio di fattibilità di hyperloop del Sud America

Trend di Mercato



Fonte: MarketsandMarkets/ "Hyperloop Technology Market - Global Forecast to 2026
Attualmente il principale competitor è Virgin Hyperloop One, che ha raccolto circa \$ 200 M nel maggio 2019

Compagine societaria



Sito e news

www.hyperloop.global

Ultimo round di investimento

Data: 2017

Round

\$ 50 M

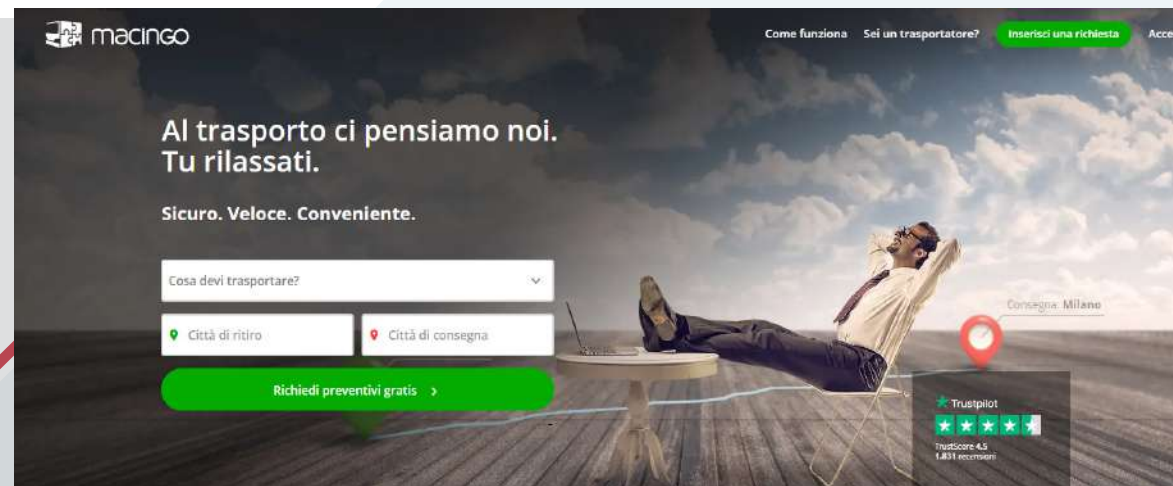
Valutazione Post-money:

\$ 450 M

Nel 2020 convertible notes

\$ 7 M

da **Hitachi Rail STS** e altri investitori



Macingo Technologies S.r.l.

Overview

Fondazione: **2014** Settore: **Transportation online market** Pmi Innovativa: **Sì**

Macingo è la più grande community italiana che permette la condivisione di trasporti di merce ingombrante (auto, moto, traslochi di mobili, trasporti per le aziende, barche, strumenti musicali, attrezzature sportive, abbigliamento e vari). Il sistema permette di creare un match tra chi deve effettuare un trasporto e i trasportatori che hanno ancora spazio disponibile, abbattendo così i prezzi fino al 50% per chi acquista e aumentando il fatturato di chi realizza il trasporto stesso.

Ad oggi la *community* di Macingo conta oltre 2.000 trasportatori. Macingo ha intercettato in poco tempo una fetta importante della domanda *online* di trasporto di merce ingombrante, ritagliandosi da subito un posizionamento competitivo solido e profittevole.

Team

▪ **Daniele FURFARO**
CEO

▪ **Fabio BALEANI**
Chief Web Officer

▪ **Samuele FURFARO**
CFO

▪ **Antonio BONFIGLIO**
Information Technology Director

▪ **Simone COPPINI**
Full Stack Net Developer

Revenue Model

Macingo ha una piattaforma *unica* dove è possibile per privati ed aziende richiedere e pagare il trasporto. Il sistema a tendere offrirà automaticamente un preventivo e sarà in grado di affidare istantaneamente il trasporto prenotato ad uno dei trasportatori della *community*. L'obiettivo è quello di strutturare un servizio veloce e flessibile, in linea con le esigenze delle piccole e medie imprese italiane e dei privati.

Obiettivi strategici

- Consolidamento della leadership nel mercato italiano;
- Introduzione dell'offerta per la clientela business;
- Ingresso nei mercati esteri di Francia e Spagna.

Driver di crescita

2021 Risultati:

- **9.763** Trasporti venduti, **+41,6%** rispetto al primo semestre 2020 (6.895 trasporti venduti)
- **€ 346 K** Margine lordo, **+39,5%** rispetto al primo semestre 2020 (€ 248 K)
- **€ 1.4 M** di fatturato, **+108%** rispetto al 1° semestre 2020 (€ 670 K Macingo 2020 Revenue 1.7 M)

Investimenti previsti

- Marketing e comunicazione;
- Sviluppo rete di vendita commerciale;
- Sviluppo tecnologico (tracciamento; applicazione blockchain).

Trend di Mercato

€ 100 Mld

il valore del mercato online del trasporto merci ingombranti in Europa di cui **50%** mercati di Francia, Germania, Inghilterra, Polonia e Spagna in cui operano **1,5 M** di aziende di trasporto

€ 8 Mld

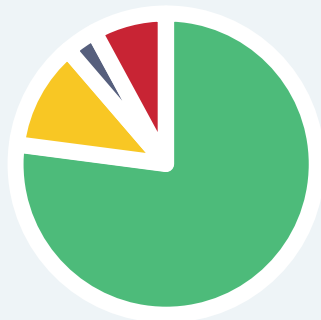
Il mercato potenziale italiano, nel quale operano **113.000 aziende** di cui **80%** padroncini

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018: **€ 500 K** (vs € 266K 2017, +88%)
- Fatturato 2019: **~ € 1.14 M** (vs € 500 K 2018, +128%)
- Fatturato 2020: **€ 1.6 M** (in crescita nonostante Covid19)
- Fatturato 2021: **€ 2.4 M** (stimato, + 50% rispetto ad anno precedente Covid19)

Compagine societaria

- 77,07% Founders
- 11,63% Mecar
- 3,35% Factory Accademia
- 7,95% Digital Magics



Round aperto

Round
€ 3 M

Valutazione Post-money
~ € 12 M

Data Round
Ongoing

Sito e news

www.macingo.com



PLURIMA
UNDERWRITING



La polizza su misura
per il tuo cliente,
senza stress per te.

Plurima S.r.l.

Overview

Anno di fondazione: **2017** Settore: **Insurtech** Startup innovativa: **Sì**

Plurima S.r.l. è una startup di Palermo, costituita nel 2017 ed operativa dal 2019, che ha per oggetto l'attività di gestione, distribuzione ed erogazione di prodotti assicurativi attraverso la propria piattaforma proprietaria dedicata agli intermediari assicurativi.

Si tratta di un B2B: la mission è quella di assistere Agenti, Broker ed altri intermediari nel loro lavoro, con lo scopo di snellire e automatizzare le pratiche burocratiche che tolgono tempo per seguire il cliente finale, ampliando la gamma di prodotti assicurativi offerti. In questo modo anche i consumatori finali del mercato assicurativo (gli assicurati) beneficeranno di un servizio più vicino alle loro crescenti esigenze di personalizzazione.

Attraverso la piattaforma software end-to-end che assiste gli intermediari in tutte le fasi di erogazione del prodotto assicurativo, Plurima, intende creare un network efficace ed immediato di intermediari assicurativi indipendenti, in grado di offrire una maggiore attenzione all'assicurato. Attualmente nel portale sono circa 800 gli intermediari assicurativi registrati, di cui circa 300 hanno firmato l'accordo di distribuzione: l'obiettivo è quello di raggiungere nei prossimi 24 mesi almeno 1.000 intermediari assicurativi attivi. Grazie a una gamma ampia di servizi e di prodotti assicurativi, Plurima genererà importanti switching cost per gli intermediari che utilizzano la piattaforma garantendosi così la leadership di mercato.

Team

▪ **Federica FERRO**

Presidente CdA

▪ **Alessandra MELI**

Amministratore Delegato

▪ **Giusy CUSIMANO**

Direttore tecnico danni

▪ **Daniele RAGUSA**

Responsabile informatico

Revenue Model

Il Revenue Model di Plurima si basa sulle provvigioni attive che percepisce dalle Compagnie di assicurazioni calcolate come percentuale delle polizze emesse.

I prodotti principali intermediati sono:

- 1) Ramo Auto, con un valore medio per polizza pari a 250€ ed una provvigione media del 10%;
- 2) Ramo non-Auto, con valore della polizza pari a 400€ e una provvigione riconosciuta dalle Compagnie del 25% (il maggior valore di questa categoria dipende dalla peculiarità del prodotto assicurativo);

A queste si affiancano le commissioni per attività consulenziale, mediamente del 6% sul premio incassato, applicata dall'intermediario e a carico dell'assicurato.

Delle provvigioni attive, Plurima retrocede parte della provvigione complessiva all'intermediario sulla base dell'accordo di collaborazione stipulato.

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e R&D
- Sviluppo commerciale e marketing

Obiettivi strategici

- Ampliamento del numero di intermediari attivi
- Implementazione di nuovi servizi tecnologici
- Rafforzamento dei rapporti con le compagnie

Driver di crescita

- **309** intermediari attivi
- **40** compagnie in piattaforma
- **3700** polizze emesse
- **28700** Numero preventivi calcolati in autonomia in piattaforma
- Avvenuta implementazione Firma Elettronica Avanzata
- Ammissione alle agevolazioni del Bando Smart&Start di Invitalia per un importo massimo di € **560 K**

Trend di Mercato

Premi rami danni incassati in Italia

2020	2019
€ 37 Mld	€ 34 Mld

Fonte: Relazione annuale IVASS

Principali risultati finanziari

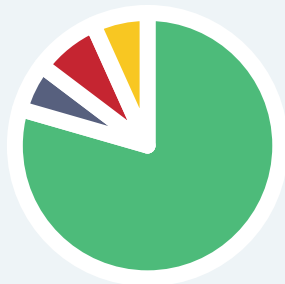
- Fatturato 2019: **€ 99.5 K**
- Fatturato 2020: **€ 130 K**
- Fatturato primo semestre 2021: **€ 123 K**
+137% rispetto al primo semestre 2020)

Key investors

- **Digital Magics**
- **Italia Venture II - Fondo Imprese Sud (CDP Venture Capital Sgr)**
- **ACCELERORA Digital Magics (CDP Venture Capital Sgr-Fondo Nazionale Innovazione)**

Compagnie societaria

- 79,46% Founders
- 5,84% Investitori
- 7,97% Digital Magics Spa
- 6,73% C.D.P.



Ultimo round di investimento

Round
€ 860 K

Valutazione Post-money
€ 4.5 M

Data Round
09/2020

Sito e news

<https://www.plurima.net>



Prestiamoci S.p.A.

Overview

Autorizzazione: **2009** Settore: **FinTech - peer-to-peer lending** PMI Innovativa: **Sì**

Prestiamoci è la piattaforma italiana di P2P Lending che investe nei prestiti insieme ai propri clienti con conseguente allineamento di interessi.

La società ha due licenze (finanziaria e istituto di pagamento) ed è vigilata da Banca D'Italia.

Prestiamoci S.p.a. è una finanziaria autorizzata ex art 106 che controlla PituPay S.p.A., istituto di pagamento. Prestiamoci origina i crediti, gestisce i flussi di incasso, i pagamenti e il recupero crediti e propone ai Prestatori l'attività di impiego in prestiti in forma non professionale.

Prestiamoci è anche originator e master servicer di operazioni di cartolarizzazione.

È la prima piattaforma in Italia e la dodicesima piattaforma in Europa continentale per importi mensili erogati.

Team

• **Daniele LORO**
CEO

• **Michele NOVELLI**
Chairman

• **Monica BOTTI**
Board Member

• **Roberto TONNI**
Chief Marketing Officer

• **Donato RAHELI**
Chief Risk Officer

Revenue Model

La natura di finanziaria di Prestiamoci le permette investimenti diretti in prestiti e la realizzazione di meccanismi di investimento rapidi tramite cessione di pacchetti diversificati di crediti *performing*.

- La commissione annua di partecipazione al marketplace di Prestiamoci è pari al 1% delle somme impiegate.
- L'apertura del conto di pagamento e l'utilizzo del mercato secondario dei prestiti.
- Le commissioni di gestione del servizio per i richiedenti (commissioni di erogazione, gestione del credito e servizi di pagamento) sono circa il 7% delle somme erogate
- Servizi evoluti per investitori qualificati possono richiedere compensi da definire individualmente.
- Prestiamoci ha realizzato due operazioni di cartolarizzazione per le quali svolge attività remunerata di *servicing* per i portafogli cartolarizzati.

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico per servizi B2B e di prodotto B2C
- Sviluppo commerciale

Obiettivi strategici

- Diventare la prima piattaforma in Italia per gli investimenti in lending originato direttamente o facilitato per altri operatori
- Aumentare la base clienti, continuando a mantenere alta l'attenzione al rischio di credito.
- **€ 100 M** di erogato annui
- **70%** dei finanziamenti da parte di investitori istituzionali con nuove cartolarizzazioni
- Rendimento del **5.5%**

Driver di crescita

- **1° piattaforma** in Italia e **12° piattaforma** in Europa Continentale
- **+210%** di crescita dell'erogato nel 2020
- **10.100** clienti
- **€ 53 M** di finanziamenti complessivamente erogati a giugno 2021 (vs € 40 M a giugno 2020)
- Loans originated al 31 agosto 2021: **€ 10.5 M**
- Raggiunti **3 M** di erogato al mese

Trend di Mercato

>50% CAGR
tra 2019 e 2024

\$ 900 Mld
dimensione attesa per 2024
(era \$ 26 Mld nel 2015
e \$ 140 Mld nel 2019)

€ 4.4 Mld

P2P Consumer Lending
in Europa nel 2019
tassi di crescita >25%
nell'ultimo trimestre
dell'anno

In Italia l'erogato a giugno del 2021,
con circa € 165 M negli ultimi 12 mesi,
ha raggiunto la quota di € 490 M
generati dalle principali piattaforme italiane
in questo segmento: **Prestiamoci, Smartika,
Soisy e Younited Credit**
(+50% rispetto al IH 2020).

Principali risultati finanziari

- Break even operativo
- Fatturato lordo a giugno 2021: **€ 1.4 M**
- Importo erogato ad oggi nel 2021: **€ 10.5 M**
(vs 18. Mln del 2020)
- Rendimento del portafoglio, al netto delle perdite attese al **4%**

Key investors

- **Innogest SGR S.p.A.**
- **Banca Sella Holding**
- **Pitagora/CR Asti**
- **Club Italia Investimenti**
- **Roberto Condulmari**
- **Pietro Boroli**

Compagine societaria

- 12,6% Founders - Management
- 11,03 % Digital Magics
- 10,47% Innogest SGR
- 23,1% Investitori istituzionali
(3 gruppi bancari)
- 43,34% Investors



Ultimo round di investimento

Round
€ 2.4 M

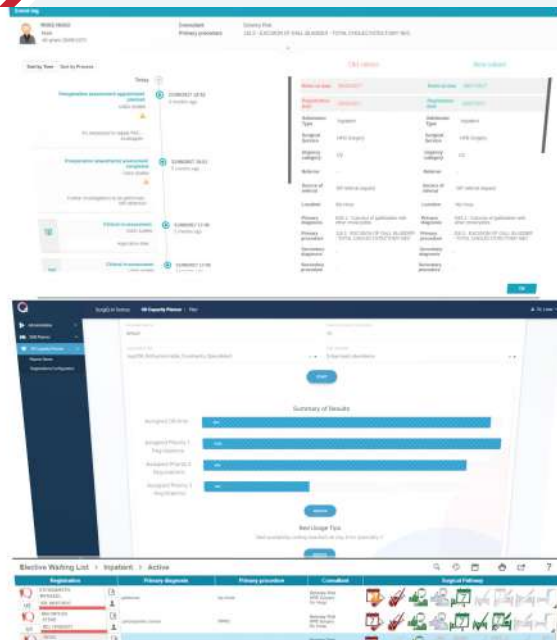
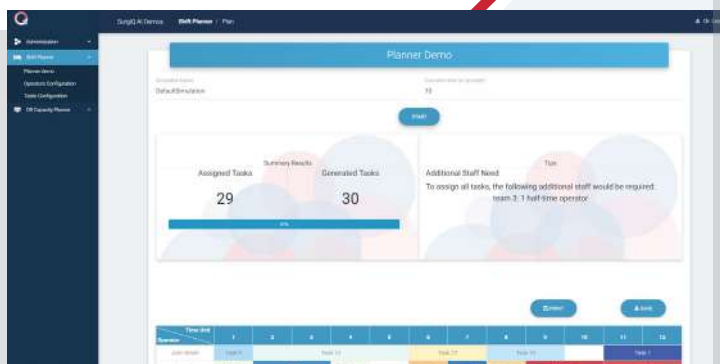
Valutazione Post-money
€ 12.4 M

Data Round
07/2021

Sito e news

www.prestiamoci.it

<http://blog.prestiamoci.it/prestiamoci-all-digital-prestatore/>



SurgiQ S.r.l.

Overview

Fondazione: **2016** Settore: **Digital Health** Startup Innovativa: **Sì**

SurgiQ semplifica e ottimizza la gestione dei percorsi di cura, grazie ad un approccio unico alla visualizzazione e tracciabilità dei dati e all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale per la pianificazione automatica di risorse critiche (sale operatorie, palestre, letti, staff, ecc.), facendo risparmiare tempo in task amministrativi, che viene recuperato per aumentare e migliorare il livello delle cure erogate.

Il mercato globale della sanità digitale è caratterizzato da un numero ristretto di grandi operatori di informatica sanitaria, aziende IT generaliste, di consulenza, system integrator con aree di business health, e alcune multinazionali: tutti questi soggetti hanno esperienza e personale per gestire grandi forniture ma difettano in innovazione di prodotto, aprendo opportunità per start-up specializzate e molto verticali.

Le strutture sanitarie richiedono strumenti sempre più evoluti in grado di automatizzare compiti come la pianificazione delle sale operatorie e delle risorse critiche. Il COVID-19 ha reso evidente a tutti che i sistemi sanitari non possono più fare a meno di strumenti evoluti per la gestione della domanda e della produzione e in grado di reagire in tempo reale. Questa esigenza, oggi si manifesta anche per le strutture più piccole, a causa

della contrazione della spesa sanitaria, dell'aumentata concorrenza e dei maggiori costi assicurativi e del personale, spesso già sottodimensionato.

In questo scenario, SurgiQ si sta posizionando come azienda di riferimento per risolvere problemi di pianificazione automatica e tracciabilità in ambito ospedaliero, utilizzando, in particolare, l'AI per ottimizzare il flusso dei pazienti e offrendo:

- monitoraggio e audit dei percorsi chirurgici, per clienti pubblici e privati, per garantire il rispetto dei tempi di attesa per gli interventi e migliorare l'efficienza delle sale operatorie (oltre 100.000 pazienti a oggi).
- pianificazione automatica di percorsi di riabilitazione, tramite un motore di AI che consente di semplificare e velocizzare l'organizzazione delle attività con i pazienti, tenendo conto di vincoli e preferenze e massimizzando l'uso delle risorse (25.000 prestazioni al mese pianificate).

Alcune metriche dai nostri clienti:

- 15% tempo risparmiato in task amministrativi (€ 50-70k ogni 10-12 persone)
- Tempo di pianificazione ridotto da 30 minuti a 2 minuti
- Incremento del 20% dell'uso delle sale operatorie
- Pazienti operati fuori tempo massimo ridotti del 30%

Team

- **Ivan PORRO** CEO
- **Arianna POGGI** COO

- **Giuseppe GALATÀ** AI & Data science

Revenue Model

Il Revenue Model di SurgiQ si basa su:

- una fee di setup basata sulla dimensione del cliente e calcolata in base alle risorse critiche pianificate (sale operatorie, palestre di riabilitazione)
- un canone ricorrente: licenza di utilizzo + servizi standard (assistenza e manutenzione). Tipicamente il contratto è triennale; nel caso delle strutture private, il canone è trimestrale e basato sugli effettivi volumi di utilizzo (pay per use, con una fee di alcuni euro per ogni paziente gestito).

Obiettivi strategici

SurgiQ si è inizialmente focalizzata sui percorsi chirurgici, per poi introdurre la riabilitazione nel 2019 e lanciare nel 2020 un progetto pilota sulle sale di infusione grazie alla collaborazione con una casa farmaceutica. L'obiettivo è quello di diventare la piattaforma di riferimento per la pianificazione automatica in sanità, indipendentemente dal dominio applicativo. Attualmente SurgiQ ha anche una presenza in UK (pilota presso il Royal London Hospital).

Driver di crescita

- Vincitrice Health Venture Lab Reactor'21, unica azienda Italiana ammessa al programma di accelerazione, premio "biggest growth potential startup as defined by General Electric Healthcare".
- Adoption di prodotto molto veloce in ICS Maugeri: 25.000 prestazioni pianificate con l'AI ogni mese su 3 ospedali, saranno 16 totali nel 2022
- Nuovo cliente in Q3 (Gruppo Mantova Salus, sanità privata), e trend crescente di richieste di pianificazione automatica dal mercato, anche a seguito dell'impatto della pandemia sulla produttività (backlog di interventi annullati)

Investimenti previsti

- Creazione di un laboratorio congiunto con l'Università Di Genova su intelligenza artificiale
- Sviluppo di un verticale per sale di infusione
- Realizzazione di una API di pianificazione standard
- Sviluppo mercato estero

Trend di Mercato

\$ 227 Mld
raggiunti dal Global
Healthcare IT market
nel 2020

+23,6%
CAGR 20/21
Fonte: Markets&Markets

La crescente criticità nel reperire staff clinico qualificato (l'OMS stima che lo shortage di lavoratori a livello globale raggiungerà i **15 M di unità nel 2030**) aumenta la sensibilità su temi di pianificazione staff

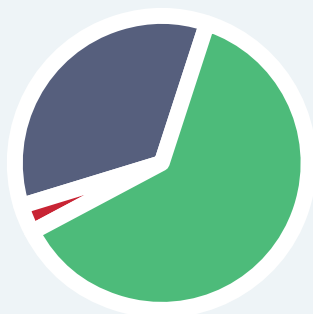
Principali risultati finanziari

- Fatturato 2019: **€ 97 K**
- Fatturato 2020: **€ 135 K**
- Ordini al 7/9/2021: **€ 194.3 K**
- Fatturato primo semestre 2021: **€ 105 K**

Compagine societaria*

- 59,55% Founders
- 37,51% Investors
- 2,94% Digital Magics

*Fully Diluted post convertendo



Ultimo round
di investimento

Round
€ 410K

Valutazione Post-money

€ 3.2 M

Data Round

12/2020

Sito e news

www.surgiq.com



Talent Garden



Talent Garden S.p.A.

Overview

Fondazione: **2011** Settore: **Digital Community** Startup Innovativa: **No**

Talent Garden (TAG) è la piattaforma internazionale che permette ai Talenti Digitali di incontrarsi, lavorare, imparare e crescere insieme.

TAG, in pochi anni, è diventato il più importante network europeo di spazi di co-working per i professionisti del digitale: spazi di lavoro progettati con creatività e design, un'offerta completa di servizi integrati, network e community per aiutare i propri membri a crescere.

È presente attualmente con 23 campus in nove paesi in Europa, di cui Dublino e Copenaghen sono stati avviati nel 2018. Inoltre, Talent Garden è stata selezionata da *Cassa Depositi e Prestiti* per la creazione di un campus a San Francisco destinato ad ospitare +400 membri e favorire l'innovazione ed il

trasferimento tecnologico per le imprese italiane in Silicon Valley.

Con la propria formula esclusiva di *membership*, consente ai propri membri (società, startup, gruppi di professionisti, individui) di utilizzare il proprio posto di lavoro temporaneamente in qualsiasi sede del network.

TAG Innovation School (società controllata da Talent Garden) è la innovativa piattaforma di *Education* per formare i professionisti digitali: corsi part-time e full-time, master, workshop, programmi per bambini, giovani ed executive.

TAG promuove e organizza, presso i propri campus o in altre location, eventi e iniziative per sviluppare la community e la conoscenza dell'innovazione. L'evento più importante è Futureland, un evento internazionale sulle tecnologie emergenti rivolto a un pubblico selezionato di imprenditori, manager, startup, investitori, media e decision maker provenienti da ogni parte del mondo. Sono stati più di 1.500 i partecipanti nell'ultima edizione.

Nel 2020 Talent Garden ottiene 9.2 M di euro dal Fondo Nazionale Innovazione con GAMA, il Family Office della famiglia Marzotto, per scommettere sull'innovazione nel Sud Italia con tre nuovi campus.

Team

• **Davide DATTOLI**

Founder e CEO

• **Edoardo Giovanni RAIMONDI**

CFO

• **Lorenzo MATERNINI**

SVP Corporate & Partners Relations

Revenue Model

Il modello di business è basato sull'integrazione di tre linee di ricavo:

- gli spazi di co-working;
- l'organizzazione di eventi;
- la formazione erogata dalla TAG Innovation School.

Obiettivi strategici

- Sviluppo della presenza territoriale, con una crescita costante (100% YoY) di:
 - n° di campus (soprattutto a livello internazionale)
 - n° di membri della *community*
- Sviluppo dell'attività di *education* (TAG Innovation School) con l'incremento dell'offerta formativa.
- Sviluppo dell'attività di organizzazione di eventi sull'innovazione, internamente ai campus e in altre sedi, anche in partnership con enti e aziende di primaria importanza nazionale e internazionale.

Driver di crescita

- **23** Campus in 9 Paesi
- **+1.700** eventi dedicati all'innovazione
- La marginalità del gruppo sarà rafforzata dal contributo delle attività di education (TAG innovation School).
- Acquisizione di SingularityU Italia e Spagna: con questa operazione TAG rimane un punto di riferimento in Europa per l'innovation ecosystem.
- Numero di studenti della TAG Innovation School cresce del **100%** YoY e il **98%** degli studenti trova lavoro alla fine del corso.
- La prospettiva della società è quella di quotarsi nei prossimi anni.

Investimenti previsti

- Risorse Umane
- Apertura di 20 nuovi campus nei prossimi 5 anni
- Promozione eventi
- Ampliamento offerta Tag Innovation School

Trend di Mercato

\$ 26 Mld
valore del mercato
dei global flexible
office market
nel 2019

+6%
tasso medio
annuo di crescita
fino al 2022 negli
US, **13%** nel resto
del mondo

35.000
spazi di coworking
nel 2019

mercato dei
flexible office
rappresenterà
30%
degli Office stock
negli US entro
2030

Gli analisti prevedono,
per gli investimenti in
coworkingspace, **tassi
crescenti in Europa
nei prossimi anni**

Key investors

- **TIP Tamburi Investment Partners S.p.A.**
- **500 Startups**
- **Endeavor Global**
- **Family office e investitori italiani fra cui le famiglie Angelini, D'Amico, Dompè.**
- **il Fondo Indaco Ventures**
- **Social Capital del famoso venture capital della Silicon Valley Chamath Palihapitiya**
- **CDP Venture Capital SGR (Fondo Nazionale Innovazione)**
- **GAMA (Family Office della famiglia Marzotto)**

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018: **€ 9.3 M**
- Fatturato 2019: **€ 16.7 M**
(+80%)
- Fatturato 2020: **€ 13.7 M**

Ultimo round
di investimento

Round
€ 44 M
equity/debito

Valutazione
€ 118 M

Data Round
2019

Fine 2020
collocato un convertendo
da **€ 9.2 M** ad una
valutazione che
conferma quella
precedente

Compagine societaria

- 45,39%** Founders
- 45,39%** Investors
- 9,22%** Digital Magics



Sito e news

www.talentgarden.org

www.talentgarden.org/news



viteSicure

Overview

Fondazione: **2012** Settore: **Insurtech**

La società **Bridge Insurance Services** è broker assicurativo fully digital che ha lanciato alla fine del 2019 **viteSicure**, l'assicurazione vita di nuova generazione.

viteSicure, la prima e, al momento, unica insurtech "vita" del mercato italiano, ha trasformato l'esperienza di acquisto di polizze vita protezione, rendendola accessibile, self-service e istantanea per la moltitudine di famiglie finanziariamente vulnerabili, per i momenti più difficili e imprevedibili della vita.

L'assicurazione vita in Italia è focalizzata su «prodotti risparmio» e ignora la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. L'offerta non solo non è allineata ai bisogni delle famiglie, consapevoli dei rischi finanziari legati al verificarsi degli eventi più gravi e imprevedibili della vita (come morte, malattia, perdita del posto di lavoro), ma neppure alle loro nuove abitudini di acquisto: mentre l'acquisto dei prodotti finanziari si sta spostando sul digitale, gli assicuratori tradizionali restano ancora inerti con processi lunghi, complessi e vecchi.

Team

- **Eleonora DEL VENTO** Co-founder e CEO
- **Fabrizio CAIANI** Senior Advisor for Information Technology
- **Alessandro TURRA** Co-founder e CMO
- **Mauro GRANDINETTI** Board Member

PMI Innovativa: **Sì**

viteSicure è l'unico caso di digital transformation del settore vita: la sua tecnologia di open insurance consente di distribuire on-demand prodotti accessibili e totalmente paperless, creati direttamente con RGA, il leader mondiale nella riassicurazione vita e malattia, sulla base delle esigenze dei clienti che emergono durante la fase di customer discovery. RGA detiene la quota maggiore del rischio e gestisce i sinistri, garanzia di massima affidabilità delle soluzioni di viteSicure.

La sua piattaforma open API ha consentito la creazione di un ecosistema digitale innovativo che rende l'esperienza del cliente innovativa e unica attraverso un semplice e facile customer journey. viteSicure ha pienamente implementato il concetto di «Open Insurance» digitalizzando totalmente il customer onboarding, il marketing funnel e il customer service con un sistema aperto all'interazione con tutta la filiera rilevante per il processo assicurativo: non solo distributore/compania, ma anche canali distributivi (B2B2C), utenti finali, piattaforme interne ed esterne per le attività di marketing e il customer service.

A un anno dal lancio viteSicure è una success story di TrustPilot e la polizza temporanea caso morte è stata riconosciuta da AltroConsumo come miglior prodotto del 2021.

Revenue Model

viteSicure distribuisce prevalentemente tramite un modello B2C attraverso:

- i maggiori social media
- i principali comparatori
- accordi orizzontali con altri intermediari
- partners che vogliono innovare la loro offerta e/o la loro modalità di proposizione senza sforzi/ investimenti tecnologici: con viteSicure, l'onboarding dei partners è questione di ore e la soddisfazione dei clienti finali certificata.

viteSicure percepisce dalla Compagnia di assicurazione una provvigione di acquisto e una provvigione ricorrente che viene pagata ogni anno per l'intera durata della polizza. Non sono previste claw back, ovvero rimborsi di provvigioni in caso di storni di Polizza. La durata media delle Polizze di viteSicure è 17 anni per cui LTV è 6 volte il CAC.

Investimenti previsti

- Sviluppi tecnologici e di prodotto
- Diversificazione canali di marketing
- Ampliamento del Team

Driver di crescita

- Conversion rate Polizze/Preventivi Salvati: **21%** al 31/12/2020 - **30%** al 30/06/2021
- Premio medio: **€ 321**
- Commissione Media: **€ 160** sul primo anno e **€ 63** sugli anni successivi
- Durata Media delle Polizze: **17 anni**
- CAC Costo per Polizza: **€ 176**
- LTV (calcolato con cohort analysis): **€ 1.090**
- Totale Premi Portafoglio: **€ 7.591,134** - Crescita annua del: **129%**
- Totale Commissioni portafoglio: **€ 1.512.025** - Crescita annua del: **121%**

Nel primo semestre del 2021 viteSicure ha emesso il **100%** del totale delle polizze emesse nel 2020.

Obiettivi strategici

- Lancio Nuovi prodotti per completare soluzioni per le famiglie
- Lancio viteSicure per il target dei Senior
- Sviluppo tecnologico con applicazioni AI
- Sviluppo commerciale B2B2C
- Ampliamento del team
- Internazionalizzazione

Trend di Mercato

TAM (Italia):
24.6 M di famiglie
(49.2 M individuali)
di cui solo il **6%** assicurati
per il caso morte e malattia
€1.203 Mld (Ivass 2019)

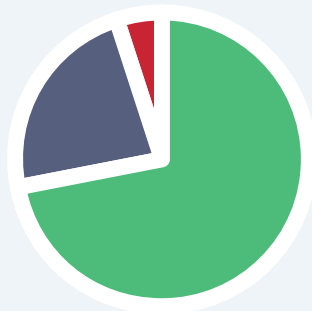
14.6 M
SAM Totale Entità
(32 M individuali)

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2019: **€ 15,8 K**
- Fatturato 2020: **€ 96,7 K**
- Fatturato primo semestre 2021: **€ 105.9 K**

Compagine societaria

- **72,1% Founders**
- **23,1% Investors**
- **4,8% Digital Magics**



Ultimo round
di investimento

Round
€ 500 K

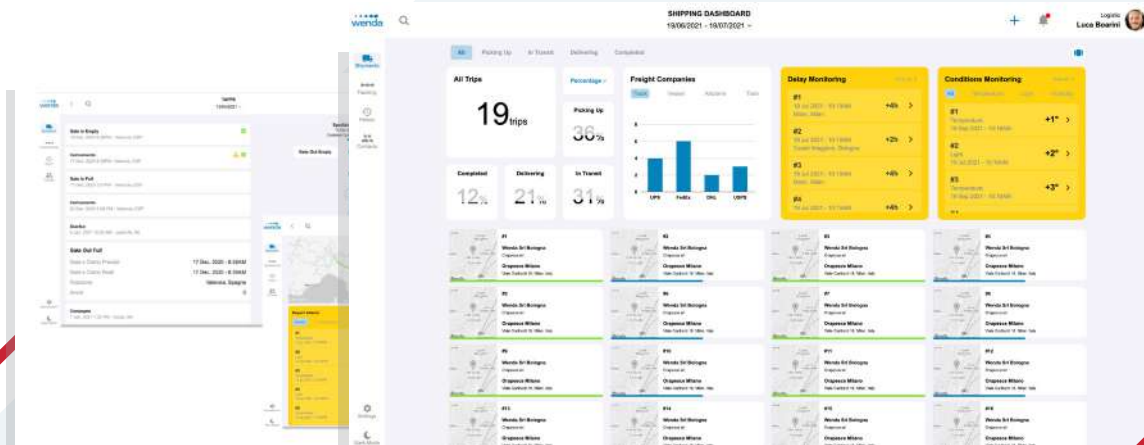
Valutazione Post-Money

€ 4.5 M

Data Round
Ongoing

Sito e news

www.viteSicure.it



WENDA S.r.l.

Overview

Fondazione: **2015** Settore: **Supply Chain Tracking** PMI Innovativa: **Sì**

Wenda è una PMI innovativa che aiuta i CEO e i supply chain manager a snellire le operazioni e superare i sistemi non connessi tra loro.

Per aumentare l'efficienza e ridurre i rischi di fornitori logistici, retailer, grossisti, importatori/esportatori e produttori, Wenda ha creato una piattaforma collaborativa che gestisce, analizza e condivide in modo selezionato i dati della supply chain. È compatibile con strumenti di misura, datalogger e software gestionali, di logistica e di qualità già in uso, fornisce supporto alle decisioni sui dati di tracciamento, temperatura e visibilità nella supply chain, e permette istantaneamente di sapere cosa succede alle performance dei processi e all'integrità del prodotto.

Team

- **Antonio CATAPANO**

CEO & CTO

- **Mattia NANETTI**

CMO & COO

- **Luca BOARINI**

Product owner e Customer Support Manager

- **Antonio BONDANESE**

Digital Marketing

- **Marta DI FONZO**

Sales & Marketing

- **Daniela RABITTI**

Finance & Controlling

Wenda ha sviluppato anche un'App Mobile: consente di gestire flotte, autisti e giri di consegne, di valutare la qualità del prodotto appena ricevuto o che deve essere inviato a un destinatario, di gestire le attività svolte dagli operatori di magazzino. L'App Mobile automatizza i processi riducendo gli errori ed è collegata con la piattaforma.

Infine, Wenda ha architettato delle API, che sono una tecnologia di integrazione avanzata e standardizzata. Le API Wenda sono progettate per essere compatibili con qualsiasi sistema, semplificando la condivisione e l'integrazione dei dati.

- **Fabio PORCU**

Finance & Controlling

- **Francesco LIMONI**

Software

- **Andrea MANZINI**

International Business Developer

- **Cansu AYGUN**

Business Support Specialist

- **Valentina PROTTI**

Data Scientist e Analyst

- **Giovanni GOLFIERI**

Database Architect & Software Engineer

- **Sarah CIOFFI**

Software Development

- **Sandra CUTRONA**

Software Development

Revenue Model

- La Piattaforma Wenda è venduta SaaS come un software per l'impresa, con contratti a tariffa periodica annuale basati sui differenti moduli presenti nella Piattaforma.
- Il secondo revenue stream è generato dalle integrazioni API con i sistemi interni dei clienti.
- Il terzo flusso di entrate deriva dalla vendita di componenti hardware, qualora non siano disponibili nell'azienda cliente.

Obiettivi strategici

- Wenda ha iniziato con i prodotti alimentari, ora sta aggiungendo il settore farmaceutico e il general cargo (3PL FCL/LCL, 2PL, produttori, magazzini, rivenditori, commercianti).
- Wenda dà la priorità agli sforzi di vendita e marketing in Europa, in particolare in Italia, Paesi Bassi e Spagna.

Driver di crescita

Risultati 2021:

- **€ 340 K** Pipeline (raddoppiato il risultato del 2020 nel primo semestre 2021)
- **154** nuovi MQL (raddoppiato il risultato del 2020 nel primo semestre 2021)
- **39** Deal inviati (raggiunto più della metà del risultato 2020 nel primo semestre 2021)
- **€ 120 K** ordini firmati a Luglio 2021 (quasi eguagliato fatturato del 2020 nel primo semestre 2021)

Investimenti previsti

- Consolidamento mercato Italiano
- Internazionalizzazione: Spagna, Olanda
- Software: Creazione di uno standard dell'interfaccia della piattaforma, integrazione blockchain, analitiche predittive e prescrittive tramite sviluppo di IA e algoritmi di Machine Learning; integrazione di ulteriori hardware commerciali usati nel mercato.

Trend di Mercato

\$ 10.9 Mld

mercato globale della tracciabilità del Food & Beverage nel 2017

\$ 22.3 Mld

crescita prevista entro il 2025, con un CAGR del 9.3%

\$ 160 M

valore del mercato della logistica con catena a freddo nel 2018

\$ 585 M

crescita prevista entro il 2026, registrando un CAGR del 17.9% dal 2019 al 2026

Key investors

- Digital Magics
- Makanta gmbh
- Rockstart AG fund
- ACCELERORA Digital Magics (CDP Venture Capital Sgr-Fondo Nazionale Innovazione)

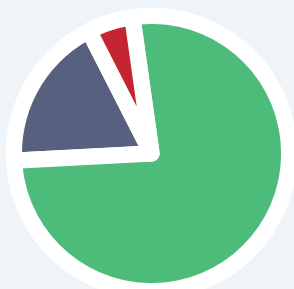
Principali risultati finanziari

- Fatturato 2019: **€ 135 K** (+30% 2018)
- Fatturato 2020: **€ 140 K** (eguagliato '19 nonostante pandemia)
- Fatturato a luglio 2021: **€ 110 K**

Compagine societaria*

- 76,39% Founders & FFF
- 18,33% Investors
- 5,28% Digital Magics

*Fully Diluted post convertendo



Ultimo round di investimento

Round

€ 1.5 M

Valutazione Post-Money

€ 5.5 M

Data Round

Ongoing

Sito e news

www.wenda-it.com

