



BUSINESS
PLAN

Indice dei contenuti

Disclaimer	4
Chi Siamo	5
<i>Mission e Vision</i>	6
<i>Portfolio Investimenti</i>	7
<i>Dettagli Portafoglio</i>	13
<i>Track Record - Success Cases</i>	14
Il Bisogno	15
La Soluzione	17
L'Idea di Business	18
L'Idea di Business - Selezione	19
L'Idea di Business - Sviluppo	21
L'Idea di Business - Monitoraggio e Affiancamento	23
L'Executive Team	24
Startup Mentor	26
Il Mercato	27
Il Mercato Globale	29
Open Seed 2023	30
Progetti Preselezionati e Strategia di Exit	31
Dettagli Societari	32

Il Piano Economico Finanziario	33
La Pianificazione Finanziaria	33
<i>La Strategia Finanziaria</i>	33
Il Sommario dei principali risultati di analisi	34
Le Variabili e le Assumptions usate	35
Valore del Portafoglio	36
La Pianificazione delle Revenues	37
Canali di revenues	38
I Costi e gli Investimenti	39
<i>Le Spese Operative</i>	39
<i>Le Spese di Marketing e Personale</i>	41
L'Analisi di Breakeven	43
La Finanza a Debito	43
Il Conto Economico	44
Il Bilancio	46
Il Working Capital	47
I Flussi di Cassa e il Fabbisogno Finanziario	49
<i>Il Cash Burn Rate</i>	51
Il ROI ed il ROE	52
Uso dei Fondi	53
L'Enterprise Value	54
<i>Valutazione + Pre Money Crowdfunding</i>	55
Perché Investire	56

Disclaimer

Sebbene il documento sia stato redatto in buona fede e con grande cura, Open Seed s.r.l. (l'impresa), non garantisce in alcun modo, esplicitamente o implicitamente, l'accuratezza e/o la completezza delle informazioni in esso contenute.

L'impresa non accetta alcuna responsabilità di qualsiasi natura per le informazioni, le dichiarazioni e le previsioni fatte o espresse nel presente documento o di eventuali omissioni, né sarà responsabile per qualsiasi perdita o danno riconducibile o in qualche modo o derivante dal presente documento.

La distribuzione di questo documento al destinatario non comporta alcun obbligo per Open Seed s.r.l. di fornire al destinatario alcuna informazione aggiuntiva. Inoltre, Open Seed s.r.l. non certifica che non si siano verificati cambiamenti nella situazione dell'azienda descritta e/o citata in questo documento, rispetto la data di redazione.

Le informazioni, le dichiarazioni e le previsioni contenute in questo documento sono strettamente riservate e confidenziali e, di conseguenza, il contenuto di questo documento non potrà essere pubblicato, riprodotto, copiato, diffuso o comunicato a terzi senza il previo consenso di Open Seed s.r.l.

Il piano di sviluppo aziendale è stato sviluppato con la finalità di avere rappresentata, in un periodo prospettico quinquennale, la roadmap ipotetica di crescita proposta da Open Seed s.r.l. in rapporto al fabbisogno finanziario necessario a sostenere tale crescita. Per far ciò, si ritiene opportuna un'operazione di capital development che renda possibile gli investimenti previsti nel piano. Infine, il rendimento atteso non è garantito, ma è basato su un'analisi compiuta su delle ipotesi di mercato e di sviluppo atteso, ciò non è garanzia di rendimento futuro.

Questo "Business Plan" contiene informazioni e dati confidenziali riguardanti il progetto Open Seed s.r.l., accettando questo Business Plan, il ricevente si impegna a verificare che i propri direttori, funzionari, dipendenti, e rappresentanti usufruiscano di tale memorandum e delle informazioni in esso contenute esclusivamente per valutare questa specifica operazione di finanziamento con l'impresa, e per nessun altro scopo. Il ricevente si impegna a non divulgare tali informazioni ad una terza parte, e si impegna a riconsegnare all'impresa questo memorandum, tutte le sue eventuali copie e qualsiasi altro dato connesso con esse, nel momento in cui ciò dovesse essere richiesto dall'impresa.

I dati contenuti in questo Business Plan sono stati ottenuti dall'impresa, dai suoi consulenti e da altre fonti. Qualsiasi stima o proiezione qui presente è risultato dell'analisi effettuata sull'impresa, la quale potrebbe essere o non essere corretta. L'impresa non fornisce garanzia, esplicita o implicita, che quanto riportato nel seguente documento rappresenti con precisione e/o completezza le informazioni riguardanti l'impresa e niente nel seguente documento deve essere inteso come fedele rappresentazione di situazioni e/o dati passati e/o futuri dell'impresa analizzata.

Questo Business Plan non si prefigge l'obiettivo di contenere tutti i dati e le informazioni che potrebbero essere necessarie per portare a compimento tale operazione di finanziamento, e viene fatto esplicito invito al ricevente di effettuare in ogni caso la propria indipendente analisi dell'impresa e dei dati qui di seguito riportati. L'impresa ha verificato in modo indipendente tali informazioni ma in nessun modo si assume la responsabilità per la precisione o la completezza delle stesse. L'impresa, inoltre, non si assume il compito di aggiornare o di correggere in momenti successivi i materiali forniti di seguito.

Il presente Business Plan è un documento puramente analitico e di proiezione basato sui dati raccolti; lo stesso, nonché tutti i dati, le stime e le proiezioni in esso raccolte non hanno quindi alcun valore certificativo ovvero non devono essere intese a titolo di revisione finanziaria certificata.



Chi siamo

Open Seed è una holding di partecipazioni che nasce nel 2016 per investire e affiancare l'avvio e lo sviluppo di startup e progetti innovativi in fase pre-seed.

Il veicolo nasce inizialmente al servizio esclusivo degli associati del BusinessAngels.Network e ad inizio 2021 conta 30 soci, 14 partecipazioni in startup e diverse partnership con l'ecosistema italiano.

Nella primavera 2021 Open Seed decide di aprire il capitale a tutti gli investitori interessati per raccogliere fondi da investire in una nuova selezione di progetti che si vanno ad aggiungere al ricco portafoglio di partecipate.

Dopo la campagna di equity crowdfunding adesso Open Seed conta 190 soci da tutta Italia e oltre 20 partecipazioni in startup.

Nel settembre 2021 Open Seed conclude la sua prima exit realizzando un x4 sull'investimento con la vendita delle sue quote di Premoneo a Vedrai.

Open Seed, per il deal flow e l'affiancamento delle startup del portafoglio, vanta numerose partnership su tutto il territorio nazionale con i principali player dell'ecosistema italiano dell'innovazione, come le nuove piattaforme di finanziamento alternativo, gli incubatori, le associazioni di investitori e Business Angels.

La compagine sociale di Open Seed è composta da giovani professionisti, ricercatori e imprenditori. Competenza, spirito imprenditoriale e professionalità sono gli elementi principali che permettono il buon funzionamento della società.



Mission

Open Seed investe nelle migliori start-up in fase early stage. Il veicolo di investimento raccoglie capitali nel mercato ed investe selezionando i migliori progetti, affiancandoli con le proprie competenze e partner per favorirne l'incubazione ed il successo sul mercato.

Vision

Open Seed ambisce a diventare un punto di riferimento nazionale per gli investimenti in startup early stage, rendendo più accessibile il settore del venture capital in Italia e favorire lo sviluppo sul nostro territorio di nuovi progetti imprenditoriali innovativi.

Portfollio Investimenti



Migliora redditività e margini con strumenti di pricing, forecasting e segmentazione

www.premoneo.com

Permettiamo alle aziende di rispondere rapidamente ai mutevoli scenari di mercato, utilizzando Scienza dei Dati e Intelligenza Artificiale per eseguire in modo efficace strategie di prezzo e di vendita. Affidati al nostro team di esperti e scopri le potenzialità della nostra piattaforma cloud per sviluppare strategie di pricing, modelli di forecasting, per segmentare la clientela e molto altro.

CleanBnB

Guadagna con il tuo appartamento

www.cleanbnb.com

Uno dei primi investimenti dei OpenSeed, che ha mantenuto una crescita costante ed una sempre maggior diffusione sul territorio nazionale. CleanBnB gestisce la casa mentre il suo proprietario è via, si occupa delle pulizie, offre il servizio di lavanderia, si occupa della consegna ed il ritiro delle chiavi e garantisce tutta la tranquillità necessaria per godere il guadagno. Da visibilità alla tua abitazione, si preoccupa di affittarla su base continuativa e gestisce tutti i servizi.

SOCIETA' QUOTATA IN BORSA



WELLBEING MADE EASY

www.fitprime.com

Siamo soci dal 2017, l'investimento è stato effettuato quando la società era già incubata in LVenture, da allora è cresciuta molto ed adesso vanta accordi con oltre 800 centri sportivi in tutta Italia. Fitprime ti permette di praticare l'attività sportiva che preferisci in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo ti trovi, con un unico abbonamento. Scegli la palestra che ti conviene di più in base ai tuoi spostamenti giornalieri. Puoi gestire tutto dal tuo telefono tramite l'app.



Let's green the planet

www.treedom.net

Siamo diventati soci di questa start-up nel corso del 2018. Treedom promuove la realizzazione di progetti agroforestali con l'obiettivo di apportare molteplici benefici ambientali. Su treedom.net, chiunque può finanziare la piantumazione di un albero e contribuire allo sviluppo sociale ed economico delle comunità di contadini in Africa, America Latina ed Italia. Ogni albero è fotografato, geo-localizzato, sempre visibile sul web e condivisibile sui social network.



Realtà virtuale per il settore architettonico

www.ambiensvr.com

Dal 2017 siamo soci di AmbiensVR, start-up che opera nell'ambito della realtà virtuale pensata per il settore architettonico, del design ed immobiliare. Attraverso la Realtà Virtuale l'utente può vivere gli spazi interagendo con una rappresentazione degli oggetti in scala 1:1.



Blebricks, mattoncini elettronici componibili

www.bleb.it

L'investimento in Bleb Technology è stato finalizzato nel 2018, si tratta di una startup innovativa, fondata nel 2015 che ha progettato e realizzato i Blebricks, kit di mattoncini elettronici componibili che comunicano via Bluetooth/NFC per realizzare prototipi hardware in modo semplice e senza necessità di competenze tecniche in ambito IOT e Wearable. La tecnologia è coperta da n° 2 brevetti PCT in stato di patent pending.



Piattaforma per prenotazioni mediche online

www.cupsolidale.it

Società con cui collaboriamo e con cui abbiamo sottoscritto un accordo per un eventuale acquisto nei prossimi tre anni. Cupsolidale è una piattaforma specializzata nelle prenotazioni online di prestazioni mediche pensata per coloro che hanno necessità di curarsi e non possono perdere troppo tempo. Il modello di business prevede il servizio gratuito per l'utente finale, il costo del servizio di booking delle prestazioni sanitarie è a carico della struttura che effettua la prestazione.



Crowd seed funding

www.seedmoney.it

Si tratta di un acceleratore di Startup, la società è stata fondata nel 2016, OpenSeed ha acquisito una partecipazione nel corso del 2018. Seedmoney è già operativa tramite programmi di accelerazione e di investimento in diverse startup ed ha una importante esperienza in materia di mentorship e numerosi accordi di collaborazione e di prossimo investimento con interessanti startup.



Frigorifero intelligente

www.frescofrigo.it

Società in cui abbiamo investito nel corso del 2018, il prodotto FrescoFRIGO è un frigorifero intelligente con prodotti freschi e di qualità pensati per le necessità di lavoratori sempre più attenti al proprio stile di vita. La start-up intende introdurre nel mercato un nuovo sistema per la vendita di prodotti freschi, healthy e ready-to-eat, innovando automazione e user experience.



Piattaforma di realtà aumentata decentralizzata per il Metaverso

www.overthereality.ai

OVER è un Metaverso, in realtà mista (AR/VR), su scala mondiale, interoperabile, open source e alimentato dalla Blockchain di Ethereum. Gli utenti sono in grado di avere interazioni approfondite con i contenuti digitali attraverso l'uso di dispositivi mobili come smartphone o occhiali AR.

La società è stata lanciata nel 2019 e oggi OVER Metaverse è classificato tra i migliori metaversi AR al mondo. La roadmap di OVER mostra un passo avanti impressionante con numerose versioni e funzionalità di app, il tutto per garantire che l'esperienza di OVER Metaverse non sia solo piacevole per coloro che aderiscono, ma anche sostenibile per la fornitura di più casi d'uso.

[Sc]

STANDARD COGNITION

Piattaforma di retail automation

<https://standard.ai>

Open Seed detiene quote di Standard Cognition attraverso Italian Investors, il veicolo finanziario degli investitori italiani di Checkout Technologies, società che ha sviluppato una tecnologia capace di tracciare i clienti all'interno del negozio in maniera anonima, senza riconoscimento facciale ed eliminando i codici a barre, e nello sviluppo di scaffali "intelligenti" in grado di monitorare lo stato di conservazione del prodotto; tutto ciò può essere installato rapidamente e facilmente nei negozi già esistenti. La startup italiana è stata acquistata nel 2020 da Standard Cognition, società USA leader nelle tecnologie per la retail automation valutata 550 mln \$, prossima alla quotazione sul mercato americano.



vendita di birra artigianale online

www.620passi.com

è una PMI Innovativa che ha ideato un nuovo modello in Italia di birrificio artigianale, ispirandosi ad esempi di successo internazionali (il più famoso in UK è Brewdog). L'innovazione riguarda sia la produzione che la commercializzazione: la società ha investito nella realizzazione di un impianto di proprietà e un sistema digitale a supporto della produzione, che analizza i consumi energetici e di materie prime, con massima attenzione alla sostenibilità, creando di una community di appassionati con cui condividere la filosofia e i risultati del Birrificio.



La spesa online

<https://www.tulipsmarket.com>

startup romagnola che ha ideato, sviluppato e validato un nuovo modello di spesa online, con l'obiettivo di migliorare l'esperienza di acquisto per il consumatore finale, con particolare attenzione alla consegna a domicilio dei prodotti freschi. Un vero e proprio supermercato online che opera con un modello operativo, incentrato sul dark store; La gestione ottimizzata dei prodotti garantisce margini di vendita più elevati rispetto agli altri operatori del settore, con una maggiore redditività all'aumentare dei volumi.

FakeBusters

Combatte le fake news

<https://fakebusters.app>

Combattere la nocività del fenomeno delle Fake News, creando un sistema affidabile e innovativo che riesca a scremare autonomamente enormi moli di informazioni non classificate. Tutto questo è possibile grazie all'unione di una banca dati ben strutturata e un' Intelligenza artificiale ben addestrata combinata con un ottimo lavoro di squadra da parte di tutti i componenti del team. Ad oggi la startup ha raccolto fondi da business angels e aziende, oltre ad aver vinto grant in diverse startup competition.

GROWNNECTIA

STARTUP GROWTH

Incubatore/acceleratore startup pre-seed

www.grownnectia.com

Grownnectia, grazie al suo team di esperti, supporta le startup dalle prime fasi di vita con la definizione del business model, fino ad arrivare a stadi più strutturati con lo sviluppo delle migliori strategie di crescita e con l'ottimizzazione della traction. Con i suoi professionisti rende sostenibile il progetto di crescita delle startup andando poi, a strutturare la miglior strategia di raccolta fondi. Infine, segue la fase del Go To market della startup con il suo team ICT e Marketing.



Marketplace dal contadino alle tue mani

<https://www.genuinopuntozero.it/>

La piattaforma funziona come un mercato urbano a portata di click, fornendo un servizio per mettere in tavola prodotti genuini, locali e sostenibili. Grazie alla facilità della spesa online si sceglie solo quello che serve, senza minimi o abbonamenti, si potrà ritirare in alcuni punti di distribuzione in città, oppure richiedere la consegna a domicilio.



TIPS here

Remunera le tue conoscenze immobiliari

<https://www.tipshere.com/>

Startup che permette agli utenti di guadagnare con le proprie conoscenze immobiliari. Tips Here crea un vero e proprio mercato delle notizie/segnalazioni immobiliari, allargando a platea dei possibili segnalatori attraverso una tecnologia abilitante e a partnerships esclusive con agenzie immobiliari qualificate.



The Workforce Multiplier

www.corobotics.eu/

Startup spin off della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, offre servizi di robotica modulare. I robot, nati da anni di ricerca e sviluppo, svolgono servizi di pubblica utilità come sorveglianza, logistica e sanificazione.



SocialWave

Make waves. Take up space. Tell your unique story.

socialwave.cloud - nami.social

Startup che si occupa di social media marketing, content creation e strategy consulting, ha sviluppato NAMI, una web app che contiene tutti i tool, funzioni e workflow necessari ad agenzie, social media manager e content creator.



Il primo programma europeo di Community Charging

<https://gasgas.fun>

Dedicato a chi già guida un veicolo elettrico, e a chi lo farà presto.

Membership esclusiva per viaggiatori visionari, che hanno già capito che il futuro della ricarica è solo condivisione. GASGAS offre a tutti i suoi membri il sogno della più estesa rete di stazioni di ricarica in Europa, le GasGas Station, che sarà al tempo stesso anche la più accessibile e la più sostenibile di sempre. Una selezione di location uniche, per associare la necessità della ricarica all'opportunità di impiegare nel modo migliore il proprio tempo. GASGAS crede nel valore del tempo: lasciare il veicolo in ricarica è una grande opportunità da dedicare a se stessi.



DOVE IL MONDO DEGLI NFT SI CONNETTE CON IL MONDO FISICO, COMBINANDO LE TECNOLOGIE BLOCKCHAIN ED INTERNET OF THINGS.

<https://genuino.world/it>

GENUINO è l'universo per collezionisti mai visto prima, dove gli NFT si connettono agli oggetti del mondo reale. Non importa se sei un fan, un collezionista o un esperto cripto investitore, GENUINO è la destinazione per tutti gli appassionati di Sport, Musica, Arte e Fashion per comprare, vendere o scambiare oggetti da collezione digitali e fisici.

Siamo il ponte che unisce il mondo fisico a quello digitale, costruito per creare una relazione indissolubile tra creatori e collezionisti e garantire a tutti l'opportunità di possedere il momento dell'atto creativo.



PIATTI PRONTI, SANI E GUSTOSI CONSEGNATI A CASA E IN UFFICIO

www.miomeal.it

Sappiamo quanto la frenesia lavorativa e la routine quotidiana siano stressanti, per questo il nostro servizio di consegna a domicilio di Meal Plan ti aiuta a migliorare la tua alimentazione in maniera facile, comoda, veloce e conveniente. Cuciniamo proprio per te monoporzioni porzionate e sicure, sigillate sottovuoto senza additivi né conservanti (skin), ordiniamo materie prime fresche e solo quelle necessarie, azzerando gli sprechi alimentari, per la tua sicurezza e tranquillità. Il nostro scopo è quello di offrirti un'alimentazione completa a 360, un team di nutrizionisti e chef crea i tuoi menu preferiti e la nostra rete di corrieri capillare in tutta Italia, ci permette di raggiungerti ovunque, per un servizio superiore. Miomeal è il servizio italiano di consegna di Meal Plan a domicilio, completo a 360°, di altissima qualità, in tutta Italia.



Massimizza le tue vendite con l'analisi predittiva

<http://getportal.ai>

Portal è una piattaforma in cloud di Business Intelligence e Retail Analytics che trasforma i punti vendita in un ecosistema di Retail in Cloud, progettata per supervisionare il flusso delle persone nei punti vendita, analizzare KPI, monitorare tassi di conversione e prevedere l'andamento delle vendite. Il software intuitivo ti consente di: monitorare e prevedere il comportamento dei visitatori in tempo reale, visualizzare statistiche, gestire lo staff e creare campagne di marketing in-store, permettendoti di migliorare le performance dei punti vendita.



Tecnologie per la biopsia liquida

<http://lighthousebiotech.com/>

New in vitro LIQUID BIOPSY technology using disposable microfluidics (patented technology) for detection, imaging, sorting and storage of single circulating tumor cells (CTC) based on their abnormal metabolism. CTC are delivered in native conditions for further analysis (e.g.: DNA) or biobanking. Our solution boosts cancer research and drug development, aiming to drive key decisions on cancer treatment.

Dettagli Portfolio

Startup	Data Investimento	Capitale Investito	Equity	Ultima Valutazione	Valore Attuale Equity	Multiplo
CLEAN BNB	2016	11.776 €	63400 azioni	9.700.000 €	67.000 €	5,69
FITPRIME - CHECKMOOV	2016	12.000 €	0,300%	14.500.000 €	43.500 €	3,63
SubTotale Anno		23.776 €			110.500 €	4,65
AMBIENS VR	2017	4.939 €	0,324%	1.525.000 €	4.941 €	1,00
BLEB	2017	16.027 €	7,020%	2.633.000 €	184.837 €	11,53
STANDARD COGNITION	2017	10.491 €	0,468%	2.274.300 €	10.644 €	1,01
PREMONEO (EXIT)	2017	12.000 €			50.700 €	4,23
SubTotale Anno		43.457 €			251.121 €	5,78
FRESCOFRIGO	2018	5.000 €	0,182%	6.193.250 €	11.272 €	2,25
SEED MONEY	2018	14.500 €	0,839%	2.000.000 €	16.780 €	1,16
TREEDOM	2018	21.473 €	0,110%	43.500.000 €	47.850 €	2,23
SubTotale Anno		40.973 €			75.902 €	1,85
OVER THE REALITY	2019	5.000 €	0,778%	150.000.000 €	1.167.000 €	233,40
SubTotale Anno		5.000 €			1.167.000 €	233,40
BIRRIFICIO 620 PASSI	2020	5.500 €	0,404%	3.000.000 €	12.120 €	2,20
FAKEBUSTERS	2020	10.000 €	1,250%	1.200.000 €	15.000 €	1,50
GROWNNECTIA SRL	2020	25.000 €	0,500%	1.450.000 €	7.250 €	0,29
TULIPS	2020	10.820 €	0,144%	18.583.637 €	26.760 €	2,47
SubTotale Anno		51.320 €			61.130 €	1,19
CO-ROBOTICS	2021	40.000 €	4,400%	1.000.000 €	44.000 €	1,10
CUP SOLIDALE	2021	25.000 €	0,750%	3.350.000 €	25.125 €	1,01
GAS GAS	2021	15.000 €	0,667%	6.500.000 €	43.355 €	2,89
GENUINO BLOCKCHAIN	2021	15.000 €	0,290%	5.172.400 €	15.000 €	1,00
GENUINO.ZERO	2021	40.000 €	4,400%	1.000.000 €	44.000 €	1,10
MEDIA WAVE	2021	40.000 €	11,428%	500.000 €	57.140 €	1,43
TIPS HERE	2021	45.000 €	3,750%	1.500.000 €	56.250 €	1,25
IMPACT HUB ACCELERATION 21	2021	8.000 €			8.000 €	1,00
SubTotale Anno		228.000 €			292.870 €	1,28
LIGHTHOUSE BIOTECH	2022	15.000 €	0,448%	3.350.000 €	15.008 €	1,00
MIOMEAL	2022	20.000 €	2,220%	900.000 €	19.980 €	1,00
PORTAL TECHNOLOGIES	2022	18.900 €	0,740%	2.538.000 €	18.781 €	0,99
SubTotale Anno		53.900 €			53.769 €	1,00
TOTALE		446.425 €			2.012.293 €	4,51

Track Record

La valutazione complessiva delle startup del portafoglio di Open Seed è cresciuta in media di oltre 4 volte. Open Seed è stata tra i primi investitori a scommettere in startup che si sono sviluppate fino a diventare negli anni successivi delle aziende di grande successo.



Success Cases

- Open Seed ha investito nel 2017 in **Premoneo** e nel 2021 ha realizzato una exit vendendo le quote della startup ad un valore x4 rispetto al capitale investito.
- **Treedom**, nella quale Open Seed ha investito nel 2018, era una startup valutata 10 milioni, adesso è una società affermata con una valutazione di oltre 43 milioni dopo l'ultimo aumento di capitale;
- Open Seed nel 2016 è stato tra i primi player a investire in **CleanBnB**, ad una valutazione di 500 mila euro. La startup è ora una società quotata da 10 milioni di euro.
- **Over the Reality**, una delle maggiori realtà del Metaverso a livello internazionale, è stato uno dei primi investimenti di Open Seed ed ora è valutata oltre 100 milioni.



Il bisogno

Il MISE ha recentemente pubblicato il Rapporto sulle Startup Innovative relativo ai dati nazionali del secondo trimestre 2022.

Come si evince dai dati presenti in tale report, al secondo trimestre del 2022, sono 14.621 le Startup Innovative iscritte nella sezione speciale del Registro delle Imprese; un aumento di 259 unità rispetto al primo trimestre del 2022, registrando quindi un +1,80%.

Se da un lato di evidenza una modesta contrazione (- 24,1 milioni euro, ovvero un -2,3%) del capitale sociale sottoscritto - 1.010.987.319 euro, per un capitale medio pari a 69.146 euro a impresa -, dall'altro è bene sottolineare come la percentuale delle startup innovative / totale delle nuove società di capitali (cioè società con età < 5 anni e fatturato < 5 milioni euro) è aumentato dal 3,71% al 3,77%.

Circa la «Distribuzione per settore economico», il report evidenzia che il 76% delle startup innovative fornisce servizi alle imprese (con particolare prevalenza di: produzione di software e consulenza informatica, 39,2%; attività di R&S, 14,2%; attività dei servizi d'informazione, 8,6%); il 15,7% opera nel manifatturiero (con prevalenza di fabbricazione di macchinari, 2,9%; fabbricazione di computer e prodotti elettronici e ottici, 2,2%); il 3% opera nel commercio. Addirittura, in alcuni settori (come da codice Ateco 2007), l'incidenza delle startup innovative sul totale delle nuove società di capitali appare estremamente alta, come il 43,4% delle nuove aziende con codice C 26 (fabbricazione di computer), il 46,9% di quelle con codice J 62 (produzione di software) e oltre il 72,3% di quelle con codice M 72 (ricerca e sviluppo).

Sempre in base a suddetto documento, al secondo trimestre del 2022, per quanto riguarda la voce «Distribuzione e densità regionale», in Toscana (che si posiziona settima) si registra la presenza di 693 startup innovative, con un rapporto startup innovative / totale nazionale del 4,74% e un rapporto startup innovative / totale nuove società di capitali della regione al 2,95%.

In particolare, per quanto riguarda, invece, la voce «Distribuzione provinciale», la provincia di Firenze si classifica undicesima con 247 startup innovative e un rapporto startup innovative / totale nazionale startup innovative attestato al 1,69%.

Per avere un metro di paragone, si consideri che, per quanto riguarda «Distribuzione e densità regionale», la prima classificata è la Lombardia con 3904 startup innovative registrate, con un rapporto startup innovative / totale nazionale del 26,70% e un rapporto startup innovative sul totale nuove società di capitali della regione del 5,10%. Circa la «Distribuzione provinciale», è Milano la capolista, con un numero di 2737 startup innovative e un rapporto startup innovative sul totale nazionale startup innovative al 18,72%.

GRANDI POTENZIALITÀ, ALTO RISCHIO

Questo report ci fornisce un quadro estremamente complesso.

L'investimento in startup è un'attività che può generare elevati ritorni economici ma allo stesso tempo è altamente rischiosa.

Il singolo investitore difficilmente ha il tempo, le competenze e il network adeguato per poter sfruttare le potenzialità di questo settore.



La soluzione

Perché investire in più aziende e non in una sola?

Crediamo nel valore dato da un **portafoglio di investimenti differenziato** ed ecco perché vogliamo catalizzare l'investimento in un gruppo di aziende.

Tale strategia è guidata dall'opportunità di diversificare gli investimenti su molteplici settori: green economy (Treedom), turistico/servizi (CleanBnB), Wellbeing (Fitprime), Metaverso (Over), NFT (Genuino Blockchain), E-Commerce (Tulips), Energia (GasGas), Life Science (Lighthouse Biotech), IOT & Wearable (BLEB) etc. La diversificazione avviene anche su diversi modelli di business (sia B2C che B2B).

L'investimento nelle aziende pre-selezionate è comunque vincolato ad una due diligence che potrà confermare o meno la bontà del progetto e l'opportunità di procedere all'investimento.

Vantaggio competitivo

- **Esperienza e solidità:** alla luce dei risultati raggiunti, Open Seed è il partner ideale per gli investimenti early stage di chi non ha mai investito in startup e non vuole muoversi da solo, o anche di chi ha già partecipato a qualche raccolta di capitali e punta al salto di qualità. Investire in Open Seed vuol dire entrare a far parte del suo team di Business Angel e condividere le prossime scelte di investimento, sfruttando il suo know-how e creando un portafoglio sempre più diversificato (riducendo così il rischio).
- **Condizioni d'investimento vantaggiose:** Open Seed, oltre a essere la società che eroga i servizi di accelerazione e mentorship per le startup, investe direttamente nelle stesse insieme ai Business Angel, negoziando per il veicolo e per i suoi soci condizioni di favore.
- **Condivisione e coinvolgimento:** il processo di analisi e decisione di investimento coinvolgerà tutti i soci. Questi avranno infatti la possibilità di: Seguire tutte le fasi di selezione e accelerazione; Essere tra i primi soci delle startup, grazie alle condizioni che verranno negoziate direttamente da Open Seed; Interagire con le startup seguite e candidarsi per ruoli di mentorship se non, laddove possibile, anche per attività manageriali al fianco degli startupper: tutti i soci avranno la possibilità, se lo desiderano, di confrontarsi direttamente con i founder delle startup accelerate. Tale modalità è finalizzata sia a meglio comprendere il business model della specifica iniziativa, ma anche a valutare forme dirette di collaborazione – la cui ultima valutazione spetta sempre e comunque agli startupper.
- **Agevolazioni fiscali:** Open Seed è una PMI innovativa; questo permette all'investitore di recuperare come detrazione fiscale fino al 50% della somma investita.

L'Idea di Business

L'obiettivo di Open Seed è di investire nei progetti start up più interessanti del panorama italiano , e di affiancare giovani team e idee di impresa segnalate dai partner selezionatori come Businessangels.network.

Il veicolo di investimento è costituito nella forma di S.r.l. innovativa – Holding di Partecipazione – che raccoglie capitale dai soci per favorire l'incubazione e il successo delle startup selezionate.

Per questo, lavora su più livelli:

- su startup in fase in fase early stage pre seed o seed, favorendo l'evoluzione del progetto portandola fino al go to market o al round 2;
- su progetti di società che mostrano già traction e che intendono scalare sul territorio italiano o internazionale;
- su startup già mature con investimenti di natura strategica.

Come viene gestita Open Seed?

Il veicolo si pone l'obiettivo di continuare a far crescere il valore del proprio portafoglio, incrementando il numero di investimenti e lavorando per valorizzare la propria partecipazione nelle aziende in cui investe fino al raggiungimento della exit.

La gestione amministrativa è delegata ai rappresentanti dei Soci investitori tramite un CDA composto da 5 consiglieri (di cui 1 presidente del CDA).

Per la gestione degli investimenti della società, è stato sviluppato un preciso **processo operativo**:



SELEZIONE

Uno dei punti di forza di Open Seed è la selezione dei progetti; un processo che è di fondamentale importanza per il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Per questo, ci avvaliamo di una significativa rete di contatti, per scoprire le più interessanti startup nelle loro prime fasi di sviluppo.

Le principali collaborazioni per la fase di scouting coprono tutto il territorio nazionale e vari settori aziendali. Grazie al supporto di businessangels.network si segue/monitora il deal flow di alcune importanti realtà quali:

MIP

<https://murateideapark.it>

Situato nel complesso storico dello Murate, MIP raccoglie e sviluppa l'esperienza dell'Incubatore Fiorentino e del Parco Tecnologico delle Murate, proponendosi come il luogo dove si sprigionano le idee di impresa e si realizzano le condizioni per la nascita di nuove startup.

ITALIAN TECH ALLIANCE

<https://www.italiantechalliance.com>

Italian Tech Alliance è l'associazione di chi investe, innova, sperimenta e scopre nuove tecnologie per far crescere l'Italia.

Rappresenta e porta avanti le istanze di venture capital e corporate, business angels, family office, startup e PMI innovative.

INNOVUP

<https://www.innovup.net>

Dall'unione di Italia Startup e APSTI nasce InnovUp, l'associazione che rappresenta l'ecosistema italiano dell'innovazione e che aggrega startup, scaleup, pmi innovative, centri di innovazione, parchi scientifici e tecnologici, incubatori, acceleratori, abilitatori, investitori, studi professionali e corporate. InnovUp lavora per unire e rafforzare la rete dell'imprenditorialità innovativa italiana, puntando su 4 aree di attività principali:

LOBBYING, per promuovere una normativa favorevole allo sviluppo delle imprese innovative

KNOWLEDGE, per far crescere la conoscenza dell'ecosistema, nel contesto nazionale e internazionale

BUSINESS, per favorire convenzioni tra i soci e incontri di matchmaking

NETWORKING, per connettere i player del settore

IMPACT HUB

<https://impacthub.it/>

Impact Hub si radica sul territorio offrendo servizi al mondo dell'innovazione.

Gli Impact Hub sono spazi di coworking, community, location per eventi, incubatori e acceleratori d'impresa. La Community degli hubber italiani è composta da oltre 2000 membri appartenenti tutti al mondo dell'innovazione sostenibile: startup, aziende, imprenditori, mentor, investitori, esperti del settore, associazioni, cooperative, liberi professionisti, smart workers, PA, Donors, che possono ora beneficiare di servizi trasversali e integrati risultato di questa nuova collaborazione.

TRENTINO SVILUPPO

<https://trentinosviluppo.it>

Sosteniamo l'innovazione, la crescita dell'imprenditorialità e la collaborazione tra imprese. Siamo punto di riferimento per aziende, startup e professionisti sul territorio. Trentino Sviluppo è lo "sportello unico" che assiste le aziende interessate a localizzarsi in Trentino, offre spazi e immobili produttivi, servizi di consulenza e di accompagnamento. Nel suo patrimonio vi sono oltre 1,5 milioni di metri quadrati di siti industriali e aree produttive.

Diamo impulso all'innovazione e allo sviluppo sostenibile. Offriamo servizi tecnologici ad alto valore aggiunto alle imprese, favoriamo la ricerca industriale, la crescita dell'occupazione qualificata, il rafforzamento delle comunità locali. Le principali aree di attività: business location, attrazione di aziende e investimenti, sviluppo di filiere e cluster strategici, innovazione aziendale, progetti di internazionalizzazione, interventi "di sistema" a carattere immobiliare-finanziario.

WYLAB

<https://wylab.net>

Nasce dalla decennale esperienza di un gruppo di imprenditori nel settore della tecnologia al servizio dello sport, col fine di creare una nuova generazione di imprese. Il nostro know how ha fatto di Wyscout una società consolidata e riconosciuta a livello internazionale nel calcio professionistico.

Noi crediamo nell'innovazione e nella formazione, per far crescere le giovani realtà che saranno il futuro del settore, dello sport e del Paese.

La nostra idea è creare un hub di sviluppo tecnologico legato al mondo dello sport. L'obiettivo è diventare il punto di riferimento per le iniziative innovative sulla tecnologia applicata sport in Italia. Ci rivolgiamo sia alle realtà che stanno nascendo sia a quelle che, già consolidate, hanno bisogno di crescere. Crediamo che il modo migliore per rilanciare il nostro territorio ed il Paese sia creare un luogo dove Coworking e Incubazione siano il centro di un nuovo modello di sviluppo economico e culturale.

PARITER PARTNERS

<http://www.pariterpartners.com>

Pariter Partners è una società italiana di tecnologia finanziaria, fondata nel 2017, che identifica opportunità di investimento e sviluppa strategie di crescita per aziende tecnologiche.

A Pariter vogliamo servire e connettere imprenditori di talento, aziende tecnologiche con le strategie di investimento e le esigenze di family office, fondi e istituzioni finanziarie in tutto il mondo con l'obiettivo finale di costruire strategie di valore patrimoniale forti e a lungo termine.

Progettiamo e strutturiamo ipotesi e strategie di investimento in altamente differenziate in asset alternativi in grado di soddisfare gli interessi emergenti del mercato dei capitali e degli investitori.

SVILUPPO

Una volta terminata la fase di scouting ed individuata la società interessante si accede alla fase successiva anche con la collaborazione dei partner operativi, si procede alla nomina di un mentor tra i soci di tipo A di Open Seed. Il mentor seleziona quindi il partner operativo con il quale affiancare il team della startup, tra i partner ricordiamo:

GROWNNECTIA

<https://www.grownnectia.com>

Grownnectia si presenta sul mercato con un team di coach, mentor e advisor con esperienza pluriennale nei vari settori in cui operano e con una rete di relazioni pronta ad aprire nuovi canali per i suoi clienti. Nel suo team ha tecnici specializzati nelle varie tecnologie IT, WEB e Media, con i quali supporta lo sviluppo di soluzioni tecnologiche per le startup che segue.

Riconosce, inoltre, l'importanza di ognuno ed è consapevole degli obiettivi e dei progressi di ciascun professionista in modo da poter meglio crescere insieme in maniera sinergica.

Grownnectia struttura ogni progetto di crescita delle startup affiancando con i propri Advisor i founder delle startup, creando un binomio inscindibile durante l'intero percorso di scale up.

LVENTURE GROUP

<https://www.lventuregroup.com/>

Siamo una holding di partecipazioni quotata sul MTA di Borsa Italiana che investe in startup digitali e ne accelera il processo di sviluppo dal prototipo al mercato, attraverso il nostro acceleratore LUISS EnLabs, generando profitto dalle operazioni di exit, principalmente IPO e M&A. Siamo parte di un ecosistema di innovatori a cui offriamo servizi di coworking, post Accelerazione e Open Innovation.

Mission

Generare valore individuando i Game Changer del futuro, abilitandoli a conquistare il mercato.

Vision

Essere il propulsore per lo sviluppo della nuova imprenditoria che ridefinisce l'economia del futuro.

CAMPUS INNOVAZIONE

<https://campusinnovazione.it>

Campus Innovazione è un acceleratore di progetti imprenditoriali proposti dalle aziende.

In 4 mesi, con il supporto di team specialistici, trasformiamo i progetti delle aziende in prototipi funzionanti. Investimento iniziale concordato: 30% del valore. A fine progetto l'azienda, senza obblighi, può decidere di acquistare il prototipo.

La 1° edizione del Campus, si è svolta dal 1° Settembre 2015 al 1° marzo 2016, ha visto la selezione di 30 professionisti che, con competenze multi-disciplinari (architettura, design, programmazione, marketing, etc.), sono insediati fisicamente nelle sedi Multiverso di Firenze, Lucca e Siena.

Il progetto nasce nella primavera 2015 dalla collaborazione fra Antonio Ardiccioni, Coworking Manager, co-fondatore della rete Multiverso e Ivano Greco fondatore di StartInTe.it e facilitatore di processi di innovazione. A luglio, affascinato dalla sfida innovativa, si è unito Alessio Paolillo, fondatore della società di new medias e development AMT Italia srl.

SEED MONEY

<https://www.seedmoney.it>

SEED MONEY è un veicolo di investimento e acceleratore di startup “early stage” ad altissimo potenziale. Fondata a Milano nel 2016, SEED MONEY è nata per iniziativa del team di Seed Venture Partners, una squadra di Business Angel altamente motivati e competenti con esperienza pluriennale nel lancio di startup di successo, in Italia e all'estero. Obiettivo di SEED MONEY è aiutare gli imprenditori nella fase iniziale del loro progetto, nei momenti delicatissimi di messa a punto del prodotto e di primo approccio con il mercato.

SEED MONEY aiuta le startup “early stage” apportando tre elementi determinanti per il lancio dell'idea: competenze, relazioni e, soprattutto, i primi fondi, ovvero il vero e proprio seed capital. Questi, secondo i fondatori di SEED MONEY, sono i contributi che non dovrebbero mai mancare da parte di un vero Business Angel.

Per gli investitori retail questa è una nuova opportunità di diversificazione, perché difficilmente le startup early stage trovano spazio nelle campagne di equity crowdfunding. Fino ad oggi, solo i Business Angel avevano accesso a questo tipo di investimento.

SWEAT EQUITY

<https://sweatequity.it>

Sweat Equity nasce nel 2014 e si rafforza nell'ottobre 2015 con due nuovi soci che, condividendo l'idea del fondatore, riconoscono nel nome della società il significato più profondo della missione aziendale: la ricerca di capitali di rischio necessari alla valorizzazione del Patrimonio (Equity) costruito dai nostri clienti imprenditori con il Sudore (Sweat) di anni di lavoro.

Per conseguire lo scopo, noi soci della Sweat Equity in prima persona mettiamo a disposizione non solo esperienza professionale, competenza tecnica e conoscenze del mercato dei capitali ma anche e soprattutto impegno e dedizione, altro “sudore”, con consapevole umiltà di apportare valore, “sporcandoci le mani” al fianco dell'imprenditore per supportare la crescita dell'azienda.

Sweat Equity si propone in un'ottica di medio lungo termine come partner prima che come consulente, giungendo in specifici casi a fornire il proprio apporto di capitale di rischio.

Per sua natura indipendente, Sweat Equity fa dell'integrità, della coerenza e della trasparenza i suoi valori fondanti e imprescindibili.

Abbiamo pensato che l'ape, notoriamente sinonimo di operosità e di duro lavoro individuale ma capace di assumere rilievo solo se intelligentemente coordinato con un gruppo di suoi simili, potesse aiutarci a comunicare il nostro modo di lavorare, individualmente ma uno a fianco all'altro.

MONITORAGGIO E AFFIANCAMENTO

Successivamente alla fase di selezione e di investimento nelle start-up di cui abbiamo parlato precedentemente, Open Seed mantiene sotto costante monitoraggio le proprie partecipate.

Questa attività della società si espleta sia tramite i membri del CDA impegnati direttamente quando il monitoraggio è di più semplice approccio, sia tramite la figura del soci mentor nei casi che necessitano di un controllo più organizzato utilizzando la nostra **piattaforma app.openseed.it** che viene messa a disposizione del team del progetto da parte del mentor.

I mentor impegnati in questa attività si rendono disponibili a seguire una o più start-up per Open Seed e per questo vengono remunerati. Sono stati individuati tre diversi livelli di engagement, che implicano un impegno crescente da parte del soci mentor e quindi anche una diversa remunerazione (vedere anche a pag. 23):

- Attività di incubazione e di sviluppo di start-up early stage pre-seed o seed: Il socio mentor oltre a raccogliere informazioni e relazionare Open Seed, nominerà se richiesti un partner di sviluppo tra quelli già menzionati. Lo stesso socio mentor effettuerà attività di advisor seguendo tutte le fasi di sviluppo fino al round successivo di investimento (ipoteticamente 6-12 mesi). Il socio mentor dopo il primo round di investimento in caso di successo potrebbe entrare nel consiglio direttivo della start-up e nel caso sarà remunerato dalla stessa.
- Attività di scale-up sul territorio nazionale o internazionale e di investimento: Il socio mentor oltre a raccogliere informazioni e relazionare Open Seed, svolgerà il ruolo di advisor seguendo tutte le fasi di sviluppo concordate, nominando eventuali altri consulenti a carico della start-up o di Open Seed se previsto dall'accordo.
- Attività di investimento su società già mature: Il socio mentor è deputato a tenere i rapporti con la start-up per conto di Open Seed ed a relazionare il CDA e l'assemblea dei soci sull'andamento della stessa anche tramite la pagina riservata ai soci.

A seguito delle rendicontazioni dei soci mentors e del CDA vengono aggiornate le informazioni liberamente disponibili per tutti i soci e periodicamente vengono effettuati incontri per tenere informata la compagine sociale.

L'executive team



Lorenzo Ferrara

Presidente CDA e Co-Founder

Lorenzo Ferrara, Imprenditore Digitale è Presidente e Coordinatore dell'Associazione BusinessAngels.Network, fornisce professionalità gestionali e competenze alle startup, per permetterne la trasformazione in imprese di successo. È, inoltre, mentor dell'hub MIP (<https://murateideapark.it>) ha tra gli altri collaborato ai seguenti progetti: Fakebusters, Action Beer, Dynamitick, Bleb Technology, CleanBnB e Cupsolidale.



Francesco Maggio

Co-Founder

Francesco Maggio è Experienced Project e Team Director, con esperienza nel settore della consulenza gestionale per la trasformazione operativa e digitale. Attualmente è CFO per KValue, una società che supporta le aziende nella Digital Transformation. Francesco ha una formazione in Business Administration, con focus sulla pianificazione finanziaria e amministrativa. Ha fatto della frase "Portare innovazione e tecnologia in azienda", il suo obiettivo principale.



Marco Franchi

Consigliere CDA

Marco Franchi, Avvocato, Imprenditore è socio fondatore dell'Associazione BusinessAngels.Network, fornisce consulenza legale in tutte le fasi dallo sviluppo alla protezione dell'idea, passando per la costituzione della Start up, la commercializzazione del prodotto o servizio, il fund-raising fino ad un'eventuale exit.



Iacopo Innocenti

Consigliere CDA

L'Avv. Iacopo Innocenti appassionato di innovazione è socio fondatore e segretario dell'associazione BusinessAngels.Network e inoltre fondatore e consigliere della holding Open Seed Srl anch'essa startup innovativa, veicolo di investimento in startup innovative accuratamente selezionate. È mentor presso l'hub Murate Idea Park di Firenze (<https://murateideapark.it>) Esperto di diritto civile, societario, proprietà intellettuale ed innovazione.



Tommaso Perfetto

Consigliere CDA

Revisore legale e consigliere dell'Associazione BusinessAngels.network, fornisce professionalità sui gestionali e competenze alle startup per permettere la trasformazione in imprese di successo; è inoltre consulente e CEO di Consulenza Perfetto che supporta le aziende nella gestione amministrativa, contabile e fiscale.



Francesco Semeraro

Consigliere CDA

Lunga esperienza nel settore immobiliare, attitudine alla negoziazione, esperto in analisi dei rischi e gestione Business Plan, gestione e coordinamento dei team, esperto di nuove tecnologie e finanza alternativa, Business Angel.



Ivano Greco

Responsabile Piattaforma e Selezione Startup

Amministratore di Campus Innovazione e investitore settore high tech, contribuisce alla definizione del posizionamento strategico, del piano di aumento di capitale e allo sviluppo di startup e PMI innovative.



Niccolò Innocenti

Sviluppo ed Innovazione

Niccolò Innocenti è Research Associate all'Istituto Universitario Europeo e docente a contratto di Economia e Gestione delle Imprese per l'Università degli Studi di Firenze. Dove ha ottenuto un dottorato in Economia nel 2015.

La sua attività di ricerca si concentra sul ruolo del contesto per lo sviluppo delle startup innovative, sull'innovazione e sugli studi legati alla economic complexity. Riguardo a queste tematiche, ha pubblicato numerosi articoli su rinomate riviste scientifiche sia nazionali che internazionali.



Alain Wormser

Mentor

Alain Wormser è Business Development Manager di SiamoSoci e esperto nel settore della finanza alternativa, con una specializzazione nel crowdfunding azionario immobiliare. È appassionato di innovazione e sviluppo, con la mission di aiutare e stimolare l'innovazione e l'ottimizzazione delle attività, la gestione delle crisi, il business intelligence per marketing e relazioni con i clienti.



Francesco Antoni

Mentor

Francesco Antoni, consulente d'impresa per la trasformazione organizzativa e la crescita con 20 anni di esperienza internazionale. In passato ha svolto attività per grandi gruppi industriali, mentre di recente si è focalizzato sulle start-up e PMI. Per 7 anni è stato responsabile delle attività di Sviluppo Organizzativo per la Salvatore Ferragamo. Parla fluentemente Inglese. È laureato con lode in Matematica ed ha ottenuto l'MBA dalla LUISS.



Andrea Casaccino

Mentor

Andrea Casaccino è Technical Director di una multinazionale, Innovation Manager iscritto al MISE e socio di Open Seed. E' inoltre champion di Bleb Technologies e appassionato di innovazione e nuove tecnologie, con la mission di aiutare la crescita aziendale e l'ottimizzazione dei processi, grazie alla esperienza internazionale e numerose certificazioni internazionali.



Cosimo Francesco Biliotti

Project Manager

Cosimo Biliotti, laureato in fisica, è un giornalista scientifico. Si occupa di comunicazione per startup e divulgazione della trasformazione digitale. Socio e responsabile della comunicazione del BusinessAngels.Network, per Open Seed segue lo sviluppo operativo dei progetti della società.

Startup Mentor



Laura de Benedetto

Mentor

Appassionata di networking, innovazione, startup, formazione. Laurea in Chimica all'Università di Torino, borsa di studio biennale nella ricerca universitaria, MBA al MIP Politecnico di Milano, lavora in società di consulenza e aziende innovative (CapGemini Ernst&Young, Microsoft Italia, DADA, ecc.) prima di fondare la startup innovativa MakeTank di cui è CEO.

Progetta e coordina moduli formativi per professionisti e manager, business coach presso Bologna Business School e mentor in Murate Idea Park.



Aldo di Matteo

Mentor

Project manager per lo sviluppo economico di impresa, con particolare interesse per la ricerca, lo sviluppo sperimentale, l'innovazione. Offre la sua consulenza economica ed operativa ai fini della valorizzazione dei brevetti, del know-how e delle nuove imprese. E' esperto in finanza e fiscalità agevolata in qualità di dottore in economia e di dottore commercialista.

E' amministratore e fondatore di InRete Business srl. Socio della Cooperativa Servizi Dottori Commercialisti di Trento. Socio di Empeiria, temporary manager. Socio di Open Seed srl. Mentor o Socio di alcune start up innovative. E' revisore legale dei conti. E' iscritto nell'elenco degli innovation manager del Mise.



Selvaggia Fagioli

Mentor

Strategy Advisor & Scrum Master, supporta startup e imprese nella definizione del modello di business e nell'implementazione di processi agili.

È co-founder di My Career Canvas, lo strumento di business design pensato per le donne che vogliono (ri)prendere in mano il proprio percorso lavorativo.



Andrea Toscani

Mentor

Laurea magistrale in Finanza delle Aziende e dei Mercati presso l'Università degli Studi di Teramo; Master in Finanza Comportamentale.

Investitore Professionale, Docente di Diritto ed Economia e Sostegno, progetta e svolge diversi corsi extracurricolari di Educazione Finanziaria.



Emanuele Mondini

Mentor

Temporary manager direzione generale e gestione operations.

Specializzato in progetti di innovazione e gestione del cambiamento, iscritto al Mise come Innovation manager.



Matteo Bormetti

Mentor

In seguito ad esperienze come Digital project manager per grandi brand come: Costa Crociere, Danone e Acer apre la sua prima startup nel 2013.

Ad oggi è coinvolto in varie startup che utilizzano tecnologie innovative quali: Blockchain e AI.



Il mercato

Open Seed opera nel mercato del Venture Capital, un settore in continua espansione, soprattutto in Europa ed in particolare Italia.

Come afferma l'ultimo report di StartupItalia, nel primo semestre del 2022 le startup italiane hanno sfiorato il miliardo di finanziamenti (992.949.000 euro per l'esattezza). Per fare un paragone, in tutto il 2021 sono stati investiti complessivamente €1.392,1

I dati sono ancora più incoraggianti se rapportati ai primi sei mesi del 2021, quando StartupItalia aveva registrato una raccolta complessiva di 661 milioni euro. La crescita è evidente: parliamo di un incremento del +50,2%.

I finanziamenti non sono l'unico indicatore positivo. Un incremento (+15%) c'è stato anche nel numero di operazioni: 108 oggi, rispetto alle 93 del 2021.

Non solo, di fondamentale rilevanza, più di ogni altro dato, l'aumento dei round da 10 milioni di euro in su. Se sempre nel 2021 si sono registrate 10 di questo tipo di operazioni, quest'anno si evidenzia un +70% con 17 investimenti. Pure i round guidati da investor stranieri registra un dato in positivo: nel primo semestre del 2021 erano 14, nel primo del 2022 siamo a 20.

Va detto che l'equity crowdfunding ha registrato una flessione, in quanto nel primo semestre del 2021 si erano evidenziate 72 operazioni (raccolta complessiva: 48 milioni di euro), nello stesso periodo del 2022 sono state 38 le operazioni (per 18,6 milioni di euro),



Sicuramente, la maxi operazione di finanziamento - 497 milioni di dollari, cioè circa 440 milioni di euro, cifra a cui si devono aggiungere i 27 milioni di dollari (25,6 milioni di euro) del secondo round - che ha concluso la fintech Scalapay ha impattato sui risultati positivi delle operazioni del primo semestre 2022, spiegando il grande aumento della raccolta dei round.



Ma anche l'exit di BrumBrum, marketplace di auto usate, comprato dal leader europeo Cazoo per 80 milioni di euro. Ma anche altre operazioni sono state senz'altro degne di nota: per citarne alcuni, InnovHeart e Kither Biotech (biotech, rispettivamente 49 e 18,5 milioni di euro), Everli (delivery, 22 milioni di euro), Moneyfarm e YoungPlatform (fintech, 53 milioni di euro il primo e 16 milioni di euro il secondo), Planet Farms (food, 30 milioni di euro), 1000Farmacie (ecommerce, 14,3 milioni di euro).

In generale, biotech (10,1%) e software (10,1%) sono i protagonisti oggetto dei round di finanziamenti; seguono green (8,3%), food & beverage (7,4%), fintech (7,4%), ecommerce (6,4%) ed immobiliare (5,5%). Vi sono, infine, poi sport e marketing (entrambi 3,7%), insurtech e viaggi (ambedue 2,7%) e data analysis (1,8%).

(Fonte: StartupItalia <https://startupitalia.eu/177460-20220629-sfiorato-il-miliardo-di-investimenti-in-startup-italiane-nei-primi-sei-mesi-dell'anno-scarica-il-report>)

Il Mercato Globale

In Europa, per quanto riguarda il mercato globale del Venture Capitalism (VC), nel 2021 si è raggiunto un nuovo massimo storico per quanto riguarda capitale investito in startup, volume transizioni ed exit: più di 10mila operazioni di VC, per un totale di quasi 103 miliardi di euro (si consideri che poco meno 2.900 operazioni sono state finanziate per la prima volta, per un totale di circa 9,9 miliardi di euro). Rispetto al 2021, il numero di operazioni ha conosciuto un 5x e la valutazione un 28x in più.

Negli Stati Uniti d'America - dove il maggior numero di startup a livello globale (47%) si concentra, specialmente, nella Silicon Valley, New York e Boston -, la quota di investimenti in early-stage ha conosciuto una certa flessione, passando dal 25% al 13%; parallelamente, i finanziamenti late stage sono invece cresciuti (+137% per quanto riguarda l'importo investito, +39% in termini di operazioni). Cresciuto l'importo dei finanziamenti early-stage del 43%, non però paragonabile all'incremento dei round di serie B+, +140%. Generalmente, si evidenzia un aumento nella crescita delle exit così come un rallentamento (nella crescita) degli investimenti di serie A.

Fino al 2021 il VC ha conosciuto risultati estremamente positivi anche sostanzialmente in virtù dei tassi di interesse bassi e ridotti e del minore profilo di rendimento delle altre strategy di investimento. Va detto che la politica anti inflazionistica della FED di alzare i tassi di interesse a livelli più alti degli ultimi quarant'anni potrebbe portare a uno scenario potenzialmente compromettente per il VC, in quanto l'aumento del costo del denaro priverebbe le startup della linfa vitale nelle varie fasi di finanziamenti. In tale senso, ad esempio, il fondo Vision Fund di SoftBank ha parlato di maggiore selettività nella scelta delle startup su cui investire, anche a fronte delle perdite di 27,7 miliardi di dollari, nei deal del 2021. In una lettera indirizzata ai fondatori, Y Combinator (il più grande acceleratore di startup della Silicon Valley), d'altro canto, non ha parlato di entusiasmanti scenari all'orizzonte, pur non sbilanciandosi eccessivamente.

Al di là di apocalittiche e catastrofiche previsioni, ragionevolmente troppo estreme e radicali, che vorrebbero il mercato delle startup in fallimento, sono ben più realistici scenari all'interno dei quali si il mercato opererebbe una "selezione darwiniana", ripulendo l'ecosistema di una serie di startup con core business poco sostenibili e altamente replicabili, non detenendo una tecnologia o una soluzione realmente innovativa e, appunto, scarsamente replicabile.

Anche a seguito della crisi energetica, dovuta al recente conflitto in Ucraina e alle tensioni e al reshaping geopolitico attuale, è, quindi, ragionevole ritenere che il mercato globale del VC si inserisca nel quadro di incertezza che si profila all'orizzonte né più né meno di tanti altri settori di investimento.

(Fonte: StartupBusiness <https://www.startupbusiness.it/vc-investimenti-lo-scenario-globale/119123/>)



Open Seed 2023

NUOVI INVESTIMENTI

I capitali raccolti verranno investiti in una nuova selezione di startup che entreranno a far parte del portafoglio e saranno inserite in un programma di crescita e affiancamento curato dai soci-mentor e dai partner di Open Seed.

Queste nuove startup saranno selezionate attraverso un'attività di scouting che coinvolge i partner dell'emittente e in particolare l'associazione BusinessAngels Network che grazie alla sua piattaforma raccoglie candidature e analizza centinaia di startup ogni anno.

Gli investimenti stimati saranno circa 5 l'anno e saranno focalizzati sui mega trend del momento come sostenibilità, robotica e space economy.

INCUBATORE CERTIFICATO

Open Seed ha maturato le competenze e conseguito i risultati richiesti per qualificarsi come incubatore certificato dal 2023. I capitali raccolti verranno investiti nel potenziamento dell'attività di incubazione che verrà fornita sia alle partecipate del portafoglio sia ad altre startup interessate al servizio.

STARTUP STUDIO

In parallelo all'attività di incubazione è prevista la nascita di uno Startup Studio "Open Team", un venture builder che opererà nello scouting di founders di startup, nella creazione di team e nel lancio sul mercato di nuovi progetti imprenditoriali innovativi.

Progetti Preselezionati

Open Seed ha selezionato e raggiunto accordi di investimento con alcune startup:

Fantatrading

Offre una soluzione al problema della disinformazione finanziaria, introducendo i gamer al trading in maniera divertente, e con la possibilità di consultare documenti, notizie e video educativi.

Baky

Delivery di prodotti da forno, che garantisce una filiera corta grazie alla partecipazione di numerosi panettieri e forni locali.

Bookdealer

Sviluppo di tecnologie software e servizi di consegna per librerie indipendenti, favorendo e accelerando il loro passaggio all'e-commerce.

Terroir from Space

La startup utilizza le immagini satellitari per adattare le strategie di viticoltura al cambiamento climatico, preservando la produzione nelle aree predisposte, e incentivandola in quelle non predisposte.

Simplex Domus

Market place immobiliare che consente di concludere affari a un prezzo ridotto rispetto a quanto proposto dalle tradizionali agenzie.

Robotizr

Elettronica digitale, sensoristica, elaborazione numerica, intelligenza artificiale: Robotizr punta a semplificare l'adozione di queste tecnologie avanzate per portare le automazioni industriali ad un livello superiore in modo semplice ed efficace.

En.Co.

Permette la condivisione di energia rinnovabile tra utenti, facendo sì che una parte tragga vantaggio potendo rientrare prima dall'investimento (vedendo l'energia inutilizzata), l'altra possa risparmiare in bolletta e ricorrere a fonti alternative.

Strategia di Exit

Grazie agli investimenti strategici degli scorsi anni e all'implementazione di un modello di selezione che permetterà, nelle aspettative del management, di mantenere un buon target di investimenti di successo, Open Seed si attende di avviare una **politica stabile e continuativa di remunerazione del capitale investito** in equity da parte dei soci (politica attiva di distribuzione dividendi).

L'organigramma di Open Seed verrà integrato con nuove figure, in particolare un **exit manager** per gestire le fasi finali degli investimenti e la successiva remunerazione dei soci.

La politica attiva di distribuzione dei dividendi può generare nuove opportunità per l'investitore e favorire la nascita di un mercato "secondario" per lo scambio di quote.

Nel medio termine, il management sta vagliando anche opzioni che prevedono scenari quali, ad esempio, un buy-back da parte dell'azienda, il coinvolgimento di investitori istituzionali o la quotazione.

Dettagli Societari

Company Details			Contacts	
Ragione Sociale:		Open Seed	Pres. CdA	Lorenzo Ferrara
Tipo di Società:		srl	e-mail:	os@openseed.it
Anno di Iscrizione alla CCIA:		2016	P. IVA	6611340487
Settore di Attività:		Servizi e Investimenti Finanziari	website:	www.openseed.it

Shareholders			Financial Profile (FY3) (value = € 000s)	
Capitale Sociale:	100,00%	95.499,0 €	Fatturato 2021:	19.313 €
Quota 1	93,88%	Soci Cat A	Fatturato a FY3:	982.312 €
Quota 2	6,12%	Soci Cat. B	Pre-Money Valuation:	3.353.046 €
			Post-Money Valuation:	3.853.046 €
			Funding Need:	500 €

Il piano economico finanziario

La Pianificazione Finanziaria

La pianificazione finanziaria illustrata all'interno del presente paragrafo è strutturata in funzione di ipotesi operative frutto di un'attenta analisi tra le statistiche contingenti relative al mercato di riferimento ed il tipo di modello di business caratterizzante l'azienda (considerando anche il modello di business attuale). Data la natura innovativa dell'azienda, è stato ritenuto opportuno sviluppare uno scenario conservativo, sia per ciò che concerne le ipotesi operative che finanziarie permettendo all'azienda di crescere in maniera graduale ma costante.

La Strategia Finanziaria

La pianificazione finanziaria riportata di seguito è stata eseguita facendo riferimento a delle assumption operative e di mercato e alle metriche validate in mercati simili a Open Seed s.r.l. che riporta dati e metriche già oggetto di validazione.

Lo sviluppo del Financial Plan ha permesso di identificare:

un fabbisogno finanziario uguale a 500.000 €

necessari per sostenere adeguatamente lo sviluppo quinquennale del progetto di business.

Il reperimento di tali fondi, **attraverso finanza in equity, che si otterrà attraverso un aumento di capitale.**

Il capitale raccolto permetterà all'azienda di far fronte agli investimenti tangibili e intangibili programmati e necessari allo sviluppo dell'attività commerciale ed operativa di scale up, nonché permetterà di rendere l'azienda liquida per ulteriori futuri investimenti.

Il valore del fabbisogno finanziario è il risultato di un'approfondita analisi dei flussi di cassa di progetto, correlati ad un quadro previsionale di costi e ricavi.

L'azienda raggiungerà:

- il Breakeven già al primo anno di attività (la società è già attiva dal 2016);
- produrrà un EBITDA a regime intorno all'80% del fatturato;
- un Net Income al quinto anno pari a 828 K€;
- un Free Cash Flow from project puntuale cumulato di 1,37 M€ al terzo anno e di 2,84 M€ al quinto.

La roadmap commerciale, unitamente ad un'attenta applicazione delle strategie di marketing precedentemente descritte, permetterà all'azienda di raggiungere un

fatturato al quinto anno pari a ca. 1,44 M €.

Il piano degli investimenti prevede un iniziale esborso finanziario, funzionale allo sviluppo del progetto. I costi della gestione caratteristica, che l'azienda sosterrà in questi anni, saranno principalmente dovuti ai costi da sostenere per le strategie commerciali e finanziarie per stimolare la crescita del business nei canali identificati e agli investimenti in previsione della crescita verso sempre nuovi mercati e/o clienti.

Nei paragrafi seguenti verranno analizzati i rispettivi forecast legati alle vendite ed ai costi nel quinquennio 2023-2027.

Il Sommario dei principali risultati di analisi

Nome Società	Open Seed
Tipologia Società	srl
Anno 0	2022
Periodo di Analisi	3 anni con estensione a 5
Anno 1 di Analisi	2023
Gross Revenues Anno 0	0 €
Gross Revenues Ultimo Anno Fiscale	0 €
Crescita Revenues in % ultimo fiscale	n.a.
Fatturato Previsto ad Anno 5	1.440 €
Crescita Prevista ad Anno 5 in %	174,06%
CAGR	23,20%
Totale Debito Finanziario	0 €
Cassa a FY3	1.177 €
Pre-Money Valuation (Metodo della Ponderata)	3.353 €
Equity	500 €
Post-Money Valuation	3.853 €
Equity Share	12,98%
ROI	18,0%
ROE	65,4%
TIR	35,18%
VAN	1.442 €
Capitale Circolante Netto a FY3	657 €

Punti di Rilievo:

- il CAGR proiettato al 2025 mostra un indice del 23,2%;
- una pre-money valuation di 3,353 M €;
- una equity share ceduta al finanziatore dell'12,98%;
- gli altri parametri verranno spiegati in dettaglio nelle sezioni relative durante la lettura del presente documento.

Le Variabili e le Assumptions usate.

1. VARIABILI GENERALI	Valore Inputato	Rif.	Benchmark
Nome della Società	Open Seed		
Anno di partenza dell'analisi (FY0)	2022		
Anno di fine analisi (FY3)	2027		
Tasso di Ammortamento Annuale	20,00%		
Tasso di Deprezzamento Annuale	10,00%		
IRES	24,00%		Fonte: Min. Finanze
IRAP	4,82%		Fonte: Min. Finanze
Interessi Bancari sul Debito	5,85%		
Tasso di Conversione €/£	0,9822		Fonte: Il Sole 24 Ore
Contributi su RAL lavoratori a carico dell'azienda (media stimata)	31,00%		

2. VARIABILI FINANZIARIE			
Multiplo EV/EBITDA	20,19		Fonte Damodaran - Mercato: Investment&Asset Management
Sconti sul multiplo EV/EBITDA applicati dalla fonte	0,0%		input dell'autore
Risk Free Rate	3,18%		Rendimenti BOT decennali
Equity Risk Premium	6,42%	6,42%	Fonte: Damodaran
Beta levered (stirup: da 1,5 a 3)	0,96	0,96	Fonte: Damodaran
Ke	9,37%		Risk Free Rate + (Risk Premium * Beta)
Cost of Debt (aumentato 25% rispetto a dato Damodaran)	4,85%	3,88%	Fonte: Damodaran
Cost of Debt Increase due to Bank Guarantee	1,00%		input dell'autore
Kd	5,85%		Cost of Debt + Cost of Debt Increase
parametro t	28,82%		regolato dal D.L. 142/2018
Financial Debt (D)	0,00%	0 €	Totale Debito + Interessi
Equity (E)	100,00%	500 €	Totale Equity
E+D	100,00%		Calcolato
Tasse sul Reddito	28,82%		Calcolato
WACC	9,37%		Calcolato
Growth Rate medio Italia a 5 anni	1,11%		Fonte: Statista

Elementi di Rilievo:

- Il multiplo EV/EBITDA è stato preso dagli indici per il mercato Europa pubblicati dall'Ist. STERN (Damodaran) e sono riferiti al mercato "Investment&Asset Management";
- Il Risk Free Rate è stato fissato al 3,18% in linea con il rendimento dei BOT decennali;
- Il Risk Premium è in linea con gli standard pubblicati dall'Ist. STERN (Damodaran) favorendo quindi la visione dell'investitore;
- Beta: abbiamo usato 0,96 (std Damodaran);
- Cost of Debt: aumentato del 25% (4,85%) rispetto ai dati pubblicati dall'Ist. STERN (Damodaran);
- Il costo del debito è stato quindi incrementato del 1% (Bank Guarantee);
- Il WACC calcolato è risultato essere del 9,37%

FONTE: http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/variable.htm

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

Valore del portafoglio

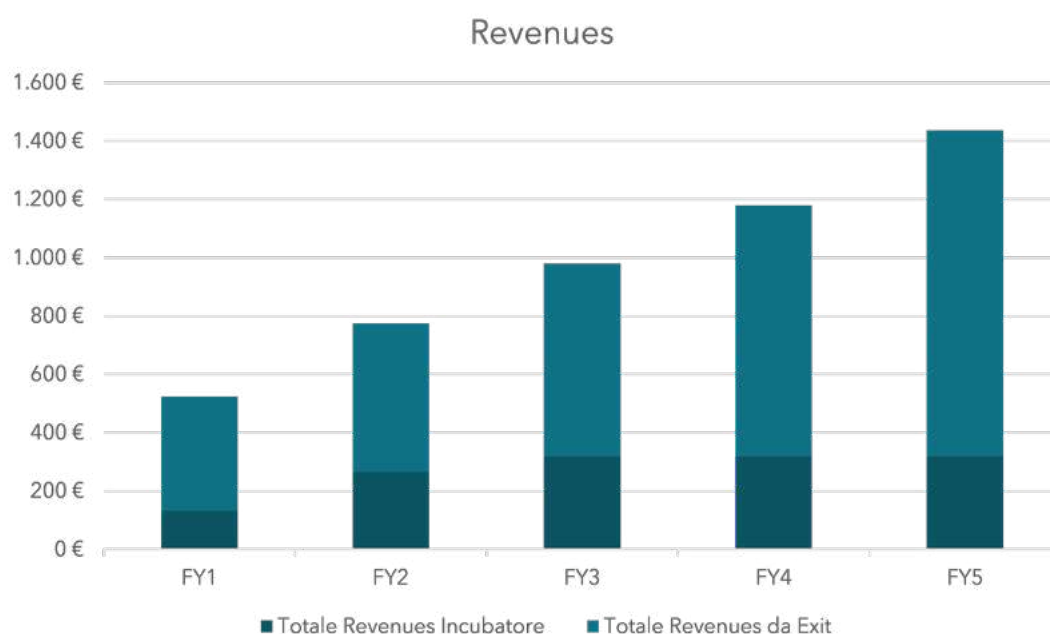
Startup	Data Investimento	Capitale Investito	Equity	Ultima Valutazione	Valore Attuale Equity	Multiplo
CLEAN BNB	2016	11.776 €	63400 azioni	9.700.000 €	67.000 €	5,69
FITPRIME - CHECKMOOV	2016	12.000 €	0,300%	14.500.000 €	43.500 €	3,63
SubTotale Anno		23.776 €			110.500 €	4,65
AMBIENS VR	2017	4.939 €	0,324%	1.525.000 €	4.941 €	1,00
BLEB	2017	16.027 €	7,020%	2.633.000 €	184.837 €	11,53
STANDARD COGNITION	2017	10.491 €	0,468%	2.274.300 €	10.644 €	1,01
PREMONEO (EXIT)	2017	12.000 €			50.700 €	4,23
SubTotale Anno		43.457 €			251.121 €	5,78
FRESCOFRIGO	2018	5.000 €	0,182%	6.193.250 €	11.272 €	2,25
SEED MONEY	2018	14.500 €	0,839%	2.000.000 €	16.780 €	1,16
TREEDOM	2018	21.473 €	0,110%	43.500.000 €	47.850 €	2,23
SubTotale Anno		40.973 €			75.902 €	1,85
OVER THE REALITY	2019	5.000 €	0,778%	150.000.000 €	1.167.000 €	233,40
SubTotale Anno		5.000 €			1.167.000 €	233,40
BIRRIFICIO 620 PASSI	2020	5.500 €	0,404%	3.000.000 €	12.120 €	2,20
FAKEBUSTERS	2020	10.000 €	1,250%	1.200.000 €	15.000 €	1,50
GROWNNECTIA SRL	2020	25.000 €	0,500%	1.450.000 €	7.250 €	0,29
TULIPS	2020	10.820 €	0,144%	18.583.637 €	26.760 €	2,47
SubTotale Anno		51.320 €			61.130 €	1,19
CO-ROBOTICS	2021	40.000 €	4,400%	1.000.000 €	44.000 €	1,10
CUP SOLIDALE	2021	25.000 €	0,750%	3.350.000 €	25.125 €	1,01
GAS GAS	2021	15.000 €	0,667%	6.500.000 €	43.355 €	2,89
GENUINO BLOCKCHAIN	2021	15.000 €	0,290%	5.172.400 €	15.000 €	1,00
GENUINO.ZERO	2021	40.000 €	4,400%	1.000.000 €	44.000 €	1,10
MEDIA WAVE	2021	40.000 €	11,428%	500.000 €	57.140 €	1,43
TIPS HERE	2021	45.000 €	3,750%	1.500.000 €	56.250 €	1,25
IMPACT HUB ACCELERATION 21	2021	8.000 €			8.000 €	1,00
SubTotale Anno		228.000 €			292.870 €	1,28
LIGHTHOUSE BIOTECH	2022	15.000 €	0,448%	3.350.000 €	15.008 €	1,00
MIOMEAL	2022	20.000 €	2,220%	900.000 €	19.980 €	1,00
PORTAL TECHNOLOGIES	2022	18.900 €	0,740%	2.538.000 €	18.781 €	0,99
SubTotale Anno		53.900 €			53.769 €	1,00
TOTALE		446.425 €			2.012.293 €	4,51

Pianificazioni delle revenues

	CAGR nel periodo dei 3 anni	23,20%	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Totale Revenues Incubatore			0 €	133 €	266 €	319 €	319 €	319 €
Totale Revenues da Exit			0 €	392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €
TOTALE			0 €	525 €	776 €	982 €	1.181 €	1.440 €
Yo Y			n.a.	n.a.	147,72%	126,57%	120,25%	121,89%

L'azienda prevede di raggiungere i 1,4 milioni di € nel 2027 tramite vendite nei canali mostrati. Il core business è nei ricavi principalmente da Exit dalle partecipazioni acquisite. L'incremento medio nel periodo mostrato è del 23,2%.

L'andamento grafico è mostrato di seguito:



Il fatturato è stato stimato per gli anni da FY2 a FY5 secondo una scalabilità tipica della crescita delle startup e comunque in maniera conservativa rispetto alle metriche di crescita tipiche del mercato.

Il fatturato relativo all'anno fiscale 2023 è invece frutto di un'analisi accurata sul business atteso o già assicurato.

Per la rimanente parte di business si è partiti da un'analisi effettuata partendo dai contatti che produce l'attività di marketing online sul sito dedicato e quindi stimando il business prodotto di conseguenza.

Elementi di rilievo:

Vendite al FY5	1,4 milioni di €
CAGR Annuo	23,2% (al terzo anno)
Main Business	Exit da partecipazioni

I canali di revenue

Open Seed Revenues € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
# Società Incubate		5	10	12	12	12
Media Persone/Startup		3	3	3	3	3
Quota persona/anno		7.200 €	7.200 €	7.200 €	7.200 €	7.200 €
Servizi per Società		5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €
Totale Revenues Incubatore	0 €	133 €	266 €	319 €	319 €	319 €
YoY		n.a.	200,00%	120,00%	100,00%	100,00%

Per le vendite derivanti da incubazione di società per le quali abbiamo usato le assumptions di cui alla tabella.

Open Seed Revenues € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Exit (15% del portafoglio)		392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €
Totale Revenues da Exit	0 €	392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €
YoY		n.a.	130,00%	130,00%	130,00%	130,00%

Per il calcolo delle partecipazioni abbiamo assunto, partendo dall'analisi del portafoglio esistente:

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Capitale (€ 000s)	2.012 €	2.616 €	3.401 €	4.421 €	5.747 €	7.471 €
Exit (€ 000s)	- €	392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €
Residuo (000s)	2.012 €	2.223 €	2.890 €	3.758 €	4.885 €	6.350 €

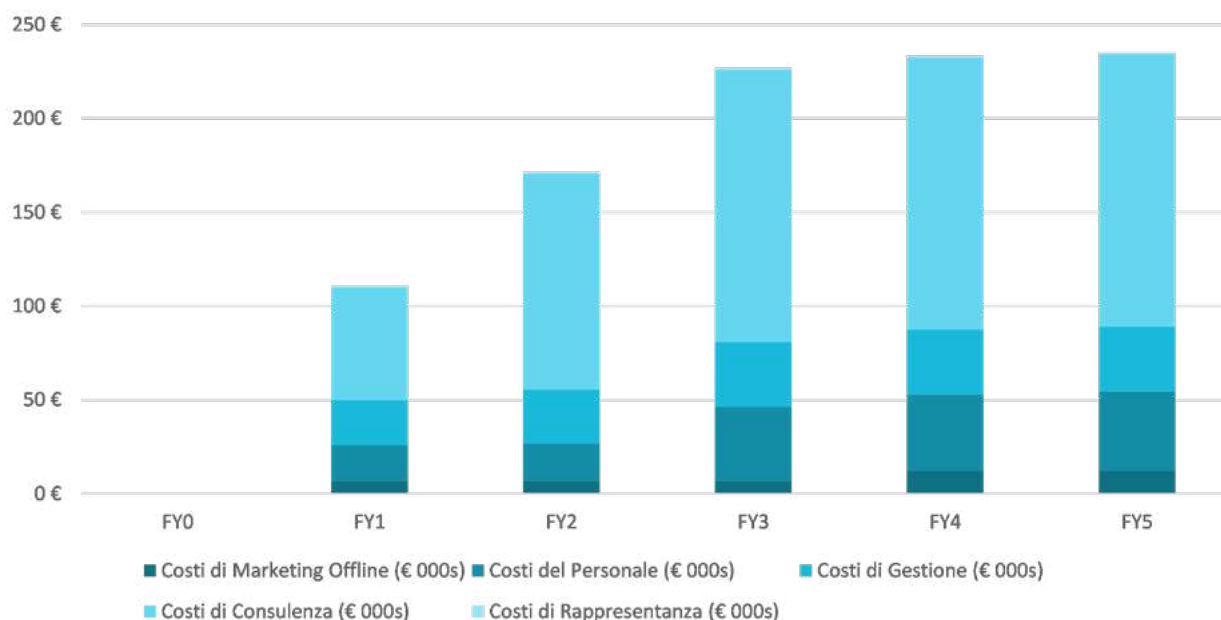
- Exit per il 15% del totale del portafoglio;
- Rivalutazione del portafoglio esistente in base ai dati di mercato (fonte: KPMG) del 30% YoY

I costi e gli investimenti

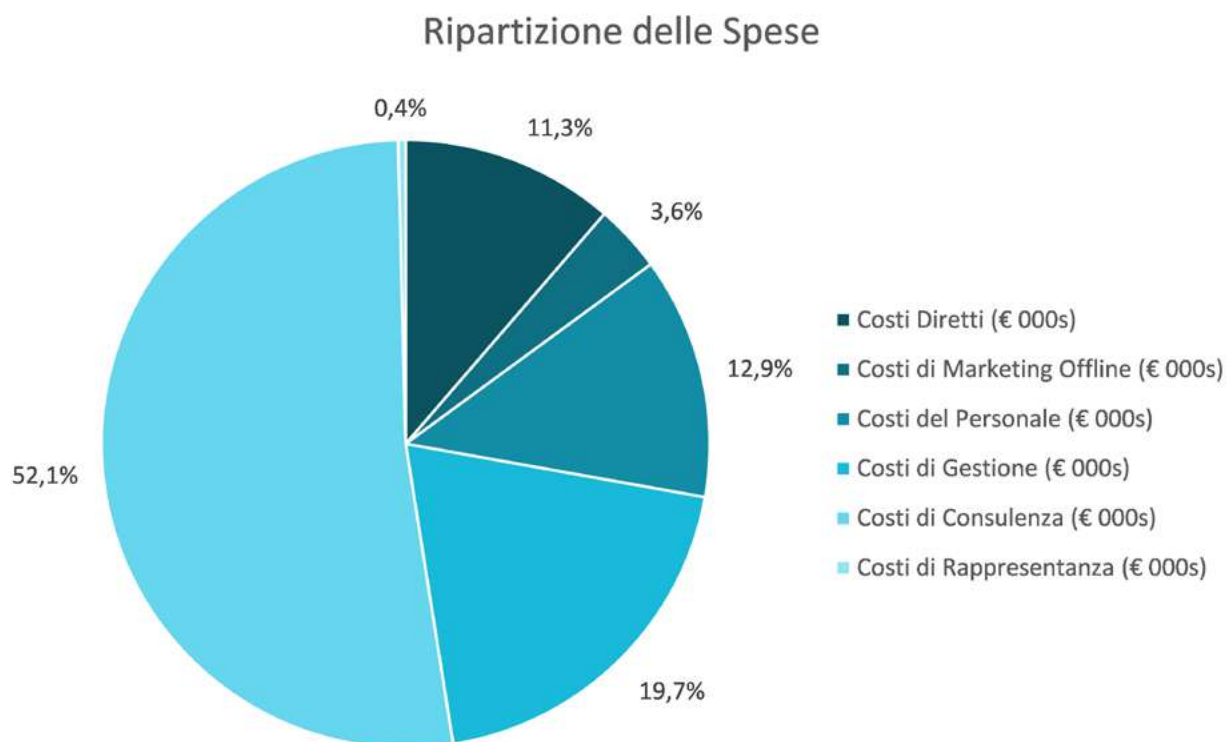
Le spese operative

Open Seed Income Statement € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Totale Gross Revenues	0 €	524 €	775 €	980 €	1.179 €	1.436 €
Costi Diretti (€ 000s)	0 €	16 €	20 €	26 €	34 €	45 €
Totale Net Revenues	0 €	509 €	754 €	954 €	1.144 €	1.392 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0	97,0%	97,4%	97,3%	97,1%	96,9%
Costi di Mktg Online (€ 000s)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Costi di Marketing Offline (€ 000s)	0 €	7 €	7 €	7 €	12 €	12 €
Costi del Personale (€ 000s)	0 €	19 €	20 €	39 €	41 €	43 €
Costi di Gestione (€ 000s)	0 €	24 €	29 €	35 €	35 €	35 €
Costi di Consulenza (€ 000s)	0 €	60 €	115 €	145 €	145 €	145 €
Costi di Rappresentanza (€ 000s)	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €
Totale Opertaring Costs	0 €	111 €	171 €	227 €	233 €	235 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0	21,2%	22,1%	23,1%	19,8%	16,4%

Totale Spese Operative



Il totale delle spese di gestione mostra una suddivisione come di seguito elencato:



- Il 11% ca. delle spese è dedicato ai costi diretti (costi di exit),
- Il 13% ca. delle spese viene assorbito dai costi di personale,
- Il 4% è dedicato agli investimenti di marketing,
- Il 52% ca. dai costi di consulenza (mentorship per incubazione e compensi al board),
- Il 20% ca. dalle spese di gestione.

Le Spese di Marketing

Il totale degli investimenti in attività di marketing nel periodo in analisi ammonta a circa 45 K€ interamente per attività offline.

Offline Marketing Expenses:

Costi di Marketing Offline (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Eventi/Roadshow	0 €	5 €	5 €	5 €	10 €	10 €
TV/Media	0 €	2 €	2 €	2 €	2 €	2 €
TOTALE	0 €	7 €	7 €	7 €	12 €	12 €

Le Spese di Personale

I profili professionali previsti sono in linea con le esigenze del business. Una parte importante delle risorse di personale e di quelle aziendali sono legate alla formazione di profili professionali idonei.

I costi societari:

Costi del Personale (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
CEO (compenso come professionista esterno)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Operation Manager	0 €	19 €	20 €	39 €	41 €	43 €
TOTALE	0 €	19 €	20 €	39 €	41 €	43 €

con un totale unità impiegate come segue:

Costi del Personale (€ 000s)	Headcount				
	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
CEO	1	1	1	1	1
Operation Manager	2	2	2	2	2
TOTALE	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0

L'headcount mostra tre unità durante tutto il periodo di analisi.

Con RAL così strutturate:

Costi del Personale (€ 000s)	RAL				
	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
CEO (compenso come professionista esterno)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Operation Manager	7 €	7 €	15 €	16 €	16 €
TOTALE	7 €	7 €	15 €	16 €	16 €

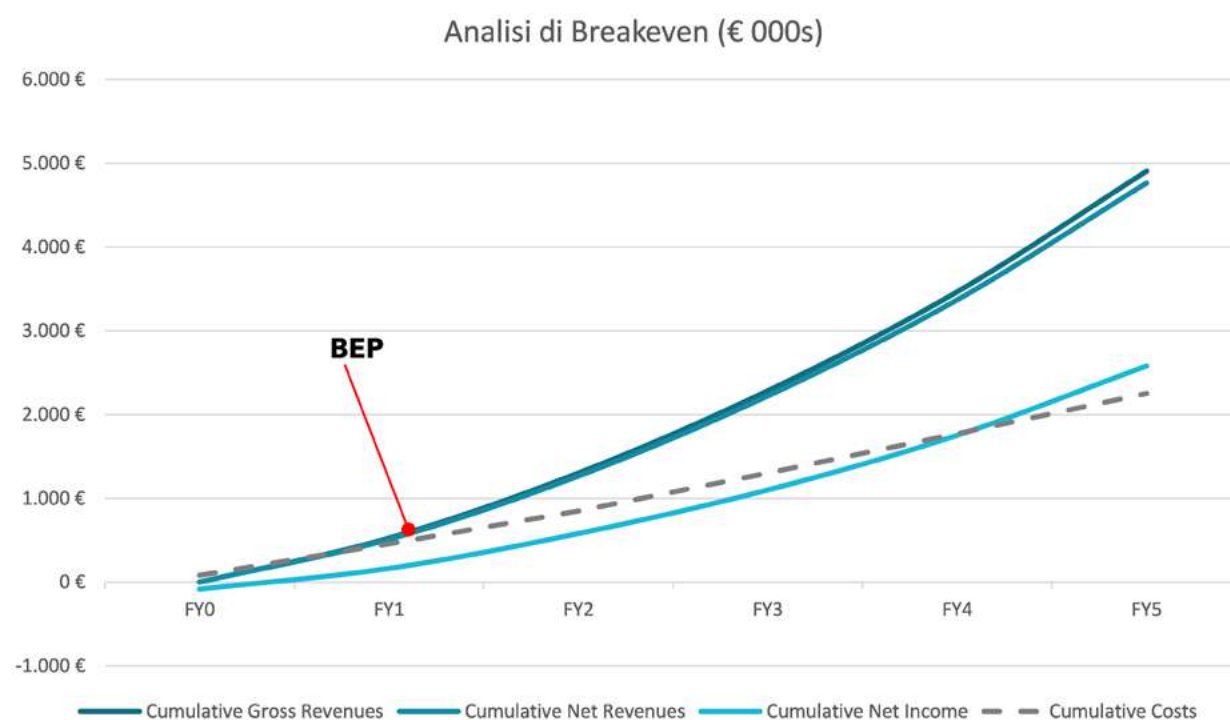
Altre Spese

Costi di Gestione (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Affitto Incubatore	0 €	24 €	29 €	35 €	35 €	35 €
Crowdfunding	60 €	30 €	0 €	0 €	0 €	0 €
TOTALE	60 €	54 €	29 €	35 €	35 €	35 €

Costi di Consulenza (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Compensi a Professionisti	22 €	75 €	110 €	140 €	140 €	140 €
<i>Mentor</i>	0 €	25 €	50 €	60 €	60 €	60 €
<i>Compenso CEO e Board</i>	22 €	50 €	60 €	80 €	80 €	80 €
Legale	0 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €
TOTALE	22 €	80 €	115 €	145 €	145 €	145 €

Costi di Rappresentanza (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
Hotels	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €
TOTALE	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €

L'Analisi di Breakeven



Il punto di pareggio è posizionato nell'anno fiscale 1..

La Finanza a Debito

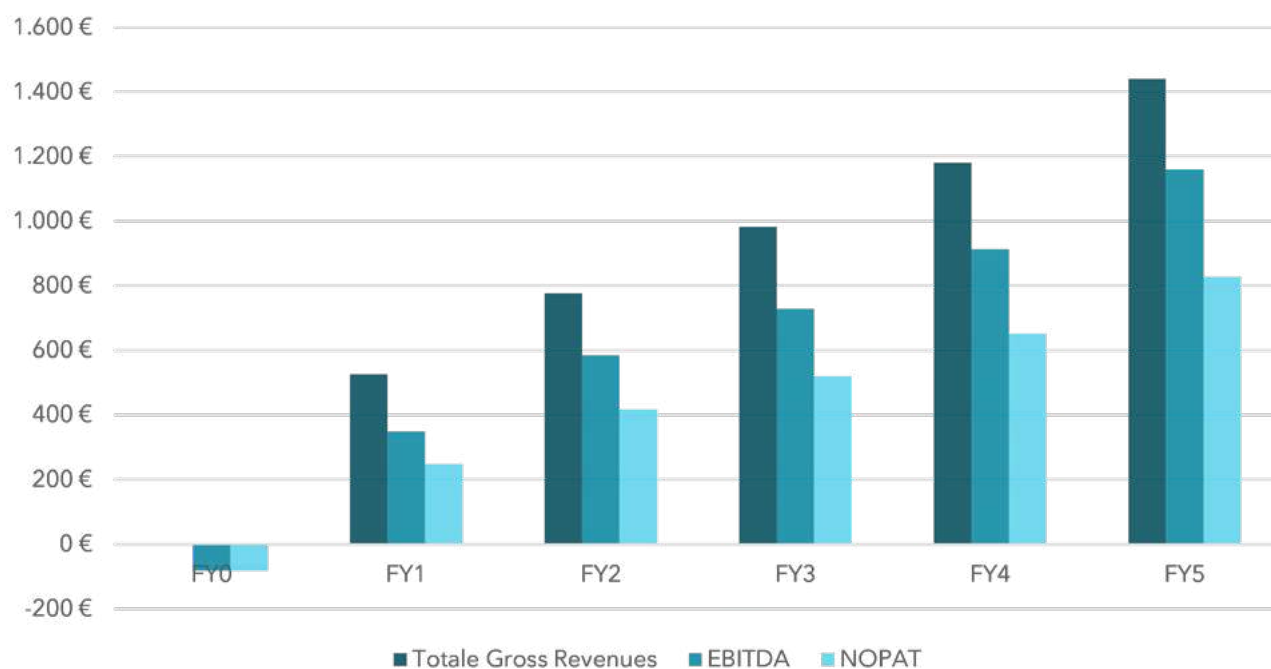
Alla data di stesura del presente documento Open Seed s.r.l. non prevede di ricorrere a finanziamenti a debito.

Il conto economico

Open Seed Income Statement € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5	Totale 5Y
<i>Totale Revenues Incubatore</i>	0 €	133 €	266 €	319 €	319 €	319 €	1.357 €
<i>Totale Revenues da Exit</i>	0 €	392 €	510 €	663 €	862 €	1.121 €	3.548 €
Totale Gross Revenues	0 €	525 €	776 €	982 €	1.181 €	1.440 €	4.905 €
<i>Costi di Produzione e Logistica (€ 000s)</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Costi Diretti (€ 000s)</i>	0 €	16 €	20 €	27 €	34 €	45 €	142 €
Totale Net Revenues	0 €	510 €	756 €	956 €	1.147 €	1.395 €	4.763 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	97,0%	97,4%	97,3%	97,1%	96,9%	97,1%
<i>Costi di Mktg Online (€ 000s)</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Costi di Marketing Offline (€ 000s)</i>	0 €	7 €	7 €	7 €	12 €	12 €	45 €
<i>Costi del Personale (€ 000s)</i>	0 €	19 €	20 €	39 €	41 €	43 €	161 €
<i>Costi di Gestione (€ 000s)</i>	60 €	54 €	29 €	35 €	35 €	35 €	246 €
<i>Costi di Consulenza (€ 000s)</i>	22 €	80 €	115 €	145 €	145 €	145 €	652 €
<i>Costi di Rappresentanza (€ 000s)</i>	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	5 €
Totale Operating Costs	82 €	161 €	171 €	227 €	233 €	235 €	1.110 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	30,6%	22,1%	23,1%	19,8%	16,3%	22,6%
EBITDA	-82 €	349 €	584 €	729 €	913 €	1.160 €	3.653 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	66,4%	75,3%	74,2%	77,3%	80,6%	74,5%
<i>Deprezzamento/Rivalutazione</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Ammortamento</i>	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €	5 €
EBIT	-82 €	348 €	583 €	728 €	912 €	1.159 €	3.649 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	66,2%	75,2%	74,1%	77,2%	80,5%	74,4%
<i>Variazioni Finanziarie Passive</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Variazioni Finanziarie Attive</i>	0 €	-1 €	2 €	3 €	4 €	5 €	12 €
EBT	-82 €	347 €	585 €	731 €	916 €	1.164 €	3.661 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	66,1%	75,4%	74,4%	77,6%	80,8%	74,6%
<i>Imposte sul Reddito</i>	0 €	100 €	169 €	211 €	264 €	335 €	1.079 €
NOPAT	-82 €	247 €	416 €	520 €	652 €	828 €	2.582 €
% vs Gross Revenues	#DIV/0!	47,1%	53,7%	53,0%	55,2%	57,5%	52,6%

Come si può notare non si vedono difficoltà particolari incontrate nel far scalare il business e principalmente queste sono limitate alla messa in opera della piattaforma e agli acquisti degli asset come si noterà in bilancio e nel cash flow mostrati di seguito.

Andamento Business



Fattori rilevanti:

Vendite al FY5	1,44 milioni di €
Vendite Totali	4,90 milioni di €
EBITDA a regime	80,5%
Net Operating Income a regime	57,5%

Il bilancio

Open Seed Balance Sheet € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
CREDITS TO SHAREHOLDERS	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €
ASSETS	2.106 €	4.534 €	7.645 €	11.686 €	17.011 €	24.137 €
<i>Tangible Assets</i>	0 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €
<i>Holding Assets</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Intangible Assets</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Other Intangible Investments</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Financial Assets</i>	2.106 €	4.530 €	7.640 €	11.682 €	17.007 €	24.132 €
<i>R&D Investments</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Digital Assets</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
CURRENT ASSETS	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Inventory Value</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Receivables</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Other Credits</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Bank Loans</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
OTHER ASSETS	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
<i>Cash</i>	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
Total Assets	3.325 €	5.691 €	8.973 €	13.115 €	18.572 €	25.872 €

Open Seed Balance Sheet € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
LIABILITIES	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Short Debts</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>Medium/Long Debts</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
SHAREHOLDER'S EQUITY	3.325 €	5.691 €	8.973 €	13.115 €	18.572 €	25.872 €
<i>Share Capital</i>	95 €	116 €	116 €	116 €	116 €	116 €
<i>Reserves</i>	518 €	997 €	997 €	997 €	997 €	997 €
<i>Operative Investments</i>	2.106 €	4.534 €	7.645 €	11.686 €	17.011 €	24.137 €
<i>Credits to cash</i>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<i>D&A</i>	0 €	1 €	2 €	3 €	4 €	5 €
<i>P&L</i>	105 €	42 €	212 €	313 €	443 €	617 €
<i>Investor Equity</i>	500 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total Liabilities and Equity	3.325 €	5.691 €	8.973 €	13.115 €	18.572 €	25.872 €

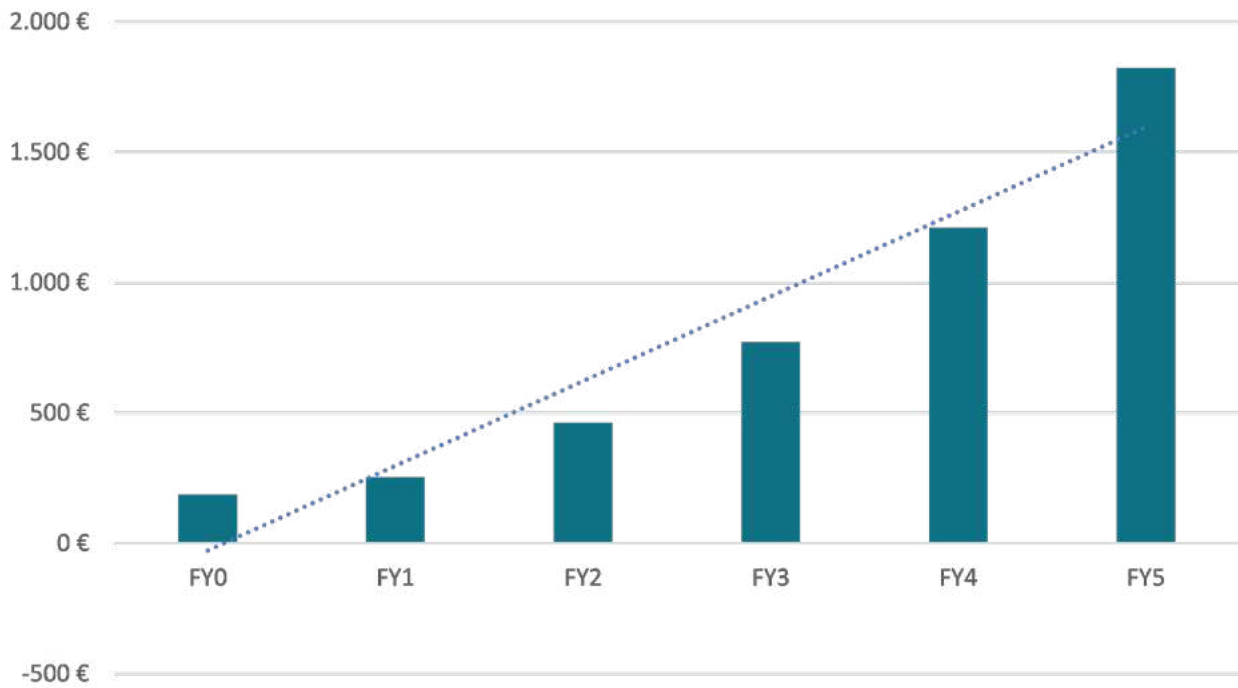
Parte fondamentale nella lettura del bilancio riguarda gli investimenti aziendali in asset come di seguito specificato:

Assets (€ 000s)	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5	TOTALE
<i>Tangible Assets</i>	0 €	5 €	0 €	0 €	0 €	0 €	5 €
<i>Financial Assets</i>	2.106 €	2.423 €	3.110 €	4.042 €	5.325 €	7.125 €	24.132 €
TOTALE	2.106 €	2.428 €	3.110 €	4.042 €	5.325 €	7.125 €	24.137 €
Asset Tangibili	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5	TOTALE
<i>PC e SW</i>	0 €	5 €	0 €	0 €	0 €	0 €	5 €
Financial Asset	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5	TOTALE
<i>Valore Partecipazioni Precedenti netto Exit (+30% YoY)</i>	2.012 €	2.223 €	2.890 €	3.758 €	4.885 €	6.350 €	22.119 €
<i>Nuove Acquisizioni</i>	94 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	1.094 €

Working capital

Open Seed Working Capital € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
1. Assets	2.211 €	2.576 €	3.477 €	4.724 €	6.454 €	8.875 €
Crediti vs soci per versamenti dovuti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Immobilizzazioni	2.106 €	2.428 €	3.115 €	4.046 €	5.330 €	7.130 €
Materiali	0 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €
Immateriali	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Finanziarie	2.106 €	2.423 €	3.110 €	4.042 €	5.325 €	7.125 €
Rimanenze	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Prodotti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Materie prime	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Soci	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso il Tributo	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Crediti verso Istituti di Previdenza	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Crediti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Liquidità	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €
Finanziamenti a Debito	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Cassa	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €
2. Liabilities	1.114 €	1.124 €	1.129 €	1.134 €	1.139 €	1.145 €
Patrimonio Netto	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €	1.114 €
Capitale Sociale	95 €	116 €	116 €	116 €	116 €	116 €
Riserva di sovrapprezzo	498 €	977 €	977 €	977 €	977 €	977 €
Altre Riserve	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €
Equity	500 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti	0 €	8 €	14 €	18 €	22 €	28 €
Debiti verso i Clienti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso i Fornitori	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Altri Debiti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti verso Banche	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Debiti Tributari	0 €	8 €	14 €	18 €	22 €	28 €
Altri Debiti a Medio Termine	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Ratei e Risconti	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
TFR	0 €	1 €	1 €	3 €	3 €	3 €
TOTALE PASSIVO CIRCOLANTE	0 €	10 €	16 €	20 €	25 €	31 €
3. Net Working Capital	105 €	138 €	347 €	657 €	1.099 €	1.714 €

Working Capital



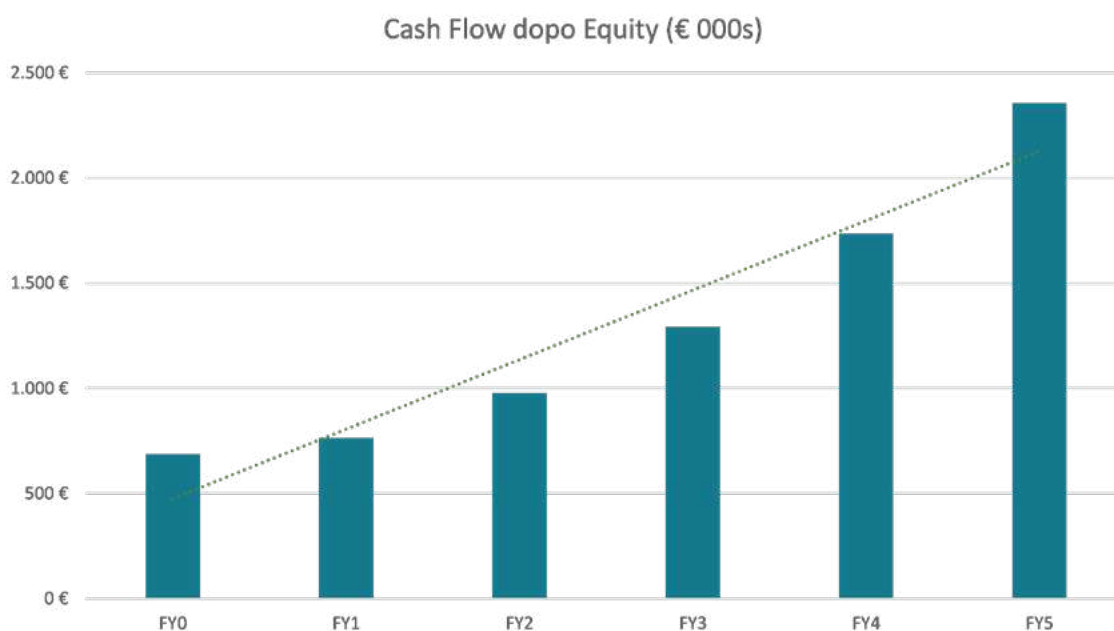
I Flussi di Cassa e il Fabbisogno Finanziario

Open Seed Cash Flow € 000s	FY0	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
± Initial Cash	281 €					
+EBIT	-82 €	348 €	583 €	728 €	912 €	1.159 €
-Taxation	0 €	-100 €	-169 €	-211 €	-264 €	-335 €
+D&A	0 €	1 €	1 €	1 €	1 €	1 €
± Non Financial Variations	0 €	-1 €	-1 €	-3 €	-3 €	-3 €
- Increase of Operative Working Capital	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ Decrease of Operative Working Capital	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFO (Free Cash Flow from Operations)	199 €	247 €	414 €	515 €	646 €	821 €
FCFO Cumulated	199 €	446 €	861 €	1.376 €	2.022 €	2.844 €
+ Operative Withdrawal	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Operative Investments	0 €	-5 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Asset Investments	-94 €	-200 €	-200 €	-200 €	-200 €	-200 €
FCFF (Free Cash Flow to the Firm)	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
± Net Debt (new debt - payd debt)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
- Interests	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
+ No Repay Loans	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Other Financial Variations	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
FCFE (Free Cash Flow to Equity)	105 €	43 €	214 €	315 €	446 €	621 €
FCFE Cumulated	105 €	148 €	362 €	677 €	1.124 €	1.745 €
Need Round 1	0 €					
+ 7% (prudential) or required value	500 €					
Cumulated Cash Flow after Round 1	605 €	648 €	862 €	1.177 €	1.624 €	2.245 €
Need Round 2		0 €				
+ 7% (prudential) or required value		0 €				
Cumulated Cash Flow after Round 2	605 €	648 €	862 €	1.177 €	1.624 €	2.245 €

I flussi di cassa vengono analizzati cronologicamente in due fasi:

1. I flussi di cassa derivanti dall'operatività;
2. I flussi di cassa dopo l'operazione di funding in Equity per un totale di 500.000.

A seguire l'andamento grafico:

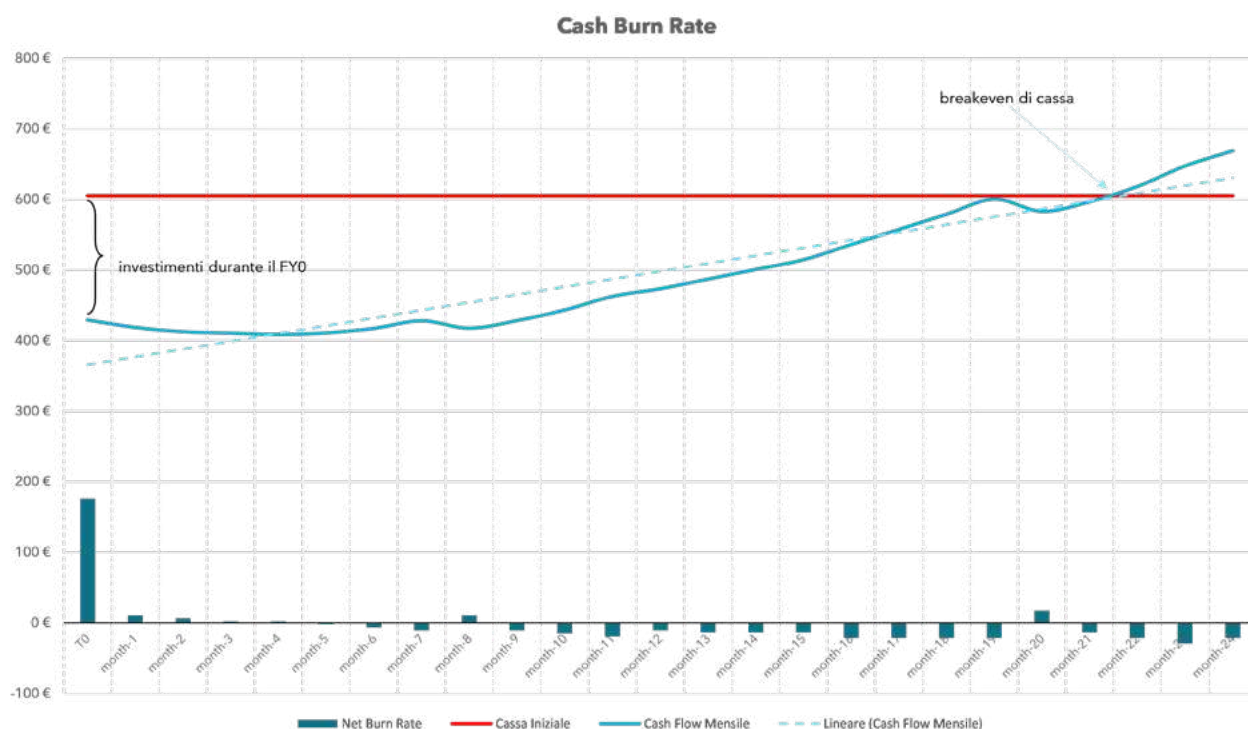


Il Cash Burn Rate

Il cash burn rate è la velocità espressa in valore monetario/mese con la quale un'azienda, tipicamente una start-up impegna risorse economiche.

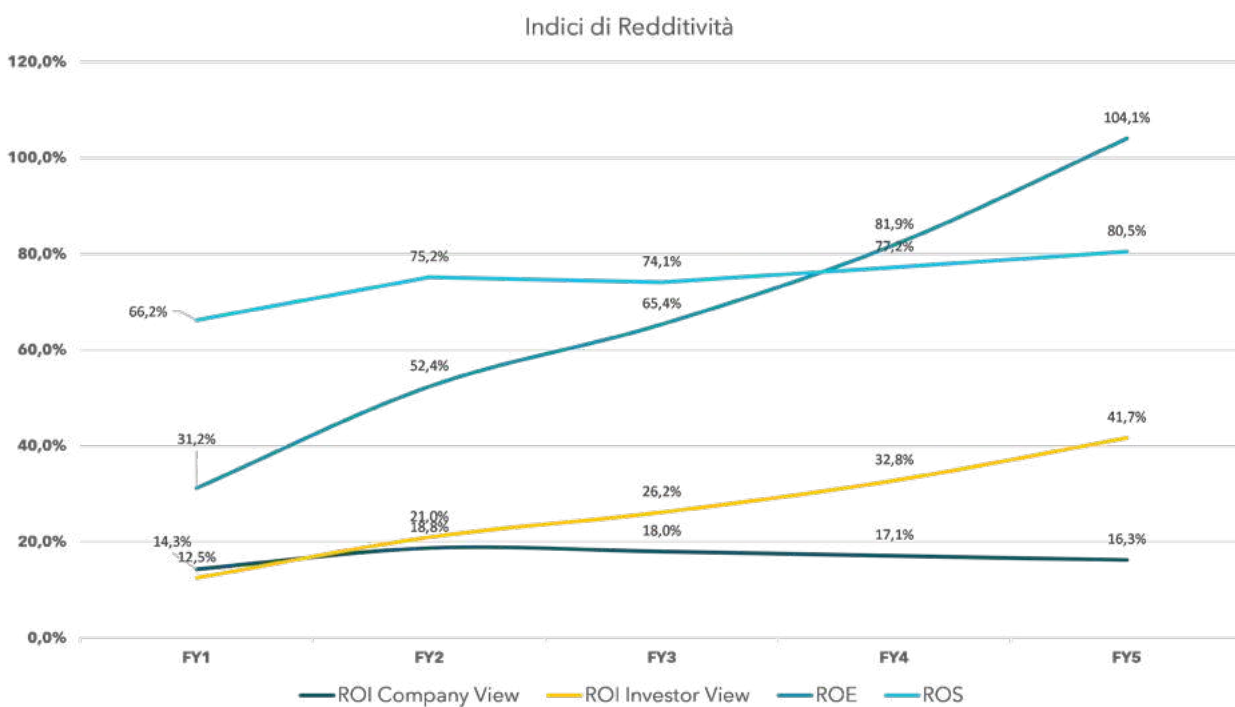
Infatti, non sempre (quasi mai) una società è immediatamente profittevole. Per alcuni anni infatti può registrare perdite di profitti e di cassa, in attesa che il trend si inverta e diventi "self-sustainable".

Nella rappresentazione viene mostrata, nel primo anno di esercizio, con la linea tratteggiata rossa la cassa iniziale, con la linea blu la cassa mensile e con la linea tratteggiata blu la tendenza della cassa.



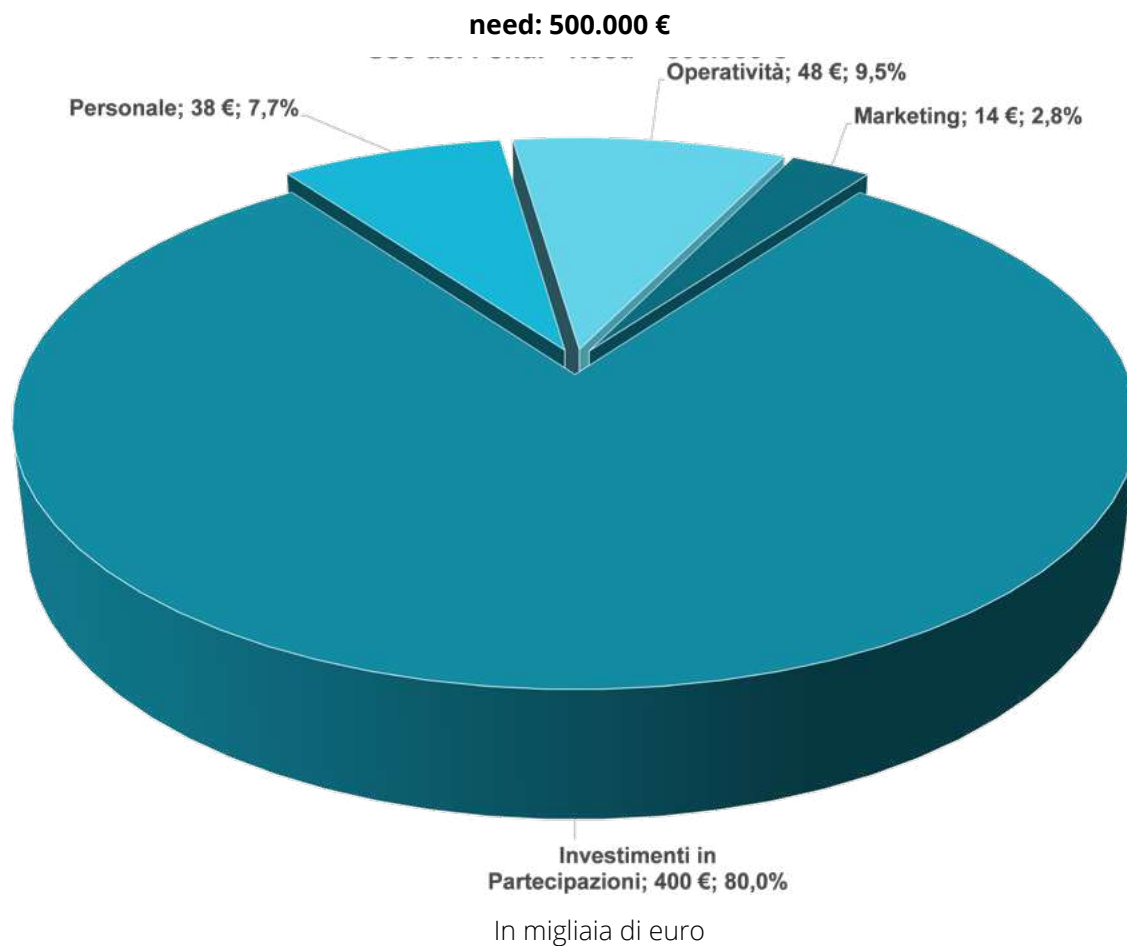
Gli Indici di Redditività

L'indice di redditività del capitale investito ROI indica la redditività e l'efficienza economica della gestione caratteristica dell'azienda, indipendentemente dal fatto che la fonte investita sia il capitale della società (capitale sociale) o il capitale preso a prestito da banche e intermediari finanziari (capitale di debito). Altro indice importante da affiancare al ROI è il ROE che misura la redditività del capitale proprio. Il ROS rappresenta il risultato operativo medio per unità di ricavo ovvero esso rappresenta l'indice di redditività delle vendite misurato dal rapporto tra risultato operativo e ricavi netti sulle vendite.



L'uso dei fondi

Il capitale raccolto verrà usato durante il FY1 e il FY2 nel modo che segue:



L'Enterprise Value

Per poter calcolare il valore pre-money sono di solito utilizzati metodi diversi lasciando al confronto tra società ed investitore la scelta della valutazione più appropriata.

Di seguito alcune delle variabili finanziarie calcolate con in evidenza i valori all'anno fiscale 3:

Financial Variables (€ 000s)	FISCAL YEAR				
	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
WACC	9,37%	9,37%	9,37%	9,37%	9,37%
Expected Growth Rate	1,66%	1,25%	1,15%	1,00%	0,50%
EBITDA	349€	584€	729€	913€	1.160€
EV/EBITDA Multiple (discounted)	20,19	20,19	20,19	20,19	20,19
Enterprise Value based on EV/Multiple	7.042€	11.795€	14.716€	18.439€	23.418€
Terminal Value	1.951€	4.517€	8.340€	13.565€	19.780€
Equity Value	1.303€	3.655€	7.162€	11.941€	17.535€
Discount Period to date (1 year = 1)	1,25	2,25	3,25	4,25	5,25
Discount Factor	1,12	1,22	1,34	1,46	1,60
Discounted Terminal Value	1.744€	3.691€	6.231€	9.267€	12.356€
Net Financial Position	-34€	-200€	-298€	-424€	-594€
Cash	648€	862€	1.177€	1.624€	2.245€
Financial Debt	0€	0€	0€	0€	0€
Debt/EBITDA	0%	0%	0%	0%	0%
Debt/EBIT	0%	0%	0%	0%	0%
Debt/EBT	0%	0%	0%	0%	0%
Debt/Cash	0%	0%	0%	0%	0%
Asset Value	2.428€	3.110€	4.042€	5.325€	7.125€
FCFO (Free Cash Flow from Operations)	446€	861€	1.376€	2.022€	2.844€
FCFF (Free Cash Flow to the Firm)	148€	362€	677€	1.124€	1.745€
FCFE (Free Cash Flow to Equity)	148€	362€	677€	1.124€	1.745€
Total Equity Needed	500€	0€	0€	0€	0€

Valutazione tramite media ponderata dei metodi

Alcuni analisti preferiscono valutare i diversi metodi mettendoli in rapporto tra di loro tramite un "peso". È stato quindi svolto questo calcolo lasciando al lettore stesso il prendere o no in considerazione il metodo e la scelta dei "pesi" per i vari metodi a seconda della scelta finanziaria e dello scopo dell'investimento.

Weighted Valuation METHOD				
	FY3	Taglio	Peso	
DCF Valuation Method (€ 000s)	956 €	5,0%	5%	45 €
Mixed Asset Valuation Method (€ 000s)	3.024 €	5,0%	55%	1.580 €
Multiple Funding Valuation Method (€ 000s)	5.611 €	10,0%	30%	1.515 €
VC Valuation Method (€ 000s)	2.280 €	10,0%	5%	103 €
First Chicago Valuation Method (€ 000s)	2.451 €	10,0%	5%	110 €
Weighted Premoney Valuation				3.353 €
Investor Equity				500 €
Weighted Postmoney Valuation				3.853 €
Investor Share				12,98%

Abbiamo deciso di dare la nostra preferenza a questo metodo di valutazione nel quale comunque si è dato un peso maggiore e dominante al metodo di valutazione tramite patrimoniale mista vista la natura del business.

I parametri evidenziati mostrano quindi:

- Pre-money uguale a 3,353 mln di €;
- Equity raccolto uguale a 500 K€
- Post Money uguale a 3,853 mln di €
- Investor Share uguale a 12,98%

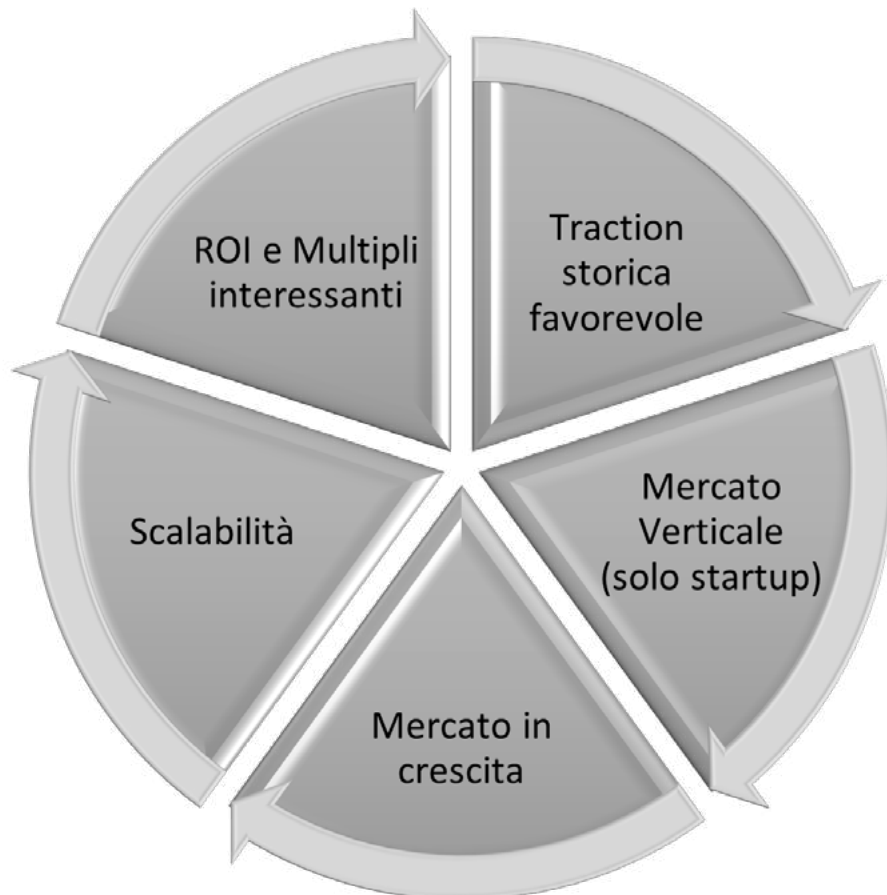
Pre Money Valuation Crowdfunding

Nonostante la valutazione di Open Seed, tramite media ponderata dei metodi, si attesti attorno ai 3,353 milioni di euro, la scelta della società, concordata con la piattaforma di crowdfunding, è stata quella di effettuare la raccolta ad una **valutazione di 2,3 milioni di euro**, corrispondente semplicemente all'asset value totale della holding di partecipazioni, comprensivo della cassa esistente. (vedi tabella pag. 35)

Questa scelta è in linea con la mission e la vision di Open Seed che punta a rendere gli investimenti in startup più accessibili a tutti

L'obiettivo principale di Open Seed è infatti quello di facilitare la raccolta di capitale da piccoli investitori per favorire lo sviluppo di progetti imprenditoriali innovativi nel nostro paese.

Perchè investire





Contacts

Via Vittorio Alfieri, 11
50121 Firenze
os@openseed.it
www.openseed.it