



Digital Magics Portfolio Highlights

Marzo 2020

www.digitalmagics.com



Accelerazione dell'ecosistema Tech Europeo

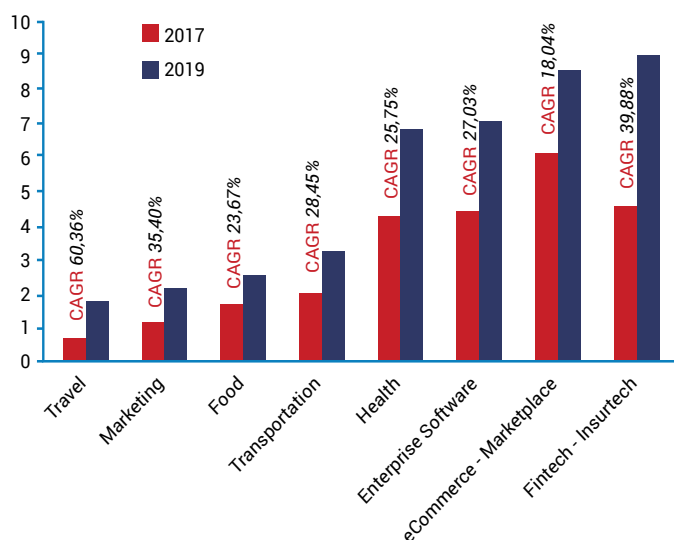
Il 2019 è stato un anno record per l'ecosistema Tech in Europa, con oltre **38B€** raccolti dalle startup tecnologiche europee, in crescita di circa il **40%** rispetto al 2018 (source: Atomico, *The State of European Tech, 2019* and KPMG, *Venture Pulse Q4'2019*).

L'ecosistema tecnologico europeo, che ha sempre dimostrato la propria capacità di creare tecnologie dirompenti e ridefinire i mercati a livello globale, ha raggiunto, nell'ultimo anno, una relativa maturità di sviluppo: la qualità e l'ambizione degli imprenditori, i capitali a disposizione - quasi **7B€** raccolti dai fondi europei nella prima metà del 2019 - e la presenza di investitori sofisticati si attestano su livelli completamente differenti rispetto agli anni scorsi. Lo dimostrano: la crescita dei *later round* di dimensione maggiore (**+100M€**) - oltre **40** quest'anno, tra cui segnaliamo Northvolt (Q1, 1 B€), UiPath (Q2, 512 M€), Deliveroo (Q4, 520 M€), Klarna (Q3, 415 M€) e N26 (Q1, 270 M€) (source: DealRoom) - nonché il record nelle *exit* di startup nei *portfolio* dei principali *venture capitalist*, incluse le IPO di Spotify, Adyen e Farfetch.

Questi dati sono ancora più rilevanti se comparati con la marcata decrescita degli investimenti *tech* in US ed Asia nello stesso periodo,

rispetto ai livelli record nel 2018.

Anche quest'anno, i settori più attrattivi sono il *fintech* (**>9B\$**) e l'*enterprise software* (**>7,5 B\$**), che beneficiano delle rapide evoluzioni in ambito tecnologico (in particolare nel *deep tech* - **8,4B\$** investiti) e delle recenti innovazioni in ambito normativo, volte ad agevolare lo sviluppo di soluzioni *customer* centriche in un contesto regolato (PSD2, GDPR etc.).



Totale investimenti effettuati nel corso del 2019 in Europa suddivisi per settori (fonte <https://dealroom.co/>)

Il mercato italiano è dinamico ed attrattivo: Milano nella lista dei 15 TOP EU Tech Hub

In Italia, gli investimenti nelle startup nel 2019 sono pari a circa **690M€, +17%** rispetto al 2018 (source: dati stimati del PoliMI HiTech Observatory).

Milano si conferma altresì un centro importante di raccolta di capitali per le startup, con oltre **250M€** investiti (source: Atomico, *The State of European Tech*, aggiornati al Q3).

Crescono anche nel contesto italiano gli *up-round*, tra cui segnaliamo Talent Garden, partecipata da Digital Magics, (44 M€ in forma mista, *equity* e debito, Serie B), BrumBrum (20 M€ Serie B), Casavo (20 M€ Serie B) e Freeda (16 M€ Serie B).

Un altro dato che conferma la crescente attrattività del mercato italiano è la rilevanza degli investimenti da parte di investitori internazionali, pari a circa il **33%** degli investimenti complessivi nel 2019 (*source*: PoliMI HiTech Observatory 2019).

Le *startup* italiane sono supportate principalmente da attori informali (*business angels* - all'incirca per il 36%) mentre gli investitori istituzionali coprono solo il 31% degli investimenti. Nel contesto della raccolta informale, è sostanziale la crescita dell'*equity crowdfunding* (>65M€ raccolti, quasi raddoppiati i risultati 2018).

Al riguardo, la percezione di Digital Magics, quale operatore *early stage* del settore, è che in Italia la qualità dei *deal* potenziali sia più alta, in linea con il contesto europeo. Tuttavia, al contempo, il mercato per crescere necessita della presenza e dell'incremento dell'attività di investitori sofisticati, in grado di supportare le *startup* italiane a superare la fase "*start-up*", investendo in fase *seed* e seguendo i round immediatamente successivi, ed avviare la crescita sui mercati nazionali ed internazionali.

I Programmi di accelerazione e il respiro europeo

A seguito della conclusione nel secondo semestre del *batch* verticale del programma di accelerazione in ambito *retail*, *Magic Wand Retail Revolution*, Digital Magics ha avviato il terzo *batch* del programma: **Magic Wand Fintech, Insurtech, Blockchain & Cybersecurity**.

Rispetto al primo percorso di accelerazione verticale dedicato alle *startup fintech* ed *insurtech*, il terzo *batch* ha un focus più ampio su due segmenti correlati per rispondere alle richieste di un mercato più maturo e specifico. Un *trend* che viene confermato anche dalla presenza dei *corporate partner* del programma, tra cui BNL Gruppo BNP PARIBAS, CREDEM, CRIF, INNOGEST, ONLINE SIM Gruppo Ersel, POSTE ITALIANE, SISAL PAY, REALE GROUP e TIM.

Il miglioramento dell'offerta del programma di accelerazione è apportato anche dall'ampliamento delle attività di *scouting* a livello internazionale, la scelta di avviare una *call for startups* globale si è dimostrata efficace ed ha portato un numero - ed un livello - di *startup* più alto delle aspettative iniziali. Attualmente sono 11 le *startup* selezionate e che partecipano alla prima fase del programma di accelerazione, di queste 6 provengono dall'Italia, 3 dall'Europa, 1 dalla Russia e 1 da Singapore.

Il modello *Magic Wand* ha dimostrato di essere attrattivo anche rispetto agli investimenti che hanno come *target* il mercato europeo: già a

partire dal secondo

semestre del 2019

Digital Magics ha svolto il

proprio ruolo di *lead investor*

a supporto della *startup* Wenda,

lavorando insieme a Rockstart,

acceleratore e fondo olandese con

presenza globale, avviando un percorso

congiunto di investimento e di accelerazione

del business rivolgendosi anche ai mercati del Nord Europa.

Exit, il ritorno per gli investitori e per il Paese

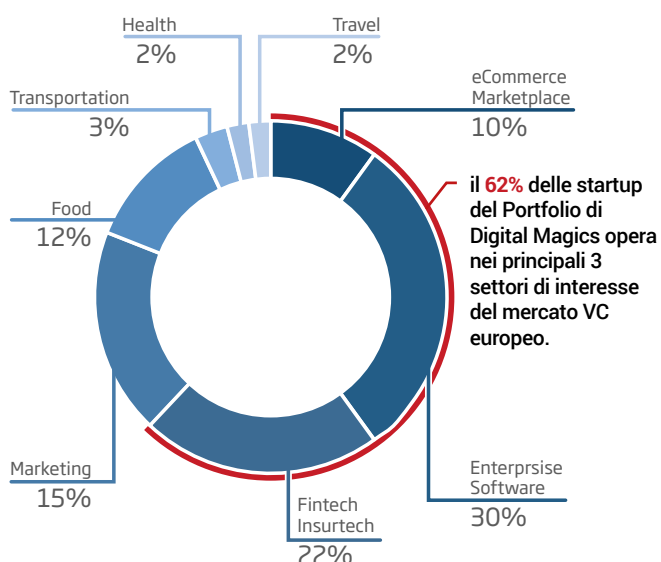
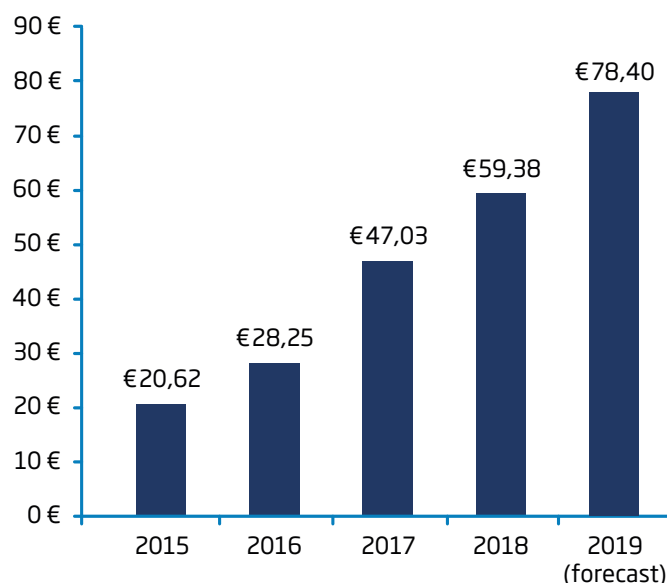
Nel primo trimestre 2020, Digital Magics ha annunciato la prima *Exit* dell'anno con l'acquisizione da parte della multinazionale svedese Klarna della *startup* Moneymour, fondata solo due anni prima durante il percorso del primo programma di accelerazione *Magic Wand* e a seguito del quale ha ricevuto anche l'investimento da parte di uno dei *corporate partner*, Reale Group. L'operazione di *Exit*, eseguita in tempi *record* rispetto all'investimento, ha generato un ritorno significativo per gli investitori coinvolti e per Digital Magics. Co-investendo con i *founder* fin dall'inizio, in particolare, Digital Magics ha generato un ritorno pari a circa 3 volte il capitale investito con un IRR pari al 100%.

La rilevanza di questa operazione non è unicamente finanziaria, l'operazione conclusa da Klarna, che oggi è la più grande *fintech* company europea con una valorizzazione che si attesta sui 5,5 MLD di euro, ha un connotato industriale importante anche per il nostro Paese. Klarna è già presente in 17 nazioni con una *plethora* di prodotti innovativi dedicati ai pagamenti digitali, scegliendo di puntare sul prodotto sviluppato da Moneymour per l'analisi del merito creditizio basato sull'utilizzo della PSD2, ha compiuto il primo passo per l'avvio delle proprie attività in Italia.

Il risultato di questa ampia operazione va quindi oltre l'acquisizione della società e del prodotto, coinvolgendo direttamente i *Founder* di Moneymour nell'implementazione delle strategie globali di Klarna che, scegliendo Moneymour, ha scelto Milano e l'Italia per la costruzione del suo Tech Hub Europeo, una previsione che impiegherà centinaia di persone coinvolte nello sviluppo di tecnologie legate ai pagamenti digitali.

I numeri del Portfolio Digital Magics

Il 2019 è stato un anno di crescita e di rafforzamento per il Portfolio di Digital Magics. Nel corso dell'anno le 69 startup operative hanno raccolto complessivamente **36,6 milioni di Euro**, +224% rispetto al 2018 (e pari a circa il 5% della raccolta complessiva delle startup italiane). Gli investimenti terzi sono stati il principale driver di crescita, passando da **9 milioni di Euro** del 2018 a circa **34 milioni di Euro** nel 2019, con un tasso di crescita del 277%. Crescono anche gli investimenti effettuati da Digital Magics nelle startup in fase pre-seed con un incremento dell'**investimento iniziale** di circa il **40%** rispetto al 2018. Nel corso del 2019 Digital Magics ha investito complessivamente oltre **2,6 milioni di Euro** (a cui aggiungere mezzo milione di acquisto quote in secondario) che, comparato al totale investimenti terzi, genera un moltiplicatore superiore a **13x**.



Insieme agli investimenti, crescono anche i risultati di business delle società, il cui fatturato aggregato (stimato per l'anno 2019) si attesta intorno ai **78 milioni di Euro**, **+32%** rispetto al 2018.

Grazie all'importante lavoro svolto nel corso dell'anno, sono stati effettuati investimenti in 17 nuove startup di cui 6 attraverso il programma di accelerazione **Magic Wand Retail Revolution**.



Gabriele Ronchini
Fondatore ed
Amministratore Delegato
Digital Magics

Startup	Settore	Pag
Axieme S.r.l.	Insurtech	5
Brandon Group S.r.l.	E-Commerce & Digital Representative	7
Coverholder (Insurtech MGA LTD)	Insurtech	9
ELI WMS	Enterprise Software	11
FrescoFrigo S.r.l.	Foodtech	13
Hyperloop Transportation Technologies Inc.	High-speed Transportation	15
Macingo Technologies S.r.l.	Transportation Online Market	17
nCore S.r.l.	HRtech	19
Prestiamoci S.p.A.	Fintech	21
Talent Garden S.p.A.	Digital Community	23
Two Hundred (The Ing Project S.r.l.)	Fintech / Equity Crowdfunding	25
Wenda S.r.l.	Supply Chain Tracking	27



AXIEME S.r.l.

Overview

Fondazione: **2016**

Settore: **Insurtech**

Startup Innovativa: **Sì**

Axieme è la prima Social Insurance italiana che avvera il sogno di ogni assicurato.

La promessa di Axieme è rendere più equo il sistema assicurativo, facendo riacquistare fiducia agli assicurati tramite il Giveback: il rimborso di una parte del premio pagato se, alla scadenza della polizza, non sono avvenuti sinistri.

La piattaforma Axieme riunisce gli assicurati con una copertura simile all'interno di un gruppo (cerchia) e tiene traccia dei sinistri avvenuti ai membri. Alla scadenza della Polizza, sarà il comportamento della cerchia a determinare il Giveback con la logica **minori sinistri = maggiore giveback**. Il Giveback diventa

quindi l'elemento premiante di risparmio per gli assicurati virtuosi.

Axieme già distribuisce polizze assicurative di compagnie quali Reale Mutua, Groupama, Europ Assistance ecc. innescando il meccanismo innovativo che permette agli assicurati di risparmiare assicurandosi insieme ad altri. Il Giveback è calcolato attraverso un algoritmo proprietario, che, insieme al modello, annovera Axieme tra le principali startup Insurtech italiane.

Il modello della Social Insurance ha già dimostrato di avere successo in altri paesi con realtà come Lemonade (USA), Friendsurance (Germania) o Otherwise (Francia).

Team

▪ **Edoardo MONACO**

Co-founder e CEO

▪ **Marco POLLARA**

Co-founder e CTO

▪ **Matteo GALLO**

Co-founder e CMO

▪ **Massimo MICHAUD**

Head of Strategic Committee (past CEO Axa Assicurazioni e Allianz Assicurazioni)

▪ **Giuliano ANTONICIELLO**

Physics & data science

Revenue Model

Axieme è un intermediario assicurativo che affianca le compagnie assicurative in quanto fornitrici di prodotti, che Axieme distribuisce alla clientela tramite la propria piattaforma. Sono tre i modelli distributivi di Axieme:

- **Modello B2C** (vendita al consumatore finale): fee su ogni polizza venduta (pagata dalle compagnie assicurative).
- **Modello B2B** (distribuzione B2B): revenue share con il partner distributivo, subscription per la fornitura della tecnologia. I partner distributivi sono banche, enti o aziende interessati a fornire un'offerta assicurativa o welfare alle proprie community di clienti, dipendenti, associati o fornitori.
- **Modello B2Insurer**: il modello precedente è declinato per i professionisti del settore assicurativo (agenti e broker), in cui Axieme fornisce la tecnologia abilitante per l'assicuratore affinché possa distribuire polizze a community numerose (es. agente che sigla una convenzione con associazione sportiva).

Obiettivi strategici

- Focus su business development B2B
- Ampliamento della gamma prodotti e servizi (accordi con compagnie)
- Lancio nuova gamma prodotti per B2C

Driver di crescita

- +1500 assicurati
- N° compagnie partner +6
- Prodotti assicurativi offerti nella soluzione B2C +20
- Nuove features nella piattaforma white label

Investimenti previsti

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

Trend di Mercato

€ 1200 MLD

il mercato raccolta premi assicurativi Europa ogni anno

€ 147 MLD

premi erogati in Italia

€ 12 MLD

commissioni per gli intermediari/distributori solo in Italia

Principali risultati finanziari

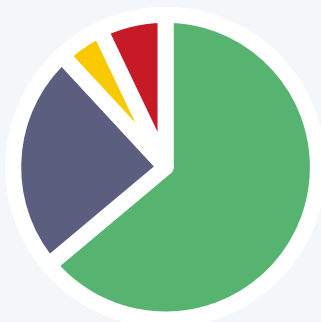
- Fatturato 2019: **90K€** (+1700% rispetto al 2018)
- Pre-contratti con **2 retailers**, **1 società di energy** e **1 banca**.

Key investors

- **Digital Magics**
- **Kinetica SRL**
- **Phoenix Capital Iniziative Di Sviluppo Srl**
- **So.Ge.S.A Srl**
- **On Group Srl**
- **Agierre Srl**

Compagine societaria

- 63,90% Founders
- 24,21% Investors
- 4,80% Kinetica Srl (Massimo Michaud)
- 7,09% Digital Magics



Ultimo round di investimento

Round

€ 500.000

Valore Post-money

€ 2.500.000

Data Round

2019

Sito e news

- www.axieme.com

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 che fornisce servizi end to end di gestione del processo di vendita e post-vendita attraverso marketplace internazionali, 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

▪ **Alberto OLIVA**
CFO

▪ **Costanza NICOLOSI**
CSO

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:** creazione e gestione degli store ufficiali dei brand sui principali marketplace online e vendite all'utente finale di prodotti full price (Amazon Seller, eBay, Laredoute, Fnac, etc.) negli store online proprietari di Brandon;
- **Flash sales:** prodotti in saldo per campagne di brevi periodi (Vente-privee.com, Dalani, Westwing, etc.).

Brandon nel canale B2B applica un mark-up al prodotto venduto in base alla categoria e al canale di vendita. Rispetto al modello B2C di gestione degli store prevede un set-up fee, una fee mensile di gestione, una revenue share sui volumi di vendita e fee legate a specifici servizi a valore aggiunto come ad esempio la gestione del budget advertising sulle varie piattaforme.

Driver di crescita

- % di PO evasi rispetto a ordini ricevuti
- N° di Brand e prodotti caricati in piattaforma
- Analisi vendite ed identificazione Best Seller
- Progressiva automazione dei processi interni grazie allo sviluppo piattaforme IT proprietarie

Obiettivi strategici

Il Piano di crescita della società punta sull'ampliamento del catalogo con l'onboarding di nuovi clienti, sull'espansione dei marketplace integrati e delle categorie merceologiche, sull'ingresso in nuove aree geografiche (attualmente focus in Europa) 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. La società ha iniziato anche a lanciare servizi a valore aggiunto attraverso progetti di data analytics che incrociano dati di vendita e dati di mercato.

Tali driver si applicano sia attraverso una crescita organica del business che attraverso attività di M&A internazionali.

Investimenti previsti

- Sviluppo tecnologico e di processo
- Sviluppo commerciale (sourcing)
- Internazionalizzazione/Diversificazione
- M&A
- Rafforzamento team manageriale

Trend di Mercato

€ 314 MLD

mercato in Europa
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

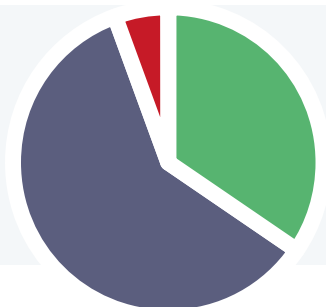
- Fatturato 2019: **€ 21.0 MLN** (vs **€ 9.4 MLN** nel 2018) **+123%**

Key investors

- Primomiglio
- Invitalia Ventures
- Vulcano di Fabio Cannavale

Compagine societaria

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



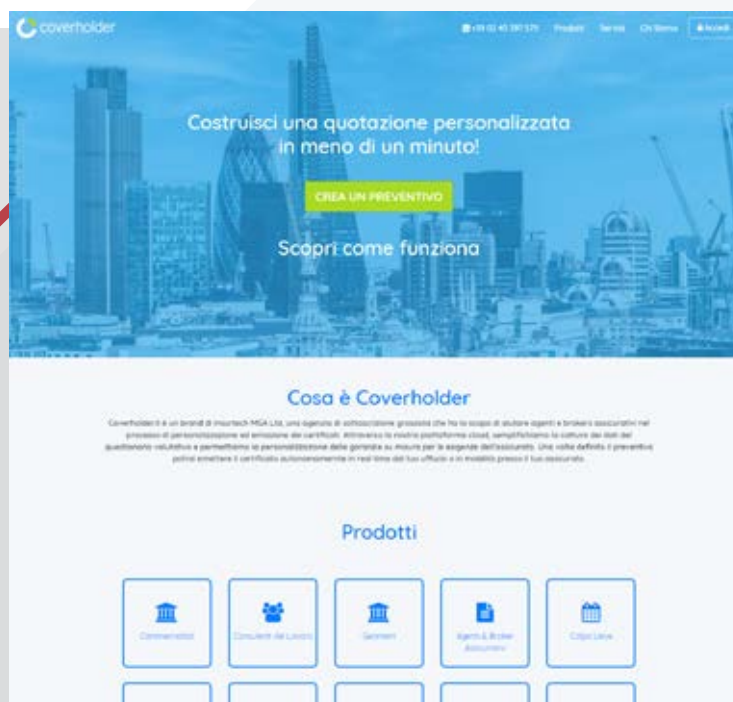
Sito e news

www.brandongroup.it

Ultimo round
di investimento

Round
€ 2.708.000

Data Round
2018



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 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 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 a luglio 2019 ha lanciato anche un'interfaccia API per facilitare l'integrazione con i partner.

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
- Espansione in ulteriori territori Europei e mondiale

Driver di crescita

- Prodotti Assicurativi Digitali: **25**
- Agenti/Broker attivi: **297**
- Polizze emesse (2019): **17.092**

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

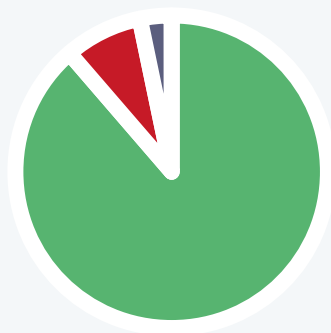
€ 151 MLD
mercato Italiano

Principali risultati finanziari

- Premi erogati 2019: **€ 7,1 MLN (+76% vs 2018)**
- Gross Revenue 2019: **€ 1,8 MLN**

Compagine societaria

- 88,67% Founders & Employees
- 9,06% Digital Magics
- 2,27% Velocity



Ultimo round
di investimento

Round
€ 350.000
Valutazione Post-money
€ 3.850.000
Data Round
2018

Sito e news

www.coverholder.it



Interview



ELI WMS

Overview

Fondazione: **2017**

Settore: **Enterprise Software**

Startup Innovativa: **Sì**

OHC BENE S.r.l. è una startup innovativa che ha sviluppato internamente una piattaforma in cloud denominata ELI WMS (Warehouse Management System) che offre una gestione dinamica e innovativa del magazzino aziendale.

La soluzione indipendente viene offerta tramite SaaS (Software as a Service) ed è configurabile anche grazie agli strumenti offerti da Google Cloud Platform, garantendo un'integrazione con i principali software ERP che operano a livello internazionale.

ELI WMS permette ai propri utenti di gestire magazzini in qualsiasi parte del mondo senza dover sviluppare l'infrastruttura informatica, utilizzando scanner per la lettura di codici a barre e RFID (etichette elettroniche) e sfruttando tutte le potenzialità delle piattaforme Cloud di Google per automatizzare e ottimizzare le operazioni (Google Cloud Platform e Google App Engine). Presente sul mercato italiano dal 2018, ELI WMS rende efficiente i trasporti di materiali e prodotti, ottimizzando costi e tempi legati alle attività delle persone che operano all'interno del magazzino.

ELI WMS traccia e analizza le informazioni delle merci in transito e permette il controllo dei flussi di lavoro a tutti gli utenti coinvolti nell'operazione, il sistema è multi-lingua ed è accessibile anche tramite HTML, senza necessità di installare alcuna applicazione.

Team

• **Luigi Wilmo FRANCESCHETTI**

Founder e CEO

• **Luisa FRANCESCHETTI**

Founder e Chairman

• **Giuseppe VALLARELLI**

CTO

Revenue Model

Software as a Service

Obiettivi strategici

- Rafforzamento sul mercato nazionale
- Internazionalizzazione (mercato UE)
- Ampliamento e rafforzamento del team

Driver di crescita

- Annoverata tra gli 8 case history di Google Cloud Platform
- Partner del più importante rivenditore SAP per il mercato Italia
- Completamento architettura multi-tenant

Investimenti previsti

- Investimenti in business partnership per i mercati esteri
- Ampliamento del team
- Ricerca&Sviluppo

Trend di Mercato

+30%
mercato globale del warehouse
management system
negli ultimi 3 anni

► **>\$ 2 MLD**
nel 2019

>14%
crescita del mercato prevista
nei prossimi 3 anni

► **\$ 3,04 MLD**
nel 2022

Principali risultati finanziari

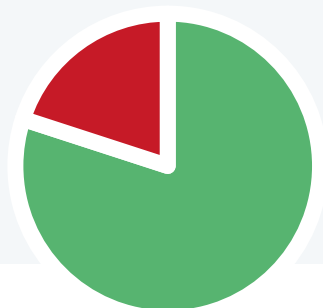
- Fatturato 2019 **140K** vs **64K** FY2018

Key investors

- **Digital Magics S.p.A.**

Compagine societaria

- **80% Founders**
- **20% Digital Magics**



**Ultimo round
di investimento**

Round
€ 1.000.000

**Data Round
opening**

Sito e news

www.eliwms.com



FRESCOFRIGO S.r.l.

Overview

Fondazione: **2018** Settore: **Foodtech**

Frescofrigo è uno store di 1 metro quadrato posizionato in uffici, palestre e complessi residenziali.

Permette agli utenti di avere soluzioni pasto e snack freschi e salutarissimi immediatamente disponibili al momento in cui ne hanno bisogno. Consente, inoltre, a ghost kitchens e ristoratori di ottimizzare le consegne (media 200 € invece dei 20 € di consegna della food delivery), di incrementare le vendite e di essere tutti i giorni di fronte a potenziali clienti.

Il frigorifero intelligente sviluppato da Frescofrigo, connesso in cloud e dotato di tecnologia RFID, offre un'esperienza innovativa e completamente diversa dalle tradizionali vending machines. L'utente, infatti, dopo aver aperto la porta tramite app, carta o buono pasto, può guardare i prodotti e semplicemente

Startup Innovativa: **Sì**

allontanarsi con quelli scelti; il frigorifero riconosce la merce prelevata e la addebita in automatico sulla soluzione di pagamento selezionata.

Il modello di business di Frescofrigo è B2B: noleggia il frigorifero ai food merchant e quindi non ha in carico produzione e consegna del cibo. Questo rende il modello altamente scalabile e in grado già nel 2019 di espandersi a New York, dove è attivo il primo pilota per gli Stati Uniti in una grande catena di coworking.

Frescofrigo quindi prende gli aspetti migliori dei modelli food delivery e vending machine e li unisce: offerta food e qualità tipici dei servizi di consegna a domicilio con l'immediatezza e prossimità dei distributori automatici.

Frescofrigo in meno di un anno di operatività ha confermato l'installazione di 150 frigoriferi (1,5M di transato annualizzato) in uffici, complessi residenziali e palestre in 3 Paesi differenti e sta crescendo del 25% mese su mese

Team

▪ **Enrico PANDIAN**

Founder

▪ **Paolo TONON**

CFO

▪ **Antonino LO IACONO**

Head of Tech

▪ **Alberto TONI**

Head of Sales

▪ **Giovanni CONZ**

CTO

Revenue Model

- Food Merchant: Noleggio del frigorifero + fee sul venduto
- Aziende: Contributo mensile per il servizio di welfare ai dipendenti

Obiettivi strategici

- Collaborazione con società di Vending Machines e catene di coworking per accelerare numero di installazioni
- Sviluppo dei nuovi settori target: palestre e complessi condominiali
- Espansione Geografica negli Stati Uniti e un altro paese Europeo entro il 2020

Driver di crescita

- Aprile 2019: Completamento prodotto e inizio installazioni a Milano
- Agosto 2019: Installazione primo frigorifero a New York
- Settembre 2019: Chiusura accordo con Edenred e Pellegrini per integrazione buoni pasto
- Dicembre 2019: Firmati contratti per 65 frigoriferi
- Gennaio 2020: prime installazioni in Palestre e Complessi residenziali
- Febbraio 2020: accordi per totali 150 installazioni e accordo con Carrefour
- Dicembre 2020: previste 500+ installazioni

Investimenti previsti

- Personale (Sales & Tech)
- Frigoriferi
- Espansione geografica

Trend di Mercato

€ 105 MLD
mercato
Food Delivery
con crescita annuale
9,5% per i prossimi
5 anni

€ 30 MLD
mercato
Vending Machine
con crescita annuale
15% per i prossimi
5 anni

€ 285 MLD
mercato
Healthy food
con crescita annuale
6% per i prossimi
3 anni

HelloFresh
multinazionale
nel settore Food
Delivery, ha iniziato
a usare frigoriferi
intelligenti
con la branch
HelloFreshGO

\$ 42 / 45 MLD
raccolti da Byte
Foods e Farmer's
Fridge e Stockwell
(competitors negli
USA) negli ultimi
2 anni

Principali risultati finanziari

- A febbraio 2020 confermati 150 frigoriferi, che generano 1,5M di transato annualizzato
- Generate vendite per 120k € con 24% di crescita mese su mese
- Ogni frigorifero genera 10-25mila Euro di vendite annue
- L'82% degli utenti è tornato ad acquistare e ha valutato il servizio con 4,2/5

Key investors

- **Simon Fiduciaria Spa**
Club Degli Investitori Di Torino
- **Mega Holding Spa**
- **Digital Magics Spa**

Compagine societaria

- 63,09% Founders
- 3,33% Digital Magics
- 33,58% Investitori finanziari



Sito e news

www.frescofrigo.it

Ultimo round
di investimento

Equity + debito
€ 2.100.000
Data Round
2019



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 una tecnologia per il trasporto ad altissima velocità: una capsula che levita su un campo magnetico e 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.

Team

- **Bibop G. GRESTA**
Co-founder, Startegic Development
- **Dirk AHLBORN**
Co-founder, Chairman
- **Andres DE LEON**
COO

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 2019 è stato condotto uno studio di fattibilità con Northeast Ohio Areawide Coordinating Agency, il quale ha dimostrato la fattibilità e l'economicità di una tratta che connette Cleveland, Chicago e Pittsburgh negli US.

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.

- **Andrea LA MENDOLA**
Chief Global Operating Officer
- **Sanjay JAIN**
Chief Strategy 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 Hyperloop.

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 HyperloopTM **\$ 7BN**

Obiettivi strategici

- 2020: Primo prototipo commerciale ad Abu Dhabi, in vista dell'Expo 2020

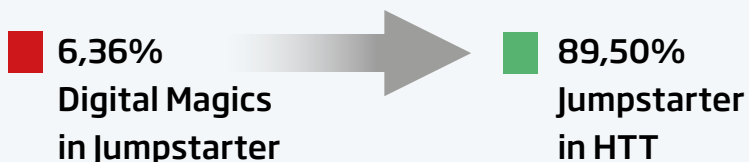
Trend di Mercato

\$ 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
---	--	---	--	--	--

fonte: www.marketsandmarkets.com

Attualmente il principale competitor è **Virgin Hyperloop One**, che ha raccolto circa **\$ 200 mln** nel maggio 2019

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 2019: **151 K (vs 132k 2018 +14,4%)**
- Tasso di conversione medio 2019: **8,1%**

Investimenti previsti

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

Trend di Mercato

€ 100 MLD

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

€ 8 MLD

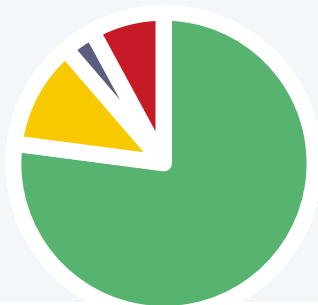
Il mercato potenziale italiano, nel quale operano
113.000 aziende di cui **80%** padroncini.

Principali risultati finanziari

- Volume d'affari complessivamente generato dai trasportatori dal 2016: **€ 13.5 Milioni**
- Fatturato 2018: **€ 500 K (vs € 122K H1 2017, +59,8%)**
- Fatturato 2019: **~€ 1,14 MLN (vs € 500 K 2018, +100%)**

Compagine societaria

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



Ultimo round
di investimento

Round

€ 300 K

Valutazione Post-money

€ 4,3 MLN

Data Round

2019

Sito e news

www.macingo.com



nCORE S.r.l.

Overview

Fondazione: **2017** Settore: **HR tech** 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 (Applicant Tracking System) evoluto, 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.

Team

• **Enrico ARIOTTI**

Founder e CEO

• **Aldo TOJA**

Founder e CTO

• **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 recruiting che operano in nCore. Ulteriori variabili dell'abbonamento mensile sono la quantità di dati salvati nel database di nCore.

Obiettivi strategici

- Raggiungimento leadership nel mercato italiano entro il 2020
- Ingresso in altri 2 mercati esteri entro il 2020

Driver di crescita

2018 vs 2019

- Numero di dipendenti: 1 vs **8**
- Numero video registrati: 3.000 vs **151.000**
- Candidature ricevute: 4.800 vs **1.985.000**
- Annunci di lavoro creati: 500 vs **50.000**
- Paesi UE serviti: 1 vs **2** (Italy, France)

Investimenti previsti

- Sviluppo commerciale
- Sviluppo tecnologico
- Risorse umane

Trend di Mercato

€ 428 MLD

mercato HR/Recruiting in Europa

€ 1 MLD

turnover startup HR Tech in Italia

€ 5,5 MLD

investimenti VC nel mondo
dal 2014

Principali risultati finanziari

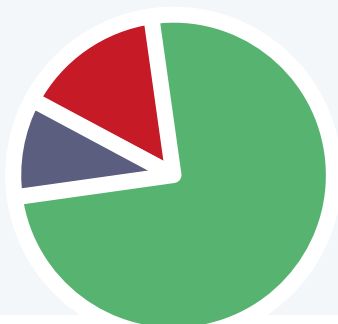
- 2018 vs 2019
- ARR: € 36K vs **€ 310K**
- Numero licenze vendute: 30 vs **1000+**
- Fatturato 2019: **€ 300k**

Key investors

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

Compagine societaria

- 75% Founders
- 10% Investor
- 15% Digital Magics



Ultimo round
di investimento

Round

€ 400.000

Valutazione Post-money

€ 4 MLN

Data Round

2018

Sito e news

www.ncorehr.com



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

▪ **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.
- 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 una cartolarizzazione per la quale svolge attività remunerata di *servicing* remunerata 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 di credito.
- € 5 milioni di erogato al mese
- 70% dei finanziamenti da parte di investitori istituzionali
- Rendimento del 5,5%

Driver di crescita

- 1° piattaforma in Italia e 12° piattaforma in Europa Continentale
- **+100%** di crescita dello stock nel 2019
- **4.000** clienti a fine dicembre
- **€23,0 Mln** di finanziamenti complessivamente erogati
- Loans originated 2019: **€9 Mln**

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
2019

In Italia l'erogato a giugno del 2019,
con circa **€ 75 MLN** in un semestre,
ha raggiunto la quota di
€ 280 MLN
generati dalle principali piattaforme italiane in questo
segmento: **Prestiamoci, Smartika, Soisy**
e **Younited Credit** (+60% rispetto al IH 2018).

Principali risultati finanziari

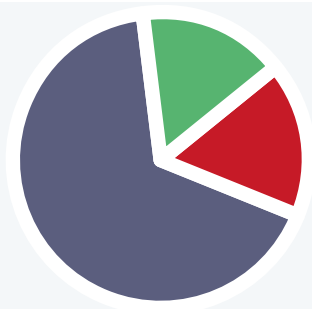
- Fatturato 2019: **€ 1,5 MLN** (vs **€600K 2018**,
+150 %)
- Importo erogato 2019: **€ 9 MLN**
- Rendimento del portafoglio, al netto delle perdite
attese al **5,2%**, in ulteriore miglioramento;
- Volumi 2019 in crescita:
- stock **+100%** in 12 mesi

Key investors

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

Compagine societaria

- 14,0% Founders - Management
- 71,7% Investors
- 12,3 % Digital Magics



Ultimo round
di investimento

Round
€ 2.000.000
Data Round
2019

Sito e news

www.prestiamoci.it

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



Talent Garden



TALENT GARDEN S.p.A.

Overview

Fondazione: **2011** Settore: **Digital Community**

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 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 26 campus in otto 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.

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 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.

▪ **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

- 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).
- Acquisizione di SingularityU Italia, con questa operazione TAG rimane un punto di riferimento in Europa per l'innovation ecosystem.
- 2300 studenti iscritti alla TAG Innovation School, di cui il 99% trova un impiego
- 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**
- **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: **€ 9,7 MLN**
- Fatturato 2019: **€ 16,5 MLN**

**Ultimo round
di investimento**

Round
€ 44 MLN
equity/debito

Valutazione Post-money
€ >100 MLN

Data Round
2019

Compagine societaria

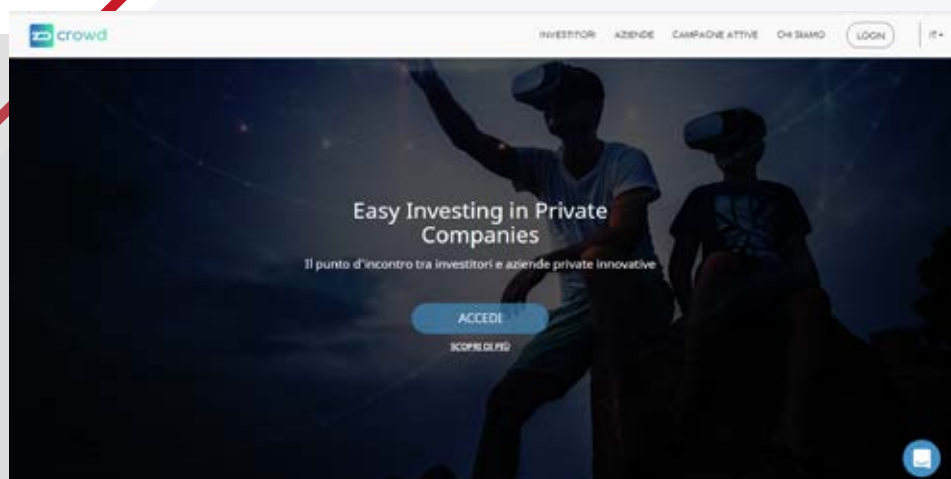
- **45,39% Founders**
- **45,39% Investors**
- **9,22% Digital Magics**



Sito e news

www.talentgarden.org

www.talentgarden.org/news



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

Overview

Autorizzazione: **2014** Settore: **FinTech / Equity Crowdfunding** Startup Innovativa: **Sì**

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 ad 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 ed accessibile a chiunque, direttamente online con tagli d'investimento personalizzabili.

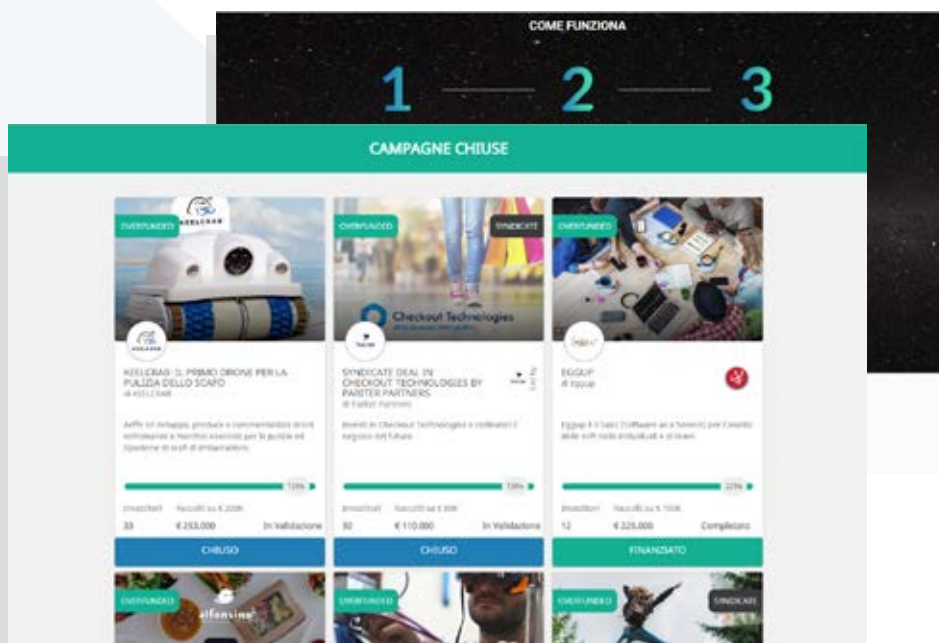
Team

▪ **Matteo MASSERDOTTI**

Founder e CEO

▪ **Carlo SACCONE**

Founder e CTO



Revenue Model

- *Flat Fee* su servizi di consulenza (i.e. 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: **43**
- Tasso di successo delle campagne: **76%**
- Totale investimenti perfezionati: **>3300**
- Users al Q1 2020: **15.000** (vs **12 K Q2 2019**, **+25%**)
- Active Investors al 31 gennaio 2020: **3000**

Investimenti previsti

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

Trend di Mercato

Mercato Italia *Equity Crowdfunding* (2019)

€ 65 MLN raccolti nel 2019
su un totale di € 115 MLN raccolti dal 2014

€ 50 MLN
equity crowdfunding no real estate

Principali risultati finanziari

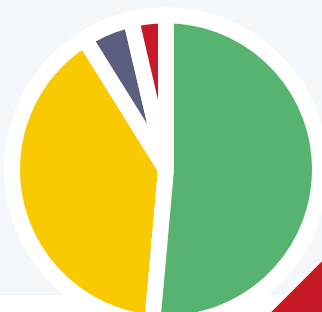
- Importo complessivo della raccolta sul portale: **>15 € MLN**
- Fatturato 2019: **€ 300K forecast**

Key investors

- **Five.Eight Ventures**

Compagine societaria

- 51,42% Founders & Employees
- 39,71% Other Investors
- 5,22% 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
€ 5.000.000

Data Round
on-going



Overview

Fondazione: **2015**

Settore: **Supply Chain Tracking**

Startup Innovativa: **Sì**

Wenda è una Piattaforma Digitale che aiuta gli attori della Distribuzione Alimentare a comprendere e navigare i dati di catena del freddo e tracciabilità lungo la supply chain tramite IoT e IA.

Si connette a data logger e sistemi di tracciabilità disponibili sul mercato (Qualità, TMS, WMS) collocati nei vari punti della filiera e fornisce dati, statistiche e analisi ai manager in Punti Vendita, Centri di Distribuzione, mense, cucine e sedi centrali.

Wenda è l'unica azienda che integra i dati da tutti i processi della supply chain, indipendentemente dal tipo di hardware, software o sistema di tracciabilità già impiegato dal cliente. La piattaforma è sicura, semplice, affidabile e scalabile. Consente di seguire in tempo reale e da un singolo punto di controllo le condizioni dei prodotti nella catena, fornendo una panoramica completa dei punti critici lungo la supply chain per garantire la miglior cura possibile del prodotto, ridurre i costi di gestione della supply chain, migliorare la percezione della trasparenza e ottimizzare i processi di decision making.

Team

• Antonio CATAPANO

CEO & CTO

• Luca BOARINI

Customer Support & Product

• Mattia NANETTI

CMO & COO

• Antonio BONDANESE

Digital Marketing

• Daniela RABITTI

Finance & Control

• Raffaele TESTORELLI

IM

• Marta DI FONZO

Sales & Marketing

• Fabio PORCU

Finance & Control

Revenue Model

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

Obiettivi strategici

Internazionalizzazione: attualmente, Wenda è presente nei mercati italiano e spagnolo e a Hong Kong. Nei prossimi 5 anni, Wenda punta a consolidare i mercati di Italia e Spagna, aumentare la sua presenza in Francia e Paesi nordici (Danimarca, Svezia, Olanda), per poi raggiungere il centro Europa con Germania, Svizzera e Benelux. Successivamente, gli USA e LATAM sono le regioni naturalmente aggredibili da Wenda poiché i livelli medi di distribuzione alimentare e attenzione del consumatore sono molto elevati.

Driver di crescita

- 2018: tra le migliori startup per visibilità della catena, partecipazione al programma di accelerazione Food Track di Maersk
- 2018-2019: abbandono del focus sull'hardware, riposizionamento come azienda SaaS e potenziamento della Piattaforma
- 2019: internazionalizzazione in Spagna
- 2019: studio di intelligenza artificiale e integrazione di numerosi dispositivi IoT e non

Investimenti previsti

- Internazionalizzazione: Spagna, Francia, Paesi di nord e centro Europa, USA, LATAM.
- 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

\$ 10,963 MLD ► **\$ 22,274.1 MLD**
valore del mercato della tracciabilità del Food & Beverage nel 2017
crescita prevista entro il 2025
CARG 9,3%

\$ 159,988.1 MLN ► **\$ 585,105.6 MLN**
valore del mercato della logistica con catena a freddo nel 2018
crescita prevista entro il 2026
CARG 17,9%
DAL 2019 AL 2026

Principali risultati finanziari

- Fatturato 2018: **€ 40K**
- Fatturato 2019: **€ 140K (+250% 2018)**

Key investors

- **Digital Magics**
- **Makanta gmbh**
- **Rockstart AG fund**

Compagine societaria

-  **89,44% Founders**
-  **7,13% Investors**
-  **3,43% Digital Magics**



Sito e news

www.wenda-it.com

www.emiliaromagnastartup.it/index.php/it/financER/wenda-srl

Ultimo round di investimento

Round
€ 320 K
Valutazione Post-money
€ 2.820.000
Data Round
2019



Digital Magics Portfolio Highlights

www.digitalmagics.com