



**DIGITAL
MAGICS**

Digital Magics Portfolio Highlights

Ottobre 2022.

	PAG
L'opportunità dell'innovazione è ora!	3

STARTUP	SETTORE	PAG
AWorld S.r.l. Società Benefit	Sustainability	6
Bikeroom S.r.l.	Retail / Cycling industry	8
Crea (InsurTech MGA Ltd)	Insurtech	10
Evenfi (Criptalia S.r.l.)	Fintech	12
HiNelson	E-Commerce	14
Hyperloop Transportation Technologies Inc.	High-speed Transportation	16
Irreo	Agritech	18
Macingo Technologies S.r.l.	Transportation online market	20
Mare Engineering Spa	Servizi	22
Prestiamoci S.p.A.	FinTech / peer-to-peer lending	24
Talent Garden S.p.A.	Digital Community	26
ViteSicure (Bridge Insurance Services S.r.l)	Insurtech	28

Magic
is something
YOU CREATE



L'opportunità dell'innovazione è ora!

Il 2022 si sta dimostrando un anno di grande crescita per il Venture Capital italiano: l'ecosistema startup ha visto quasi un miliardo di euro di investimenti solo nel primo semestre, con un incremento del 123% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. 172 sono state le operazioni del Venture Capital in Italia per il primo semestre 2022 (+12%).

I Corporate Venture capital danno evidenza di essere un segmento vivace e rimarkano la loro presenza nei round, infatti si registra la partecipazione delle corporate negli investimenti a favore delle startup nella loro prima fase di sviluppo in circa il 22% del totale dei round.¹

L'innovazione, così, dà prova di essere il motore per la crescita e il settore nel quale investire per il futuro delle prossime generazioni, essa fornisce una spinta all'economia permettendole di avanzare anche e soprattutto nei momenti di crisi. Seppur in un primo semestre dell'anno estremamente complesso a causa degli scenari economici e politici che stiamo fronteggiando a livello globale, è evidente che l'innovazione sia fondamentale per evolversi e fronteggiare nuove sfide.

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha stanziato ulteriori risorse pari a 250 milioni di euro, in aggiunta alla dotazione di 500 milioni prevista dal Fondo nazionale complementare al PNRR e ai 591 milioni individuati con decreto del 25 maggio 2022, volte a sostenere nuovi progetti dando la possibilità e ammettendo nuove proposte progettuali in istruttoria. A dicembre 2022 avverrà l'apertura di un secondo sportello relativamente agli Accordi per l'innovazione, con una dotazione di 500 milioni di euro a valere sul Fondo nazionale complementare al PNRR.²

¹ Rapporto di ricerca Venture Capital Monitor – VeMTM (2022)
² MISE

Il MISE, a sostegno dei nuovi investimenti imprenditoriali innovativi e sostenibili ha stabilito un ulteriore regime di sostegno tramite “Investimenti sostenibili 4.0” che ha l’obiettivo di favorire la trasformazione tecnologica e la digitalizzazione delle imprese tramite agevolazioni a favore di programmi di investimento proposti da startup e PMI che, coerenti con il piano Transizione 4.0 e in linea con gli obiettivi dell’Agenda 2030 dell’ONU, siano conformi ai principi di tutela ambientale e ad alto valore tecnologico.

Sono stati assegnati a CDP Venture Capital Sgr, in attuazione del decreto infrastrutture, due miliardi di euro per il sostegno e il rafforzamento degli investimenti in startup e PMI innovative. Favorire la crescita complessiva dell’ecosistema dell’innovazione in Italia e supportare i processi di transizione ecologica e digitale attraverso i fondi di investimento dedicati *Green transition fund* e *Digital transition fund* è una priorità del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza che, con un apporto di risorse significativo, vuole stimolare e veicolare la crescita del mercato del Venture Capital italiano.

Il Piano Industriale di Digital Magics.

Nella prima metà del 2022 Digital Magics ha continuato ad implementare il modello di investimento basato sui Programmi di Accelerazione ed in linea con lo sviluppo proposto dal Piano Industriale 2021-2025, che punta ad espandere il portafoglio di partecipazioni a più di 200 startup, con un target di valore a oltre 100 milioni di euro entro il 2025 (al netto delle exit e dei write-off pianificati).

Il primo semestre del 2022 ha visto 5 programmi di accelerazione attivi e 1 in setup, risultato coerente con l’obiettivo di avviare tra i 20 e i 25 programmi nel corso del periodo di Piano.

Inoltre, i nuovi investimenti del primo semestre hanno portato il Portfolio Digital Magics a raggiungere quota 99 partecipazioni operative: il numero di startup nel primo semestre 2022 è cresciuto già del 18% rispetto alla fine del 2021 (che aveva registrato invece un incremento di +15% rispetto all’anno precedente).

Segue lo stesso trend positivo anche la *fair value* del Portfolio, ad oggi pari a **61 milioni** di euro.

Considerando anche la portata dei programmi di accelerazione già in corso o in fase di partenza, questi parametri risultano più che in linea con gli obiettivi del Piano Industriale di Digital Magics.

Impegno sostenibile.

Digital Magics nel 2022 ha approvato il secondo Bilancio di Sostenibilità per l’esercizio 2021, a conferma dell’impegno in ambito sostenibilità, in linea con gli Obiettivi dell’Agenda 2030 sottoscritta dall’ONU. La società ha quasi dimezzato il consumo di energia tra il 2019 e il 2021, la diminuzione delle emissioni è dovuta in particolare alla scelta di Digital Magics di approvvigionamento dell’energia elettrica da fonti 100% rinnovabili, agli impianti di illuminazione a basso

consumo di energia e anti-sprechi, allo smartworking, alla gestione digitale paperless e plastic-free.

Il gruppo rafforza la propria mission investendo soprattutto in startup e scaleup che abbiano un impatto ESG (diretto o indiretto), infatti, oltre il 50% delle partecipate in portafoglio hanno nel proprio business caratteristiche che portano beneficio in termini di sostenibilità ambientale, economica o sociale.

Il programma di accelerazione Magic YouMan, recentemente lanciato insieme a Lazio Innova a seguito di una prima edizione nel 2020, ambisce ad arricchire e a portare valore in termini di sostenibilità all’intero ecosistema dell’innovazione: considerare la sostenibilità come un processo che generi valore per gli individui, come consumatori e cittadini, oltre che per il territorio e per le imprese è da sempre un obiettivo centrale di Digital Magics.

Partnership con Investitori Istituzionali: moltiplicatori di Acceleratori.

Continua l’impegno di Digital Magics ad espandere il portafoglio della Società attraverso programmi di accelerazione verticali su settori ad alto potenziale ed in linea ai domini di principale interesse per il venture capital europeo, intorno a cui Digital Magics ha sviluppato significative competenze e dato vita ad ecosistemi di rilevanza internazionale, grazie al coinvolgimento di Co-Investitori, Corporate Partners e Tech Partners.

Sono state completate le attività e gli investimenti relativi al Primo Ciclo (2021-2022) del Programma di Accelerazione **FIN+TECH**, doppio programma avente l’obiettivo di accelerare startup operanti nel settore Fintech e Insurtech, lanciato insieme a **CDP VENTURE CAPITAL SGR, Startupbootcamp, Fintech District, NEXI e CREDEM** e a cui hanno aderito come Corporate Partner le società: Anima Sgr, Banca Mediolanum, Base Digitale, BNL Gruppo BNP Paribas, BNP Paribas Cardif, CRIF, Compass, Credito Fondiario, Excellence Consulting e Reale Group.

Nei successivi mesi, sono state completate anche le attività e i primi investimenti relativi al Primo Ciclo (2021-2022) del Programma di Accelerazione **MAGIC SPECTRUM**, dedicato alle soluzioni basate su tecnologie IoT e 5G, lanciato insieme a **CDP VENTURE CAPITAL SGR** e che ha visto attivamente coinvolti come Corporate Partner: Fondazione Compagnia di San Paolo, UnipolTech, Cisco, INWIT, Melita, Irideos; e come Technical Partner: Iren, Solve.it, SmartCommunitiesTech e i3P.

Il primo semestre 2022 ha visto anche il lancio della call del Programma di Accelerazione dedicato alle soluzioni per il settore “proptech”, le tecnologie applicate al real estate ed all’edilizia sostenibile. I promotori dell’iniziativa, insieme a Digital Magics, sono **CDP VENTURE CAPITAL SGR, COIMA SGR, NOVA CAPITAL E ARISTON GROUP** e si annoverano tra i Corporate Partner Gabetti Lab, COSTIM, Illimity Bank e Planet Smart City.

Parallelamente, è stato avviato il secondo ciclo del Programma di Accelerazione MAGIC YOUMAN, dedicato alle soluzioni incentrate sullo sviluppo di soluzioni che abbiano un impatto sostenibile su cittadini, consumatori e individui. Lanciato insieme a **LAZIO INNOVA** e con **RDS** come official media partner, è attualmente in fase di selezione.

Infine, Digital Magics ha avviato la preparazione del Primo Ciclo (che prenderà avvio nel secondo semestre 2022) del Programma di Accelerazione MAGIC MIND, dedicato alle soluzioni incentrate sulle tecnologie dell'Intelligenza Artificiale e che vanta Fondazione Compagnia di San Paolo come Ecosystem Partner e Angelini Ventures, IBM, Gruppo SCAI, InfoCamere, Exprivia, Dentons e Bricoman come Corporate Partners, oltre al supporto di Fondazione Bruno Kessler e AixIA (Technical Partners).

I numeri del Portfolio Digital Magics.

Digital Magics, coerentemente col Piano Industriale (2021-2025), persegue la sua crescita e il potenziamento del proprio Portfolio che, alla fine del primo semestre 2022, annovera **99 startup** operative (**84** nel 2021) che hanno raccolto complessivamente **Euro 13,8 milioni**.

Nel corso del primo semestre del 2022 Digital Magics ha effettuato **15 nuovi investimenti** di cui **4** attraverso il programma di accelerazione **Magic Spectrum** e **8** attraverso il programma **Fin+Tech**, e **4 follow-on**.

A febbraio del 2022 Digital Magics ha annunciato il perfezionamento dell'operazione sulla partecipata Cardo.AI, realizzando una exit parziale con un ritorno investimento pari a **17 volte** il capitale investito, generando una plusvalenza di **euro 1,2 milioni**.

Gli investimenti di Digital Magics continuano ad aprire le porte agli investimenti terzi, che si attestano a circa **13,4 milioni di euro**, quindi con un moltiplicatore di **30x** rispetto alla quota investita da Digital Magics (**0,45 milioni di euro**).

In particolare, a giugno del 2022, le startup che erano già nel Portfolio Digital Magics hanno perfezionato **17 round** di investimento con ticket medio di **euro 780 mila**.

Travel & Transportation
4%

Healthtech/Wellness
10%

Foodtech
9%

Digital Marketing
11%

eCommerce & Marketplace
11%

Fintech Insurtech
34%

+64% portafoglio in mercati in rapida crescita (Fintech/Insurtech, Enterprise Software, eCommerce/Marketplace)

~50% startup con una missione di sostenibilità sociale e/o ambientale

Enterprise Software
21%



Gabriele Ronchini
Fondatore ed Amministratore Delegato Digital Magics



AWorld S.r.l. Società Benefit

Overview.

Fondazione: **2018**

Settore: **Sustainability**

Startup Innovativa: **Sì**

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

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

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

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

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

La soluzione viene proposta alle aziende in due modalità
a) AWorld Teams: prevede la creazione di Team nell'applicazione "AWorld in Support of ACTNOW". Aziende e istituzioni possono creare Team per coinvolgere i propri stakeholder con contenuti formativi interattivi, discussioni, sfide e classifiche e misurazione di impatto collettiva.

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

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

Team.

📍 **Alessandro Armillotta** Co-founder CEO

📍 **Marco Armellino** Co-founder Presidente

📍 **Alessandro Lancieri** Co-founder CTO

📍 **Stefania Farina** Head of Sustainability

📍 **Marianna Manfrino** CFO

📍 **Anna Olivero** Editor in Chief

📍 **Rossella Meo** Program Manager

📍 **Filadelfo Aparo** Head of Growth

Revenue Model.

I modelli distributivi di AWorld sono:

- AW Teams (B2B2C): Costo annuale basato sul numero di utenti, piano educativo e challenge;
- AW Core (B2B): modello SaaS con un costo di setup iniziale e fee mensili.

Obiettivi strategici.

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

Driver di crescita.

- Data di Lancio: **23 Settembre 2020**
- N° aziende partner: **50+**
- N° Utenti: **250K+**
- N° Azioni sostenibili generate dagli utenti: **5M+**
- Stipulati contratti AWorld Teams con: Mediolanum, TIM, IREN, ENEL, Capgemini, VANS, Cognizant, Schlumberger, Dentsu, Davines, Compagnia di Sanpaolo, Grundfos, Mondadori, Bayer, Roche, Tecnomat.

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

\$ 150 Mld

mercato US stimato per il 2021 dei prodotti sostenibili (Fonte: Nielsen)

€ 1,1 Triloni

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

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

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2020: **€ 53 K**
- Fatturato 2021: **€ 475 K**

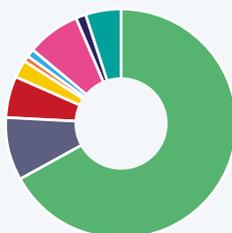
Key Investors.

- Digital Magics
- CDP Venture
- Equiter - Rif-t
- Telefonica - Wayra X
- Italian Angel for Growth

Compagnie societaria*.

	66,96% Founders
	9,12% CDP Venture
	5,77% Digital Magics
	2,59% IAG
	0,74% Telefonica
	1,11% Sport Horizon
	7,52% Angel Investors
	1,2% Team
	4,99% Stock Options

*Estimated Fully Diluted post SFP Conversion



Round di investimento.

Safe Note (SFP) aperto

€ 2.3 M

Di cui raccolti

€ 1.73 M

Data Round
Ongoing

Sito e news.

www.aworld.org
<https://actnow.aworld.org/>

The logo for Bikeroom, featuring the word "Bikeroom" in a bold, white, sans-serif font. The text is set against a black, parallelogram-shaped background that is tilted to the right. The entire logo is positioned in the upper left quadrant of the page, which has a background pattern of various bicycles in different colors and orientations.

Bikeroom

BikeRoom S.r.l

Overview.

Fondazione: **2019**

Settore: **Retail / Cycling industry**

Startup Innovativa: **Sì**

Bike-room.com è la piattaforma online dove è facile, innovativo e sicuro comprare e vendere una bicicletta d'alta gamma, autentica e certificata. Biciclette dei migliori marchi, ma anche usate provenienti da venditori di tutto il mondo e biciclette dei team professionistici, rese disponibili a tutti gli appassionati.

Il nostro obiettivo è quello di consentire l'accesso alle bici più sognate del mondo, nel modo più semplice possibile.

Team.

- 📍 **Matteo Maruzzi** CEO
- 📍 **Simone Matrone** COO
- 📍 **Denis Moretti** Sales Manager
- 📍 **Alessandro Confalonieri** CMO
- 📍 **Piergiuseppe Isonni** CTO

Revenue Model.

Sulla piattaforma si possono trovare biciclette dai € 1.000 ai € 12.000, le revenue derivano da un markup effettuato dall'acquisto di biciclette da privati, negozi, distributori e case costruttrici e rivendute ai clienti di tutto il mondo.

Obiettivi strategici.

- Superamento di **€ 2 M** fatturato nel 2022
- Sviluppo dashboard proprietaria di caricamento e gestione dati
- Sviluppo piattaforma e-commerce custom

Driver di crescita.

- Nr clienti: **378**
- Nr utenti registrati: **25k**
- Fatturato 2021: **€ 600k**
- Carrello medio: **€ 4.5k**

Investimenti previsti.

- L'implementazione di una dashboard proprietaria di caricamento e gestione dati
- L'integrazione totale del software di CRM (Hubspot) per potenziare le azioni di inbound marketing e customer acquisition
- Lo sviluppo di una piattaforma ecommerce "custom" per rendere ancora più efficace l'esperienza utente

Trend di Mercato.

€ 95 Mld
valore della vendita di biciclette
superato nel 2020

€ 47.5 Mld
stima del valore del mercato
usato bici globale

I principali driver del mercato attuale sono rappresentati dall'effetto della pandemia (**€ +10 Mld YoY**)

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2020: **€ 173k**
- Fatturato 2021: **€ 600k**
- Fatturato previsto 2022: **€ 2M**

Key Investors.

- Alicrowd
- Cassa Depositi e Prestiti
- Digital Magics

Compagine societaria.

-  **45%** Founders/Management
-  **15%** Digital Magics
-  **15%** AZ ELTIF – Alicrowd
-  **5%** Accellerora
-  **20%** Angels



Round di investimento.

Round
€ 500K
Valutazione post-money
€ 2.6M

Data
01/2022

Sito e news.

www.bike-room.com



Crea (InsurTech MGA Ltd)

Overview.

Autorizzazione: **2017**

Settore: **Insurtech**

Startup Innovativa: **Sì**

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

Il processo di erogazione di una polizza, che si compone di tre elementi: individuazione del rischio, definizione del prezzo ed emissione della polizza; è stato completamente ridisegnato, riducendo il tempo necessario per emettere una polizza da una settimana a una quindicina di minuti. Tutto questo è possibile grazie alla tecnologia di CREA basata sul Policy Builder Language, un linguaggio proprietario che permette di digitalizzare qualunque polizza assicurativa e lo scambio di informazioni tra i vari attori in tempi ridotti. Il modello costruito riesce a prezzare il rischio in modo automatico ed assicura che la filosofia di sottoscrizione del prodotto venga rispettata. La certificazione e i mandati ottenuti dall'azienda permettono di emettere il certificato assicurativo direttamente durante la visita al cliente. In alcuni casi, il profilo di rischio creato dall'intermediario viene arricchito con i dati di varie fonti e con database esterni. Il modello dati costruito viene poi esaminato da un algoritmo proprietario di Machine Learning, che permette di automatizzare gran parte del lavoro del sottoscrittore e di migliorare la valutazione del rischio assicurato. Questo procedimento è stato nominato: Augmented Underwriting.

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

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

Agennaio del 2021 CREA ha comunicato il completamento di un round di investimento per oltre 2 milioni di euro che vede l'ingresso nel capitale, in ottica di partnership industriale, di Step S.p.A., leader in Italia nell'offerta di soluzioni e servizi per l'efficiamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi. Al round hanno partecipato diversi investitori, tra cui CDP Venture Capital Sgr, attraverso il Fondo Acceleratori, con l'obiettivo di stimolare una crescita sostenibile dell'ecosistema innovativo italiano e un incremento delle capacità competitive del nostro Paese a livello internazionale.

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

Nel corso dei primi mesi del 2022 CREA ha completato la trasformazione societaria da srl in spa e modificato la propria denominazione sociale da Insurtech MGA Srl in CREA Assicurazioni Spa con l'obiettivo di rafforzare la propria struttura organizzativa all'interno del mercato assicurativo.

Team.

👤 **Feliciano Lombardi** Co-Founder e CEO

👤 **Mike Galasso** Co-Founder e CPO

👤 **Nicola Donadio** CTO

👤 **Umberto Politi** CUO

Revenue Model.

Fee sull'importo del premio erogato.

Obiettivi strategici.

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

Driver di crescita.

- Prodotti Assicurativi Digitali: **47 + 10 in progress**
- Totale intermediari registrati: **1.277**
- Agenti/Broker attivi: **796**
- Polizze emesse dall'inizio dell'attività: **89K**

Risultati 1HY 2022 VS 1HY 2021:

- Polizze emesse: **22k +144%** Vs 2021
- Totale intermediari registrati: **1.012**

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

€ 3.9 Mld
raccolta premi globale nel 2019
(+3,4% sul 2018), di cui **€ 2.4 Mld** nel
Vita e **€ 1.5 Mld** nei Danni

€ 150 Mld
raccolta premi nel mercato italiano
nel 2020 (+3,5% sul 2019).

Principali risultati finanziari 1HY 2022.

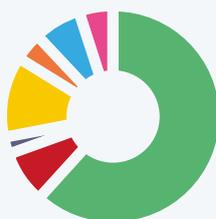
- Premi erogati al 2022: **€ 38 M**
- Gross Revenue 2021: **€ 2.5 M**
- Net Revenue 2021: **€ 1.1 M**
- **2 nuovi mandati assicurativi**

Key Investors.

- Digital Magics
- Velocity
- Step Spa
- Cassa Depositi e Prestiti

Compagine societaria.

■	62% Founders & Employees
■	8% Digital Magics
■	2% Velocity
■	12% Step Spa
■	4% Accelerora Digital Magics
■	7% Investors
■	5% SOP



Round di investimento.

Round
€ 552 K
Valutazione post-money
€ 9.3 M

Data Round
08/2021

Sito e news.

www.crea-assicurazioni.com

The illustration shows a stylized business scene. In the foreground, a man in a light blue shirt and dark pants stands next to a stack of gold coins. A woman in a green top and orange pants sits on a large blue gear, working on a laptop. Another woman in a blue dress stands on a yellow gear, holding up a large data chart. In the background, a man in a blue shirt sits on a yellow gear, also working on a laptop. The scene is set against a backdrop of a globe and various data visualizations like bar charts and pie charts.

evenfi

Evenfi (Criptalia S.r.l.)

Overview.

Fondazione: **2018**

Settore: **Fintech**

Startup Innovativa: **Sì**

*EvenFi è il nuovo nome di Criptalia srl. **EvenFi è la piattaforma di investimento per l'economia reale che permette agli investitori privati e istituzionali di investire in PMI e startup generando impatto sociale e rendimento.** Fornisce alle aziende la possibilità di ottenere finanziamenti in tempi brevi e ai risparmiatori l'opportunità di investire su progetti aventi un tasso d'interesse che varia dal 7% all'11%, senza alcun costo di commissione da un importo minimo di 20 euro.*

Investire nei progetti di EvenFi, oltre all'opportunità di ottenere dei buoni rendimenti, permette anche di contribuire attivamente al rilancio economico dei contesti nei quali operano le realtà produttive che richiedono un finanziamento. A monte della *mission* di Criptalia vi è infatti la convinzione che investire in Piccole e Medie Imprese significhi innescare un circolo virtuoso in grado di generare effetti positivi sull'economia reale.

Team.

📍 **Diego Dal Cero** CEO & Co-Founder

📍 **Matteo Vallin** Co-Founder

📍 **Mattia Rossi** CTO & Co-Founder

📍 **Federico Shaw** CFO

📍 **Marco Nigris** Country Manager Spain & Portugal

📍 **Giuseppe Scapola** Head of Business Development

📍 **Matteo Rossi** CMO

Revenue Model.

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

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

Obiettivi strategici.

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

Driver di crescita.

- **€ 20 M raccolti** su **230 progetti** finanziati
- **+18.000 utenti attivi**
- App per iOS e Android lanciata a settembre 2022
- Presenza in Italia, Spagna e Portogallo
- Fatturato obiettivo 2022: **€ 1,5 M**

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico di nuove funzionalità, integrazione PSD2
- Sviluppo commerciale e marketing
- Espansione internazionale (Spagna, Portogallo, resto EU e USA)

Trend di Mercato.

€ 230 M
stima del mercato Peer-to-Business
in Italia 2021.

€ 500 M
in Europa

CAGR 30%
stimato in crescita del mercato del
P2B tra il 2020 e il 2027, raggiungendo
558 Mld di dollari.

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2020: **€ 107 K (+800%** rispetto al 2019)
- Fatturato 2021: **€ 500 K (x5** rispetto a 2020)
- Rendimento del portafoglio: **~6,79%**

Key Investors.

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

Compagine societaria.

- 70,04%** Founders
- 20,44%** Investors
- 9,52%** Digital Magics



Sito e news.

www.evenfi.com

Round di investimento.

Round
€ 1.5 M
Valutazione post-money
n/a

Data Round
Ongoing



HiNelson

Overview.

Fondazione: **2017**

Settore: **E-Commerce**

Startup Innovativa: **No**

HiNelson è il primo digital pure-player italiano nel settore dei prodotti e componenti per imbarcazioni. Tramite il proprio sito la società fornisce regolarmente più di 35.000 imbarcazioni solamente in Italia.

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

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

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

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

Team.

👤 **Marcello Laburna** CEO

👤 **Raffaele Edoardo Dayan** COO

👤 **Lorenzo Zabban** CGO

Revenue Model.

- B2C (vendita al consumatore finale): Tramite un catalogo di +55K prodotti sia online che offline – tramite HiNelson Points, store di proprietà dedicati alla nautica e pesca sportiva;
- B2B (collaborazione con players di settore): Vendita di spazi pubblicitari e product placement.

Investimenti previsti.

Gli investimenti saranno principalmente destinati a quattro aree di intervento:

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

Driver di crescita.

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

Obiettivi strategici.

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

- Aprire 8 nuovi mega-store entro il 2025, nelle principali città Italiane;
- Aumentare la propria community: al fine di ampliare la collaborazione B2B nel settore;
- Espansione Internazionale, nuovi mercati: ES, DE, FR, EN.

Trend di Mercato.

€ 8 Mld

la grandezza del mercato di accessori e componenti nautici in Europa nel 2019

€ 750 M

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

Principali risultati finanziari.

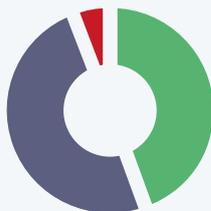
- Fatturato 2019: € 495 K (+115%)
- Fatturato 2020: € 1 M (+102%)
- Fatturato 2021: € 1.5M
- Fatturato primo semestre 2022: € 1.45M

Key Investors.

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

Compagine societaria.

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



Round di investimento.

Round

€ 1 M

Valutazione post-money

€ 3.9 M

Data Round

03/2021

Sito e news.

www.hinelson.com

HYPERLOOPTT



Hyperloop Transportation Technologies Inc.

Overview.

Fondazione: **2013**

Settore: **High-speed Transportation**

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

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

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

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

Nel 2019 la Società ha realizzato a Tolosa la prima tratta sperimentale e ha condotto uno studio di fattibilità che ha dimostrato la fattibilità e l'economicità di una tratta che connette Cleveland, Chicago e Pittsburgh negli US. Nel 2020 continua l'impegno nello sviluppo tecnologico grazie al perfezionamento di diversi accordi strategici:

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

Team.

👤 **Dirk Ahlborn** Founder, Chairman

👤 **Andres De Leon** CEO

👤 **Andrea La Mendola** Chief Global Operating Officer

👤 **Juan Quintana** Senior Advisor

👤 **Rob Miller** Chief Marketing Officer

Revenue Model.

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

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

Investimenti previsti.

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

Driver di crescita.

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

Obiettivi strategici.

Partecipazione al tender della Concessionaria Autostradale del Veneto per un progetto pilota (800M€) denominato HyperTransfer, a cui HTT partecipa in partnership con, tra gli altri, Leonardo e Hitachi Rail

Trend di Mercato.

\$ 1.35 Mld

valore stimato per il 2022 dell'Hyperloop Technology market

\$ 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 il principale competitor di Hyperloop TT è Virgin Hyperloop One, il quale ha raccolto indicativamente \$ 200 Milioni nel Maggio 2019.

*Fonte: MarketsandMarkets/ "Hyperloop Technology Market - Global Forecast to 2026"

Compagnie societaria.

6,45% Digital Magics in Jumpstarter → **87,6%** Jumpstarter in HTT

3,14% Digital Magics in HTT fully diluted*

*con valuation di **\$ 700 M** (stimando l'apporto derivante dall'esercizio delle stock options e dei warrant assegnati ai partner operativi del progetto)

Round di investimento.

Round

\$ 50 M

Valutazione post-money

\$ 450 M

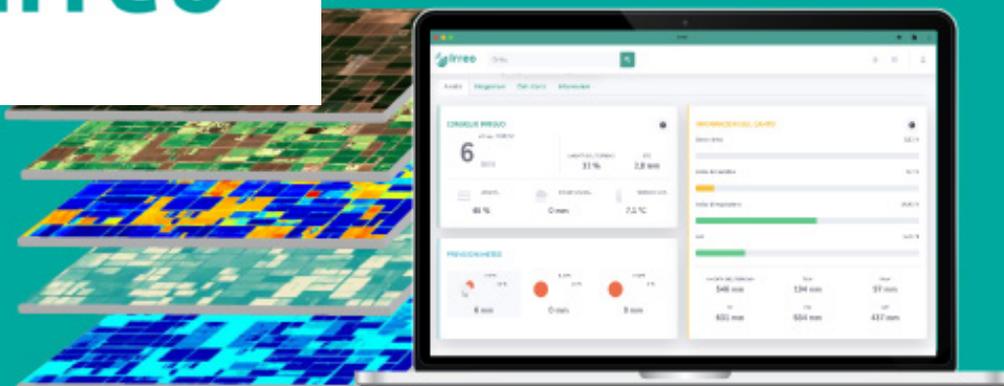
Data Round

2017

Sito e news.

www.hyperloop.global

Nel 2020 sottoscritti convertible notes per circa **\$ 7 M** da Hitachi Rail STS e altri investitori



Irreo

Overview.

Fondazione: **2019**

Settore: **AgriTech**

Startup Innovativa: **Sì**

Irreo è un innovativo sistema di supporto alle decisioni per l'irrigazione di precisione composto da differenti "software" di **intelligenza artificiale, analisi di dati satellitare e sistemi di controllo** sviluppati interamente dalla società. La nostra mission è di consentire agli operatori del settore agricolo ed ornamentale di automatizzare il proprio impianto di irrigazione in maniera intelligente ed efficiente per contrastare i problemi di siccità causati dal cambiamento climatico in corso. La piattaforma consente di programmare in maniera ottimale le irrigazioni, automatizzare i propri impianti irrigui e gestire il processo irriguo totalmente da remoto attraverso una applicazione mobile/web.

Caratteristiche Distintive:

- Stima del consumo idrico di diverse tipologie di colture **senza aver bisogno di installare sensori**, ma utilizzando differenti tipologie di dati satellitare e algoritmi di "machine learning".
- Consiglio Irriguo utilizzando sofisticati algoritmi di intelligenza artificiale e di controllo che consentono di variare giornalmente il programma di irrigazione in base al **consumo idrico** della coltura analizzata, ai **vincoli di impianto** e alle **preferenze dell'utente**.
- Soluzione di **gestione da remoto dell'impianto di irrigazione** con comunicazione diretta tra l'applicazione mobile/web di Irreo e le centraline di controllo delle elettrovalvole e/o pompe sul campo.

Team.

👤 **Andrea Pomente** CEO

👤 **Luca Calacci** Founder e CTO

Revenue Model.

- Licenza software: Fee annuale per ettaro
- Hardware: acquisto di centraline per l'automazione dell'impianto irriguo

Investimenti previsti.

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

Driver di crescita.

- Data di Lancio: **Ottobre 2021**
- N° ettari gestiti in Italia: **600+**
- Stipulato contratto di distribuzione con Scarabelli s.r.l.

Obiettivi strategici.

- Ampliamento della rete di distributori
- Ampliamento della gamma prodotti e servizi
- Consolidamento mercato Italia e inizio espansione in Europa

Trend di Mercato.

120 M

ettari irrigati nei principali mercati (Europa, USA, Brasile)

13 M

ettari irrigati con sistemi di precisione (**CAGR 15%**)

€ 2.5 Mld

stima del valore di mercato potenzialmente disponibile (considerando un ordine medio per 22 ettari di € 4.188)

Principali risultati finanziari.

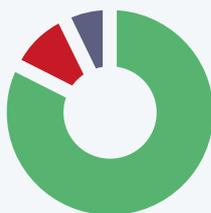
- **+1.150%** di fatturato nel 2022 rispetto al 2021
- LTV: **€ 151.872**

Key Investors.

- Digital Magics
- Lazio Innova

Compagnie societaria.

- **82,5%** Founders
- **10,5%** Digital Magics
- **7%** Investor



Round di investimento.

Round

€ 1 M

Valutazione post-money

n/a

Data Round

Ongoing

Sito e news.

www.irreo.ai

Al trasporto ci pensiamo noi
Tu rilassati

Sicuro. Veloce. Conveniente.



Macingo Technologies S.r.l.

Overview.

Fondazione: **2014**

Settore: **Transportation online market**

PMI Innovativa: **Sì**

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

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

Team.

- 📍 **Daniele Furfaro** CEO
- 📍 **Fabio Baleani** Chief Web Officer
- 📍 **Samuele Furfaro** CFO
- 📍 **Simone Coppini** Information Technology Director
- 📍 **Paolo Ruta** Business Developer

Revenue Model.

Macingo ha una piattaforma *unica* dove è possibile per privati ed aziende richiedere e pagare il trasporto.

Il sistema a tendere offrirà automaticamente un preventivo e sarà in grado di affidare istantaneamente il trasporto prenotato ad uno dei trasportatori della *community*. L'obiettivo è quello di strutturare un servizio veloce e flessibile, in linea con le esigenze delle piccole e medie imprese italiane e dei privati.

Obiettivi strategici.

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

Driver di crescita.

2021 Risultati:

- **9.763 Trasporti venduti**, +41,6% rispetto al primo semestre 2020 (6.895 trasporti venduti)
- **€ 346 K** Margine lordo, +39,5% rispetto al primo semestre 2020 (€ 248 K)

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

€ 100 Mld

dimensione del mercato trasporto di merci ingombranti online in Europa, di cui il **50%** è rappresentato da Francia, Germania, Inghilterra, Polonia e Spagna, nei quali operano **1.5 M** di aziende di trasporto.

€ 8 Mld

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

Principali risultati finanziari.

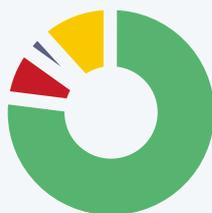
- Fatturato 2020: **1.6 M** (in crescita nonostante Covid19)
- Fatturato 2021: **2.6 M**
- Fatturato 2022: **3.3 M** (stimato)

Key Investors.

- Digital Magics
- CDP Fondo Sud

Compagnie societaria.

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



Round di investimento.

Round

€ 2.1 M

Valutazione Post-Money

~ **€ 9 M**

Data Round

06/2022

Sito e news.

www.macingo.com



Mare Engineering Spa

Overview.

Fondazione: **2001**

Settore: **Servizi**

Grande Impresa

Mare Group investe, ricerca e crea business con l'obiettivo dello sviluppo tecnologico delle imprese e della pubblica amministrazione.

Con oltre 500 clienti, un fatturato consolidato di € 30 M e 280 addetti nel 2021, Mare Group è un punto di riferimento nello scenario delineato dalle tecnologie abilitanti 4.0, dalla digitalizzazione dei processi e dall'evoluzione esperienziale nella fruizione dei beni culturali. Grazie ai continui investimenti in R&D e alla collaborazione con Università e Centri di Ricerca nazionali e internazionali, il gruppo risponde al bisogno di innovazione con una strategia integrata di prodotto, servizi e tecnologia attraverso tre business unit dedicate a consulenza, tecnologia digitale e ingegneria.

Team.

📍 **Antonio Maria Zinno** CEO

📍 **Gennaro Tesone** CGO

📍 **Vincenzo Grosso** CFO

📍 **Antonio Gorrasi** MD

Revenue Model.

Servizi consulenziali e sviluppo software

Obiettivi strategici.

Realizzare il consulente digitale, ovvero una piattaforma software in grado di guidare le PMI nel percorso dell'innovazione di processo e di prodotto

Principali risultati finanziari.

- **2020 € 17 M**
- **2021 € 32 M** (consolidato pro forma)
- **2022 € 50 M** (risultato obiettivo pro forma)

Driver di crescita.

Crescita per linee esterne (acquisizione di imprese) ed integrazione dei servizi e dei mercati acquisiti

Investimenti previsti.

€ 30 M nei prossimi 3 anni (€ 5 M debito, € 25 M IPO)

Key Investors.

- Fasanara Capital Limited
- Fabrick SpA
- Digital Magics
- Business Angels

Compagine societaria*.

- **36.39%** Team / management
- **3.46%** Technintouch S.R.L.
- **1.46%** Digital Magics
- **58,69%** Privati / Altri



*Not fully diluted

Sito e news.

www.maregroup.it

Round di investimento.

Round
**L'ingresso dei nuovi soci è
avvenuto esclusivamente con
conferimenti di aziende**

Valutazione Post-Money

€ 21 M

Data ultimo round

NA

Prestiamoci S.p.A.

Overview.

Autorizzazione: **2009**

Settore: **FinTech / peer-to-peer lending**

PMI Innovativa: **Sì**

Prestiamoci è la piattaforma italiana di P2P Lending che investe nei prestiti insieme ai propri clienti con conseguente allineamento di interessi. La società ha due licenze (finanziaria e istituto di pagamento) ed è vigilata da Banca D'Italia.

Prestiamoci S.p.a. è una finanziaria autorizzata ex art 106 che controlla PituPay S.p.A., istituto di pagamento.

Prestiamoci origina i crediti, gestisce i flussi di incasso, i pagamenti e il recupero crediti e propone ai Prestatori l'attività di impiego in prestiti in forma non professionale. Prestiamoci è anche originator e master servicer di operazioni di cartolarizzazione.

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

Team.

👤 **Daniele Loro** CEO

👤 **Michele Novelli** Chairman

👤 **Monica Botti** Board Member

👤 **Roberto Tonni** Chief Marketing Officer

👤 **Donato Raheli** Chief Risk Officer

Revenue Model.

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

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

Investimenti previsti.

- Sviluppo nuovi prodotti di finanziamento attività di impresa individuale (Prestito ai professionisti)
- Sviluppo tecnologico per servizi B2B e di prodotto B2C

Driver di crescita.

- **1° piattaforma** in Italia e **12° piattaforma** in Europa Continentale
- **+40%** di crescita dello stock di prestiti nel 2022
- **12.000** clienti
- **€ 75 M** di finanziamenti complessivamente erogati a agosto 2022 (**vs € 62 M** a dicembre 2021)
- Raggiunti **€ 3 M** di erogato al mese

Obiettivi strategici.

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

Trend di Mercato.

>50% CAGR
tra 2019 e 2024

\$ 900 Mld
Dimensione del mercato previsto nel 2024 (era circa **\$ 26 Mld** nel 2015 e **\$ 140 Mld** nel 2019).

€ 4.4 Mld
P2P Consumer Lending in Europa nel 2019, con tassi di crescita superiori al **25%** nell'ultimo trimestre dell'anno.

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

Principali risultati finanziari.

- Fatturato lordo a Giugno 2022: **€1,8 M**
- Importo erogato a oggi nel 2022: **€ 15 M** (vs 11. MLN del 2021)
- Rendimento del portafoglio, al netto delle perdite attese al **4%**

Key Investors.

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

Compagine societaria.

- **12,58%** Founders - Management
- **11,02%** Digital Magics
- **10,46%** Innogest SGR
- **23,04%** Investitori istituzionali*
- **42,9%** Investors

*3 gruppi bancari



Round di investimento.

Round
€ 2.1 M
Valutazione post-money
€ 12.4 M

Data Round
07/2021

Sito e news.

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



Talent Garden S.p.A.

Overview.

Fondazione: **2011**

Settore: **Digital Community**

Startup Innovativa: **No**

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

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

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

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

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

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

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

Team.

📍 **Davide Dattoli** Founder e Presidente

📍 **Irene Boni** CEO

📍 **Edoardo Giovanni Raimondi** CFO

📍 **Lorenzo Maternini** SVP Corporate & Partners Relations

Revenue Model.

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

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

Obiettivi strategici.

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

Driver di crescita.

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

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

\$ 26 Mld

valore del mercato dei global flexible office market nel 2019
→ **+6%** tasso medio annuo di crescita fino al 2022 negli US e del **13%** nel resto del mondo

35.000

circa gli spazi di coworking nel 2019

Entro il 2030 si prevede che il mercato dei flexible office rappresenterà il **30%** degli Office stock negli US

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

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2018: **€ 9.3 M**
- Fatturato 2019: **€ 16.7 M (+80%)**
- Fatturato 2020: **€ 13.7 M**
- Fatturato 2021: **€ 15.7 M**

Key Investors.

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

Compagine societaria.

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



Round di investimento.

Round
€ 44 M
equity/debito

Valutazione
€ 118 M

Data Round
2019

Sito e news.

<https://talentgarden.org/>
<https://talentgarden.org/news/>

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



ViteSicure (Bridge Insurance Services S.r.l)

Overview.

Fondazione: **2012**

Settore: **Insurtech**

PMI Innovativa: **Sì**

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

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

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

viteSicure è l'**unico caso di digital transformation del settore vita**: la sua tecnologia di **open insurance** consente di distribuire **on-demand** prodotti **sostenibili** perché accessibili, alla portata delle tasche di tutti, e totalmente paperless. I prodotti, infatti, sono creati direttamente con RGA, il leader mondiale nella

riassicurazione vita e malattia, sulla base delle esigenze dei clienti emerse durante la fase di customer discovery. RGA detiene la quota maggiore del rischio e gestisce i sinistri, garanzia di massima affidabilità delle soluzioni di viteSicure. viteSicure ha un accordo di MGA con la compagnia di assicurazione che sottoscrive le polizze.

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

Il modello di business è assimilabile ad un abbonamento perché oltre l'80% di clienti paga mensilmente ma il portafoglio polizze distribuite da viteSicure ha una durata media di 19 anni con un long term value che supera 6 volte il costo di acquisizione clienti.

Nel 2022 ha lanciato la vendita online del prodotto Infortuni sempre accessibile, immediato e self-service integrando nel suo ecosistema Net Insurance, compagnia emittente, sempre via API e ampliato il target estendendo l'assicurabilità per la protezione vita fino a 90 anni.

A un anno dal lancio viteSicure è una success story di TrustPilot e la polizza temporanea caso morte è stata riconosciuta da AltroConsumo come miglior prodotto del 2021. Nel 2022 ha vinto BWonder e ora è accelerata da BHeroes.

Nel 2022 ha vinto il contest di IIA (Italian Insurtech Association) come Best BrokerTech.

Team.

👤 **Eleonora Del Vento** Co-founder e CEO

👤 **Alessandro Turra** Co-founder e CMO

👤 **Fabrizio Caiani** Senior Advisor for IT

👤 **Mauro Grandinetti** Board Member

Revenue Model.

viteSicure distribuisce prevalentemente tramite un modello B2C attraverso:

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

viteSicure percepisce dalla Compagnia di assicurazione una provvigione di acquisto e una provvigione ricorrente che viene pagata ogni anno per l'intera durata della polizza. Non sono previste claw back, ovvero rimborsi di provvigioni in caso di storni di polizza. La durata media delle polizze di viteSicure è 19 anni per cui LTV è 6 volte il CAC.

Investimenti previsti.

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

Driver di crescita.

- Conversion rate Polizze/Preventivi Salvati: **21% al 31/12/2020 – 30% al 31/12/2021– 31% al 30/08/22**
 - Premio medio: **€ 341**
 - Commissione Media: **€ 169** sul primo anno e **€ 67** sugli anni successivi
 - Durata Media delle Polizze: **19 anni**
 - CAC Costo per Polizza: **€ 190**
 - LTV (calcolato con cohort analysis): **€1.112**
 - Totale Premi Portafoglio: € 12.852.143 – Crescita annua del: **330%**
 - Totale Commissioni portafoglio: **€ 4.288.747** – Crescita annua del: **303%**
- I primi 8 mesi del 2022 viteSicure ha già emesso il **136%** del totale delle polizze nuove emesse nel 2021.

Obiettivi strategici.

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

Trend di Mercato.

TAM (Italia):

24.6 M di famiglie
(49.2 M individuali)

di cui solo il **6%** assicurati per il caso morte e malattia

€1.203 Mld (Ivass 2019)

14.6 M
SAM Totale Entità
(32 M individuali)

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2019: **€ 15.8 K**
- Fatturato 2020: **€ 96.7 K**
- Fatturato 2021: **€ 301 K**

Key Investors.

- Digital Magics
- RGAX, veicolo di investimento di RGA
- Reale Mutua Group

Compagnie societaria.

- 55,05%** Founders/Management
- 40,15%** Investors
- 4,8%** Digital Magics



Round di investimento.

Round

€ 1.2 M

Valutazione Post-Money

€ 5.2 M

Data Round

02/2022

Sito e news.

www.viteSicure.it

Digital Magics Portfolio Highlights

Ottobre 2022.

www.digitalmagics.com

