



Digital Magics Portfolio Highlights

Marzo 2019

www.digitalmagics.com



Mercato VC

Il 2018 costituisce un punto di svolta per il sistema del venture capital in Italia: sono stati investiti **598 milioni** di Euro in equity sulle startup italiane, **267 milioni** di euro in più dell'anno scorso (fonte: Osservatorio Startup Hi-Tech Polimi).

Raddoppia il contributo degli attori formali, composto da fondi di Venture Capital indipendenti (VC) o aziendali (CVC), Government Venture Capital (GVC) o Finanziarie Regionali, che raggiunge i **215 milioni** di euro. Cresce anche la quota derivante da attori informali, come Business Angel, Network e piattaforme di Equity Crowdfunding, fino a **154 milioni** di euro (**+58%**). Forte anche la crescita degli investimenti esteri: **+82%** rispetto al 2017.

Si punta per il 2019 al miliardo di finanziamenti.

Ruolo dei fondi e degli investitori istituzionali

Una spinta rilevante alla crescita è stata data dall'intervento di investitori istituzionali, anche esteri: crescono infatti del 300% gli investimenti guidati dai VCe, in generale, la dimensione media dei round (spiccano Prima - 100 milioni da Goldman Sachs e Blackstone, Moneyfarm - 46 milioni, Erydel - 25,6 milioni, Satispay - 15 milioni).

Al contempo, la nascita di nuovi fondi di investimento e la ricapitalizzazione di alcuni tra i principali fondi italiani ha incrementato in misura rilevante le risorse a disposizione delle startup (circa 900 milioni di Euro) (source: Startupitalia).

E' di poche settimane fa la notizia che il Governo ha annunciato la creazione di un Fondo con una dotazione finanziaria di partenza, prevista nella Legge di Bilancio 2019, di circa **1 miliardo di euro** che verrà gestito dalla **Cassa depositi e prestiti**, attraverso una cabina di regia che ha l'obiettivo di riunire e moltiplicare risorse pubbliche e private dedicate al tema strategico dell'innovazione.

Il focus di investimento del Fondo Nazionale riguarda il Venture Capital, ossia investimenti diretti e indiretti in minoranze qualificate nel capitale di imprese innovative con Fondi generalisti, verticali o Fondi di Fondi, a supporto di startup, scaleup e PMI innovative.

Attrattività degli investimenti Seed ed incentivi fiscali

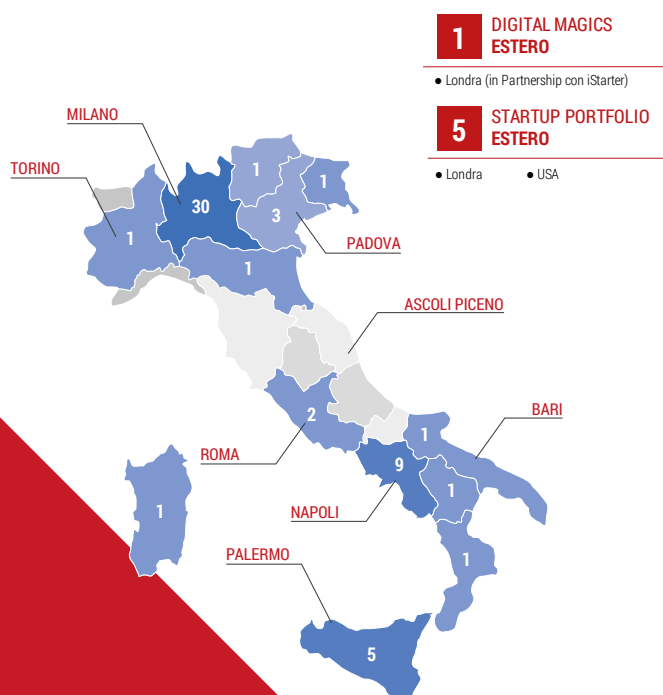
Nonostante l'iniezione di nuovi fondi all'interno dell'ecosistema, le startup che si trovano in uno stadio di sviluppo iniziale, ossia la fase più critica per una nuova realtà, trovano diverse difficoltà nella raccolta di capitali. In questo contesto l'ingresso di grandi capitali continua a convergere verso startup più mature, riducendo drasticamente e statisticamente le opportunità di crescita di nuovi progetti. Questa sofferenza finanziaria per le cosiddette startup "early stage" è mitigata dall'intervento di incubatori, acceleratori e business angels, che apportano i primi investimenti. La presenza di incentivi fiscali (detrazione/deduzione IRPEF/IRES che dal 2019 passa dal 30% al 40% sugli investimenti in startup innovative) per gli investitori privati e le imprese, in questa fase, ha sicuramente prodotto un incremento nell'interesse degli investitori per questa asset class.

Ruolo di Digital Magics

Digital Magics, incubatore certificato quotato sul mercato AIM Italia gestito da Borsa Italiana, ha ulteriormente incrementato nel 2018 gli investimenti nella fase pre-seed/seed di nuove startup, aumentando e razionalizzando in modo strategico anche i follow on sull'investimento iniziale, per complessivi **2,3 milioni di Euro**. Alle risorse investite direttamente da Digital Magics, si aggiungono gli investimenti in startup del portfolio di Digital Magics eseguiti da investitori terzi per complessivi **9,1 milioni di Euro**.

Presidio territoriale

Al contempo, nel corso dell'anno, sono stati avviati nuovi rapporti di collaborazione volti a rafforzare la presenza di Digital Magics sul territorio italiano, grazie agli accordi strategici con: **Hub21**, per l'apertura di una nuova sede ad Ascoli Piceno (copertura su Marche, Umbria ed Abruzzo); **L'Arancia**, per l'apertura di una nuova sede a Bari; **iStarter**, per rafforzare la presenza di Digital Magics nel Piemonte ed ampliare il raggio di azione oltre ai confini italiani e permettere alle startup di svilupparsi a livello europeo, grazie alla nuova sede di Londra.



Operazioni Rilevanti

La startup del *portfolio* di Digital Magics hanno conseguito, nell'ultimo anno, risultati importanti.

Talent Garden, di cui Digital Magics detiene una quota del **9,22%**, ha raccolto nel primo trimestre 2019 oltre **44 milioni di Euro** (equity+debito), ad una valutazione *postmoney* di **oltre 100 milioni di Euro**, realizzando il round di maggiore dimensione in Italia con il coinvolgimento di *family office* ed investitori istituzionali italiani. Il *round* è stato guidato da StarTIP S.p.A., veicolo costituito da **Tamburi Investment Partners** e dotato di risorse per 100 milioni di Euro al fine di sviluppare le migliori opportunità che operano nel settore dell'innovazione e del digitale. Nel secondo trimestre 2018, Digital Magics aveva realizzato una *exit* parziale da Talent Garden, cedendo circa la metà della propria partecipazione iniziale nel capitale di Tag (pari a circa il 18%) e realizzando una plusvalenza per **3,2 milioni di Euro**, con un multiplo pari a circa **9** volte il capitale investito.

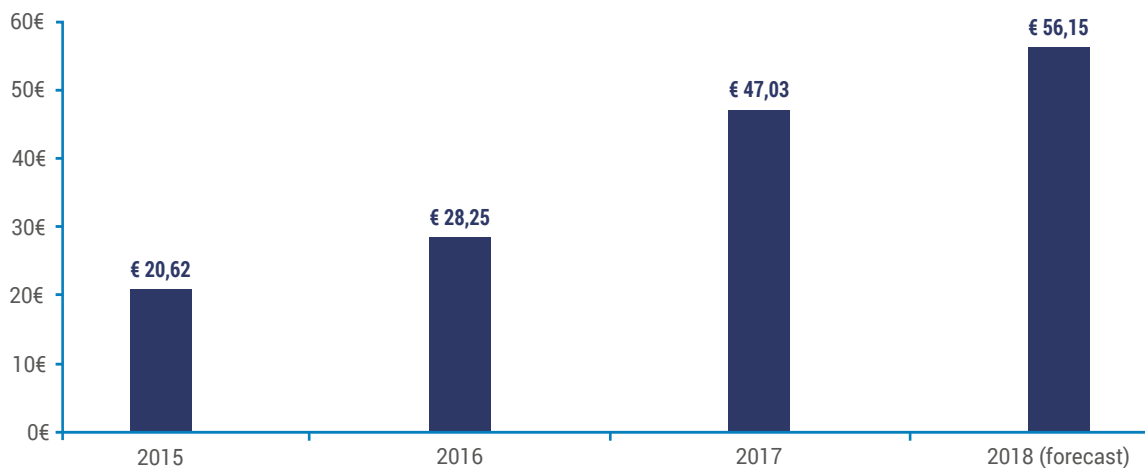
Buzzoole, di cui Digital Magics detiene una quota del **5,96%**, ha raccolto nel secondo semestre 2018 oltre **7,8 milioni di Euro**, ad una valutazione *postmoney* di **18,8 milioni di Euro**, in un round guidato da StarTIP e dal fondo Vertis.

L'ulteriore investimento di StarTIP, socio di maggior rilievo in Digital Magics, in Talent Garden e Buzzoole costituisce un ulteriore passo verso la costruzione di una filiera senza eguali in Europa in grado di sostenere la crescita delle startup "from Talent to IPO".

I numeri del Portfolio Digital Magics

Al 31 dicembre 2018, sono **62** le società operative in portfolio, di cui **29** startup innovative e **15** PMI innovative. Le 62 società operative hanno registrato nel 2018 un giro d'affari aggregato pari a **56,2 milioni** di Euro, registrando un CAGR sul periodo 2015-2018 del **39,68%**.

Fatturato aggregato startup attive (dati in MLN)

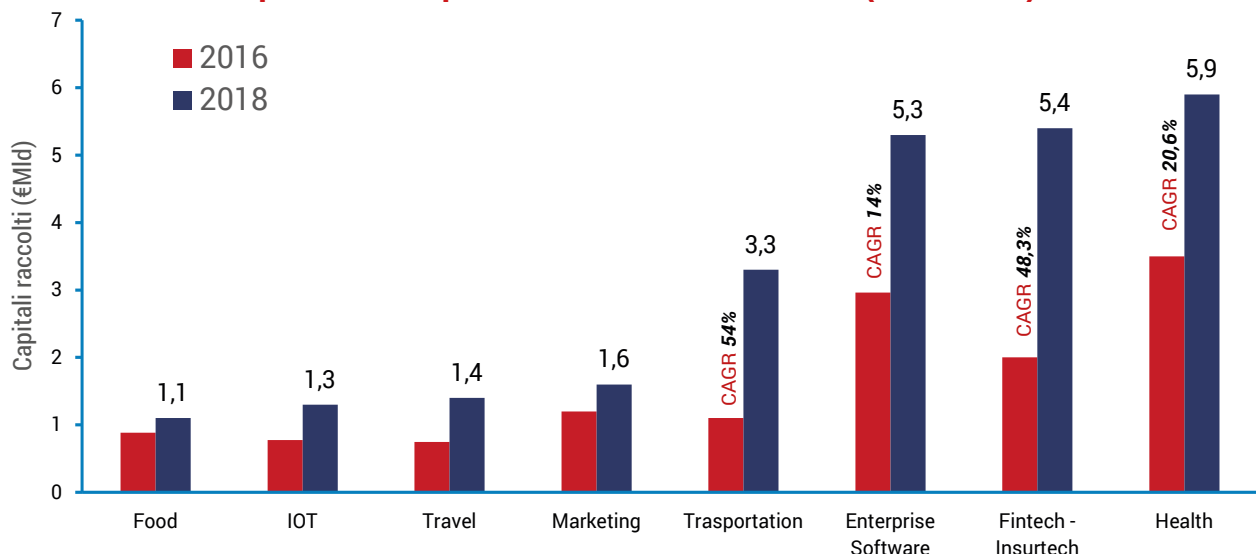


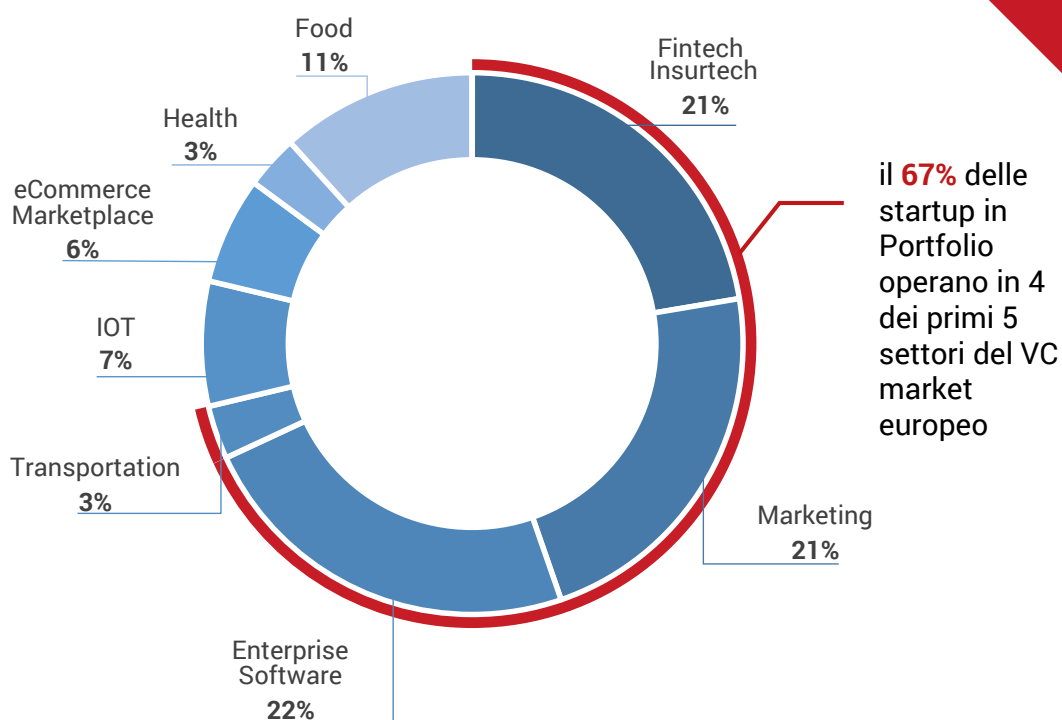
Nel 2018, il focus di Digital Magics è stato quello di incrementare ulteriormente la qualità del dealflow e del processo di selezione, al fine di identificare i progetti con maggiore potenzialità di crescita e supportarne concretamente lo sviluppo.

Con quest'obiettivo, è stato ideato e lanciato il primo programma di accelerazione di sistema in ambito fintech ed insurtech, coinvolgendo top player del settore: BNL Gruppo BNP Paribas, Credito Valtellinese, Ersel Investimenti, Innogest, Innovation Center di Gruppo Intesa San Paolo, Società Reale Mutua di Assicurazioni, Poste Italiane, SellaLab, SisalPay, UBI Banca ed IBM Italia (Partner Tecnologico).

"MagicWand - The Fintech and Insurtech Excellence Accelerator" si è rivelato un'iniziativa di successo: le 6 startup selezionate hanno avuto l'opportunità di validare in soli 6 mesi i propri progetti, accelerarne il *go-to-market* ed accedere ad investimenti ed opportunità commerciali da Digital Magics, i Partner del Programma e nuovi investitori. Sono stati analizzati più di 1500 progetti, concentrando l'attenzione su realtà che operano nei settori di principale interesse per il mercato VC europeo e che hanno sviluppato competenze core negli ambiti *Artificial Intelligence*, *IoT*, *Big Data* e *Blockchain*.

Capitali raccolti per settori verticali 2016-2018 (dati in MLD)





Axieme, Cardo, Coverholder, Diamantech, Moneymour, MyCreditService (le 6 startup selezionate nell'ambito di Magic Wand), Aircnc, Eli WMS, House4Crowd, Kaitiaki, Laila, Loud, Tripoow e Wonderstore, sono le 14 nuove eccellenze entrate a far parte del portfolio di Digital Magics di cui 12 operano negli ambiti Fintech-Insurtech ed Enterprise Software, 2 dei settori che hanno mostrato volumi e tassi di crescita particolarmente elevati negli ultimi 3 anni (source: Dealroom).

Grazie a questa metodologia il 67% delle startup in portfolio operano in 4 dei 5 principali settori del VC market europeo consentendo a Digital Magics di rafforzare il proprio posizionamento strategico.



Gabriele Ronchini
Fondatore e Amministratore Delegato

Startup	Settore	Pag
Brandon Group S.r.l.	E-COMMERCE & DIGITAL REPRESENTATIVE	6
Buzzoole Holdings Ltd.	DIGITAL MARCOM	8
Centy	FINTECH	10
Coverholder (Insurtech MGA LTD)	INSURTECH	12
Growishpay	FINTECH	14
Hyperloop Transportation Technologies Inc.	HIGH-SPEED TRASPORTATION	16
Macingo Technologies S.r.l.	TRANSPORTATION ONLINE MARKET	18
nCore S.r.l.	HRTECH	20
Prestiamoci S.p.A.	FINTECH	22
Quomi S.r.l.	FOODTECH	24
Talent Garden S.p.A.	DIGITAL COMMUNITY	26
Two Hundred (The Ing Project S.r.l.)	FINTECH / EQUITY CROWDFUNDING	28



IL MARKETPLACE ONLINE PER BRAND E RETAILER

BRANDON GROUP S.r.l.

Overview

Fondazione: **2012** Settore: **e-Commerce & Digital Representative** PMI Innovativa: **Sì**

Brandon è una PMI Innovativa B2B che opera come intermediario distributivo fra aziende delle categorie Fashion, Sport, Home & Living, Cosmesi e Food ed i principali digital retailer e marketplace in Europa e Medio Oriente.

Brandon fornisce servizi end to end di gestione di tutto il processo di vendita e post-vendita online, grazie alla combinazione di software intelligenti e servizi strategici di analisi dei dati generati dalle vendite e dal traffico online.

Grazie all'analisi dei big data interni, Brandon realizza la pianificazione strategica in funzione dei trend emersi e l'ottimizzazione del posizionamento dei prodotti nel mercato online migliorando l'efficacia nel realizzare gli obiettivi di crescita dei propri clienti.

Brandon consente ai suoi clienti di raggiungere milioni di consumatori in tutto il mondo attraverso canali di vendita Full Price e Discount:

- La distribuzione del catalogo a Full Price sui principali e-tailers generalisti e verticali avviene attraverso tre canali: negozi online dedicati sulle piattaforme di marketplace, caricamento del catalogo negli stores online proprietari di Brandon, vendita all'ingrosso con i principali siti e-commerce internazionali.
- I cataloghi di prodotto Discount vengono venduti invece mediante campagne di flash sales sui principali siti di vendite private online, negli stores online, temporaneamente o fino ad esaurimento e all'ingrosso con i principali siti e-commerce internazionali.

Team

▪ **Paola MARZARIO**

Founder e Chairman

▪ **ILARIA TIEZZI**

CEO

▪ **Fabrizio GUGLIELMINI**

CTO

▪ **Luca CORAZZINA**

CCO

▪ **Alberto OLIVA**

CFO

Revenue Model

I canali online all'interno dei quali l'azienda sviluppa il proprio business si possono riassumere in tre macroaree:

- **Marketplace B2B:** vendita wholesale ad Amazon Vendor di prodotti nelle categorie Fashion, Sport, Home & Living, Cosmesi e Food
- **Marketplace B2C:** vendite all'utente finale di prodotti full price (Amazon Seller, eBay, Laredoute, Fnac, etc.)
- **Flash sale:** prodotti in saldo per campagne di brevi periodi (Vente-privee.com, Dalani, Westwing, etc.)

Brandon applica un mark-up al prodotto venduto in base alla categoria e al canale di vendita.

Driver di crescita

- % di PO evasi rispetto a ordini ricevuti
- N° di Brand e prodotti caricati in piattaforma
- Analisi vendite ed identificazione Best Seller
- Brandon è una delle cinque società italiane nella top 100 della FT 1000 Europe's Fastest Growing Companies del 2017 (<https://ig.ft.com/ft-1000/>).

Obiettivi strategici

Il Piano di crescita della società punta sull'ampliamento delle categorie merceologiche, sull'ingresso in nuove aree geografiche e su importanti investimenti in tecnologia, con l'obiettivo di gestire in modo completamente automatizzato e integrato l'intero processo di vendita, dal caricamento del catalogo dei fornitori fino all'acquisto, alla logistica e al customer care.

Obiettivo di Brandon e del suo management team è raggiungere un fatturato di **oltre 50 milioni di euro** nei prossimi tre anni attraverso la crescita organica del business, operazioni di **M&A** e un nuovo round di investimento.

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di processo
- Sviluppo commerciale (sourcing)
- Internazionalizzazione/Diversificazione

Trend di Mercato

€ 314 MLD

mercato Europeo
e-commerce 2018

+ 7,5%

tasso crescita atteso
mercato 2018-2022

€ 419 MLD

market size
prevista al 2022

58,2 %

user penetration 2018
61,1% previsione 2022

Principali risultati finanziari

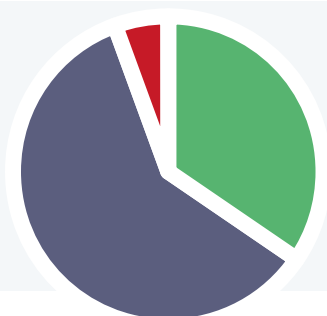
- Fatturato FY 2018 (forecast): **€ 10 MLN** (+104% vs 2017)

Key investors

- Primomiglio
- Invitalia Ventures
- Vulcano di Fabio Cannavale

Compagine societaria

- 34,72% Founders
- 63,22% Investors
- 2,06% Digital Magics

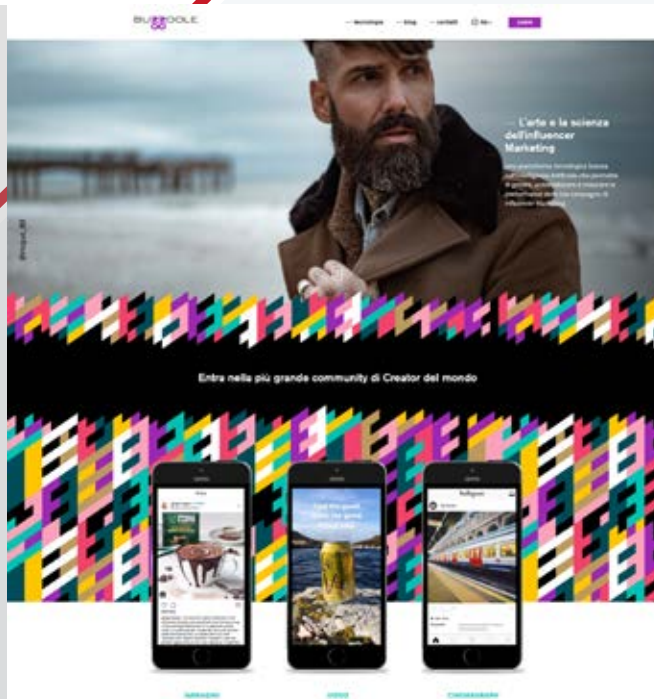


Sito e news

www.brandongroup.it

Ultimo round
di investimento

Round
€ 3.000.000
Data Round
2018



BUZZOOLE HOLDINGS LTD.

Overview

Fondazione: **2013 (società italiana)** Settore: **Digital Marcom** Startup Innovativa: **Sì**

Buzzoole è una piattaforma di Influencer Marketing end-to-end che permette ai brand di pianificare campagne di digital PR in modo del tutto automatizzato, stimolando le conversazioni degli *influencer* della rete per valorizzare il potenziale del *world of mouth* tramite l'incremento della visibilità dei brand sui principali canali social e blog.

Buzzoole ha *Head Quarter* a Napoli, due sedi operative a Milano e Roma, una sede in Regno Unito che presiede direttamente tramite la Buzzoole LTD, ed una sede

negli Stati Uniti d'America che presiede direttamente tramite la Buzzoole INC. Buzzoole Holdings Ltd. controlla il 100% del capitale sociale di tutte le società operative (Buzzoole Srl, LTD, Inc).

Il cuore di Buzzoole è GAIA (*Growing Artificial Intelligence for Influencers Affinity*), la più avanzata tecnologia in campo di Intelligenza Artificiale applicata al mondo dell'*Influencer Marketing*, che permette di individuare il massimo grado di affinità tra Brand e Influencer. L'intero processo risulta del tutto automatizzato, dal *recruitment* degli *influencer*, fino alla misurazione e reportistica dei risultati della campagna.

Team

• Fabrizio PERRONE

Founder e CEO

(past Founder e MD di Fan Media)

• Gennaro VARRIALE

Founder e CTO

(past CTO di VMEngine)

• Gianluca PERRELLI

Country manager Italia

(past Head of Strategic marketing in Inthera, Founder e CEO di Kiver)

• Ian SAMUEL

CCO & Country manager UK

(past CCO Brave Bison, SVP International in Base79, Commercial Director in Blinkx)

• Jane ROY

Head of Sales USA

Revenue Model

Buzzoole genera i propri ricavi offrendo ai brand diverse tipologie di campagne:

- **Campagne di Social Boost:** l'obiettivo principale è quello di incrementare la visibilità dei contenuti propri del brand sui diversi canali social.
- **Campagne di Live Tweeting:** altamente utilizzate per stimolare conversazioni riguardanti un determinato evento (programma TV/Radio, lancio di un nuovo prodotto).
- **Campagne On-Site Event:** prevedono la partecipazione offline diretta di influencer con un elevato seguito sul web (>100K followers).
- **Campagne di Product Review:** riguardano specificatamente la recensione di prodotti sul web, puntando alla creazione di contenuti spontanei da parte degli utenti target su diversi canali social.
- **Campagne di Blog & Social Activation:** prevedono la creazione di contenuti propri degli influencer, rientranti in uno specifico brief elaborato in accordo col cliente.

Obiettivi strategici

- Consolidamento mercato Italia e UK
- Espansione nel mercato EMEA
- Espansione mercato US

Driver di crescita

- **850+** clients industry leaders
- **40k** spending large accounts avg 2018

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale
- R&D e scalabilità
- Risorse umane

Trend di Mercato

\$ 1 MLD
valore di mercato
dell'Influencer Marketing
worldwide 2018



\$ 10 MLD
valore di mercato
dell'Influencer Marketing
worldwide 2020

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018: **€ 7,1 MLN** (vs **€ 4,5 MLN** 2017, **+66,6%**)
- First Gross Margin 2018: **60%**

Key investors

- Startip
- Vertis
- Digital Magics
- Innes Worldwide Holdings Ltd R301 Capital S.A.
- R 301 Capital
- Brahma

Compagine societaria

- 29,32% Founders
- 9,68% R301 Capital
- 16,81% Startip
- 10,58% Vertis
- 5,96% Digital Magics
- 27,65% Other investors



Ultimo round
di investimento

Round

€ 7,8 MLN

Valutazione

€ 18,8 MLN

Data Round

2018

Sito e news

- www.buzzoole.com
- lab24.ilsole24ore.com/leader-della-crescita-2019/
- www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2018-12-05/buzzoole-batte-cassa-nuove-risorse-l-espansione-122729.shtml?uuid=AE52GWtG
- startupitalia.eu/105575-20190306-le-aziende-europee-crescono-piu-208-italiane



CENTY S.r.l.

Overview

Fondazione: **2017** Settore: **Fintech** Startup Innovativa: **Sì**

Dal 2002 ad oggi sono state coniate monete da 1 e 2 centesimi per oltre 46 MLD di pezzi.

La maggior parte di queste monete è inutilizzata, bloccata nelle case in Italia ed in tutta Europa. Somme enormi ma divise in piccoli tagli, che per essere gestite necessitavano di un sistema a bassi costi di gestione.

Centy lo ha creato, realizzando una conta monete gestita da remoto tramite mobile, NFC o banda magnetica, ideale per la Gdo, centri commerciali e punti vendita ad alta pedonabilità.

Non solo ambisce a risolvere il problema della circolazione e dell'utilizzo di moneta in tutti i suoi tagli, ma vuole trasformare questo servizio in un nuovo strumento di marketing. Un servizio innovativo, rivolto al cliente finale che permette all'insegna Gdo di fidelizzare il cliente, incentivare il download App, reperire le monete necessarie per dare il resto e avere un utile diretto. L'importo contato viene infatti caricato immediatamente sul Wallet digitale o sulla fidelity card dell'insegna, trasformando in denaro e quindi budget per la spesa, la moneta inutilizzata e percepita fino ad oggi come un fastidio. Il cliente finale potrà quindi utilizzarlo totalmente o parzialmente in qualsiasi momento e senza alcuna commissione a suo carico.

Team

▪ **Davide CAIAFA**
Founder

▪ **Lorenzo VIDOZ**
Founder

▪ **Marco GUARNA**
Partner

▪ **Luigi CARABINIERE**
CSO

Revenue Model

Centy viene proposta a noleggio, con contratto di 36 mesi a canone fisso + fee sul transato oltre cap da stabilire con cliente

Obiettivi strategici

- Servizi postali
- Gdo
- Compagnie telefoniche e provider di contenuti digitali

Driver di crescita

Primi 4 prototipi funzionanti di Centy realizzati nel 2018.

Software back end e di comunicazione con la conta monete realizzati.

Progetto protetto da brevetto depositato.

È stato realizzato un primo test in negozio. Sono stati siglati alcune partnership tecniche:

- Microhard (HW),
- Experis (SW),
- IBM (manutenzione e distribuzione).

Investimenti previsti

- Testing e validazione
- Sviluppo prodotto
- Sviluppo commerciale

Trend di Mercato

6,3 MLD
monete da 1 e 2
cent prodotti dal
2002 al 2016
in Italia

70%
non utilizzato
= **€ 4 MLD**

€ 15 MLD
micro Pagamenti
in Europa

solo **30%**
moneta prodotta
in Europa è
in circolazione

€ 150.000.000
monete da 1 e 2 cent
in continuo scambio
(TAM)

Principali risultati finanziari

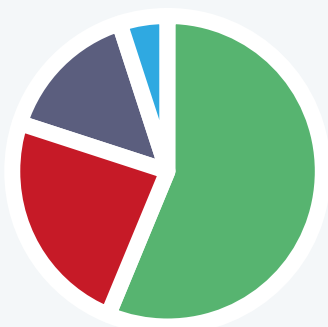
- POC e pre-contratto con insegna della GDO

Key investors

- **Venpay**
- **Startip**

Compagine societaria

- 56,25% Founders
- 23,75% Digital Magics
- 15% Venpay S.p.a.
- 5% Startip

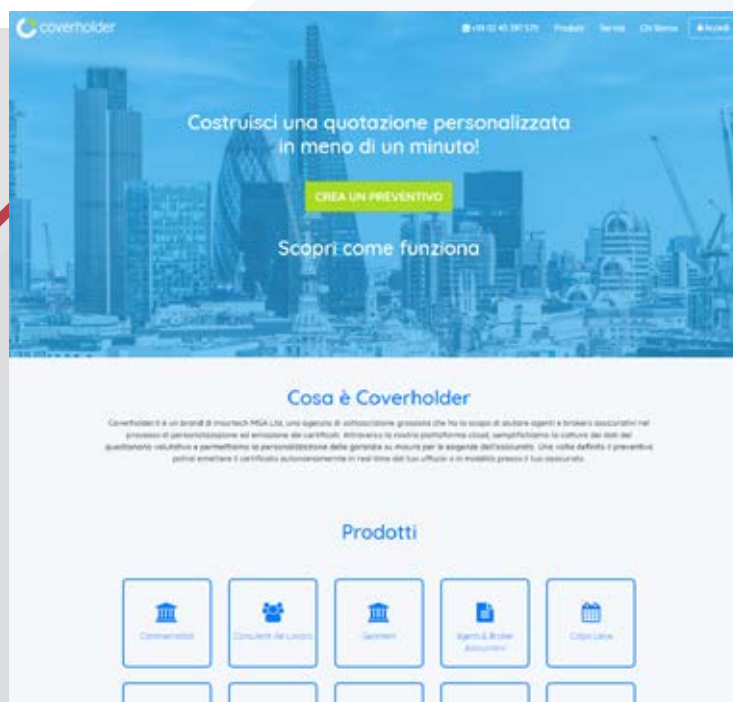


Ultimo round
di investimento

Round
€ 250.000
Valutazione
€ 1.250.000
Data Round
2018

Sito e news

www.centy.it



COVERHOLDER (INSURTECH MGA LTD)

Overview

Autorizzazione: **2017**

Settore: **Insurtech**

Startup Innovativa: **Sì**

Coverholder 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 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 Coverholder basata sul Proposal Form 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.

Coverholder 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 lancerà a breve anche un'interfaccia API per facilitare l'integrazione con gli intermediari.

Team

▪ **Feliciano LOMBARDI**

Co-Founder e CEO

▪ **Mike GALASSO**

Co-Founder e CPO

▪ **Tjeerd PRENGER**

Co-Founder e COO

▪ **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
- Espansione in ulteriori territori Europei e mondiale

Driver di crescita

- Digital products: **20**
- Agenti/Broker attivi: **170**
- Polizze emesse: **15.972**

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale e marketing
- Ampliamento del team
- Apertura di ufficio commerciale in UK

Trend di Mercato

>€ 4.277 MLD
mercato globale insurance

28%
mercato Europeo

€ 151 MLD
mercato Italiano

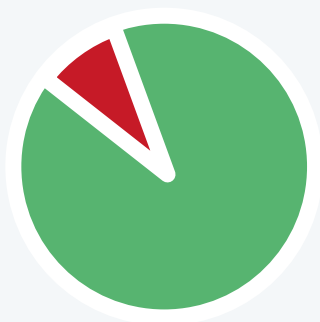
€23 MLD
valore del "Other Non-Life" in Italia,
segmento di riferimento di Coverholder,
che riguarda le polizze che non coprono
la vita e la responsabilità civile per
le autovetture

Principali risultati finanziari

- Premi erogati gen-dic 2018: **€ 4 MLN**
- Fatturato gen-dic 2018: **€ 380 K**
- Premi erogati gen-feb 2019: **€ 1 MLN (+115% vs 2018)**

Compagine societaria

- 90,73% Founders & Employees
- 9,27% Digital Magics



Ultimo round di investimento

Round
€ 350.000
on-going

Valutazione
€ 3.850.000

Data Round
2018

Sito e news

www.coverholder.it



GROWISHPAY

Overview

Commercializzazione: **2014** Settore: **Fintech** PMI Innovativa: **Sì**

GrowishPay è la scaleup leader in Italia nei social payments, cioè soluzioni di pagamento per trasferire denaro tra utenti (P2P) o pagare acquisti all'interno di un network (P2B).

La missione di Growish è di offrire soluzioni social payments per viaggi, nozze, scuole, gruppi di acquisto, sharing economy, negozi ed e-commerce attraverso sia il marchio proprietario che in white label con integrazione semplice e veloce.

Il modello di business è validato da oltre 65.000 utenti che hanno transato più di €17 MLN attraverso le piattaforme offerte da Growish. Inoltre, le soluzioni B2B2C via API e SaaS in white label sono utilizzate da oltre 1000 merchant tra cui Uvet Travel System, LastMinuteTour, Personal Travel Specialist, Musement,

LastMinute.com, Volagratis, RegalaUnVoucher, LoveTheSign, GuidaSposi, Dylog Buffetti, Evolution Travel, Be Travel e Mediaworld.

Sulla base di questa esperienza, di ricerche di mercato e di test negli ultimi 18 mesi, la società sta per lanciare un nuovo ed ambizioso progetto di social payments: SCUOLAPAY, la soluzione unica in Italia per 6,2 MLN di genitori che pagano € 2,8 MLD ogni anno per le attività scolastiche!

Il progetto è già in fase di sviluppo tramite Open Innovation con SisalPay che investirà nel progetto e fornirà i sistemi di pagamento, l'integrazione con i merchant e PagoPA ed il Gruppo Spaggiari Parma che investirà e commercializzerà il servizio nelle proprie applicazioni che servono ogni anno 9.000 scuole ed 8 MLN di studenti.

Team

• **Claudio CUBITO**
CEO & Co-Founder

• **Domingo SARMIENTO LUPO**
CTO & Co-founder

• **Marco AVETTA**
CMO & Growth

• **Simone AUSANO FERRARI**
Business development

Revenue Model

- Commissioni sugli importi transati
- Vendita servizi premium
- Set-up fee e canoni per le soluzioni B2B2C
- Cross-selling di servizi terzi
- Digital advertising

Obiettivi strategici

- Lancio ScuolaPay (settembre 2019)
- Internazionalizzazione B2B2C (2020)

Driver di crescita

- ScuolaPay: **€ 120 MLN** di pagamenti transati da **175.000** utenti nell'anno scolastico 2021-2022
- 2020: Break-even
- 2022: Fatturato > **€3MLN** ed EBITDA > **€1MLN**

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale
- Business Intelligence e big data
- Internazionalizzazione B2B2C

Trend di Mercato

€ 46 MLD

Mercato Digital Payment In Italia
(2017)*

€ 100 MLD

Mercato Digital Payment In
Italia (2020)*

€100 MLD

Mercato Social Payments in Europa

*(Osservatorio Mobile Payment & Commerce della School of Management del Politecnico di Milano)

Principali risultati finanziari

- **65.000** utenti
- **€17MLN** di transazioni di pagamento
- **>1000** merchants utilizzano nostre soluzioni
- **+237%** crescita negli ultimi 18 mesi sugli importi transati

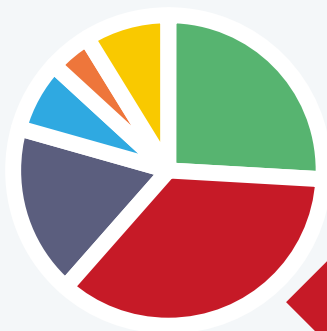
Key investors

- **Soci R301 Capital SA**
- **Fabrick Spa (Gruppo Banca Sella)**
- **Club Degli Investitori di Torino**
- **Gruppo Spaggiari Parma***
- **Boost Heroes***

*Round attuale

Compagine societaria

- 27,19% Founders
- 37,32% Digital Magics
- 18,76% Soci R301 Capital SA
- 7,81% Club Degli Investitori
- 4,60% Fabrick Spa
- 9,22% Other investors



Ultimo round
di investimento

Round

€ 1.000.000
(in corso)

Valutazione Pre-money

€ 4.250.000

Sito e news

www.growishpay.com

www.growish.com

www.listanozzeonline.com

www.scuolapay.com



HYPERLOOP TRANSPORTATION TECHNOLOGIES Inc.

Overview

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

Hyperloop Transportation Technologies, nota 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 un "treno supersonico" che viaggia all'interno di un doppio 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.

Ad ottobre 2018 è stata presentata a Cadice (Spagna) la Full-Scale Passenger Capsule, nel febbraio 2019 è stata realizzata a Tolosa (Francia) la prima tratta sperimentale; nel Q3 2019 HTT insieme a Dar Al-Handasah inizieranno la costruzione della prima versione del sistema commerciale di Hyperloop ad Abu Dhabi.

Team

▪ **Bibop G. GRESTA**
Chairman

▪ **Dirk AHLBORN**
CEO

▪ **Andres DE LEON**
COO

▪ **Andrea LA MENDOLA**
Chief Global Operating Officer

▪ **Bernd STEPHAN**
CFO

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 Hyperloop.

Driver di crescita

- **39** brevetti prodotti
- **10** accordi governativi signed
- **+800** persone coinvolte in meno di 5 anni in più di 40 paesi
- **50** key partners
- Presentazione della Full-Scale Passenger Capsule ad ottobre 2018

Obiettivi strategici

- 2020: Primo prototipo commerciale ad Abu Dhabi, in vista dell'Expo 2020 (accordo già siglato, la costruzione inizierà nel Q3 2019)

Trend di Mercato

€ 1,35 MLD valore stimato per il 2022	€ 6,34 MLD mercato potenziale con un CAGR del 47,20% fino al 2026	37% quota di mercato prevista per il Nord America	34% quota di mercato prevista per l'Europa	20% Quota di mercato prevista per regioni APAC	9% Quota di mercato prevista per Rest of the World
--	---	---	--	--	--

Attualmente esistono due competitor di HTT al medesimo livello di sviluppo.

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2017: **\$ 650 K**

Compagine societaria



**Ultimo round
di investimento**
In fase di definizione

**importante round con
valutazione post-money
\$ 1 MLD**

Sito e news

www.hyperloop.global



MACINGO TECHNOLOGIES S.r.l.

Overview

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

Macingo ha sviluppato un marketplace che permette a chi ha necessità di trasportare merce ingombrante e voluminosa su lunghe percorrenze di trovare un trasportatore disponibile per eseguire il trasporto.

Ad oggi la community di Macingo conta oltre 2.000 trasportatori, i quali vendono il loro spazio disponibile invenduto a prezzo scontato, aumentando la loro capacità di carico e conseguentemente il fatturato.

I trasportatori di Macingo hanno a disposizione un'applicazione, tramite la quale comunicano a Macingo le loro disponibilità ed i mezzi a disposizione e possono offrirsi per eseguire un trasporto ed accettare una richiesta di trasporto. Chi acquista risparmia tempo ed abbatte i prezzi fino al 50%, anche grazie al meccanismo di asta inversa. Macingo ha intercettato in poco tempo una fetta importante della domanda online di trasporto di merce ingombrante, ritagliandosi sin da subito un posizionamento competitivo, solido e profittevole.

Team

• **Daniele FURFARO**

CEO

• **Francesco BIANCO**

Chief Backend Technology and Software Architect

• **Fabio BALEANI**

Chief Web Officer

• **Samuele FURFARO**

CFO

• **Antonio BONFIGLIO**

Information Technology Director

• **Simone COPPINI**

Full Stack Net Developer

Revenue Model

Attualmente, Macingo ha una piattaforma *unica*, dove è possibile per privati ed aziende richiedere il trasporto di auto, moto, prodotti industriali etc.; per ogni trasporto venduto, Macingo trattiene una commissione. A breve sarà lanciata anche la piattaforma *Macingo for Business*, creata per la clientela B2B: il sistema 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.

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

- N° richieste di trasporto ricevute 2018: **132 K**
- Tasso di conversione medio 2018: **8,0%**

Investimenti previsti

- Marketing e comunicazione
- Sviluppo rete di vendita commerciale
- Sviluppo tecnologico

Trend di Mercato

€ 100 MLD

50% rappresentato dai mercati di Francia, Germania, Inghilterra, Polonia e Spagna, in cui operano **1,5 milioni** aziende di trasporto

€ 8 MLD

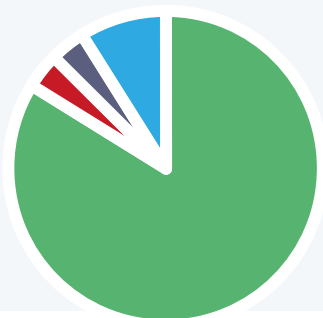
Il mercato potenziale italiano, nel quale operano **113.000 aziende** di cui **80%** padroncini.

Principali risultati finanziari

- Volume d'affari complessivamente generato dai trasportatori dal 2016: > **€ 6,9 mln**
- Fatturato 2018: **€ 500 K** (vs **€ 267K 2017, +87%**)

Compagine societaria

- 83,81% Founders
- 3,64% Digital Magics
- 3,64% Factory Accademia
- 8,90% Mecar



Ultimo round
di investimento

Round
€ 1 MLN
(Ongoing)

Valutazione pre-money
€ 4 MLN

Sito e news

www.macingo.com



NCORE S.r.l.

Overview

Fondazione: **2017** Settore: **Hrtech** Startup Innovativa: **Sì**

nCore è una startup innovativa che ha sviluppato una tecnologia in grado di gestire l'intero processo di raccolta e analisi delle informazioni tramite form, questionari, video interviste pre-registrate e interviste live.

nCore HR, primo prodotto commercializzato dalla startup, è un video ats evoluto ed è l'unico a gestire un processo completo che va dalla visibilità di una posizione lavorativa, fino all'intervista remota gestita dai sistemi di comunicazione proprietari. L'altro elemento altamente innovativo si presenta nell'analisi dei dati in ingresso: nCore sfrutta tecnologie come AI e sistemi di Machine Learning, per offrire ai Recruiter informazioni cognitive rispetto ai dati raccolti. nCore HR è stato messo sul mercato italiano il 15 gennaio 2018.

Team

- **Enrico ARIOTTI**
Founder e CEO
- **Aldo TOJA**
Founder e CTO
- **Mattia MANNALÀ**
Web programmer
- **Luca ORTOLANI**
General Manager



Revenue Model

nCore HR è il primo applicativo nato dal framework nCore ed è un Software As A Service (SAAS). Il modello di business di nCore si adatta economicamente a qualsiasi dimensione aziendale, basando il valore del pacchetto servizi sulla quantità di interviste gestite mensilmente. Di fatti, il prezzo varia in base ai volumi di video interviste registrate dal cliente finale corrisposto sotto forma di abbonamento mensile. Ulteriori variabili determinanti l'abbonamento mensile sono la quantità di operatori e la quantità di dati salvati nel database di nCore.

Obiettivi strategici

- Raggiungimento leadership nel mercato italiano entro il 2019
- Ingresso nel primo mercato estero entro il 2019

Driver di crescita

- Numero di candidati transitati ed elaborati con nCore
- Numero di interviste registrate

Investimenti previsti

- Sviluppo commerciale
- Risorse umane

Trend di Mercato

€ 428 MLD
mercato HR/Recruiting in Europa

€ 1 MLD
turnover startup Hrtech in Italia

€ 5,5 MLD
investimenti VC nel mondo
dal 2014

Principali risultati finanziari

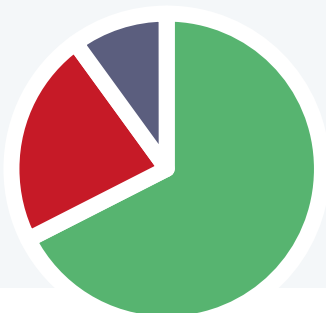
- Fatturato 2019 (forecast): **€ 500 K**

Key investors

- **David Mascarella**
- **Ivan Fioravanti**

Compagine societaria

- **67,5% Founders**
- **22,5% Digital Magics**
- **10% Investor**



Sito e news

www.ncorehr.com

Ultimo round
di investimento

Round
€ 400.000

Valutazione
€ 4 MLN

Data Round
2018



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.

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

Team

▪ **Daniele LORO**
CEO

▪ **Federico PROVINCIALI**
Board Member e Chief Risk Officer

▪ **Stefano MOLINO**
Chairman

▪ **Alberto TEA**
Chief Technology Officer

▪ **Roberto TONNI**
Chief Marketing Officer

▪ **Michele CANTATORE**
Chief Operations Officer

▪ **Donato RAHELI**
Responsabile Risk Management

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 è gratuito
- Servizi evoluti per investitori qualificati possono richiedere compensi da definire individualmente
- Prestiamoci ha realizzato una cartolarizzazione per la quale svolge attività remunerata di servicing per i propri portafogli cartolarizzati

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale

Obiettivi strategici

- Aumentare la base clienti e fare in modo che sia solida e di lungo periodo, continuando a mantenere alta l'attenzione al rischio
- **€ 3 MLN** di erogato al mese
- **70%** dei finanziamenti da parte di investitori istituzionali
- Rendimento del **5,5%**

Driver di crescita

- 1^a piattaforma in Italia e 10^o piattaforma in Europa Continentale
- **+50%** di crescita nel 2018
- **2.840** clienti a fine dicembre
- **> €17,3MLN** di finanziamenti complessivamente erogati
- Loans originated (31 Dicembre 2018): **€8,1MLN**

Trend di Mercato

>50% CAGR
tra 2016 e 2020

\$ 900 MLD
dimensione attesa per 2024

€ 1,3 MLD
P2P Consumer Lending
in Europa nel 2017
+73% rispetto al 2016

€ 1,8 MLD
raggiunti nei primi 6 mesi del 2018
€ 49 MLN generati dalle principali piattaforme italiane: Prestiamoci, Smartika, Soisy e Younited Credit (**+100%** rispetto al H1 2017)

Principali risultati finanziari

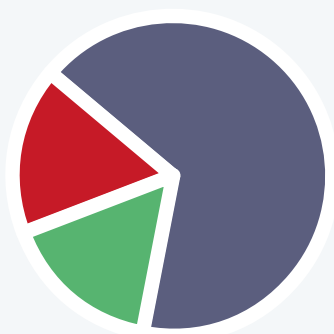
- Fatturato 2018: **€ 610 K**
(vs **€ 353 K** 2017, **72,8%**)
- Importo erogato 2018: **€ 8,1 Mln**
(vs **€ 5,1 Mln** 2017, **+58,8%**)
- Rendimento del portafoglio, al netto delle perdite attese al 5,0%, in progressivo miglioramento;
- Volumi 2018 in forte crescita:
-stock **+42%** in 6 mesi -stock **+182%** in 12 mesi

Key investors

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

Compagine societaria

- 17,61% Founders
- 70,05% Investors
- 12,34% Digital Magics



Sito e news

www.prestiamoci.it

Ultimo round
di investimento

Round
€ 1.600.000

Valutazione post-money
€ 6.100.000

Data Round
2017



QUOMI S.r.l.

Overview

Fondazione: **2016**

Settore: **FoodTech**

Startup Innovativa: **Sì**

Quomi è la startup che per prima ha introdotto in Italia i meal kit ossia kit di ingredienti nelle giuste dosi per preparare ricette a casa.

Il modello dei meal kit è ormai un business più che consolidato a livello internazionale, in un mercato globale che è stimato valere oltre 10 MLD. Con Quomi, in 3 anni di attività, abbiamo dimostrato la validità di questo modello sul mercato italiano, con partnerships di assoluto rilievo con player del settore (Barilla, Finiper, Nestlè), crescendo ad un ritmo di 3x anno su anno e ottenendo unit economics molto positivi: il Customer Lifetime Value (valore espresso dal cliente durante il suo ciclo di vita) è di 2.4x superiore rispetto al suo costo di acquisizione.

Team

- **Daniele BRUTTINI**

Founder

(past Commercial Head in Zalando Italy)

- **Andrea BRUNO**

Founder

(past Responsabile Operation in Zalando Italy)

- **Deborah NANIA**

Art Direction

(past Co-founder GialloZafferano)

- **Chiara BOMBARDIERI**

Responsabile Content e Buying

- **Giovanni TALLIA GALOPPO**

Responsabile Merchandising

- **Maurizio PORCU**

Responsabile Marketing

- **Terrj PAVONE**

Customer Engagement: interagisce con i clienti in tutti i touch points

- **Dimitri CIRAUDO**

CTO, Backend Developer

- **Natalia SVITUSNOVA**

Front-end Developer

Revenue Model

Ogni settimana su Quomi si ordinano le ricette preferite dal menù e si ricevono a casa tutti gli ingredienti necessari, freschi e nelle giuste dosi, oltre alle istruzioni illustrate, per preparare tali ricette a casa. Si può ordinare da un minimo di 2 fino ad un massimo di 5 ricette alla settimana. In aggiunta, è possibile completare la propria spesa con prodotti complementari alle ricette, quali ad esempio vini, birre artigianali, pane BIO, snack e piatti pronti per un pranzo veloce in ufficio.

Quomi è un abbonamento senza vincoli né contratto: ogni settimana si può scegliere se ricevere o meno il box, si paga solo quello che si riceve ed in qualsiasi momento si può sospendere o riattivare l'abbonamento senza nessun costo extra.

Da aprile 2018, Quomi ha iniziato la vendita dei propri meal kit anche offline, in alcuni punti vendita della GDO.

Obiettivi strategici

- Consolidare la crescita sul mercato italiano, costruendosi una base clienti e delle dimensioni rilevanti al fine di approfittare del momentum del segmento meal kit a livello internazionale e rappresentare il riferimento in questo segmento in Italia.
- Lancio sul mercato di meal kit per occasioni di consumo diverse dalla cena, da vendere online ma anche offline in collaborazione con partner importanti nell'ambito del mondo food italiano e internazionale.

Driver di crescita

- CLV (Customer Lifetime Value) vs CAC (Customer Acquisition Cost): **103€ vs 43€**
- Crescita YoY 2018 vs 2017: 2.8x
- Conversion Rate 2018: 3,2%

Investimenti previsti

- Marketing: per realizzare una scalabile *value chain*, partendo dall'incrementare la *customer base*;
- Team: aggiunta di figure chiave per lo sviluppo;
- Tecnologia: per aggiornare la piattaforma, sviluppare l'app e migliorare costantemente la *user experience*

Trend di Mercato

€ 128 MLD
mercato del food
retail tradizionale
in Italia

0,35%
tasso di
penetrazione nel
mercato on-line

€ 300 MLN
mercato
dei meal kit
on-line

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018: **€ 550K**
(vs **€ 245K 2017, +124%**)

Key investors

- **Gianfranco Ritucci**
- **Panda Partecipazioni**

Compagine societaria

- 54,34% Investors
- 38,6% Founders
- 7,06% Digital Magics



Ultimo round di investimento

Round
€ 1.000.000
(Ongoing)
tramite Convertible Note
Data Round
2019

Sito e news

www.quomi.it



Talent Garden



TALENT GARDEN S.p.A.

Overview

Fondazione: **2011**

Settore: **Digital Community**

Startup Innovativa: **No**

Talent Garden (TAG) è la piattaforma internazionale per i Talenti Digitali, dove incontrarsi, lavorare, imparare e crescere insieme.

TAG, in pochi anni, è diventato **il più importante network europeo di spazi di coworking** 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 9 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 a ospitare più di 400 membri e favorire l'innovazione e il trasferimento tecnologico per le imprese italiane in Silicon Valley.

Team

▪ **Davide DATTOLI**

Founder e CEO

▪ **Edoardo Giovanni RAIMONDI**

CFO

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 l'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.

▪ **Lorenzo MATERNINI**

SVP Corporate & Partners Relations

▪ **Alessandro RIMASSA**

Founder e CEO *TAG Innovation School*

Revenue Model

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

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

Obiettivi strategici

- Sviluppo della presenza territoriale, con una crescita costante (100% anno su anno) 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

- L'ampliamento della presenza territoriale, con l'apertura di nuovi campus soprattutto nei Paesi del Sud Europa e dell'Est Europa.
- La marginalità del gruppo sarà rafforzata dal contributo delle attività di *education* (TAG Innovation School) e di organizzazione degli eventi.
- Acquisizione di SingularityU Italia, 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

\$ 25 MLD
valore del mercato
dei global flexible
office market
nel 2017

► **+21%**
tasso medio
annuo di crescita
fino al 2022

130 ospitati
in media in uno spazio
coworking, e si stima
crescerà del **38%**
fino al 2022

\$ 3 MLD
raccolti da
Wework, con
una valutazione
superiore ai
\$ 40 MLD

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**
- **i molti prestigiosi 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**

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018 (forecast):
€ 10 MLN

Compagine societaria

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



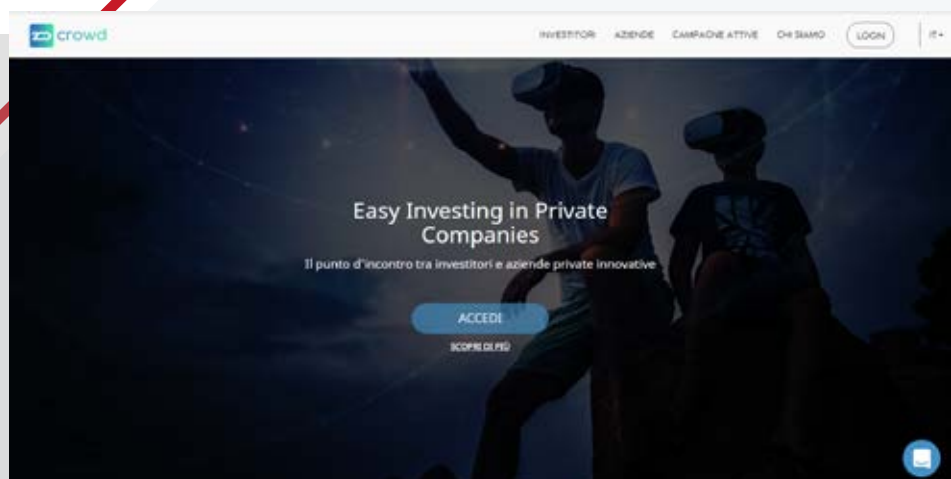
Sito e news

www.talentgarden.org

**Ultimo round
di investimento**

Round
€ 44 MLN
equity/debito

Valutazione
€ >100 MLN
Data Round
2019



THE ING PROJECT S.r.l. (TWO HUNDRED)

Overview

Autorizzazione: **2014** Settore: **FinTech / equity crowdfunding** Startup Innovativa: **NO**

Two Hundred è un portale di equity crowdfunding autorizzato dalla Consob, che permette di investire facilmente in aziende private non quotate.

La società valuta le startup che si candidano per una campagna di equity crowdfunding e le sottopone a un attento processo di selezione utilizzando un algoritmo proprietario, quantitativo e qualitativo.

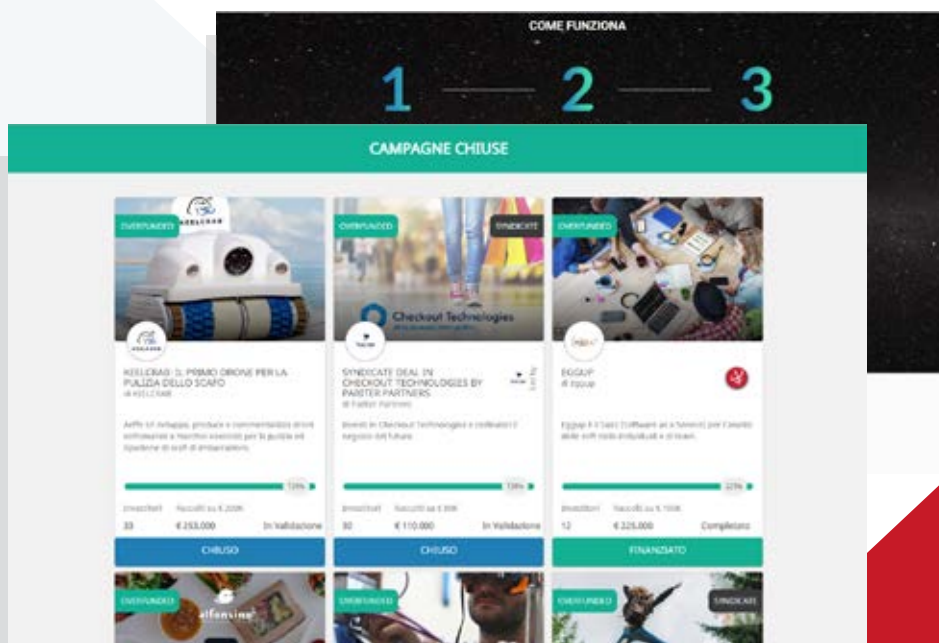
Two Hundred ha sviluppato un modello di *syndicate funding* unico nel panorama italiano, basato sul co-investimento degli investitori *retail* e di una rete di investitori qualificati come *business angel*, *venture capital* e *holding finanziarie*.

La sottoscrizione degli strumenti finanziari attraverso Two Hundred è gratuita e accessibile a chiunque, direttamente online con tagli d'investimento personalizzabili.

Team

▪ **Matteo MASSERDOTTI**
Founder e CEO

▪ **Carlo SACCONE**
Founder e CTO



Revenue Model

- *Flat Fee* su servizi di consulenza (e.g. legal, marketing, fundraising strategy).
- *Success Fee* sull'importo totale raccolto dalla campagna di *equity crowdfunding*.

Obiettivi strategici

- Ampliamento della rete di investitori qualificati
- Estensione dell'utilizzo del portale a tutte le PMI, anche non innovative
- Diversificazione dei servizi mediante l'ampliamento degli strumenti finanziari per la raccolta dei capitali
- Creazione di meccanismi volti a migliorare la liquidabilità degli strumenti finanziari offerti

Driver di crescita

- Numero di campagne: **21**
- Tasso di successo delle campagne: **>80%**
- Totale investimenti perfezionati: **>900**
- Users Q1 2019: **6,5 K** (vs **3,6 K** Q1 2018, **+180%**)
- Active Investors Q1 2019: **600** (vs **300** Q1 2018, **+200%**)

Investimenti previsti

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

Trend di Mercato

Mercato Italia *Equity Crowdfunding* (2018)

€ 36 MLN raccolti nel 2018
su un totale di € 61 MLN raccolti dal 2014

+ 206%
rispetto al 2017

Principali risultati finanziari

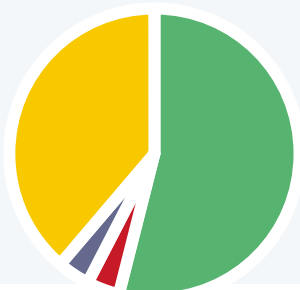
- Importo complessivo della raccolta sul portale:
€ 5,1 MLN
- Fatturato 2018: **€ 100 K** (vs € 21,7 K 2017, **+460%**)

Key investors

- **Five.Eight Ventures**

Compagine societaria

- 54% Founders & Employees
- 38,8% Other Investors
- 3,65% Five.Eight Ventures
- 3,65% Digital Magics



Sito e news

www.200crowd.com

<http://www.ilsole24ore.com/art/tecnologie/2017-11-23/tipventures-raccoglie-300mila-euro-e-diventa-200-crowd-092750.shtml?uuid=AE7xnrGD>

https://finanza.repubblica.it/News/2017/12/20/digital_magics_entra_in_two_hundred_portale_di_equity_crowdfunding-133/

Ultimo round
di investimento

Round
€ 1.000.000

Valutazione
€ 4.000.000

Data Round
on-going

