



**DIGITAL
MAGICS**

Digital Magics Portfolio Highlights

Maggio 2023.



Portfolio Highlights

Maggio 2023

DIGITAL MAGICS S.P.A.

Sede: Milano - via B. Quaranta n. 40

Capitale sociale: euro 10.428.427

Codice Fiscale e Partita IVA n. 04066730963

Iscritta al Registro Imprese di Milano al n. 04066730963

Iscritta al R.E.A. di Milano al n. 1722943

L'anno dei record: l'Italia guarda all'Europa con coraggio.

Il Venture Capital italiano archivia un altro anno di crescita, nonostante gli effetti delle tensioni macroeconomiche e finanziarie che hanno interessato l'Europa e altri mercati sviluppati. Nel 2022 sono infatti raddoppiati gli investimenti totali in equity nelle startup tricolori pari a **2,1 miliardi** di euro rispetto a 1,38 miliardi di euro del 2021, con un totale di oltre 340 operazioni, un dato ancora più clamoroso considerando i 694 milioni di euro del 2019.

Per quanto riguarda i settori: Smart City si posiziona al vertice, con 54 round concentrati prevalentemente nel Q2 e nel Q4 per un totale di 501 milioni di euro investiti. Seguono Software (44) e DeepTech (40), per i quali la maggior parte dei round sono stati annunciati nei trimestri centrali dell'anno. Il FinTech, con quasi mezzo miliardo di euro investiti, 38 round e un ticket medio di 13,1 milioni di euro, è tra i settori con la maggiore raccolta nel 2022 e insieme al settore Smart City rappresentano il 55% dell'investito nell'anno.

Nel 2022, la dimensione media dei round è aumentata per quasi tutti i settori.

L'analisi dei top 5 deal del 2022 mostra una crescente presenza di round Late Stage con investitori internazionali nell'ecosistema italiano, elemento che avvicina l'Italia ai mercati VC più maturi.

Sono proprio gli investimenti provenienti dagli investitori internazionali, cresciuti significativamente a distanza di dodici mesi, che hanno portato al raggiungimento di questi importanti traguardi, passando dai 435 milioni di euro del 2021 agli 1,03 miliardi di euro del 2022, pari a circa la metà del totale raccolto quest'anno.

Nel 2022 CDP Equity ha investito complessivamente 400 milioni di euro in fondi di investimento diretti e indiretti di Venture Capital attraendo ulteriori risorse di investitori terzi per oltre 600 milioni di euro, raggiungendo un significativo effetto leva, confermando così la validità delle iniziative intraprese.

A tal proposito è da sottolinearsi che CDP ha in programma di investire ulteriori 2,5 miliardi di euro entro il 2025.

I risultati dell'ultimo trimestre portano a 37 gli eventi di liquidità (exit) registrati nel 2022, dato in aumento rispetto al 2021 (30). L'Osservatorio sul Venture Capital di Italian Tech Alliance stima che il valore complessivo in termini di Enterprise Value delle exit annunciate nel 2022 sia ben superiore a un miliardo di euro.

I dati Istat indicano che nel terzo trimestre del 2022 il PIL è aumentato dello 0,5% rispetto al trimestre precedente e del 2,6% nei confronti del terzo trimestre del 2021. La variazione acquisita per il 2022 è pari a +3,9%: l'economia italiana dimostra di essere vitale e saper reagire ponendosi tra i paesi in crescita più dinamici in Europa, grazie anche alla tendenza globale a puntare sull'innovazione e sugli investimenti in aziende ad alto valore tecnologico.

Gli incubatori e gli acceleratori sono un importante elemento del sistema imprenditoriale che ha contribuito a trainare il processo di crescita nazionale, grazie anche al supporto del governo e delle istituzioni. Gli incubatori e acceleratori sul territorio hanno incubato **circa 3600 startup** e hanno fatturato circa 550 milioni di euro. Questi soggetti rappresentano così dei modelli virtuosi per il futuro che oltre a essere dotati di team altamente specializzati, generano un'attenzione particolare all'ecosistema, dando alle startup accesso ai propri network e ampliando di fatto la platea di potenziali investitori.

Piano Industriale e nuovi progetti.

Le azioni intraprese nel 2022 a sostegno del Piano Industriale hanno portato il Portfolio di Digital Magics, alla fine dell'esercizio, a raggiungere quota **120** startup operative (84 nel 2021 e 73 nel 2020). Questo vuol dire che il numero di startup del Portfolio è già cresciuto del **64%** nel corso dei primi due anni del Piano Industriale.

A supporto del *fair value* del Portfolio, che alla fine del 2022 si attesta a circa **55 milioni** di euro, Digital Magics ha avviato progetti di joint venture e boosting, con l'obiettivo di potenziare gli investimenti delle partecipazioni attuali.

Apside, lanciata da Digital Magics ed Intesa Sanpaolo, è una joint venture partecipata al 50% dai due gruppi che prevede investimenti nel portfolio di Digital Magics nei segmenti Fintech & Insurtech, Proptech e in altri ambiti potenzialmente afferenti alle industry di riferimento del Gruppo Intesa Sanpaolo in una logica di "open innovation". Attraverso tale partnership Intesa Sanpaolo intende cogliere il trend di mercato e a selezionare, tramite Apside, opportunità di investimento nel panorama delle start up, nell'ottica di accelerarne la crescita e di individuare quelle che, potenzialmente, possano costituire soluzioni funzionali ad innovare l'offerta del Gruppo.

L'investment strategy del nuovo veicolo sarà soggetta a criteri ESG che sono di primario interesse per Digital Magics e per il gruppo Intesa Sanpaolo.

Si prevede che Apside realizzi investimenti partecipativi in circa venti società, con ticket medio di 250 mila euro ciascuno, con possibilità di follow-on per un valore investito di complessivi **15 milioni di euro**, il cui funding sarà approntato da Intesa Sanpaolo. Apside avrà durata di 8-10 anni, con un investment cycle di circa 5 anni.

Magic Climb è il boosting program nato dall'iniziativa congiunta di Digital Magics e T.I.P. (Tamburi Investment Partners), dedicato a Startup in fase di scaling (i.e. *Scale up*).

L'obiettivo è quello di fornire alle società che hanno superato, in termini di sviluppo tecnologico e di validazione di mercato, la fase *early stage*, le competenze ed il supporto necessarie per affrontare le nuove sfide.

Il progetto rappresenta al meglio la capacità del gruppo di fare sistema, sviluppando il potenziale delle startup per accompagnarle nella propria crescita fino a una dimensione industriale e internazionale.

Le startup selezionate per il primo batch di boosting sono

tre realtà provenienti dal Portfolio Digital Magics, ovvero Aworld S.r.l., Macingo S.r.l. e Viceversa S.r.l.

Il programma prevede il diretto coinvolgimento e supporto del Team di T.I.P. in favore delle startup selezionate su attività quali la messa a punto di una strategia di *financial planning e reporting data driven, fundraising strategy* ed il supporto all'internazionalizzazione.

Come tutti programmi di Digital Magics, si terrà su base annuale, con una durata di 6 mesi, per i prossimi tre anni. Il primo batch ha visto il suo inizio nel novembre 2022 e terminerà nel giugno 2023.

Impegno sostenibile.

La sostenibilità e la sua integrazione nei piani strategici vede la sua concretizzazione nei programmi di accelerazione volti a portare benefici anche al territorio, alle persone e all'ambiente, tentando di aumentare l'indotto e la redditività.

Nell'ultimo anno, Digital Magics ha confermato il proprio impegno reale nel perseguire obiettivi ESG, legati agli impatti positivi su ambiente, società ed economia. Ha pubblicato per la seconda volta il Bilancio di Sostenibilità su base volontaria per l'esercizio 2021 e lavorato con lungimiranza fino a ottenere la certificazione B Corp, presentandosi nel febbraio 2023 alla Community Call delle B Corporation italiane. Così come l'Agenda 2030 dell'ONU ha fissato obiettivi concreti per la salvaguardia del nostro pianeta, anche Digital Magics, che ha nel suo DNA la vocazione alla sostenibilità, è stata capace di costruire un percorso credibile ed etico. Da 20 anni contribuisce in modo tangibile, con investimenti sostenibili, a una sensibilità sempre maggiore e nuove policy a favore di una crescita sana e forte, non solo del gruppo ma dell'intero ecosistema innovazione.

Acceleratori per lo sviluppo di settori e tecnologie emergenti.

Nel 2022 abbiamo perseguito gli obiettivi del Piano Industriale con un ulteriore potenziamento dei programmi di accelerazione, che giungono a sei.

Consolidando il proprio impegno nell'ambito della sostenibilità, a luglio 2022 Digital Magics - in virtù dell'accordo quadro con **Lazio Innova** e col supporto dei partner RDS e Reale Group - ha dato il via alla seconda edizione del programma di accelerazione dedicato a tecnologie e soluzioni innovative che mirano a migliorare e creare uno stile di vita più sostenibile, *re-brandizzato **Magic YouMan***. Sono 8 le startup che hanno preso parte al programma e sono entrate nel portfolio di Digital Magics. Ognuna di queste ha ben delineato all'interno della propria mission almeno due degli obiettivi dell'Agenda 2030 dell'ONU.

Sull'onda del successo del primo anno, che ha visto 16 nuovi investimenti, a maggio 2022 è stata aperta la call per il secondo batch dell'Acceleratore **Fin+Tech**, che ha l'obiettivo di sviluppare startup operanti nel settore Fintech e Insurtech e che fa parte della *Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital SGR*.

L'Acceleratore, i cui promotori sono **Digital Magics, CDP, Startupbootcamp, Fintech District, NEXI** e **CREDEM** è suddiviso in due Programmi, uno dedicato al Fintech e uno all'Insurtech.

A marzo 2023 si è concluso il secondo batch con l'investimento in 13 startup.

Hanno confermato la propria partecipazione ai programmi, come Corporate Partner: Banca Mediolanum, BNL Gruppo BNP Paribas, BNP Paribas Cardif, Compass, Reale Group, Sella, Net insurance, Intesa Sanpaolo, Intesa Sanpaolo Vita.

Ad oggi il settore Fintech & Insurtech è il più rappresentativo del Portfolio di Digital Magics, con una quota pari al 37%.

A luglio 2022 si è concluso il primo batch del Programma di accelerazione **Magic Spectrum** dedicato all'IoT & 5G, avviato insieme a **CDP Venture Capital SGR** e parte della **Rete Nazionale Acceleratori di CDP**.

Magic Spectrum coinvolge organizzazioni e aziende leader nel proprio mercato di riferimento: Cisco, Fondazione Compagnia Sanpaolo, Inwit, Irideos, Melita, UnipolTech, i3P, Iren, Solve.it, Smart Communities Tech. Sono 7 le startup che sono state accelerate da Magic Spectrum e hanno ricevuto investimenti a supporto del loro sviluppo per oltre 500 mila euro.

Il secondo batch di Magic Spectrum è stato avviato ad ottobre 2022 e vede l'ingresso di due nuovi corporate partner di eccellenza: Reale Group e ST Microelectronics.

Nel 2022 sono stati avviati anche due nuovi programmi di accelerazione: **HabiSmart**, focalizzato sulle tecnologie Proptech e di edilizia sostenibile, e **Magic Mind**, dedicato al mondo dell'AI.

HabiSmart, lanciato a giugno 2022 e concluso a marzo 2023, è anche esso parte della **Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital SGR**. Insieme a Digital Magics e CDP, i Promotori di HabiSmart sono COIMA, Nova Capital e Ariston, affiancati dai Corporate Partner Planet Smart City, Reale Group, Gabetti Lab, COSTIM ed Illimity Bank, con il supporto di MassChallenge.

Sono 9 le startup accelerate nel primo batch, di cui tre internazionali, che hanno ricevuto investimenti per un ammontare complessivo di 1,2 milioni di euro.

Anche HabiSmart è un programma triennale: a maggio 2023 sarà lanciato il secondo batch.

MagicMind è il sesto programma di accelerazione lanciato da Digital Magics dedicato all'Intelligenza Artificiale. Coerentemente con gli obiettivi del Piano Industriale di Digital Magics che prevede il supporto allo sviluppo Deep Tech, sono stati identificati 5 verticali di riferimento per gli investimenti relativi a questo programma: Core AI, Healthtech, Logistics & Transportation, Cybersecurity e Marketing.

I Corporate Partner che partecipano a questo programma sono: Angelini Ventures, Dentons, Exprivia, Fondazione Compagnia di Sanpaolo, Gruppo Scai, IBM, InfoCamere, Reale Group, Tecnomat, Fondazione Bruno Kessler e Associazione Italiana per l'Artificial Intelligence apportano un ulteriore supporto tecnico e scientifico.

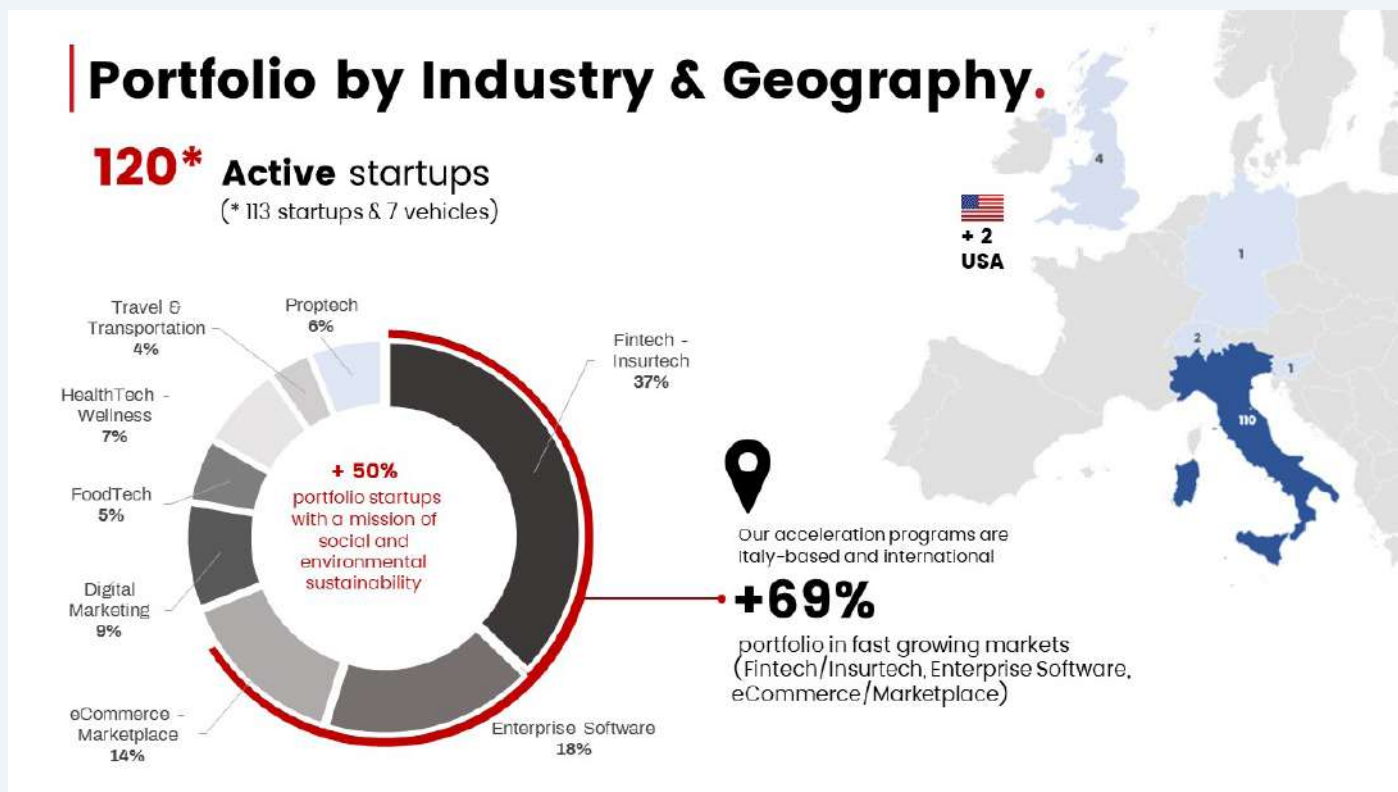
Il primo di tre batch è partito ad ottobre 2022 e ha visto più di 300 candidature di startup provenienti da diversi Paesi del mondo. Attualmente il programma è in fase di

selezione delle circa 10 startup che riceveranno l'investimento, per un ammontare fino a 2 milioni di euro e si concluderà a maggio 2023.

I numeri del Portfolio Digital Magics.

I nuovi progetti e programmi di accelerazione lanciati e sostenuti da Digital Magics nel 2022 continuano ad espandere il Portfolio in termini di numerosità e diversificazione: **120** sono le startup operative al 31.12.2022 (**84** nel 2021).

Nel corso dell'anno sono stati effettuati investimenti in **41 nuove startup** di cui **8** attraverso il programma di accelerazione **Magic YouMan**, **16** attraverso **Fin+Tech**, **6** attraverso **HabiSmart** e **5** attraverso **Magic Spectrum**.



Il 2022 ha visto la exit parziale di Cardo, che ha realizzato un ritorno investimento pari a 17 volte il capitale investito, generando una plusvalenza da **1,2 milioni di euro**.

Le startup del Portfolio hanno raccolto complessivamente **23,2 milioni di euro** pari a 21,6 milioni di euro di investimenti terzi e 1,6 milioni di euro di investimenti di Digital Magics, portando così il moltiplicatore a **13,5 volte**, segno di una maturazione delle startup e dei rispettivi round.

Il numero di round delle startup del Portfolio è stato di 64 (27 i round delle partecipazioni già nel portfolio dal 21 e 37 i round relativi ai primi investimenti di Digital Magics). Senza considerare i round relativi ai nuovi investimenti, il 33% delle startup del Portfolio ha raccolto capitali nel 2022. In particolare, i round Series A sono stati 5 (con ticket medio di **2 milioni di euro**) e 19 i round Seed e Pre-Series A.

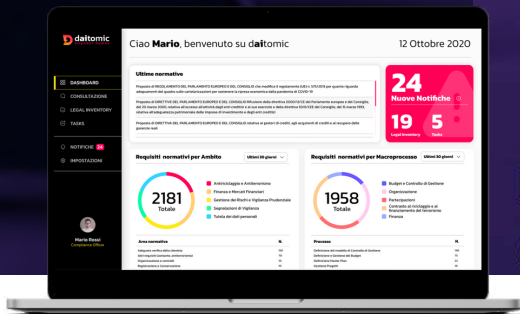


Gabriele Ronchini
Fondatore ed Amministratore Delegato Digital Magics





APTUS.AI
shaping knowledge



MAKING REGULATIONS
ACCESSIBLE TO EVERYONE

Aptus.AI S.R.L.

Overview.

Fondazione: **2018**

Settore: **RegTech, Artificial Intelligence**

Startup innovativa: **SI**

Aptus.AI è una startup innovativa italiana fondata a Pisa nel 2018 da Andrea Tesei e Lorenzo De Mattei con la vision di supportare gli umani nella comprensione dei documenti legali e delle normative. A tal fine, Aptus.AI ha creato una tecnologia proprietaria di Intelligenza Artificiale che genera un formato elettronico innovativo e *machine readable* dei documenti legali, abilitando un accesso interattivo da parte degli utenti oltre che un'analisi automatizzata del contenuto al fine di estrarre tutte le informazioni essenziali per prendere decisioni più corrette e meno rischiose.

Al momento tale tecnologia viene applicata all'analisi automatica di norme finanziarie italiane ed europee, rese disponibili agli utenti mediante una piattaforma SaaS denominata Daitomic, che permette alle istituzioni finanziarie di migliorare il loro accesso alla normativa di riferimento e di ricevere in tempo reale il risultato dell'analisi d'impatto su processi e normative interne a fronte di qualunque aggiornamento normativo. Grazie alla qualità e alla granularità delle informazioni estratte, Daitomic rivoluziona le metodologie di compliance e *risk assesment* permettendo ai professionisti di compliance di prendere decisioni più efficaci e meno rischiose, ma anche di cogliere nuove opportunità di business trasformando la compliance in un vantaggio competitivo.

Team.

👤 **Andrea Tesei** CEO

👤 **Lorenzo De Mattei** CTO

Revenue Model.

Seat-based subscription model: ogni istituzione finanziaria paga una fee annuale per ogni singolo seat della piattaforma SaaS Daitomic.

Obiettivi strategici.

- Internazionalizzazione del prodotto sfruttando la scalabilità della tecnologia
- Ampliamento del business in altri mercati correlati (e.g., Insurance, Fintech, Insurtech)
- Ampliamento del team di sales interno
- Ampliamento delle partnership commerciali strategiche

Driver di crescita.

- Brevetto italiano rilasciato a gennaio 2023 (brevetto europeo in attesa di approvazione)
- +180% aumento di utenti paganti 2022 vs 2021
- 3 istituzioni finanziarie attive in piattaforma nel 2022
- 7 ulteriori istituzioni finanziarie in attivazione nel 2023 (inclusa compagnia assicurativa in Portogallo)
- Tecnologia selezionata nel programma di innovazione Milano Hub – Banca d'Italia per rivoluzionare le modalità di scrittura e pubblicazione normativa

Investimenti previsti.

- Creazione team di sales multi-country per guidare l'internazionalizzazione del prodotto
- Sviluppo nuove funzionalità basate su tecnologie di Generative AI
- Proposizione prodotto in altri mercati correlati (e.g., Insurance, Fintech, Insurtech)

Trend di Mercato.

\$ 342Mld

sanzioni per errori di compliance pagate dalle istituzioni finanziarie negli ultimi 10 anni

+500%

aumento dei costi di implementazione degli adempimenti normativi negli ultimi 10 anni

€ 116Mld

totale dei costi legati al processo di adeguamento normativo nelle istituzioni finanziarie europee (SAM totale europeo)




Principali risultati finanziari.

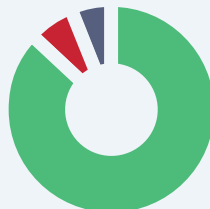
- Fatturato 2022: **€ 170K**
- ARR Growth 2022 vs 2021: **+180%**
- Fatturato stimato 2023: **€ 950K**
- Estimated ARR Growth 2023 vs 2022: **+500%**

Key Investors.

- Digital Magics
- CDP VC
- Business Angels

Compagnie societaria.

-  **87,07%** Founders
-  **6,95%** Fin+Tech
-  **5,98%** Business Angels



Sito e news.

Website: www.aptus.ai/it/home
Blog & News: www.aptus.ai/it/blog
External Press Releases: www.crunchbase.com/organization/aptus-ai/signals_and_news

Round di investimento.

Round
€ 3M

Valutazione Post-Money

N/D

Data ultimo round

Ongoing



Auting

Overview.

Fondazione: **2015 (attivazione nel 2018)** Settore: **Mobilità, Turismo** Pmi innovativa: **Si**

Auting è il primo operatore di car sharing peer-to-peer in Italia. Auting connette chi ha bisogno di un'auto per uno o più giorni (Driver) con chi ne possiede una poco usata (Owner).

Il Driver ottiene un servizio più economico e semplice rispetto al noleggio auto tradizionale. Gli Owner ottengono guadagni grazie alla condivisione della propria auto. Auting fornisce l'app e la copertura assicurativa. L'assicurazione consiste in un prodotto premium creato ad-hoc per Auting da Reale Mutua Assicurazioni, socio da settembre 2018, e comprende una polizza Kasko evoluta e assistenza stradale evoluta, che si attivano solo durante il viaggio.

Nel 2021, Auting ha avviato un nuovo servizio, Auting Connect. Con Auting Connect, i Driver non devono incontrare gli Owner all'inizio e alla fine del viaggio. I Driver ottengono un accesso più rapido all'auto. Gli Owner guadagnano di più, perché possono condividere le auto più facilmente e con maggiore frequenza. Con l'app, il Driver geolocalizzerà l'auto e sbloccherà le porte dell'auto. Auting ha creato il livello tecnologico per l'integrazione con uno o più fornitori di servizi telematici.

Team.

📍 **Ludovico De Giudici** Co-founder, CEO

📍 **Matteo Menarini** Co-founder, Finance

📍 **Silvio Vigato** Co-founder, Communication

📍 **Nicola Stangolini** Presidente, Legal

📍 **Marco Radossi** CTO

📍 **Mario Reatti** CMO

📍 **Sara Anastasi** Customer service & claim management

📍 **Graziano Verdi** Advisor, Finance

Revenue Model.

Auting trattiene una commissione del 33% sul prezzo pagato dal Driver

Obiettivi strategici.

- Scale-up del numero di auto consumer, connesse con tecnologia Connect
- Integrazione in piattaforma di flotte di operatori business, connesse con tecnologia Connect
- Apertura 2 country (SPA, CRO) nel 2024

Driver di crescita.

- Richieste di prenotazione nel 2022: **€ 3,2 M**
- N° utenti registrati al 2022: **41 K**
- Transato medio ad auto all'anno: **2.100 €**
- Durata media viaggio: **7 giorni**
- Città principali: **Catania, Palermo, Bari, Cagliari, Olbia, Alghero, Milano, Roma, Torino, Bologna, Firenze.**

Investimenti previsti.

- Sviluppo Marketing: marketing automation e adv su canali specializzati
- Sviluppo prodotto e servizi per facilitare la pubblicazione dell'auto in piattaforma
- Ampliamento team: 1 marketing specialist, 1 software developer, 1 operations specialist, 1 operatore customer service

Trend di Mercato.

Mercato noleggio a breve termine (Fonte: ANIASA)

€ 1,2Mld
Italia

\$ 86Mld
Globale

CAGR 7%
dal 2022 al 2030

Principali risultati finanziari.

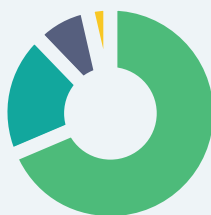
- **€ 810 K** transati nel 2022, aumento x3 rispetto al 2021
- Break-even nel 2022

Key Investors.

- Reale Mutua
- MobilityUp

Compagine societaria.

- **68,66%** Founders e team
- **19,21%** Reale Mutua
- **8,79%** MobilityUp
- **3,34%** Investors



Sito e news.

<https://auting.it>

Round di investimento.

Convertendo

€ 700K
€ 600K committed

con stretch goal

€ 1 M

Data ultimo round
Ongoing



AWorld S.r.l. Società Benefit

Overview.

Fondazione: **2018**

Settore: **Sustainability**

Startup Innovativa: **Sì**

AWorld una startup e B Corp che ha sviluppato una piattaforma di stakeholder engagement per guidare individui e organizzazioni verso uno stile di vita sostenibile, promuovendo strategie la riduzione delle emissioni. Grazie anche all'utilizzo di AI fornisce contenuti e azioni personalizzate per migliorare il footprint CO2 degli utenti, aumentando l'efficacia delle strategie di engagement e transizione.

AWorld può essere utilizzata tramite l'app mobile nativa o integrata in applicazioni, piattaforme e siti web di terze parti. La soluzione coinvolge ed educa i dipendenti, clienti e comunità in generale, promuovendo comportamenti responsabili e sostenibili. Con un catalogo di oltre 1000 contenuti in 6 lingue (Italiano, Inglese, francese, tedesco, spagnolo e cinese) è la più completa soluzione di edutainment sui temi di sostenibilità sul mercato.

In collaborazione con le Nazioni Unite, AWorld ha sviluppato il primo carbon footprint calculator dinamico ed è stata scelta come app ufficiale in supporto alla campagna mondiale ACTNOW. La piattaforma aiuta le organizzazioni a misurare il footprint dei dipendenti e a calcolare le emissioni scope 3 correlate.

AWorld lavora con aziende italiane e internazionali, tra cui Intesa, Cognizant, Roche, Tim, Bayer e Blackrock. La piattaforma è integrata via API o Webview nelle app di Conad, Lavazza, Iren, Findomestic, Pulsee per educare, attivare, e premiare i clienti, misurando l'impatto e incentivando il cambiamento dei comportamenti anche attraverso l'interazione con piattaforme di loyalty.

I dati raccolti dalla piattaforma vengono analizzati e restituiti alle aziende, facilitando l'integrazione delle informazioni nei report ESG e dimostrando in modo trasparente i progressi compiuti nella riduzione delle emissioni e nella promozione di pratiche sostenibili. In questo modo, AWorld rappresenta una soluzione completa per affrontare le sfide della sostenibilità e coinvolgere tutti gli stakeholder in un percorso di consapevolezza e azione.

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

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
- 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 della tecnologia AI per il suggerimento dinamico di contenuti e azioni
- Sviluppo del modello B2B2C

Driver di crescita.

- Data di Lancio: **23 Settembre 2020**
- N° aziende partner: **50+**
- N° Utenti: **500K+**
- N° Azioni sostenibili generate dagli utenti: **11M+**

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.

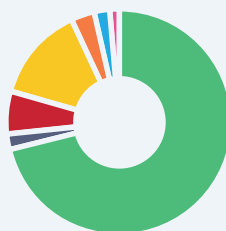
- Fatturato 2020: **€ 53 K**
- Fatturato 2021: **€ 475 K**
- Fatturato 2022: **€ 1.05M**

Key Investors.

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

Compagnie societaria*.

- **63,66%** Founders
- **1,15%** Team
- **5,49%** Digital Magics
- **12,19%** CDP Venture
- **2,46%** IAG
- **1,41%** Equiter
- **0,70%** Telefonica



*Estimated Fully Diluted post SFP Conversion

Round di investimento.

Safe Note (SFP)

€ 2M
(2022)

Seed round:

€ 3M
Ongoing

Sito e news.

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

The logo for BikerRoom, featuring the word "BikerRoom" in a bold, white, sans-serif font. The letters "i" and "o" in "Room" are stylized with a black diagonal slash through them. The logo is set against a white background that is part of a larger image showing a pattern of various bicycles.

BikeRoom S.r.l

Overview.

Fondazione: **2019**

Settore: **Retail / Cycling industry**

Startup Innovativa: **Sì**

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

Bike-room.com è la piattaforma online dove è facile, innovativo e sicuro comprare e vendere una bicicletta d'alta gamma, autentica e certificata: ogni bicicletta venduta sulla piattaforma segue un processo di verifica a più passaggi eseguito dal team di esperti meccanici e autenticatori, l'obiettivo è garantire che tutte le biciclette siano autentiche e perfettamente funzionanti.

Bike-room è riuscita a differenziarsi grazie a un'esperienza d'acquisto semplice e conveniente per il ciclista, offrendo una vasta scelta di prodotti e servizi. Su tutte le bici c'è la possibilità di finanziamento a tasso 0, in modo semplice e veloce.

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.

L'idea nasce sia dalla volontà di preservare il forte valore emozionale di ogni bicicletta, sfruttando il principio dell'economia circolare per un pianeta più sostenibile, sia per soddisfare l'esigenza delle case costruttrici di accogliere nel proprio ecosistema nuovi clienti finora difficilmente raggiungibili attraverso la propria rete distributiva.

La partnership strategica stretta con le più importanti case costruttrici italiane e internazionali garantisce ai clienti un acquisto online certificato e ha permesso di raggiungere risultati che superano il piano industriale elaborato prima del lancio del progetto.

Team.

- 👤 **Matteo Maruzzi** CEO
- 👤 **Simone Matrone** COO
- 👤 **Denis Moretti** Sales Manager
- 👤 **Piergiuseppe Isonni** CFO
- 👤 **Matteo Costantino** 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 **€ 4 M** fatturato nel 2023
- Sviluppo dashboard proprietaria di caricamento e gestione dati
- Sviluppo piattaforma marketplace

Driver di crescita.

- Nr clienti: **595**
- Nr utenti registrati: **35k**
- Fatturato 2022: **€ 2.3M**
- 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.

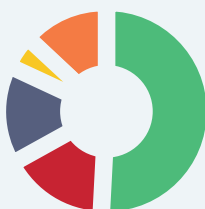
- Fatturato 2020: **€ 173k**
- Fatturato 2021: **€ 600k**
- Fatturato 2022: **€ 2.4M**
- Fatturato previsto 2023: **€ 4M**

Key Investors.

- Alicrowd
- CDP
- Digital Magics

Compagine societaria.

-  **51%** Founders/Management
-  **16%** Digital Magics SpA
-  **15%** AZ ELTIF – Alicrowd
-  **5%** Accelerora
-  **13%** Angels



Round di investimento.

Safe Note (SFP)

€ 1M

Data ultimo round

Ongoing

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.

A gennaio del 2021 CREA ha comunicato il completamento di un round di investimento per oltre € 2M 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.

Driver di crescita.

- Prodotti Assicurativi Digitali: **52 + 6 in progress**
- Totale intermediari registrati: **1.359**
- Agenti/Broker attivi: **866**
- Polizze emesse dall'inizio dell'attività: **120K**

Risultati 2022 VS 2021:

- Polizze emesse: **44k +108%** Vs 2021
- Crescita volume premi intermediari: **+101%**

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

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

€ 4.2 Triloni
raccolta premi globale nel 2021
(+5,1% sul 2020)

€ 150 Mld
raccolta premi nel mercato italiano nel 2021 (+5% sul 2020)
di cui **€ 111Mld** nel settore Vita e **€ 39,5Mld** nel settore danni.








Principali risultati finanziari 2022.

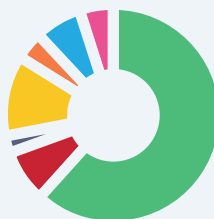
- Premi erogati al 2022: **€ 47M**
- Gross Revenue 2022: **€ 5.2M**
- Net Revenue 2022: **€ 2.3M**
- **4 nuovi mandati assicurativi**

Key Investors.

- Digital Magics
- Velocity
- Step Spa
- CDP

Compagnie societaria.

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



Round di investimento.

Round
€ 552K
Data ultimo round
12/2020

Sito e news.

www.crea-assicurazioni.com



evenfi

Evenfi (Criptalia S.r.l.)

Overview.

Fondazione: **2018**

Settore: **Fintech**

Startup Innovativa: **Sì**

EvenFi fornisce soluzioni SaaS API-driven per banking e la finanza, offrendo soluzioni tecnologiche ad alto valore aggiunto per le aziende, gli investitori e i player finanziari. Il loro Core Banking proprietario rappresenta la base di soluzioni innovative per Embedded Finance altamente personalizzabili.

EvenFi ha consolidato una posizione di rilievo nel settore della tecnologia finanziaria grazie alla sua innovativa piattaforma di *lending*. Con due piattaforme "as-a-Service" in preparazione, ha semplificato decine di progetti per quattro operatori di Club Deals. Le metriche di performance mostrano le capacità dell'ecosistema tecnologico creato da EvenFi, vantando oltre 20.000 utenti attivi e 350 progetti finanziati, una raccolta di € 25M da investitori retail, la gestione di oltre 150K ordini di investimento e 1,2M di pagamenti.

Team.

📍 **Diego Dal Cero** CEO & Co-Founder

📍 **Matteo Vallin** Co-Founder

📍 **Federico Shaw** CFO

📍 **Mattia Rossi** CTO & Co-Founder

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

📍 **Matteo Rossi** CMO

Revenue Model.

Le revenue di EvenFi derivano da: platform fee (one time e ricorrenti) per i prodotti "as-a-Service" come il PaaS e i Club Deal; le *listing fee* di pubblicazione di un progetto e le *success fee*, ovvero commissioni sul capitale ricevuto che le aziende pagano al raggiungimento dell'obiettivo minimo previsto dalla loro campagna di finanziamento.

Obiettivi strategici.

- Presenza su tutto il territorio Europeo (grazie all'autorizzazione come European Crowdfunding Service Provider)
- Aumentare i servizi disponibili per i clienti business
- Stabilire relazioni con investitori istituzionali

Driver di crescita.

- **2 PaaS** (in preparazione)
- **5 Club Deals**
- **Lancio prodotto BNPL B2B**
- **€ 25M raccolti** su +350 **progetti** finanziati
- **+20.000 utenti attivi**
- App per iOS e Android lanciata a settembre 2022
- Presenza in Italia, Spagna e Portogallo
- Fatturato obiettivo 2023: **€ 1M**

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

Crescente domanda di soluzione di finanza integrata (*Embedded Finance*): Con l'aumento della consapevolezza delle imprese sulla necessità di integrare i servizi finanziari nei loro prodotti, la domanda di soluzioni di finanziamento integrato sta crescendo.

Servizi finanziari basati su API: I servizi finanziari guidati da API stanno venendo adottati, permettendo alle aziende di accedere facilmente e utilizzare una vasta gamma di servizi finanziari senza dover creare capacità interne. L'esperienza di EvenFi nelle soluzioni SaaS guidate da API può aiutare a capitalizzare su questa tendenza.

Ecosistemi in espansione: La crescente interconnettività degli ecosistemi finanziari presenta un'opportunità per EvenFi di costruire solide partnership e di espandere la propria presenza in svariati settori e mercati.

Principali risultati finanziari.

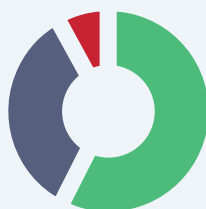
- Fatturato 2020: **€ 107 K** (+800% rispetto al 2019)
- Fatturato 2021: **€ 500 K** (x5 rispetto a 2020)
- Fatturato 2022: **€ 500K**

Key Investors.

- Digital Magics
- CDP Venture Capital SGR (Fondo Nazionale Innovazione)
- CRIF SpA
- PCP Investments (Iberifi Ventures srl)

Compagine societaria.

- **57,7%** Founders
- **34,5%** Investors
- **7,8%** Digital Magics



Round di investimento.

Round

€ 2.5 M

Valutazione Pre-Money

€ 10 M

Data ultimo round

Ongoing

Sito e news.

www.evenfi.com



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 55.000 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 +7M di minuti visualizzati e +530K 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 tramite la vendita su territorio nazionale di brand in esclusiva;
- 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;
- 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

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.

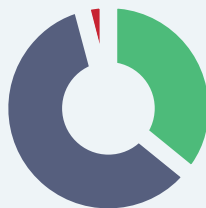
- Fatturato 2019: € 495 K (+115%)
- Fatturato 2020: € 1 M (+102%)
- Fatturato 2021: € 1.5M
- Fatturato 2022: € 2.4M

Key Investors.

- Digital Magics
- Mediolanum Fiduciaria
- Growth Engine
- Azimut Eltif – Venture Capital Allcrowd II

Compagnie societaria.

- 36% Founders
- 59,84% Investors
- 4,16% Digital Magics



Round di investimento.

Round
€ 2M

Valutazione post-money

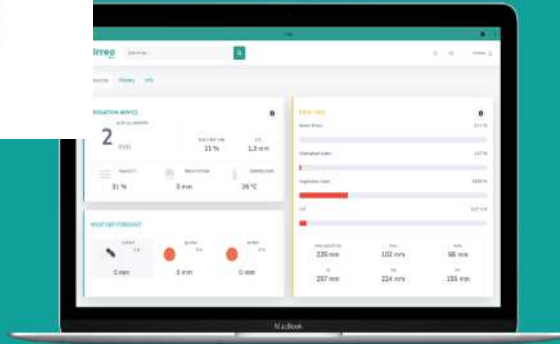
€ 9.25M

Data ultimo round

12/2022

Sito e news.

www.hinelson.com



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 loro 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 l'irrigazione, automatizzare il proprio impianto irriguo e gestire il processo 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** CTO

Revenue Model.

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

Driver di crescita e risultati finanziari.

- N° ettari monitorati in Italia: **1000+**
- N° impianti irrigui gestiti dalla nostra soluzione: **20+**
- LTV **2022: € 281.872** -> LTV **1° Trimestre 2023 € 1.737**

Investimenti previsti.

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

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

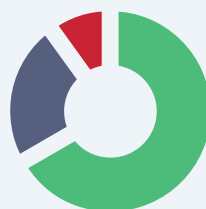
stima del valore di mercato
potenzialmente disponibile
(considerando un ordine medio
per 22 ettari di € 4.188)

Key Investors.

- Primo Space Fund
- Digital Magics
- Lazio Innova

Compagnie societaria.

- **66,74%** Founders
- **23,42%** Investors
- **9,84%** Digital Magics



Round di investimento.

Round

€ 850K

Valutazione post-money

€ 4,85M

Data ultimo round

11/2022

Sito e news.

www.irreo.ai
www.linkedin.com/company/irreo

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.

2022 Risultati:

- **15.800** Trasporti venduti,
- Fatturato in crescita anno su anno

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.

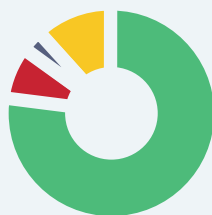
- Fatturato 2020: **€ 1.6M** (in crescita nonostante Covid19)
- Fatturato 2021: **€ 2.6M**
- Fatturato 2022: **€ 2.9M** (stimato)

Key Investors.

- Digital Magics
- CDP Fondo Sud

Compagine societaria.

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



Round di investimento.

Round

€ 2.1M

Valutazione Post-Money

€ 9M

Data ultimo round

06/2022

Sito e news.

www.macingo.com



Innovation
attitude



maregroup.it

Mare Engineering S.p.A.

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 € 30M 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, sta rivoluzionando il modello di business del *Digital Innovation Management* grazie a Intelligenza Artificiale e *Hyperautomation*. Mare Group è presente sul mercato con tre brand principali: Mare Consulting, dedicato alla consulenza per l'innovazione delle PMI, Mare Digital, dedicato allo sviluppo di prodotti e progetti digitali, Mare Industrial, dedicato all'ingegneria industriale. Grazie alla piattaforma di Mare Group DELFI.AI, le PMI possono calcolare in autonomia il proprio livello di innovazione semplicemente inserendo la Partita IVA, per ottenere un report personalizzato e un piano d'innovazione che può essere realizzato on demand. Tra le tecnologie principali di Mare Group, l'Intelligenza Artificiale, declinata su innovazione, marketing e controllo anomalie, e l'Extended Reality ottimizzata per l'addestramento, la progettazione e la collaborazione online.

Team.

👤 **Antonio Maria Zinno** CEO

👤 **Gennaro Tesone** CGO

👤 **Vincenzo Grosso** CFO

👤 **Antonio Gorrasi** MD

Revenue Model.

Servizi consulenziali, licenze prodotto e sviluppo software in filiera di *hyperautomation*

Driver di crescita.

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

Obiettivi strategici.

Realizzare consulente virtuale basato su IA in grado di accompagnare le PMI nel percorso dell'innovazione continua che è indispensabile nel panorama competitivo in continua evoluzione

Investimenti previsti.

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

Trend di Mercato.

Intelligenza Artificiale e *Hyperautomation* mostrano CAGR a due cifre

Principali risultati finanziari.

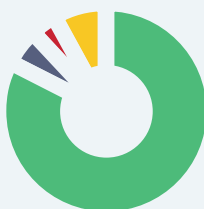
- 2020 € 17M
- 2021 € 32M (consolidato pro forma)
- 2022 € 39M (risultato obiettivo pro forma)

Key Investors.

- NA

Compagine societaria.

- 87,22% Team / management
- 3,08% Technintouch S.R.L.
- 1,30% Digital Magics S.P.A.
- 8,4% Angels



Round di investimento.

Round

€ 1M

Valutazione Post-Money

€ 100M

Data ultimo round

11/2022

Sito e news.

www.maregroup.it



nCore S.R.L.

Overview.

Fondazione: **2017**

Settore: **HR Tech**

Startup Innovativa: **Si**

nCore HR è un moderno software di *recruiting automation* basato sul cloud che riduce il carico di lavoro dei professionisti coinvolti nelle funzioni di ricerca e selezione del personale, ottimizzando le attività ripetitive. nCore HR è un'azienda innovativa la cui Mission è contribuire alla trasformazione digitale delle aziende. Il nostro obiettivo è quello di restituire alle persone più tempo da dedicare agli aspetti sensibili della selezione e alle attività a valore aggiunto.

Grazie a questo strumento semplice e immediato le aziende riescono a innovare il proprio approccio e a potenziare i processi di recruiting, riducendo di circa il 60% il tempo investito nelle attività di routine.

Creando un'esperienza unica per gli HR, manager, candidati e attori esterni (come società che offrono il servizio di ricerca del personale in *outsourcing*), nCore HR è in grado di migliorare radicalmente l'esperienza di tutte le parti del processo di selezione, in piena compliance con le normative GDPR e ISO.

Il prodotto mette a disposizione degli utenti le funzionalità di *screening* remoto supportate dall'intelligenza artificiale e da altri strumenti innovativi che si evolvono costantemente grazie ai processi di sviluppo incentrati sull'utente.

Ad oggi, nCore HR gestisce circa 25.000 candidature al giorno, aumentando di circa 40% la *candidate conversion* ed è localizzato in 12 lingue.

Team.

👤 **Enrico Ariotti** Founder e CEO

👤 **Aldo Toja** Founder e CTO

Revenue Model.

nCore HR un applicativo Software As A Service (SAAS). Il modello di business di nCore HR si adatta economicamente a qualsiasi dimensione aziendale, basando il valore del pacchetto servizi sulla quantità di recruiting, manager che operano in nCore. Ulteriori variabili sono dettati dai servizi opzionali acquistabili di volta in volta.

Stream principale:

- Canone mensile ricorrente basato sulle utenze (normalmente recruiter, line manager, etc.)

Stream ulteriori:

- Fee di setup iniziale di configurazione del servizio
- Markup su vendita di prodotti integrati in nCore come, ad esempio, Assessments di Soft & Hard Skill, etc.

Investimenti previsti.

- Sviluppo commerciale e marketing

Trend di Mercato.

Il mercato dell'HR Tech è suddiviso in seguenti aree: Talent Acquisition, Personnel management and payroll, Engagement and connectivity, Recognizing and rewarding, Learning and development

> \$ 300M

il valore nel settore di Talent Acquisition in Italia nel 2021. Si stima un'ulteriore crescita, per raggiungere un valore di mercato di oltre **\$ 500M** di dollari entro il 2025. L'Italia, inoltre, detiene circa 10% della quota del mercato europeo, con prospettive di crescita importanti.

> \$ 53,1Mld

il mercato dell'HR Tech nel 2021 su scala mondiale. Il **22,7%** è generato dalle soluzioni tecnologiche nel settore Talent Acquisition.

> \$ 90Mld




l'accelerazione stimata del mercato dell'HR Tech nel 2025, che raggiungerà un tasso di crescita doppio rispetto agli ultimi 3 anni (**11,6% vs, 5,8%**)

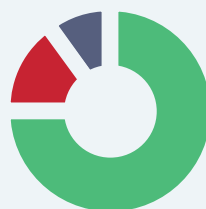
Il trend del settore prevede un raddoppiamento della quota del mercato detenuta dalle start-up, rispetto alle "incumbent" (società con almeno dieci anni di vita), per un totale di circa 8,2% del mercato, entro il 2025. Questa espansione è dovuta all'innovazione delle soluzioni tecnologiche prodotte dalle start-up, nonché dalla velocità nel decision-making e la reattività di risposta ai cambiamenti di mercato.

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2018: **€ 34,7K**
- Fatturato 2019: **€ 300,1K**
- Fatturato 2020: **€ 446,3K**
- Fatturato 2021: **€ 600k**
- Fatturato 2022: **€ 800K* Est.**

Compagnie societaria.

-  **75%** Founders
-  **15%** Digital Magics
-  **10%** Investors



Sito e news.

www.ncorehr.com
<https://blog.ncorehr.com>

Driver di crescita.

2018 vs 2022

- MRR: € 3K vs € 65K
- Numero di dipendenti: 1 vs 12
- Numero video registrati: 3.000 vs 1.000.000+
- Candidature ricevute: 4.800 vs 15.000.000+
- Annunci di lavoro creati: 500 vs 350.000+

Obiettivi strategici.

- Acquisizione del 15% del mercato Italiano di riferimento (*aziende 500-7000 dipendenti*)
- Ingresso mercato Spagnolo (2023)
- Ingresso mercato Francese (2023-34)

Key Investors.

- Digital Magics
- David Mascarella
- Ivan Fioravanti

Round di investimento.

Round
€ 2M

Valutazione post-money

€ 10M

Data ultimo round

Ongoing



Smace S.R.L.

Overview.

Fondazione: **2020**

Settore: **Servizi alle imprese**

Startup innovativa: **Sì**

SMACE, *Smart Work* in uno *Smart Place* è nata a Ferrara nel dicembre 2020 dall'idea di Marta Romero e Andrea Droghetti di trasformare il lavoro da remoto in un benefit aziendale. SMACE è la soluzione B2B per la gestione degli spazi di lavoro per i team aziendali. Opera aggregando luoghi terzi, alternativi all'ufficio ed alla casa, nonché una serie di servizi, perfetti per il lavoro dei gruppi, SMACE diviene così la soluzione ideale per esternalizzare la gestione dell'ufficio ibrido. SMACE focalizza la propria attività su due servizi: SMACE Meeting, ovvero l'accesso ad un network di sale meeting, sale conference per gruppi ad uso giornaliero tramite prenotazione autonoma sulla piattaforma.

SMACE Offsite, ovvero la creazione di un evento di lavoro (*meet up e retreat*) per più giornate per uno o più team dell'azienda cliente, con pernottamento. I plus dei servizi offerti sono identificabili nel risparmio di tempi e costi in termini di lavoro delle risorse interne delle aziende clienti, la possibilità di disporre di una soluzione *all-in-one* di aggregatore di spazi e servizi selezionati e verificati, support e garanzia di qualità per la *business continuity*, *best practice* innovativa per fare *talent attraction e retention*. In questi primi due anni di attività SMACE è diventata la piattaforma di riferimento per l'*Hybrid Workplace*, come *Smart Working As A Service*. Obiettivo di SMACE nel 2023 è quello di diventare il punto di riferimento per l'*Hybrid-Workplace* in Europa attraverso la valorizzazione del territorio e la creazione di un network di professionisti che valorizzano le best practices in ambito HR.

Team.

📍 **Andrea Droghetti** Co-founder e CEO

📍 **Marta Romero** Co-founder e CBO

📍 **Matteo Trimurtti** CMO

📍 **Vittorio Tauro** CTO

📍 **Charlotte Marinato** Sales Account Manager

📍 **Larissa Bonazzi** Junior Financial Analyst

📍 **Antonio Tufo** Junior FS Developer

📍 **Serena Negri** Digital Marketing Specialist

Revenue Model.

L'iscrizione all'APP SMACE non prevede alcun costo per il cliente. Le revenues derivano dalla commissione di intermediazione.

Obiettivi strategici.

- Apertura del round di finanziamento stadio Seed
- Diventare il punto di riferimento per l'*Hybrid-Workplace* in Europa
- Automatizzazione di processo
- Ampliamento del network di partner

Driver di crescita.

- Diminuzione degli investimenti fissi in real estate aziendale
- Flessibilità lavorativa
- Contratti *multi-service e recurring clients*
- Consolidamento dei margini commerciali

Investimenti previsti.

- Internazionalizzazione e campagne marketing
- Sviluppo tecnologico per automatizzazione ed introduzione di modelli AI

Trend di Mercato.

Hybrid-Working

Office as a Service

SAM: € 40Mld
Totale target companies in UE e USA:
4M con Ticket medio SMACE di € 10K

3,9M
utenti potenziali in Italia
(fonte istat- imprese italiane
con >250 di dipendenti)

Principali risultati finanziari.

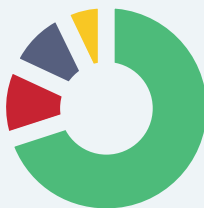
- Totale delle vendite del 2022 è stato di € 360K, con YoY Growth +1294%
- Vendute 3.885 giornate lavorative +2.300%
- Nuovi *end-users* a 1.762 +1.800%
- +150 *facilities* iscritte in portfolio
- Nuove aziende clienti 37

Key Investors.

- Digital Magics 10,85%
- F.G. Invest s.r.l. 4,45%
- G Rent S.p.A. 4,73%

Compagine societaria.

- 70% Founders
- 12,15% Investors
- 10,85% Digital Magics
- 7% Business Angels



Round di investimento.

Round

€ 260K

Valutazione Post-Money

€ 1,66M

Data ultimo round

06/2022

Sito e news.

www.smace.com



Talent Garden S.p.A.

Overview.

Fondazione: **2011**

Settore: **Education**

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.

Talent Garden è la principale digital skills academy in Europa, nata per valorizzare le persone e le organizzazioni tramite esperienze formative uniche. Offre le conoscenze, gli spazi e le risorse necessarie per trasformarsi e crescere nell'ecosistema dell'innovazione. Talent Garden ha recentemente fondato il gruppo EdTech che unisce leader del settore dell'istruzione come Hyper Island e Nuclio Business School.

Talent Garden offre esperienze di apprendimento uniche nel suo genere, focalizzate sul mondo del digitale, grazie a Master Full Time e Part Time in formato online, offline e ibrido e programmi di formazione aziendale. Ospita, inoltre, la più grande community di esperti di digitale e tecnologia in Europa all'interno di una rete di campus presenti in sette Paesi, e fa parte di un network di oltre 180 corporate partner grazie alle quali è in grado di creare opportunità uniche per i propri studenti.

Team.

📍 **Davide Dattoli** Founder e Presidente Esecutivo

📍 **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:

- Formazione di studenti e professionisti;
- Corporate Education;
- CoLearning Spaces ed eventi

Obiettivi strategici.

- Aumento del numero di studenti sui temi digitali in Europa;
- Gestione e sviluppo di Corporate Academy aziendali;
- Consolidamento del mercato delle digital schools in Europa

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2022: **€ 40M (+45%)**
- Budget 2023: **€ 50M**

Driver di crescita.

- **13** Countries worldwide
- **22** Campuses
- **25,000** Trained students and professionals
- **4,500+** Members
- **180+** Corporate Partners
- **270** Employee
- **€ 40M** revenue





Investimenti previsti.

- Risorse Umane
- Marketing e branding
- Acquisizioni

Key Investors.

- TIP Tamburi Investment Partners S.p.A.
- 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)

Compagine societaria.

-  **45,39%** Founders
-  **9,22%** Digital Magics
-  **30,39%** Investors
-  **15%** TIP



Round di investimento.

Round
€ 44 M
equity/debito

Valutazione Post Money
€ 118 M

Data ultimo round
2019

Tra 2020 e 2022 collocati SFP per euro
19 milioni

Sito e news.

<https://talentgarden.com>

The logo for Viceversa, featuring the word "viceversa" in a dark blue, sans-serif font. A small green curved line is positioned under the letter 'e'.

Viceversa S.r.l.

Overview.

Fondazione: **2021**

Settore: **Revenue Based Financing**

Startup innovativa: **Si**

Viceversa è una società fintech innovativa sostenuta da investitori internazionali che mira a diventare il partner finanziario e operativo per la prossima generazione di imprese digitali.

Viceversa ha costruito una potente piattaforma di crescita che potenzia le imprese al ritmo che desiderano con investimenti privi di capitale proprio e approfondimenti basati sui dati. Forniamo un capitale di crescita flessibile da € 10K a € 5M per le imprese digitali entro tre giorni e un'analisi della crescita che consente alle aziende di raccogliere, visualizzare e analizzare tutti i dati in un unico luogo per prendere decisioni aziendali migliori.

Viceversa immagina un nuovo modo di crescere basato sulla trasparenza e sulla tecnologia per sostenere le aziende in modo sostenibile ed etico. Siamo in viaggio per rinnovare il panorama fintech europeo

Gli operatori finanziari tradizionali non utilizzano i dati disponibili per creare valore e offrire nuove soluzioni finanziarie. L'approccio basato sui dati e la flessibilità di RBF stanno dimostrando la capacità di sostituire qualsiasi altra soluzione per la crescita o il capitale circolante

Team.

👤 **Matteo Masserdotti** CEO & cofounder

👤 **Pedro Salvi** CFO & cofounder

👤 **Nicola Mattiello** Head of Portfolio

👤 **Brian Lee** Head of Finance & Risk

👤 **Alexandra Shneur** Head of Growth

👤 **Pierluigi Segatto** Data Lead

👤 **Ivan Candela** Tech lead

Revenue Model.

Il nostro modello si basa su una commissione fissa che va dal 5% al 10% sul capitale investito.

Obiettivi strategici.

- Consolidare il posizionamento in Italia
- Espandere strategicamente le attività in alcuni paesi dell'UE
- Migliorare l'automazione per aumentare i clienti target
- Sviluppare nuove funzionalità per fidelizzare i clienti attuali

Driver di crescita.

- +42% MoM del valore totale del portafoglio
- +45% MoM dei ricavi annualizzati
- +1.000 aziende registrate
- 6 Paesi attivi nell'UE

Investimenti previsti.

- Implementazione di nuovi modelli di ML
- Sviluppo di nuovi strumenti intelligenti per i clienti

Trend di Mercato.

€ 376Mld
EU ecommerce market size

€ 4Mld
Global RBF market

Principali risultati finanziari.

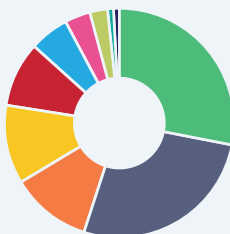
- Raggiunti +1.2M ARR in 12 mesi di operazioni
- Redditività a due cifre del portafoglio

Key Investors.

- Fasanara Capital Limited
- Fabrick S.P.A.
- Digital Magics S.P.A.
- Business Angels

Compagine societaria.

28,25%	Founder
26,94%	Idol Bay III Master LP
11,23%	Viceversa S.R.L.
11,22%	CDP Venture Capital SGR S.P.A.
9,13%	Digital Magics S.P.A.
5,62%	Pedro Machado Salvi
3,51%	Fabrick S.P.A.
2,59%	Pietro Pogliani
0,94%	Clubdeal Fiduciaria Digital S.R.L.
0,56%	Patrick David



Round di investimento.

Round
€ 10M
(aperto)

Valutazione Post-Money

n.d.

Data ultimo round
2023

Sito e news.

www.goviceversa.com



ViteSicure (Bridge Insurance Services S.r.l)

Overview.

Anno di lancio : **2019**

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, *impact driven*, focalizzata sulla tecnologia e resiliente. viteSicure, prima *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 (secondo dati ANIA, metà delle famiglie non detiene risparmi, il 61% dei millennial soffre di ansia per il futuro economico della famiglia e solo il 6% detiene una polizza vita protezione.

viteSicure ha trasformato l'esperienza di acquisto delle polizze vita protezione implementando il concetto di «Open Insurance» e **digitalizzando totalmente** il *customer onboarding*, il *marketing funnel* e il *customer service* con un sistema aperto all'interazione **con tutta la supply chain del processo assicurativo**.

viteSicure è:

- **sostenibile:** in 3 minuti il cliente acquista la polizza e scarica il certificato di polizza on line; è accessibile, inclusiva. I prodotti sono stati creati sulla base delle esigenze emerse durante la fase di *customer discovery* direttamente con RGA, leader mondiale nel settore riassicurativo vita e malattia;
- **istantanea:** la piattaforma *open API cloud based* consente l'*onboarding* digitale completo del cliente;

Team.

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

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

👤 **Luca Giovenzana** CTO

👤 **Mauro Grandinetti** Board Member

- **self-service** con l'aiuto di strumenti digitali come il Calcolatore Protezione e il tocco umano di un eccellente servizio clienti *omni-digital*.

viteSicure si inserisce in un mercato enorme e di enorme potenziale con impatto sull'equilibrio economico sociale del Paese (oltre € 20Mld solo in Italia). E' un mercato da creare in Italia (fonte Ania solo il 6% ha una polizza vita protezione) e molti altri Paesi Europei che, come l'Italia, sono sotto assicurati.

viteSicure è l'unica che consente al cliente di acquistare e scaricare online il certificato di polizza in un unico processo, dopo aver scelto la migliore soluzione rispetto alle sue esigenze di protezione (comparazione sul bisogno), e di accedere alla protezione vita anche in presenza di patologie pregresse grazie a processi di interscambio digitale fra cliente, viteSicure, compagnie di assicurazione e riassicurazione.

viteSicure nasce D2C, ma è anche B2B2C con i principali comparatori e AltroConsumo Connect ed è pronta lanciare nuove partnership anche con modelli di **embedded insurance per chi vuole innovare l'offerta e/o la modalità di proposizione senza sforzi/investimenti tecnologici**.

La tecnologia è “*enabler*” non solo per viteSicure ma per tutto l'ecosistema che ruota attorno alla stessa. Infatti, è avvantaggiata: i partner che vogliono distribuire i prodotti di viteSicure; gli incumbent che vogliono lanciare la vendita digitale della loro polizza vita protezione; corporate come le banche anche attraverso l'*embedded insurance*.

Il 2023 sarà dedicato all'efficientamento del processo di *customer onboarding* attraverso sviluppi di AI e ML per la crescita della metrica chiave: il *conversion rate* (polizze/preventivi).”

Revenue Model.

Il revenue model è assimilabile ad un abbonamento: oltre l'82% degli attuali clienti paga le polizze mensilmente scegliendo una durata contrattuale che varia da un minimo 5 anni ad un massimo 30 anni. Difatti, il portfolio polizze di viteSicure ha una durata media di 19 anni e crea asset societario di grande valore generando un **Long Term Value** del cliente che è mediamente di **6 volte** il costo di acquisizione cliente.

Investimenti previsti.

- Sviluppi tecnologici (AI/ML) e di prodotto
- Diversificazione canali di marketing
- Ampliamento del Team

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: **€ 15.8K**
- Fatturato 2020: **€ 96.7K**
- Fatturato 2021: **€ 301K**
- Fatturato 2022: **€ 689K**

Compagnie societaria.

- 55,04%** Founders/Management
- 40,15%** Investors
- 4,81%** Digital Magics



Sito e news.

www.viteSicure.it

Driver di crescita.

- Conversion rate Polizze/Preventivi Salvati: **21% al 31/12/2020 – 30% al 31/12/2021– 29% al 31/12/22**
- Premio medio: **€ 351**
- Commissione Media: **€ 174** sul primo anno e **€ 68** sugli anni successivi
- Durata Media delle Polizze: **19 anni**
- Rapporto fra LTV (calcolato con cohort analysis) e CAC (costo di acquisizione cliente): **€ 5,26**
- Totale Premi Portafoglio: **€ 27.108.690** - Crescita annua del: **170%**
- Totale Commissioni portafoglio: **€ 5.724.685** - Crescita annua del: **171%**
- **ARR € 1.319.083**

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 per Corporate Partnership
- Ampliamento del team
- Internazionalizzazione

Key Investors.

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

Round di investimento.

Convertendo
€ 2M (Ongoing)
Ultimo Round
€ 1.2M

Valutazione Post-Money
€ 5.2 M
Data ultimo round
2023



**DIGITAL
MAGICS**

Magic
is something
YOU CREATE

Digital Magics Portfolio Highlights Maggio 2023.

www.digitalmagics.com

