



LE
VILLAGE

Collaborare per innovare
by 

STARTUP RESIDENTI

Marzo 2022



CATEGORIE STARTUP

Finance, Insurance & Legal

- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

200Hundred

Easy investing in private companies

<https://200crowd.com/>

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2013

Ingresso: 2019

Team

Carlo Saccone - Co-founder & CTO

Nicola Furnari - Campaign Manager

Pietro Pogliani - Investment Manager

Flavia Gatti - Community Manager

Federico de Bin - Business Analyst

Giacomo Campagnola - Junior Business Analyst



Offerta di valore

Two Hundred è il punto di incontro tra aziende innovative alla ricerca di capitali per la crescita ed investitori che vogliono diversificare in asset class alternative.

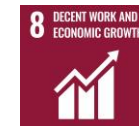
Mercato di riferimento

La piattaforma si rivolge da un lato ad aziende innovative in cerca di fondi, e dall'altro a investitori non istituzionali.

Tecnologia utilizzata

La piattaforma è stata sviluppata internamente ed è basata su un set di API che rendono il frontend fruibile anche da terze parti.

SDGs Perseguiti



Success Case

Campagna crowdfunding Soisy: +6,5 Milioni di € raccolti in 3 campagne

Funding history

Family & Friends: 50.000€

Pre-seed: 300.000€

Financials

2017 – 2019: crescita ricavi +300%

2020: stabile

Verticale: Fintech

Settore: Legal

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2020

Ingresso: 2020

Team

Alessandro Musella - Presidente beLab e Partner BonelliErede

Michela Maccarini - Legal & Tech Director

Michel Miccoli - Legal & Tech Director



Offerta di valore

Le nostre soluzioni e servizi riguardano legal document automation, contract management, compliance management, KYC, e-discovery e litigation support.

Mercato di riferimento

Mercato Legal Tech Clienti di riferimento: - Medium & Large enterprise: headquarter e branch multinazionali- Studi professionali

Tecnologia utilizzata

e-Discovery; no-code software; Digital compliance software

Success Case

Acquisiti clienti large account del settore industrial, pharma, trasporti e banking & finance.

Funding history

Spin off di Bonelli Erede

Financials

Luglio - Dicembre 2020: € 1,6 Mln (Fatturato)

Block Invest

Enhancing digital asset investing

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

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2019

Ingresso: Febbraio 2020

Team

Lorenzo Rigatti - Founder & CEO.
Blockchain exp. Former PMO in Fincantieri

Fabio Pacchioni - CoFounder & CTO -
software eng. and Blockchain Smart
contract developer

Massimo Calogiuri - Cofounder and Head of
Strategy. Manger in Financial institutions

Anurag Agrawal - Senior Developer



BlockInvest

Offerta di valore

Blockinvest è una piattaforma di gestione basata sulla blockchain, pensata per le istituzioni finanziarie (Banche e società di gestione patrimoniale), progettata per migliorare il processo di vendita di asset alternativi.

Mercato di riferimento

La soluzione Blockinvest permette alle Banche e Asset Management Companies che vogliono utilizzare la nostra tokenization procedure di gestire alternative asset come NPL, UTP, Real Estate, Processes e altre attività non bancarie.

Tecnologia utilizzata

Blockinvest permette ai player istituzionali di sfruttare il potenziale di asset tokenization, consentendo loro di utilizzare direttamente la blockchain pubblica e di ingegnerizzare strumenti finanziari innovativi (Security Tokens)

SDGs Perseguiti



Success Case

Technological partner al primo European NPL tokenization (Portafoglio Barolo); POC con Credit Agricole Asset Disposal Team; Designati come Best Digital Asset Start-Up Company in FinTech Awards 2021.

Funding history

Family & Friends (2019): 180.000€

Pre Seed (2020): 200.000€- from nationally recognized NPL-Real Estate operators

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Business Service

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

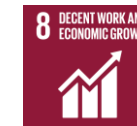
Fondazione: 2012

Ingresso: Gennaio 2022

Team

Paolo Ravasi - General Manager Italy

Letizia Dello Mastro - Responsabile Servizio Clienti



Offerta di valore

L'Assistente Finanziario Digitale che aiuta le PMI a svolgere le attività amministrative e finanziarie quotidiane, a dedicare più tempo alle attività di sviluppo del business e a gestire più efficacemente i flussi di cassa ed il ricorso al credito.

Mercato di riferimento

Offriamo la nostra piattaforma in modalità private label come componente integrato nell'offerta di servizi digitali di banche, operatori finanziari e altre aziende che vogliano migliorare la loro redditività nel segmento small business

Tecnologia utilizzata

Cloud, Intelligenza Artificiale, Big Data, API

Success Case

mBank (Gruppo Commerzbank) in Polonia

Funding history

Serie A €3.2m

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Ottobre 2021

Team

Nick Preda - CEO & CTO

Davide Baio - CSO

Rudi Facchini - Business Developer

Hannes Pardeller - VC

Lorenzo Nicolodi - Security Expert

Antonio Rossetti - Software Developer

Luca Vattai - Vendite

Giuseppe Giammona - Resp. Commerciale

Offerta di valore

Totale digitalizzazione dei metodi di pagamento tra azienda e ristorante (no more fatture, rimborsi spesa, contratti mensa, "buoni" pasto) da semplice app, con pagamenti veloci e fatturazione automatica.

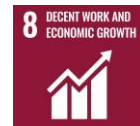
Mercato di riferimento

Cibuspay è una società B2B, il mercato di riferimento è quello delle aziende italiane che offrono ai propri dipendenti servizi di welfare aziendale.

Tecnologia utilizzata

Fatturazione digitale automatizzata, bonifici automatizzati, centralizzazione dei dati in 1 unica app super friendly

SDGs Perseguiti



Success Case

Associazione Artigiani (140 dipendenti), Lamafer (30 dipendenti). Partnership con Confesercenti, CNA, Confcommercio, data la sostenibilità economica della nostra soluzione.

Funding history

Seed Round da 150k, + bando capitalizzazione provinciale di altri 150k (ricevuto i primi 70k)

Financials

Fondati settembre 2020, perdita di 12mila euro.

Endeka SGR Spa

Fintech Company che finanzia PMI

<https://endekafinanziamenti.it>

Verticale: Fintech

Settore: Financial Services

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Giugno 2021

Team

Gian Luigi Costanzo - Presidente - CEO
Generali Asset Management

Sergio Vicinaza - Co-Founder & CEO -
Fondatore di Epsilon SGR e Head Of
Corporate & Invest Banking MPS

Andrea Cecchini - Co-Founder & Managing
Partner - Country Head RBC Italia e
Responsabile Area Mercato CAI Italia

Matteo Calzati - Portfolio Manager -
KPMG e BPER modelli IRB



Offerta di valore

"Instant lending" a PMI attraverso
piattaforma digitale e opportunità
d'investimento per clienti istituzionali in un
fondo di credito con garanzia all'80% del
Fondo Centrale

Mercato di riferimento

PMI italiane con fatturato tra 4 e 25 mln e
investitori istituzionali che vogliono investire
nell'economia reale Italiana

Tecnologia utilizzata

Piattaforma digitale di onboarding, processo
di credito digitale, analisi dati c/c grazie a
PSD2 e istituzione della nuova categoria di
fondi che erogano direttamente prestiti

SDGs Perseguiti



Success Case

N/A

Funding history

N/A

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Legal

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2018

Ingresso: Maggio 2020

Team

Davide De Vido – CEO. Avvocato di impresa

Giuseppe Ceolin – CFO. Credit manager

Claudio Granziera – COO. Analista di rapporti bancari

Offerta di valore

FiDeAL investe nei contenziosi legali di terzi, comprendo i legal costs e assumendo il rischio di insuccesso del contenzioso. Lo scopo della startup è quello di facilitare l'accesso alla giustizia

Mercato di riferimento

Il mercato legale italiano. FiDeAL si rivolge a privati, imprese e studi professionali di avvocati.

Tecnologia utilizzata

Diverso e sostenibile approccio al contenzioso e gestione alternativa del rischio del contenzioso

SDGs Perseguiti



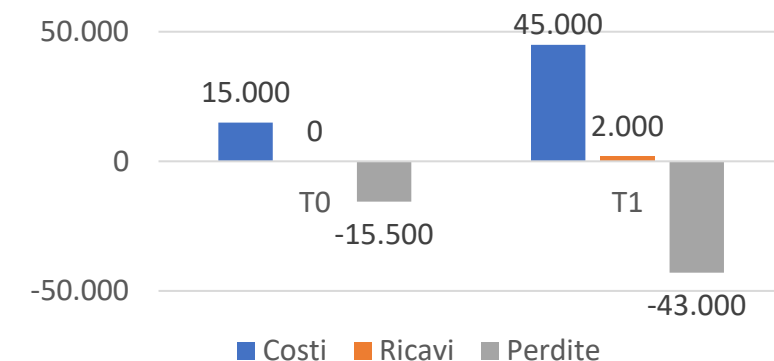
Success Case

La startup sta strutturando le prime operazioni di investimento in collaborazione con imprese italiane (PMI o grandi imprese) e con primari studi legali

Funding history

N/A

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Legal

Sviluppo: Ingresso sul mercato

Fondazione: 2021

Ingresso: Maggio 2021

Team

Paolo Colombari: CEO. advisory & NPL management

Claudio Mombelli: presidente consiglio di amministrazione imprenditore Fintech

Offerta di valore

Invenium Legaltech è la prima piattaforma legaltech dedicata al mercato internazionale della gestione crediti export: si occupa di gestione e recupero crediti internazionali per le PMI, in tutto il mondo, attraverso processi digitalizzati

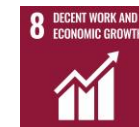
Mercato di riferimento

Il mercato di riferimento è quello internazionale (mondo); la piattaforma si rivolge agli esportatori italiani (l'Export Italia vale 500 billion, un terzo del PIL), ma anche alle PMI esportatrici UE ed estere

Tecnologia utilizzata

Piattaforma integrata multifunzionale (VDR+CRM+BPMS+WFMS)

SDGs Perseguiti



Success Case

La startup si avvale della partnership di una struttura attiva da 25 anni nel mondo del credito internazionale

Funding history

La startup è in fase di Equity Crowdfunding (Primavera-estate 2021)

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2018

Ingresso: 2021

Team

Alessandro Allamprese - CEO, Founder
Sander Zefi - Team manager

Eleonora Fracca - Innovation manager

Ilaria Alberton - Marketing Manager

Elisa Botton - Responsabile Marketing e comunicazione

Olga Lupei, Elisabetta Pollin, Maryna Shemiakina - Corporate Finance Advisor

Offerta di valore

Kalaway lavora a fianco delle imprese, gestendo completamente in outsourcing la finanza aziendale verso banche, credito alternativo e mondo fintech. Il nostro obiettivo è quello di ridurre la distanza che separa le aziende dal mondo della finanza.

Mercato di riferimento

Ad oggi, il mercato di riferimento è quello delle PMI e MidCap Italiane. Nel prossimo futuro vogliamo estendere il servizio in Spagna, Francia e Germania.

Tecnologia utilizzata

La startup ha sviluppato internamente una piattaforma in cloud che permette alle aziende di monitorare in tempo reale la propria situazione finanziaria e di tenere sotto controllo le pratiche in corso con gli istituti di credito.

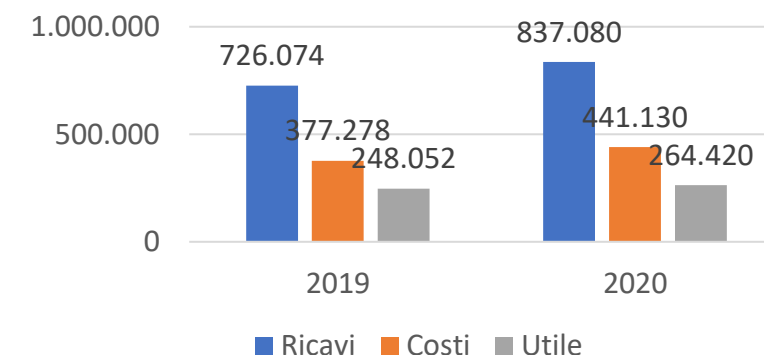
Success Case

Principali clienti: Inox Market Service Spa, Molino Favero Srl, Ledworks Srl, Antenore Energia Srl, Caseificio Nobili Srl

Funding history

100% autofinanziamento

Financials



Loan Xchain

Enabling lending in an Ecosystem World

<https://www.loanxchain.com/en/home>

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Acquisizione primi clienti

Fondazione: 2017

Ingresso: Marzo 2019

Team

Maura Rossetti - co-founder & chairman.
serial entrepreneur, consulting

Mattia D'Alessandra - co-founder & CEO.
investment banking, alternative
investment management

Maurizio Bertoldi - CTO. serial
entrepreneur, senior IT system architect

Riccardo Mazzei - lead architect &
developer. senior software architect



Offerta di valore

LoanXchain, primo marketplace secondario del credito, abilita la cooperazione tra lender e investitori istituzionali per finanziare l'economia reale, aumentando profittabilità ed efficienza

Mercato di riferimento

Istituzioni creditizie specializzate, digital lender, banche, assicurazioni, fondi creditizi, hedge fund, family offices

Tecnologia utilizzata

AI, API, blockchain (Corda di R3)

SDGs Perseguiti



Success Case

LoanXchain ha già contribuito a transare oltre 1 milione di euro di crediti derivanti da cessione del quinto e ha in pipeline operazioni per altre decine di milioni di euro

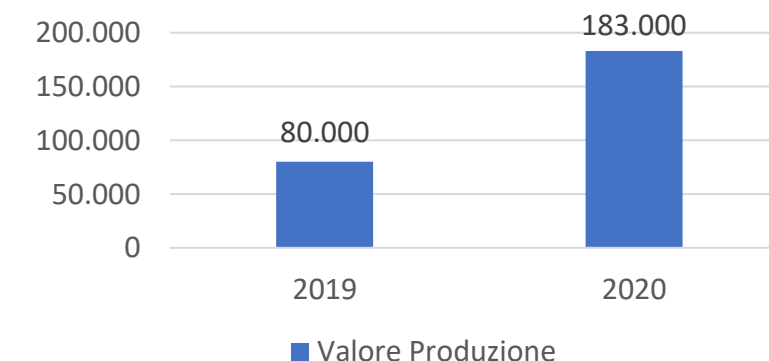
Funding history

Grant da partner e istituzioni europee: oltre € 100.000€

Invitalia: € 1mln

Pre-series A round: in corso

Financials



Verticale: Fintech

Settore: IT Services

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2018

Ingresso: 2020

Team

Federico Monti - CEO

Ana Robu - Office manager

Marco Romei - Consulente business development

Justine Mancabelli - Marketing commerciale

Carlotta Burlano - Consulente legal

Luca Sconci - Copywriter & blog

Offerta di valore

Notarify.io - piattaforma digitale realizzata dalla startup innovativa B-ZERO srl, consente ad aziende la conservazione sicura di file in cloud con "notarizzazione" e marca temporale automatica in blockchain e firma Video-Biometrica

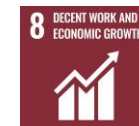
Mercato di riferimento

La startup si rivolge a: banche; assicurazioni; professionisti; studi legali e commercialisti; pubblica amministrazione

Tecnologia utilizzata

3 tecnologie Blockchain (Bitcoin, Ethereum, EOS)

SDGs Perseguiti



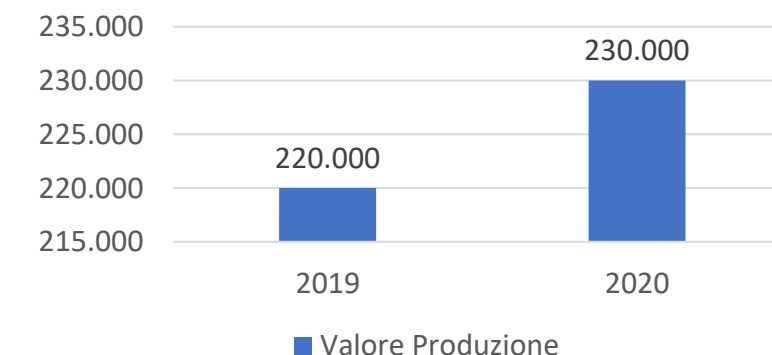
Success Case

Principali clienti: BFC Media - Forbes Italia, Easyfintech, Bidurhome, Across Group

Funding history

seed / seria A: 2 campagne di crowdfunding con una raccolta di 1 milione di euro

Financials



PayDo S.p.A. - Plick

Easy way to pay

www.plick.eu

Verticale: Fintech

Settore: Financial Services

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2016

Ingresso: Dicembre 2018

Team

Donato Vadrucchio – CEO. Responsabile
Divisione Governance e Gestione Servizi
Bancari Banca Mediolanum

Paolo Zanni - COO. ex Manager PWC

Fabio Chiurazzi - HPD. ex PM Banca
Mediolanum, ex Specialista Sella Holding

Eugenio Catalano - CTO

Diego Tremolizzo - Senior Project Manager



Offerta di valore

Plick, la soluzione core di PayDo, opera da conto a conto e permette di trasferire denaro in tutta Europa in modo digitale, immediato e senza conoscere le coordinate bancarie del beneficiario.

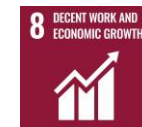
Mercato di riferimento

PayDo opera nel settore dei servizi di pagamento

Tecnologia utilizzata

Basato su API, Plick è facilmente integrabile, totalmente personalizzabile e altamente declinabile sulle specifiche esigenze dei Clienti e dei suoi utilizzatori.

SDGs Perseguiti



Success Case

Partnership con: Banca Mediolanum, UniCredit, Crédit Agricole, Banca Sella, Mooney, Findomestic, Banca Popolare di Puglia e Basilicata, ecc.

Funding history

3 round in cui la startup ha raccolto € 4.143.030. è in corso il quarto

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Financial Services

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2015

Ingresso: Gennaio 2019

Team

Pietro Cesati - co-founder, CEO. Ex Reuters, Oliver Wyman, UniCredit e Head of Risk Management in BNL BNP Paribas

Andrea Sandro - co-founder, product. Ex BNL

Marco Anzelmo - co-founder, finance. Ex April Italia

Francesco Trucchia - tech. ex founder di Ideato, Oltretata

Mariacristina Romano - product. ex UniCredit

35 dipendenti



Offerta di valore

Servizio di pagamento rateale per i consumatori che acquistano su ecommerce, caratterizzato da velocità e semplicità di uso e integrazione.

La specificità rispetto ai competitor è data dal fatto che non finanzia direttamente i prestiti ma in un portafoglio di prestiti.

Mercato di riferimento

1. rateizzazione acquisti su e-commerce 2. investimenti personali

Tecnologia utilizzata

BNPL finanziato con p2p lending

SDGs Perseguiti



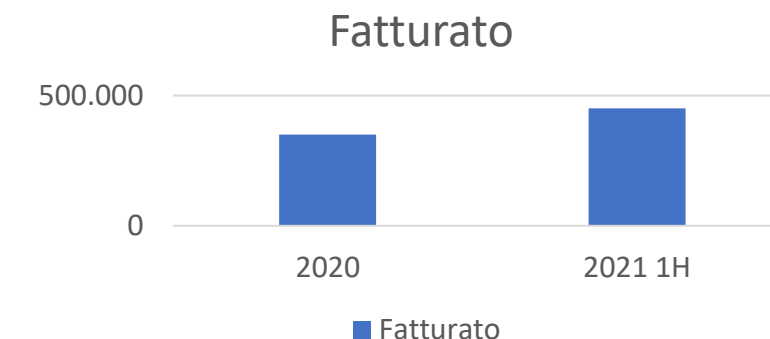
Success Case

Ecommerce: technogym, eprice, diadorafitness, agrieuro, emmamaterasso, EF viaggi

Funding history

5 round di finanziamento per €7.6 mln, tra cui 3 campagne crowdfunding record

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2012

Ingresso: 2019

Team

Marie Johansson - Country Manager

Francesca Pavan - Marketing Manager

Camila Giacomazzo - Inside Sales Specialist

Ivana Gargiulo - Sales Engineer &
Technical Account Manager

Offerta di valore

Tink è una delle principali piattaforme di open banking in Europa. I prodotti offerti dalla piattaforma, erogata in modalità SaaS, sono “Transactions” (AIS), , “Money Manager” (PFM), “Payment Initiation” (PIS), “Account Check” e “Income Check”.

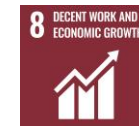
Mercato di riferimento

I clienti di Tink sono rappresentati da banche, fintech e startup che desiderano creare servizi digitali intelligenti per i propri utenti

Tecnologia utilizzata

La piattaforma Tink si basa su di una infrastruttura open cloud, collegata a più di 3.400 banche ed istituzioni finanziarie tramite le API PSD2 e quelle proprietarie. I partner interagiscono con la piattaforma tramite un'unica API.

SDGs Perseguiti



Success Case

Principali clienti sono: Klarna, PayPal, Amex, EnelX, Poste Italiane, BNP Paribas, Caixa Geral de Depósitos, Greenly, BNL Gruppo BNP Paribas

Funding history

Total funding sum: €260 million

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Software

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2015

Ingresso: Settembre 2021

Team

Andrea Zaccheo - CEO - Industry: TLC

Renato Guarneroli - CFO - Industry: Finanza



Offerta di valore

SW in cloud per il supporto della gestione aziendale (pianificazione, analisi scenari o fattibilità / redditività, analisi dati contabili previsionali e storici, controllo di gestione)

Mercato di riferimento

PMI - Professionisti

Tecnologia utilizzata

Yeap rende disponibili, in modalità semplice veloce e intuitiva, strumenti per la gestione aziendale utili per sopperire alla mancanza di competenze interne. Consente alle PMI un controllo strutturato delle performance e la gestione del rischio

SDGs Perseguiti



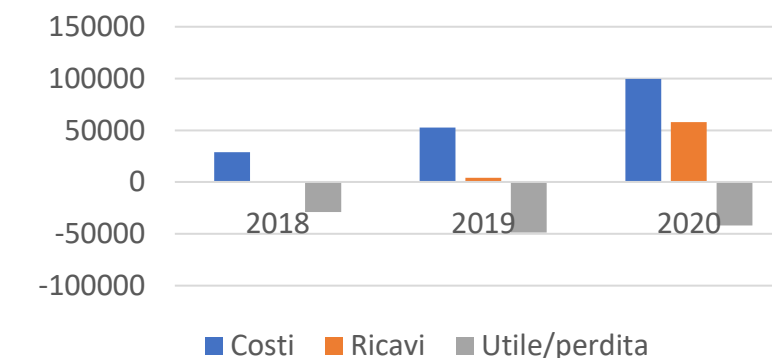
Success Case

Accordo distribuzione ("white label") con Il SOle 24 Ore (Valore24 Business Plan) e accordo di distribuzione (co-branded) con Open Dot Com (società servizi dei dottori commercialisti)

Funding history

I soci hanno finanziato la prima fase, in seguito Yeap ha ottenuto un finanziamento (fondo di garanzia) rinegoziato nel 2021, nel 2020 emessi SFP a favore di un fornitore e degli amministratori

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Software

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2016

Ingresso: 2020

Team

Christophe Bourguignat - CEO e founder

Damien Philippon - COO

Fabien Vauchelles - CTO

Coralie Lentillon - Account Executive

Giovanni Saladino - Business development manager Italy



Offerta di valore

Zelros ha sviluppato una piattaforma che ha l'obiettivo di aiutare i consulenti assicurativi a servire meglio i loro clienti con prodotti assicurativi personalizzati e focalizzati per raggiungere obiettivi di up-selling e cross-selling. Le soluzioni offerte coprono sia la fase di Sales (aumentando Conversion Rate e ROI) che quella di Customer Service (riducendo il tempo di gestione delle pratiche).

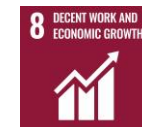
Mercato di riferimento

La startup si rivolge principalmente a compagnie assicurative, broker e assicurazioni bancarie.

Tecnologia utilizzata

Zelros utilizza tecnologie di Intelligenza Artificiale, Computer Vision e Machine Learning

SDGs Perseguiti



Success Case

Tra i principali clienti, Zelros conta: Crédit Agricole Francia per un programma di cross sell; ING per aumentare il tasso di conversione; Groupama, per aumentare le vendite.

Funding history

Serie A: 11.000.000€

Financials

Crescita +100% di fatturato anno su anno, apertura dei mercati in Germania, Italia e Canada.

CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal

Agrifood

- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: Food

Settore: Agrifood

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2016

Ingresso: Gennaio 2020

Team

Niccolò Calandri – CEO. MIT

Riccardo Balzaretti – COO. UCD Dublin

Federico Faugno - CFO



SDGs Perseguiti



Offerta di valore

3Bee sviluppa tecnologie innovative per ottimizzare la tracciabilità delle filiere Agro dal produttore al consumatore.

Mercato di riferimento

3Bee sviluppa tecnologie per gli attori operanti nelle seguenti filiere: Animali da reddito, agricoltura e tessile. I clienti target sono: farmer, consumatori finali, aziende operanti sulla filiera.

Tecnologia utilizzata

3Bee utilizza tecnologie IoT DSS App e blockchain per ottimizzare la produttività e tracciabilità delle value chain. Il primo servizio tecnologico che agisce all'origine del farming.

Success Case

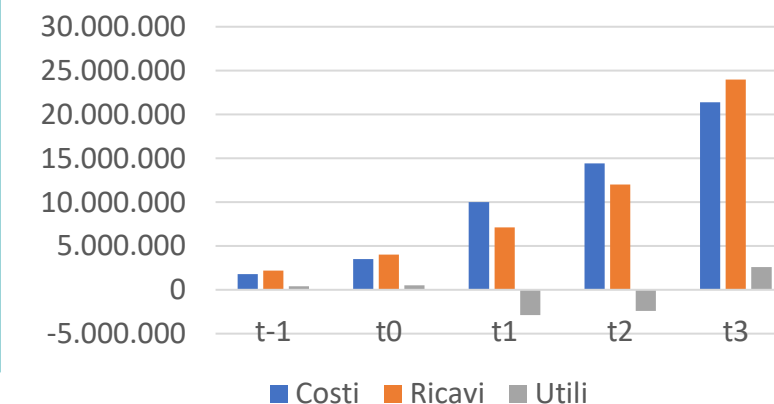
Casi di Successo: business case apicoltura, 3 M € di vendite negli ultimi 4 quarter, raggiungendo 1400 apicoltori e 70000 clienti B2C e 100 aziende B2B.

Clienti rilevanti: Ferrero, Calzedonia, Danone, Carrefour.

Funding history

Family and Friends (2017): 110.000€

Financials



Connecting Food

Food Transparency Blockchain

<https://connecting-food.com/en/>

Verticale: Food

Settore: Food and Beverage

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2016

Ingresso: Marzo 2021

Team

Alessandro Conti - Market Lead Italy.
Grande école graduated (Paris, FR), 1.5 yrs
as a consultant in Executive search (Paris,
FR) - 1.5 yrs as a Project Manager and then
Market lead @Connecting Food

Offerta di valore

Connecting Food utilizza la blockchain combinata con algoritmi di Machine Learning, Connecting Food fornisce agli operatori del settore agroalimentare le soluzioni digitali di trasparenza, affinché i consumatori ritrovino fiducia nei prodotti alimentari.

Mercato di riferimento

Clienti B2B - F&B, Food Production-Produttori, Cooperative, Industriali, Marche, Retail - PMI e Corporate - Italia, Spagna, US, Francia

Tecnologia utilizzata

Blockchain, LiveAudit (modulo di verifica delle informazioni completamente digitalizzato), Smart contracts. Siamo stati classificati come azienda DeepFoodTech in Francia

SDGs Perseguiti



Success Case

Tra i principali clienti la startup annovera: Nestlé, Coop Italia, Mondelez, General Mills

Funding history

C.ca € 6 M totali (Investitori principali Idia Capital investment di Credit Agricole e Lead Block Partners)

Financials

N/A

Verticale: Food

Settore: Education

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2018

Ingresso: Agosto 2020

Team

Thomas Melkebeke - Western Europe
Manager



cookpad

Offerta di valore

Cookpad è una piattaforma tech ed una community per condividere ricette e ispirazioni in cucina. La mission di Cookpad è quella di migliorare la vita delle persone rendendola più felice e sana attraverso la cucina di tutti i giorni. La piattaforma è usata globalmente ogni mese da oltre 100 Milioni di utenti e ospita oltre 7 Milioni di ricette

Mercato di riferimento

Utenti appassionati di cucina e community locali per promuovere prodotti e ricette tipiche

Tecnologia utilizzata

Sviluppo di una piattaforma in cui la community opera.

SDGs Perseguiti



Success Case

Più di 100 milioni di utenti fanno parte della community Cookpad

Funding history

N/A

Financials

N/A

Verticale: Food

Settore: Software

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2019

Ingresso: Giugno 2019

Team

Matteo Ranghetti - Co-founder & CEO

Filippo Galanti - Co-Founder & CBO

Andr  Luiz Silva - Shareholder & CTO



Offerta di valore

Divinea   una startup innovativa che propone un software per le cantine che permette loro di gestire in un'unica soluzione la vendita di vino con i privati, le visite in cantina e il marketing online.

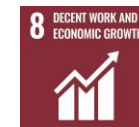
Mercato di riferimento

La startup si rivolge ad aziende vitivinicole che producono almeno 10.000 bottiglie l'anno-

Tecnologia utilizzata

Soluzione all in one verticale per le cantine per gestire la relazione con i propri clienti - semplice da usare ed economicamente sostenibile

SDGs Perseguiti



Success Case

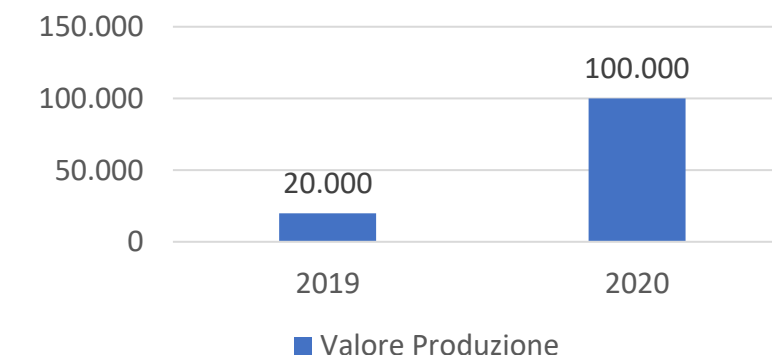
70 contratti firmati a 5 mesi dal lancio del nuovo prodotto.

Funding history

Pre-seed: 250.000 

Seed: 350.000 

Financials



Les Grappes

Vino direttamente dal produttore

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

Verticale: Food

Settore: Food and Beverage

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2014

Ingresso: settembre 2021

Team

Elsa Moisand - Export Manager/Country manager Italia- ex CFO di Les Grappes

Offerta di valore

Les Grappes è il leader francese della filiera corta di vino. Vendiamo vino direttamente dai produttori a clienti privati e professionisti, in Francia e all'estero. La consegna è diretta e con lo scopo di pagare un prezzo equo al produttore, eliminando gli intermediari.

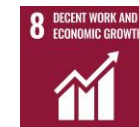
Mercato di riferimento

Horeca, Grande distribuzione

Tecnologia utilizzata

n/a

SDGs Perseguiti



Success Case

1000 clienti tra cui: Leclerc, Accor, Partouche, Intermarché.

Una delle prime community sul vino in Francia, 16000 clienti privati

Funding history

Seed round con 20 investitori in cap table

Financials

+6milioni di fatturato nel 2020

Verticale: Food

Settore: Agriculture

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2017

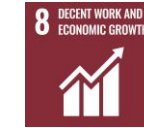
Ingresso: Marzo 2021

Team

Thomas Collet - Country Manager Italia - International Export Wallonia (AWEX)



SDGs Perseguiti



Offerta di valore

MyEasyFarm si pone l'obiettivo di rendere la vita degli agricoltori più facile, automatizzando i processi per la gestione delle aziende agricole nell'ambito dell'agricoltura di precisione.

Mercato di riferimento

La startup opera nel settore Agritech, rivolgendosi ad agricoltori, concessionari, costruttori di macchine agricole, giganti dell'industria alimentare

Tecnologia utilizzata

Cloud, IoT, API - Centralizzazione e connessione di tutti i dati

Success Case

Abbiamo diversi partner e rivenditori importanti nel mondo agricolo

Funding history

N/A

Financials

N/A

Pick Pock Creations

Bello, veloce, gustoso

<https://pickpockcreations.com>

Verticale: Food

Settore: Food & Beverage

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Maggio 2021

Team

Daniela Papa - General Manager - 15 anni
Marchiopolis Wines

Pick Pock
CREATIONS

Offerta di valore

Set di alimenti completi sottovuoto cotti a bassa temperatura semi-pronti. Rigenerano da soli in acqua bollente/microonde/forno in pochi minuti o durano in frigo per oltre i 15 giorni.

Fare clic per inserire testo Mercato di riferimento

B2B - Hotels, aziende, gastronomie, fruttivendoli, tavole fredde/calde, settore nautico, new concepts retails
B2C - Consumers online/web

Tecnologia utilizzata

Sottovuoto/Cottura a bassa temperatura

SDGs Perseguiti



Pick Pock
CREATIONS

IE
VILLAGE
Collaborare per innovare

Success Case

Founder: Top 100 F&B leader at the GSAF in Las Vegas 2021
Clients: B2B - Coperama (sito web vendita in oltre 100 strutture alberghiere/Nhow Hotels)
B2C - Chiara Ferragni

Funding history

Friends and Family - 50K Euro

Financials

N/A

Verticale: Food

Settore: Food and Beverage

Sviluppo: MVP

Fondazione: 2017

Ingresso: Febbraio 2022

Team

Ruggero Naccari Carlizzi - CEO (ex Flixbus)

Enzo Giuliattini - CTO (IT specialist
@Bending spoons)

Andrea Lovato - Operations advisor
(operations director @Gorillas)

Pietro Polonini - CMO (head of global sales
Flixbus)



Offerta di valore

Qualimenti attualmente offre un canale diretto a molteplici food partner (produttori e distributori) aggregando un'offerta complessa tramite un'unica fattura. Lo sviluppo si concentrerà sulla creazione di diverse formule di revenue ancillari.

Mercato di riferimento

HoReCa (hotellerie-restaurant-café) and business operators

Tecnologia utilizzata

Qualimenti è costruito con integrazioni personalizzate sopra WooCommerce. Permette prezzi variabili in base al cliente, cataloghi di prodotti su misura e fatturazione automatica.

SDGs Perseguiti



Success Case

Pokèstorie: nostra prima catena che seguiamo su Milano, Monza e Bergamo.

Gorillas: nostro primo cliente GDO (mercato italiano).

Basara sushi pasticceria: catena di sushi restaurant.

Funding history

FF 15k (valutazione 1,5M): Gennaio 2021.

Finanziamento a garanzia dello stato 30k:
Luglio 2021.

Financials

2021; ricavi per 172k e utile d'impresa di 11,5k.

Ricavi dei primi due mesi 2022; 78k.

Verticale: Food

Settore: Retailing / Distribution

Sviluppo: MVP

Fondazione: 2021

Ingresso: Maggio 2021

Team

Alessandro Magno – CEO. CDO
@Messaggerie/GeMS

Enrico Poretti – CMO. Digital Marketer, ex
Disney, Discovery, Yahoo, RDS

Francesco Saviano – CTO. CEO e owner
digital agency

Angelo Lomurno – CFO. CFO Osculati

Italo Maffei – CPO. 25 anni nella selezione
vini d'alta gamma



Offerta di valore

Attraverso un algoritmo di raccomandazione proprietario e uno storytelling innovativo intendiamo far incontrare, sulla nostra piattaforma ecommerce, i clienti europei con i piccoli e medi produttori artigianali Made in Italy.

Mercato di riferimento

MERCATO: Europa Continentale e Italia

30-60 anni, Single \| Coppie, Aree urbane europee, Alta scolarizzazione, € 50K - 250K income pro capite, Appassionati di prodotti enogastronomici, Attenti alla sostenibilità, Apprezzano il Made In Italy

Tecnologia utilizzata

TASTE MATCHING - personalizzato tramite Intelligenza Artificiale

TRACCIABILITÀ - origine e qualità certificate con tecniche spettroscopiche VIS e NIR

SDGs Perseguiti



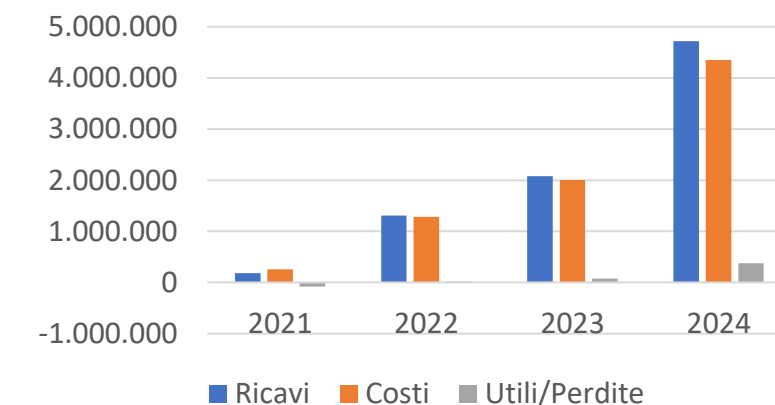
Success Case

N/A

Funding history

Raccolta primi €230K da founders

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood

AI, Data e Cybersecurity

- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: Fintech

Settore: IT Services

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2020

Ingresso: Ottobre 2021

Team

Nicola Grandis – CEO

Alessandro Capucci – CTO

Elisa Carocci - Executive Assistant

Massimiliano D'Arpino, Virginia Grego,
Renata Yusupova – Marketing

Davide Nardini e Giorgio Mandolini - Data
Scientist

Luigi Pileggi, Irene Bondazza, Silviu Spac,
Damiano Zappia, Davide Grandis - DEV

Offerta di valore

ASC27, è una startup innovativa italiana che sta sfidando due aree significative dell'Information Technology: Intelligenza Artificiale e CyberSecurity.

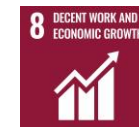
Mercato di riferimento

Grandi imprese, banche, governi di tutto il mondo

Tecnologia utilizzata

Intelligenza Artificiale

SDGs Perseguiti



Success Case

Vodafone, gruppo Gedi, Sky, Rai, Tom's hardware

Funding history

N/A

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Software

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2019

Ingresso: Ottobre 2021

Team

Omar Fogliadini - Founder. Startup founder serial con diverse exit di successo, Alessandro Martinengo - Chief Revenue Officer. Imprenditore con esperienza di startup e scale-up



Offerta di valore

LIFEdata semplifica il business omnichannel con Customer Intelligence che estrae il valore sociale dei dati e personalizzazione su ogni touchpoint. Senza bisogno di programmatori e data scientist.

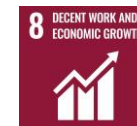
Mercato di riferimento

B2B, large enterprise. Settore Ecommerce, Retail e Servizi

Tecnologia utilizzata

Intelligenza artificiale, small data, NLP, customer360

SDGs Perseguiti



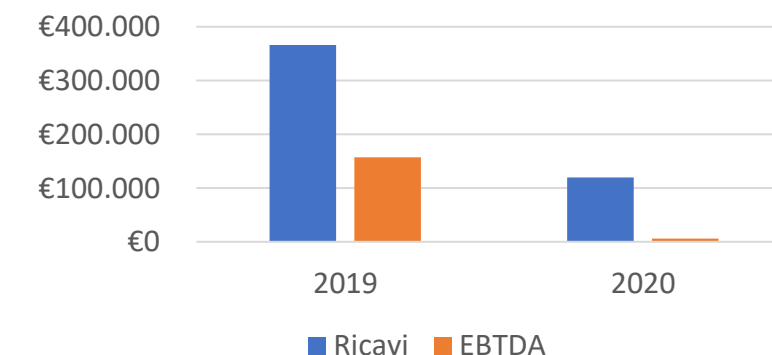
Success Case

PagineGialle Casa, Johnson & Johnson technology, TYP/Arcese, Tradedoubler, Axieme, Ceetrus

Funding history

2019 pre seed 480k, 2020 pre seed 640k

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Consulting

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2020

Ingresso: Luglio 2021

Team

Dott. Nicola Caporaso - CEO. Principal Consultat in Financial Services

Alessandro Nuara - CTO. Researcher PoliMi

Prof. Francesco Trovò - COO. Professore AI PoliMi

Prof. Nicola Gatti - Scientific Advisor. Direttore Dip. AI PoliMi

Prof. Marcello Restelli - Scientific Advisor. Direttore Dip. AI PoliMi

Offerta di valore

La startup è uno spin-off del PoliMi, provider di soluzioni innovative di Machine e Reinforcement Learning. Oltre alla consulenza, offre soluzioni proprietarie su: Digital Advertising, Dynamic Pricing, Life Cycle Management di soluzioni AI.

Mercato di riferimento

ML cube offer consulenze e soluzioni ad aziende dei settori Banking, Automotive, Industry 4.0, Health, Energy, E-commerce, Security, Advertising, Logistic

Tecnologia utilizzata

Machine Learning, Reinforcement Learning, Transfer Learning, Game Theory, Deep Learning, NLP

SDGs Perseguiti



Success Case

Clienti:

Business Forecasting: Amplifon, EuroofficeDynamic. Pricing: lastminute.com, DoveVivoDigital. Advertising: AdsHotel, MMM group, Linkem. Banking: Banca IMI. Automotive: Ferrari racing, BremboAltri

Funding history

Founder: 70.000€

Smart & Start: 400.000€

Financials

N/A

CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity

HR & Formazione

- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: France

Settore: HR

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2017

Ingresso: Settembre 2021

Team

Davide Fanale - Partner & Key Account Manager; sviluppo del business in ambito digital & consulting per clienti Corporate

Massimiliano Mazzola - Partner, R&D and Consulting; progettazione ed erogazione dei prodotti, percorsi e servizi di consulenza HR

Giuseppe Piloni - partner, CTO; da 25 anni mi occupo di tecnologia e ed innovazione per le aziende

Offerta di valore

La piattaforma MYCO permette di creare e/o migliorare i processi di Talent Management. Dashboard e analytics supportano HR nella presa di decisioni strategiche le Persone nello sviluppo del loro potenziale e nell'ingaggio verso l'organizzazione.

Mercato di riferimento

Corporate\ PMI, trasversalmente su tutte le industries nell'ambito HR Tech e del Talent Management. - Professionisti HR

Tecnologia utilizzata

Innovazione e ottimizzazione dei processi aziendali nei diversi ambiti del talent management. TECNOLOGIA: Psychometric analytics, AI NLP\OCR, web app (Mobile / desktop),cloud Saas

SDGs Perseguiti



Success Case

Premio: AIDP, cliente: Enel, prodotto: KaizeM

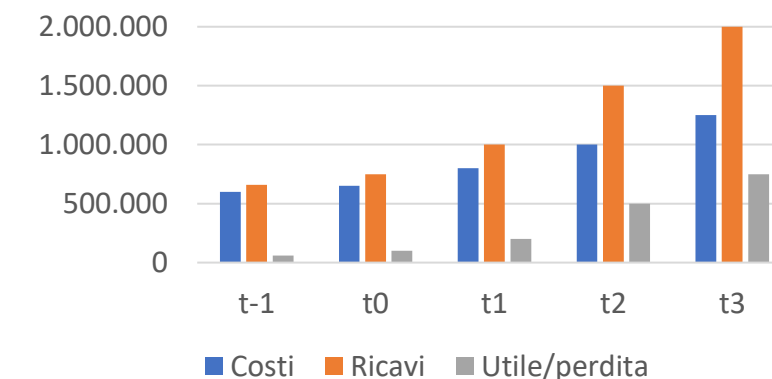
Premio: Elis Open Italy, cliente: Snam, prodotto: Piattaforma Smart Recruiting

CLIENTI RILEVANTI: Enel, Snam, Mediolanum, CDP, Credem, Enav, UNICEF

Funding history

N/A

Financials



Verticale: France

Settore: Education

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

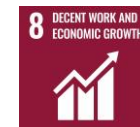
Fondazione: 2020

Ingresso: Maggio 2021

Team

Martina Spinoglio – Founder. consulenza (IBM, Accenture), Ingegneria Gestionale Polimi, Entrepreneurship and Innovation Management KTH

Federica Bragone - Co-Founder. consulenza, Data Science KTH (Stoccolma)



Offerta di valore

Thesis 4u mette in collegamento aziende e università nell'ambito di temi di ricerca e innovazione, con l'obiettivo che la tesi diventi il nuovo driver di inserimento aziendale

Mercato di riferimento

La startup si rivolge al mercato di Italia e Svezia degli studenti universitari e delle aziende alla ricerca di innovazione

Tecnologia utilizzata

Thesis 4u si avvale di piattaforma web

Success Case

200 aziende e vittoria del MIA Miss in Action con accesso al programma di accelerazione di Digital Magics

Funding history

Seed da parte di una corporate

Financials

N/A

TimeFlow Srl SB

Optimization & Control

<https://www.timeflow.it>

Verticale: France

Settore: Software

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Febbraio 2021

Team

Lorenzo Danese - CEO

Federico Patrioli - COO

Iacopo Albanese - CTO

Gianmarco Ferrante - CLO



SDGs Perseguiti



Offerta di valore

TimeFlow offre un B2B Marketplace nel settore ICT che semplifica il modo attraverso il quale i Subcontractors (PMI) acquisiscono nuovi clienti e le Big Corporate gestiscono i propri fornitori, trovandone di nuovi.

Mercato di riferimento

Compagnie nel settore ICT, Big corporate nel settore della consulenza e subcontractor.

Tecnologia utilizzata

La tecnologia si basa su un algoritmo di Machine Learning (AI), che crea un indice di compatibilità tra il bisogno del cliente (comprese le sue abitudini di scelta) e le risorse qualificate offerte dai fornitori.

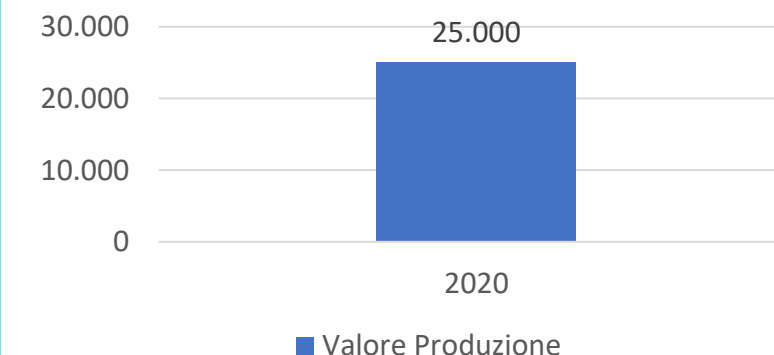
Success Case

TimeFlow ha iniziato l'onboarding sulla piattaforma di clienti e fornitori. Tra i clienti più importanti troviamo DigiTouch, Ituna, Sembox, Native Digital.

Funding history

Seed: raccolto 325K con valutazione pre-money di 2M.

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione

Industria & Robotica (Industry 4.0)

- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: Future Mobility

Settore: Aerospace

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2019

Ingresso: Ottobre 2020

Team

Daniele Gulic - CEO & Founder -
Collaboratore di ricerca e Project Manager
settore satellitare

Imad Elkurdi - Founder e marketing
manager - Esperienza area Medio Oriente

Gabriele Faralli - Logistic Manager -
Esperienza pluriennale nella logistica per
Multinazionali

Luca Derosa - Responsabile sistemi
propulsivi Fondatore IMEX.A

Offerta di valore

Startup Innovativa aerospaziale che offre soluzioni progettate, sviluppate e industrializzate sulla base delle esigenze operative del cliente. Sviluppo di due verticali: Medical and logistic Drone e Service on Orbit

Mercato di riferimento

Mercato internazionale (Europa e Africa) per il supporto alla logistica integrata. Supporto per il trasporto medicale e per l'approvvigionamento di aree difficilmente raggiungibili. Spazio e service robotici on Orbit. Clienti istituzionali e privati.

Tecnologia utilizzata

AI, IOTA, Additive Manufacturing, Controllo e operatività satellitare, robotica.

SDGs Perseguiti



Success Case

Philotea Medcial Drone, Drone di sorveglianza (Trenord), in sviluppo un piano commerciale con Jet Log per il territorio dell'Africa occidentale.

Funding history

Contrattazione con fondi VC in corso

Financials

N/A

CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)

Retail & e-Commerce

- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Agente Più

Il tuo business, il nostro impegno

www.agentepiu.it

Verticale: Fintech

Settore: Consulting

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2021

Ingresso: Febbraio 2021

Team

Federico Bregolato – CEO. Fondatore di We Can Consulting.

Massimo Visman - Project Manager. Esperienza in Hewlett Packard

Walter Mannino - Customer Support Supervisor. Decennale esperienza commerciale: ENI.

Dario D'Adda - Marketing & Communication Manager. Esperienza in azienda FMCG: L'Oreal, Coca-Cola Italia.



Offerta di valore

Start-up digitale che offre a professionisti della vendita con partita IVA l'opportunità di sviluppare il proprio business e semplificarne la gestione

Mercato di riferimento

La startup opera sul mercato delle reti vendita. Il nostro main target è composto da agenti di commercio e procacciatori d'affari.

Tecnologia utilizzata

AgentePiù grazie alla digitalizzazione rivoluziona la professione degli agenti di vendita con partita IVA. Su agentepiu.it (website e app) gli agenti trovano tutti gli strumenti per gestire, semplificare e far crescere il loro business

SDGs Perseguiti



Success Case

Raggiunti e superati a giugno i 12.000 agenti iscritti in piattaforma. Partner che collaborano con AgentePiù: Eni gas e luce, Mandato caldaie by Eni gas e luce, Fastweb, Linkem, Verisure"

Funding history

N/A

Financials

N/A

Verticale: Fintech

Settore: Fintech

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2020

Ingresso: Settembre 2021

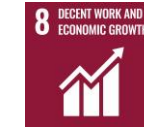
Team

"Nicola Maganetti - CEO - IT, Real Estate, Blockchain

Sauro Vicini - CoFounder - Innovation Management, Smart Cities



SDGs Perseguiti



Offerta di valore

Brickoin facilita la domanda tra investitori e opportunità di investimento, attraverso l'utilizzo di tecnologie abilitanti, capaci di rendere più affidabile, accessibile e innovativo l'accesso al mercato del Real Estate.

Mercato di riferimento

Il cliente target di Brickoin è il piccolo risparmiatore, con una liquidità da dedicare agli investimenti generalmente compresa tra i 10 e i 100 mila euro e che ritiene il mercato finanziario troppo rischioso per le proprie capacità di investimento.

Tecnologia utilizzata

Grazie a tecnologie quali intelligenza artificiale e blockchain, Brickoin agevola gli investimenti nel settore immobiliare e permette agli utenti della piattaforma di accedere a investimenti sia in valuta corrente che in valuta digitale.

Success Case

Nel 2021 brickoin ha effettuato 6 investimenti immobiliari giungendo a break even nel primo anno di esercizio.

Funding history

Aumento di capitale pre seed 228k

Financials

N/A

Verticale: Forniture

Settore: Lifestyle

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2017

Ingresso: Febbraio 2021

Team

Valentina Cerolini – CEO e co-founde-: profilo internazionale, MBA, ex-Groupon, esperienza ambito Business Dev

Daniele Ena - COO e co-founder. profilo internazionale, Master Medea, ex-Eni, esperienza ambito Finance e Operations

Ivo Mosca – CTO. ex PrivateGriffe, esperienza sviluppo tech marketplace/ecommerce"

Offerta di valore

Deesup è marketplace dedicato al design di alta gamma usato, per vendere e acquistare icone di design da venditori privati ed esposizioni. Diamo alle icone di design senza tempo una seconda vita contribuendo alla sostenibilità.

Mercato di riferimento

Design Furniture, clienti privati, interior designer, collezionisti

Tecnologia utilizzata

Innovazione nel processo di acquisto dell'arredo. Il RESALE per dare una nuova vita agli arredi secondo un principio di economia circolare

SDGs Perseguiti



Success Case

SELLER: Unopiù, Duravit, Contardi

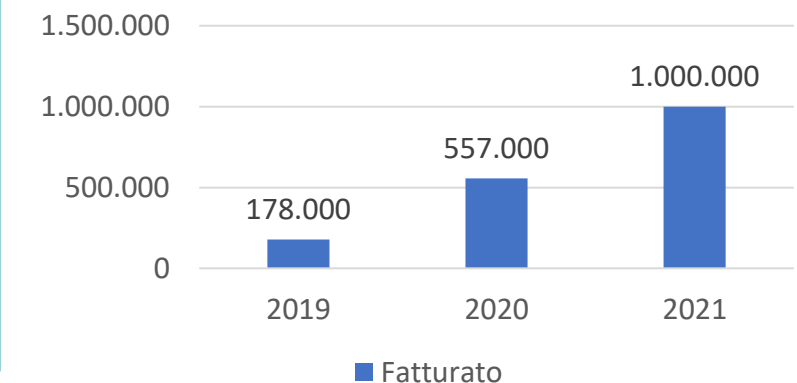
BUYER: mercato europeo, il 60% del fatturato è fuori dall'Italia

Funding history

Seed (2019): 380€

Round in corso

Financials



Sell In-To China

Digital export platform to open business in China

<https://sellintochina.com/>

Verticale: France

Settore: Software

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2018

Ingresso: Maggio 2021

Team

Riccardo Rubbiani - CEO&founder. 20 years experience in business development

Raffaello Giardi - COO&founder. 20 in China marketing and operations

Michela Catti - Admin&Logistic. retail manager.

Veronica Trabucco - Key Account China



SellInToChina

Offerta di valore

Sell In-To China is a cross-border digital platform to sell directly in China. It allows companies to connect to WeChat and Taobao, the social media channel, and marketplace used by 98% of the population to make their purchases. The platform manage

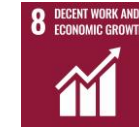
Mercato di riferimento

La startup si rivolge alle PMI italiane nei settori enogastronomici, fashion e cosmesi, ovvero complessivamente 80.000 potenziali clienti.

Tecnologia utilizzata

Software as a Service solution developed internally in Vue JS on the frontend side and Django and Python on the backend side

SDGs Perseguiti



LE VILLAGE
Collaborare per innovare

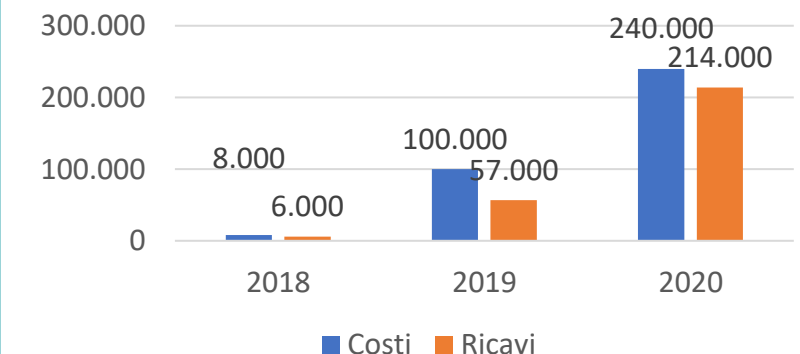
Success Case

Clienti e casi principali: Confindustria Emilia Romagna e CNA Servizi Modena

Funding history

Round seed: € 400.000 Valutazione pre-money: € 1,8 (di cui LVenture e Lazio Innova 100k, Back to Work 24 per raccolta equity crowdfunding 300k)

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Digital Marketing

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 1917

Ingresso: 2021

Team

Antonio Bacci – CMO. +30 anni esp. Business Developer, Mgt Consultant, in precedenza CIO e COO Edenred Italia.

Alessandro Montanari – CEO. +30 anni esp. ICT, Solution Architect, ICT Manager, co-founder aziende Open Source.

Simone Mainini – CTO. +20 anni esp. ICT, Project Manager e Appl./Sys. Architect, ex resp. sviluppo appl. Edenred France

Offerta di valore

Le soluzioni di LiberActa, a partire da BMarkEn (loyalty marketing), sono orientati a introdurre cambiamenti dirompenti nei modelli di business B2C e B2B2C coniugando innovazione tecnologica con funzionalità e servizi altamente flessibili e integrabili.

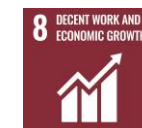
Mercato di riferimento

Aziende di Produzione al consumo, Retailer grandi e piccoli, Catene, GDO, Centri commerciali

Tecnologia utilizzata

Architetture a servizi, Blockchain, Realtà aumentata, tracciamento indoor

SDGs Perseguiti



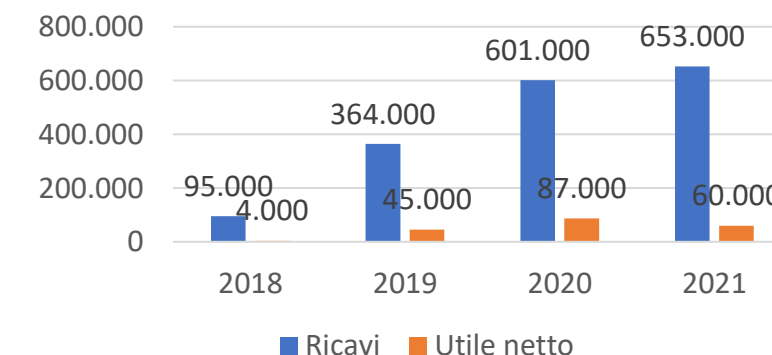
Success Case

Gruppo IGD (Ipercoop), Giuffré Francis Lefebvre, Guida Sposi, Lucca Comics

Funding history

N/A

Financials



Media Contactless

Your product is the new Media

<https://www.mediacontactless.com>

Verticale: Fashion

Settore: Marketing / Advertising

Sviluppo: Acquisizione primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Novembre 2021

Team

Raimondo Gissara - Co founder - MKT Manager
Imprenditore e MKT Manager internazionale

Roberto Simonelli - Co founder - R&D Manager
Imprenditore e progettista HW RFID

Vittorio Ramella - Co founder - CEO
Manager nel settore Assurance

Guilherme Valentim - Co founder - CTOSW Specialist

Offerta di valore

Media Contactless Italia converte prodotti e luoghi fisici in esperienze digitali di informazione, comunicazione ed interazione con le persone grazie alla combinazione di chip NFC e strumenti di gestione dei contenuti, pianificazione di campagne

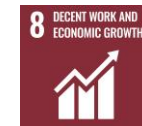
Mercato di riferimento

Fashion, Luxury, Food&Beverage, Pharma, Transport, Industry, Sport, Cosmetics, Automotive

Tecnologia utilizzata

La tecnologia di accesso è principalmente l'RFID (Radio Frequency Identification) utilizzando chip NFC (Near Field Communicatio) collegati alla piattaforma di gestione dei contenuti MC

SDGs Perseguiti



Success Case

OMSI- leader produzione seggiolini per stadi - applicazione di chip NFC sulle sedute per l'entertainment dei tifosi
PREVCOM- distributore Pharma
applicazione di chip NFC per info prodotti e MKT

Funding history

pre seed - 3 BA - 120K€
seed - 1 BA - 100K€

Financials

TBD



Verticale: Fashion

Settore: Lifestyle

Sviluppo: Ingresso sul mercato

Fondazione: 2021

Ingresso: Giugno 2021

Team

Katia De Martino – CEO

Catherine Catillon – CMO

Vanguardhub – Digital Marketing

Offerta di valore

Beauty Su Misura dedicato alla zona occhi con prodotti personalizzati grazie ad un innovativo software proprietario in grado di fornire una Morphodiagnosis™. Il nostro motto è: NON HAI BISOGNO DI PIU PRODOTTI MA DEL PRODOTTO GIUSTO PER TE.

Mercato di riferimento

Mercato: cosmetica dove la maggior parte dei consumatori non sa come scegliere un buon prodotto. Abbiamo analizzato e identificato BISOGNI TANGIBILI e BISOGNI INTANGIBILI che soddisfiamo con prodotti SU MISURA personalizzati in base al morfotipo.

Tecnologia utilizzata

MORPHODIAGNOSISTM: il nostro software proprietario di personalizzazione e unico al mondo che attraverso l'intelligenza artificiale e l'analisi 3D è in grado di eseguire il tracciamento facciale in tempo reale.

SDGs Perseguiti



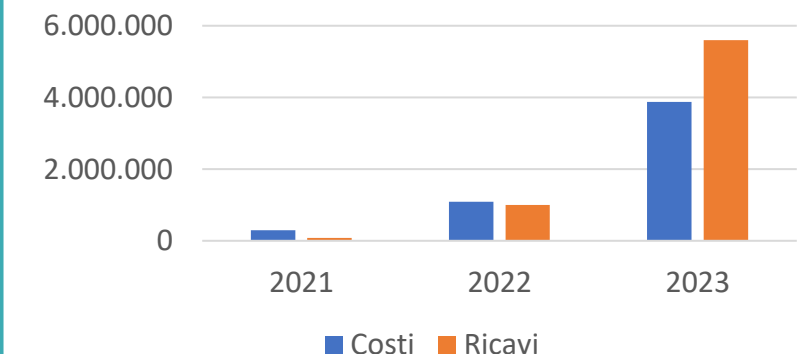
Success Case

La nostra community comprende attualmente 150 persone e abbiamo attivato campagne di acquisizione ottenendo come costo di acquisizione a lead 1,6€

Funding history

N/A

Financials



Verticale: Farma

Settore: Consumer Products

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2020

Ingresso: Aprile 2021

Team

Riccardo Longobardi – Founder. Head of Commercial Lazada

Daniele Brega – Founder. Head of CRM Valentino



Offerta di valore

Yspot è il brand di riferimento per il benessere intimo femminile delle nuove generazioni. La startup propone una nuova linea di sex toys efficaci, intuitivi e di design.

Il modello di business è B2C.

Mercato di riferimento

Il mercato di riferimento della startup è la popolazione femminile dell'Unione Europea

Tecnologia utilizzata

I prodotti di Yspot usano materiali sicuri, morbidi e flessibili per potersi adattare perfettamente al corpo di tutte.

SDGs Perseguiti



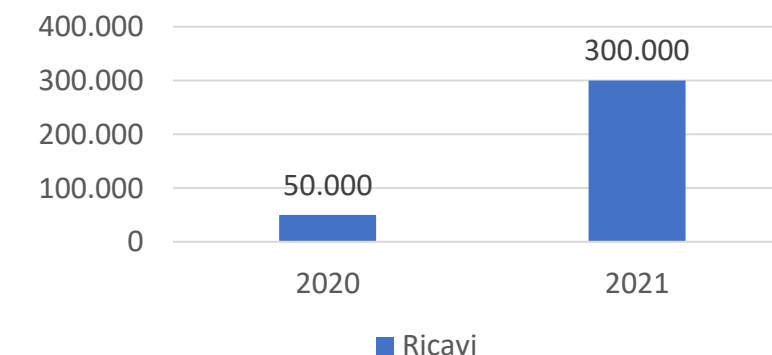
Success Case

2.000 clienti hanno già acquistato i prodotti della startup.

Funding history

Seed (July 2021): 350.000€

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce

Energia, Ambiente e Mobilità

- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: Future Mobility

Settore: Transportation

Sviluppo: Scaleup

Fondazione: 2015

Ingresso: Febbraio 2022

Team

Davide Buscato - Co-founder & Sales Manager

Luca Campanile - Co-founder & OP Manager

Offerta di valore

Busforfun è una mobility company che organizza viaggi in bus verso eventi e destinazioni in Italia e in Europa. Inoltre propone un servizio di mobilità per gli spostamenti casa lavoro dei dipendenti di grandi aziende.

Mercato di riferimento

Turismo, eventi, aziende, fruitori di tempo libero, organizzatori di eventi, enti sportivi

Tecnologia utilizzata

Piattaforma e-commerce

SDGs Perseguiti



BUSFORFUN

Success Case

Cortina Ski World Cup 2022
Social Football Summit 2021
Volleyball Nations League 2021
Open d'Italia di Golf Rolex AS ROMA
AC MILAN
FC INTER
Vasco Rossi Modena
ParkMoto GP Misano, Mugello

Funding history

Series A: lead investor Fnm
Debt Financing Grant: lead investor Regione Puglia
Debt Financing: lead investor Intesa Sanpaolo
Debt Financing Grant lead investor Invitalia

Financials

Busforfun has raised a total of \$5.3M in funding over 8 rounds. Their latest funding was raised on Dec 28, 2021 from a Series A round. Busforfun is funded by 4 investors. Fnm and Regione Puglia are the most recent investors. Busforfun has acquired 2 organizations. Their most recent acquisition was GoGoBus on Dec 10, 2021.

Verticale: Sostenibilità

Settore: Consumer Services

Sviluppo: MVP

Fondazione: 2014

Ingresso: Settembre 2020

Team

Martino Cortese – CEO

Ivano Orofino - Social-project Manager

Fabio Banfi - Chief Technology Officer

Paolo Franceschini - Back-end developer

Stefania Montemurro - Chief Digital Officer

Andrea Bonetti - Project Manager

Offerta di valore

Citybility è la prima piattaforma di crossfunding di comunità a favore dei servizi all'infanzia e delle loro specifiche necessità.

Mercato di riferimento

Fundraising; Servizi all'infanzia;
Progettazione sociale; Consumer brands;
retail; FMCG's; Payment tools

Tecnologia utilizzata

Piattaforma proprietaria interamente cloud-based

SDGs Perseguiti



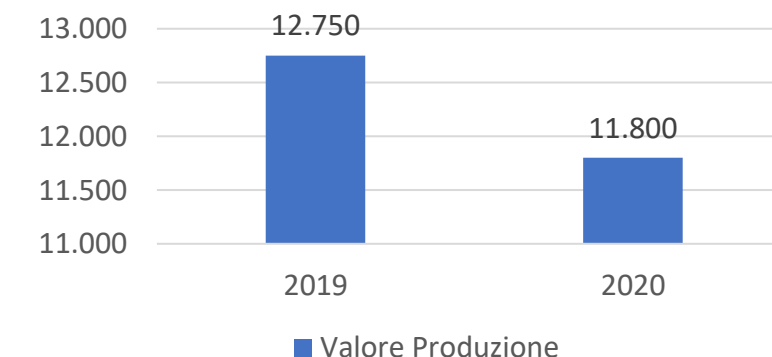
Success Case

220.000 euro raccolti a favore di oltre 60 progetti sociali locali

Funding history

Family and Firends – 73.000€

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Software

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2019

Ingresso: Febbraio 2022

Team

Fabrizio Fiocchi - CEO, ex Executive del Gruppo Intesa San Paolo.

Inti Merino Rimini - Public Chartered Accountant ex startup manager a Le Village by CA

Offerta di valore

ESGeo è un player specializzato nella gestione, nel monitoraggio e nella rendicontazione dei KPI di sostenibilità attraverso un tool proprietario e certificato dai principali standard internazionali come GRI e SASB Inside

Mercato di riferimento

B2B, Corporate che hanno l'obbligo della Rendicontazione non Finanziaria e tutte le società che ritengono la disclosure ESG un fattore strategico

Tecnologia utilizzata

Cloud native, AI e ML

SDGs Perseguiti



Success Case

ENI (progetto OPEN ES), Microsoft (partner tecnologico e ipco sell). Mediolanum, Intesa San Paolo, Illimity, BPOP Milano, Zurich, Prysmian, Enel, Ferragamo, Zoppas, Morato Pane, Bally, FS, Feralpi

Funding history

Due round con socio industriale.

Financials

2019 Ricavi 15k, EBITDA -25K, perdita 18k
2020 Ricavi 562k, EBITDA -65K, utile -80k
2021 Ricavi 1,360 milioni Ebitda 360k utile 223k

Verticale: Fintech

Settore: Industrial/Energy

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2018

Ingresso: Luglio 2020

Team

Niccolo' Sovico – CEO

Sergio Pedolazzi – COO

Giorgio Mottironi – CSO

Paolo Alberico Fiori – Backend

Ana Laura Vassoler - Head of marketing

Gaia Simonetti - Content marketing

Eleonora Lampis - Designer



SDGs Perseguiti



Offerta di valore

La startup offre una piattaforma che consente il finanziamento di progetti nel mondo green da parte di persone interessate alla sostenibilità, garantendo un ritorno economico.

Mercato di riferimento

La startup opera nel settore energetico, in particolare si rivolge a quelle aziende impegnate in progetti di sostenibilità.

Tecnologia utilizzata

Sistema di pagamento elettronico e sviluppo di un portale digitale in php

Success Case

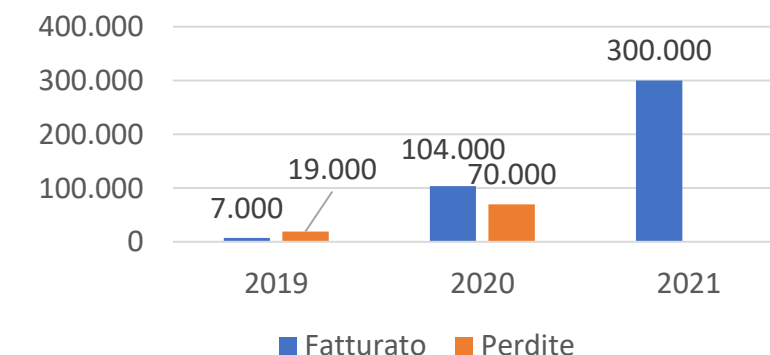
Falck Renewables Spa ha scelto Ener2Crowd come strumento di coinvolgimento delle comunità locali al finanziamento dei loro progetti

Funding history

Founder (2018): 120.000

Equity Crowdfunding (2021 – in corso): 1,2 milioni€

Financials



Verticale: Fashion

Settore: Software

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2019

Ingresso: Ottobre 2020

Team

Walfredo della Gherardesca - CEO & co-founder - prima lorenzovinci.It (exit). Attivista ambientale and founder della castle gathering conference & conscious community.

Amelia Bassini - COO & co-founder - Ex manager in a top-5 italian insurance group.

Luca Nardelli - CTO & co-founder - forbes 30 und. 30 - blockchain Lead



Offerta di valore

Genuine Way permette ai brand etici di creare trasparenza e di entrare in contatto con i consumatori consapevoli attraverso la tecnologia blockchain. La Startup è leader del mercato europeo per la blockchain applicata alla sostenibilità con oltre 40 clienti in 7 paesi UE.

Mercato di riferimento

Genuine Way si rivolge alle PMI etiche e alle startup del settore alimentare, moda e cosmetico. Il nostro obiettivo è di raggiungere 400.000 marchi di consumo in Europa.

Tecnologia utilizzata

Genuine Way offre una piattaforma per tracciare la sostenibilità verticale e/o le esigenze della CSR nell'approvvigionamento, l'analisi e la notarizzazione di un pacchetto di documentazione tramite blockchain.

SDGs Perseguiti



Success Case

Progetti realizzati con 40 brand tra Svizzera, Italia, Regno Unito, Portogallo, Olanda, Germania e Austria. Progetti speciali per Fondazione Cariplo. Partnership con Carrefour & Altea Spa

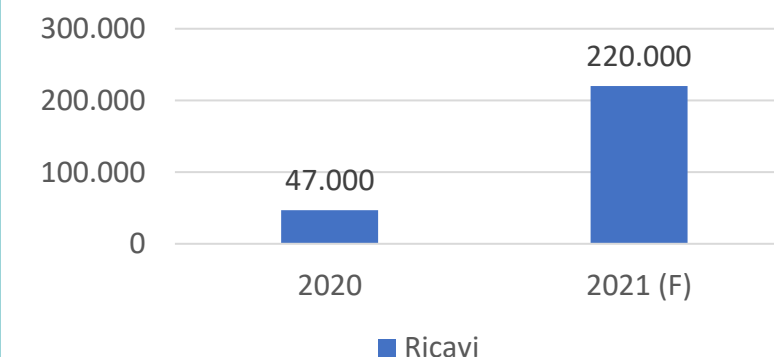
Funding history

Famiglia e amici (2018): 200.000

EOS.IO Grant (2019): 50.000€

Seed-Round (ongoing 2021) 500.000€

Financials



Verticale: Fintech

Settore: Other

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2016

Ingresso: Settembre 2020

Team

Roberto Sanlorenzo - Founder e CEO - Biologo esperto in fisiologia dello stress, soft skills corporate trainer, fondatore e FR di due ONG.

Carlo Penati - Partner and HR manager, 30 di esperienza come imprenditore o nel settore HR nel settore privato e pubblico.

Chiara Bonomi - Partner e Communication Manager - Filosofa, esperta di brand reputation



Offerta di valore

Merits crea modelli di sviluppo socio-economico e tecnologia "centrata sulla persona" con l'obiettivo primario di arricchire il capitale sociale e relazionale delle comunità

Mercato di riferimento

Merits lavora in partnership con aziende grandi e medie realizzando progetti di CSR innovativa, con la PA come facilitatori dello sviluppo socio-economico locale e con i piccoli operatori economici fornendo strategie di marketing ad alto impatto sociale

Tecnologia utilizzata

La startup utilizza la blockchain abbinata ad un sistema di gestione della transazione di token spendibili in un ecosistema chiuso. Stiamo sviluppando funzioni relazionali della nostra mobile app che la renderanno uno spazio di sviluppo di comunità

SDGs Perseguiti



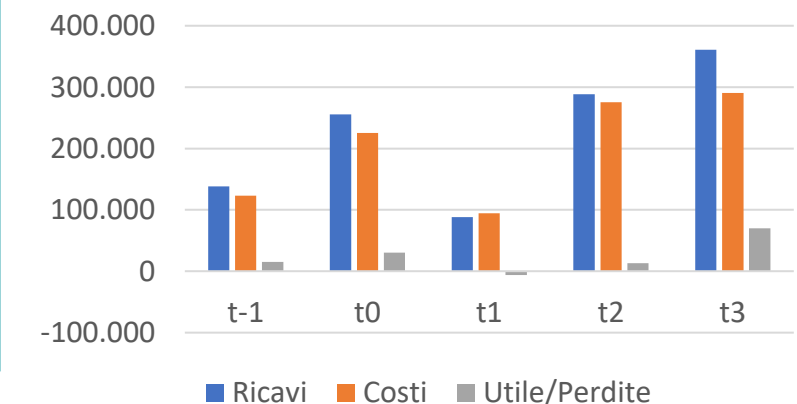
Success Case

Merits è alla seconda edizione del progetto Bella Milano finanziato dal comune di Milano che ha dato seguito ad un progetto simile sviluppato a Settimo Torinese (Settimo Città Solidale).

Funding history

Le risorse finanziarie importanti sono state acquisite vincendo il bando EU "Ledger" nel 2020 (150 k €) ed il premio EU Blockchain for Social Good" nel 2022 (200k €)

Financials



Solidarity shopping and free online donation

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

Verticale: France

Settore: Internet / Web Services

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2018

Ingresso: Settembre 2021

Team

Guillaume Alabert – CEO. BA tech and Impact, serial entrepreneur, founder of Mobpartner, an int. mobile ad network.

Marie Monziols - CCO. ex advisor in online strategy for large companies and startups, 15 yrs of experience.

Thierry Leforestier - CTO. 15 yrs experience, most of which in ecommerce (Galeries Lafayette, Rakuten...)

Offerta di valore

We are developing free online donation tools for the benefit of associations and NGOs. In particular around Solidarity Shopping, a giveback service, source of impact and performance for e-shops.

Mercato di riferimento

Ecommerce : We work on both the impact and CSR of an e-commerce site, as well as on its e-commerce performance. We therefore address all types of companies selling their products or services online.

Tecnologia utilizzata

React, Node, BigData, cloud computing for impact

SDGs Perseguiti



Success Case

500 beneficiary associations and hundreds of partner sites of our solidarity shopping services. With a result of + 20% on average ecommerce performance

Funding history

N/A

Financials

N/A

Crain Mobility S.r.l.

Hop-on hop-off recharging

<https://www.crainmobility.com>

Verticale: Future Mobility

Settore: Transportation

Sviluppo: Idea

Fondazione: 2019

Ingresso: Gennaio 2021

Team

Sara Armocida – CEO, ha lavorato nel Project management e approvvigionamento per grandi aziende e istituzioni in Italia e in Cina

Gianvito Lionetti – Chairman & CTO. Ha ricoperto vari incarichi in ingegneria e general management con i più importanti Railway Global System Integrators e come esperto per la valutazione di H2020



Offerta di valore

La startup sviluppa un'innovativa integrazione strada-rotaia. Grazie a Crain Mobility sarà possibile affittare un'auto elettrica che si integra con sistema hop-on hop-off con un treno ad alta velocità e consentendo all'utente di viaggiare in città in auto e spostarsi ad alta velocità da una città all'altra, sfruttando l'auto come cabina.

Mercato di riferimento

Principali mercati di riferimento sono principalmente l'Europa e l'Estremo Oriente a causa della presenza della ferrovia ad alta velocità, fattore chiave per il successo del modello di mobilità.

Tecnologia utilizzata

La tecnologia alla base del Progetto è stata brevettata e prevede una simbiosi tra auto elettriche e treni. La gestione delle batterie dei veicoli è affidata ad AI e raffinate dal machine learning

SDGs Perseguiti



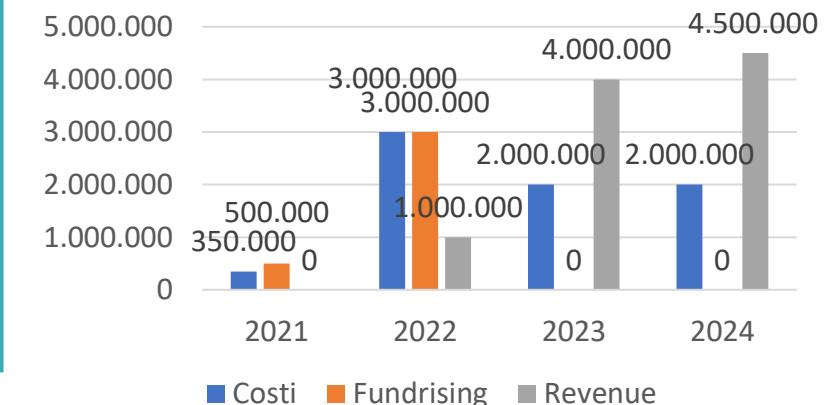
Success Case

In 2020 Crain Mobility ha vinto la challenge "per una mobilità più sostenibile e sicura" creata da Ferrovie dello Stato ed ha iniziato a promuovere questo progetto nell'Unione Europea, venendo invitato a parlare davanti al Parlamento Europeo

Funding history

Dagli amici e dalla famiglia

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità

Fashion & Design

- Pharma & Wellness
- Real estate
- Altro

Verticale: Fashion

Settore: Software

Sviluppo: Acquisizione dei primi clienti

Fondazione: 2020

Ingresso: Ottobre 2020

Team

Paolo Rigamonti - CEO

Edoardo Lincetto – CTO. software engineer, startups founder;

Elisa Geraci - legal advisor & CVO. associate lawyer in litigation, corporate, M&A, finance;

Valentina Jin – Account. sales @ Levi's;

Alessia Borsan – Marketing. design & innovation consultant

Offerta di valore

Fabricode si propone di ottimizzare la digitalizzazione del Product Lifecycle Management attraverso lo sviluppo di digital twin (modelli 3D) e piattaforme di microservizi SaaS.

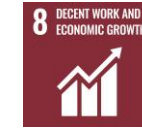
Mercato di riferimento

Le industry a cui la startup si rivolge sono: Fashion, lifestyle & design; aziende della filiera dell'abbigliamento, degli accessori e del design.

Tecnologia utilizzata

Fabricode si avvale di: Digital twin, AR/VR/XR, microservizi SaaS

SDGs Perseguiti



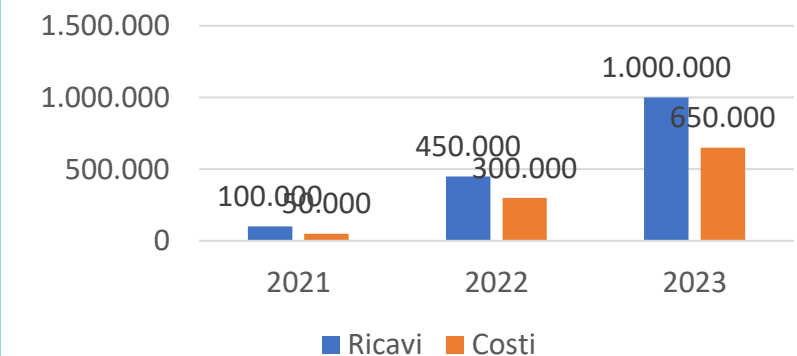
Success Case

Tra i principali clienti: ComeForBreakfast, Par.co Denim, Pelletteria Fusella

Funding history

N/A

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design

Pharma & Wellness

- Real estate
- Altro

Verticale: Wellness

Settore: Medical Devices and Equipment

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2018

Ingresso: Settembre 2021

Team

Anna De Gaspari - founder e COO

Alberto Zannoni - founder e CEO

Barbara Orlandi - founder e H&R

Offerta di valore

La digitalizzazione nel settore sanitario sarà importante nei prossimi anni. I nostri software sono innovativi e ricamati su clienti particolari come studi medici o grandi aziende, con l'obiettivo di rendere più efficiente il settore sanitario

Mercato di riferimento

i nostri target sono medici-poliambulatori-ospedali-aziende produttrici di strumenti medici, grandi aziende e società con più sedi in UE

Tecnologia utilizzata

Software saas

SDGs Perseguiti



Success Case

Enel global

Funding history

Capitale a debito per l'avviamento

Financials

il fatturato è in costante crescita (2021 €250.000) i primi tre anni abbiamo avuto perdite legate ai costi di sviluppo software

Verticale: Wellness

Settore: Consulting

Sviluppo: Scale-up

Fondazione: 2016

Ingresso: Settembre 2021

Team

Valentina Tomasicchio - Partner Account Manager. Sales manager in aziende

Lisa Lorenzini - Corporate Business Developer. Sales manager in aziende

Emanuele Aloise - Corporate Solutions Manager. 15 anni di esperienza come sales manager nel settore HR

Nicolò Bracco - Client Manager. Marketing



Offerta di valore

Fitprime nasce in Italia nel 2016 con l'obiettivo di rivoluzionare il mondo del wellness. Nel 2018 lancia Fitprime Corporate, la divisione aziendale che supporta le aziende attraverso un percorso di wellbeing: fitness, nutrizione, salute e condivisione

Mercato di riferimento

BTOB

Tecnologia utilizzata

Piattaforma proprietaria per allenamenti in centri sportivi o da casa

SDGs Perseguiti



Success Case

Tra i clienti corporate si annoverano: ENI - SKY - ESSELUNGA - CATTOLICA ASSICURAZIONI - UNILEVER - EY - ERA - ACEA

Funding history

2016 preseed 80k;

2017 seed 400k; 2018 seed 250k; 2019 seed 750k;

2020 seriesA 2,5mln

Financials

N/A

Verticale: Wellness

Settore: Consulting

Sviluppo: Early Stage

Fondazione: 2021

Ingresso: Novembre 2021

Team

In corso di compilazione



Offerta di valore

LoYoga App è la prima app mobile che consente di praticare yoga dove e quando vuoi. Scaricando LoYoga App puoi trovare l'insegnante e lo stile yoga che fanno per te, prenotare, pagare e goderti la tua lezione, privata o di gruppo, al parco, in ufficio, a casa o online!

Mercato di riferimento

Welfare aziendale

Tecnologia utilizzata

Piattaforma proprietaria per allenamenti in centri sportivi o da casa

Success Case

In corso di compilazione

Funding history

In corso di compilazione

Financials

In corso di compilazione

Verticale: Farma

Settore: Healthcare

Sviluppo: Ingresso sul mercato

Fondazione: 2020

Ingresso: 2021

Team

Fabio Franz Amendola – CEO. Esperienza nella consulenza finanziaria e tributaria;

Marina Kay Morello – CMO. Beauty expert, Digital & PR specialist;

Daniele Ristagno – CTO. Architetto professionista con esperienze in Italia e Europa;

Bruno Amendola – CFO. Carriera di alto profilo nel settore bancario EU.

Offerta di valore

Soluzione ideale per la cura dell'igiene e del benessere personale, nella quotidianità lontano da casa. Spango offre veloci sessioni in cabine private e hi-tech, prenotabili da App e facilmente accessibili in centro città e aeroporti.

Mercato di riferimento

Il mercato di riferimento è quello del wellness, proponendo al contempo lo sviluppo di soluzioni VR, IoT e AdTech.

Tecnologia utilizzata

Ambientazioni VR, IoT e idroterapia, rendono Spango un'esperienza di benessere futuristica. Utilizza le migliori tecnologie per di asepsi e disinfezione, come ozonizzatori e irradiazione UV. Eco-friendly grazie a Water Recycling System.

SDGs Perseguiti



Success Case

Accordo con partner tecnologico leader in Italia, Ki-LIFE.

Funding history

Bootstrapping fino ad oggi. Attualmente in fase Pre-seed.

Financials

N/A

CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness

Real estate

- Altro

Verticale: Fintech

Settore: Real Estate

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2016

Ingresso: 2021

Team

Pietro Marra – CTO. IT manager in società quotate di sistemi per scommesse e giochi on line

Paolo Livrani – CFO. Manager nel settore dell'hotellerie e nel settore noleggio auto

Francesco Petillo - Manager Operations. Socio e manager di società gestione eventi



Offerta di valore

EasyLife gestisce appartamenti per affitti brevi di fascia medio-alta con focus su Milano e nelle principali città italiane. L'offerta si completa con altri servizi legati al real estate, tra cui la vendita di immobili, consulenza immobiliare, ecc.

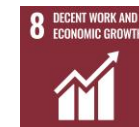
Mercato di riferimento

I principali clienti sono 1) proprietari di immobili che hanno intenzione di mettere al reddito i propri asset o anche soggetti interessati al settore che vorrebbero fare degli investimenti; 2) gli ospiti delle nostre case vacanza

Tecnologia utilizzata

la pubblicazione degli annunci avviene attraverso canali on line per mezzo di piattaforme di prenotazione di booking e attraverso il nostro sito aziendale

SDGs Perseguiti



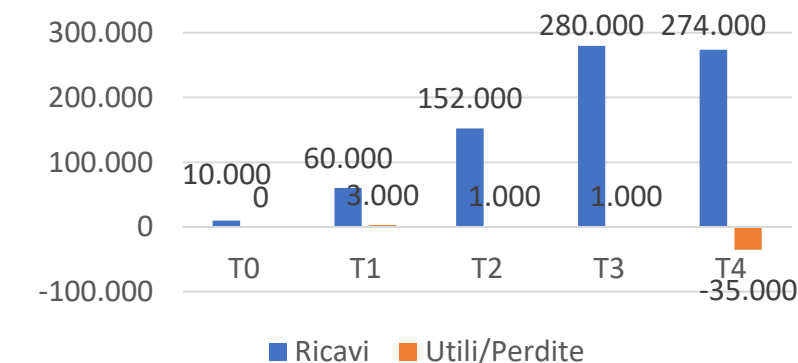
Success Case

EasyLife è punto di riferimento per la gestione degli asset immobiliari di importanti clienti che ci hanno affidato fino a 7 immobili o asset di lusso come ville e case di prestigio.

Funding history

Al momento la società è cresciuta con i mezzi propri del founder e piccoli finanziamenti bancari per l'acquisto di asset immobiliari e gestione del circolante

Financials



CATEGORIE STARTUP

- Finance, Insurance & Legal
- Agrifood
- AI, Data e Cybersecurity
- HR & Formazione
- Industria & Robotica (Industry 4.0)
- Retail & e-Commerce
- Energia, Ambiente e Mobilità
- Fashion & Design
- Pharma & Wellness
- Real estate

Altro

Verticale: Future Mobility

Settore: Automotive

Sviluppo: Acquisizione primi clienti

Fondazione: 2021

Ingresso: Novembre 2021

Team

Vincenzo Sacco (MBA, PhD) - Founder & Managing Director - Automotive, Functional Safety Expert (past exp.: Melexis)

Davide Testa - Co-founder & System Engineer - Vehicle electronics, EV design and SW Engineer (past exp.: E-Novia, Pirelli, Dellorto)

Umair Saed - Functional Safety Engineer - Experience at microchip level (past exp.: TDK, STM)



Offerta di valore

Eskube opera nel settore Automotive e ha come obiettivo di supportare i piccoli/medi players del settore nello sviluppo di sistemi elettronici, con particolare focus sul tema della sicurezza.

Mercato di riferimento

Il mercato di riferimento di Eskube si focalizza inizialmente su piccoli/medi players del settore automotive, dagli OEM ai fornitori di primo e secondo livello.

Tecnologia utilizzata

Consulenza ingegneristica ad alto contenuto tecnologico, colmando i gap del cliente con l'expertise di Eskube per le tecnologie future: dai veicoli autonomi a quelli elettrici, coprendo l'intero reparto mobility.

SDGs Perseguiti



Success Case

Silicon valley as Eskube entry point

Funding history

N/A

Financials

Forecast fatturato 2021: 300.000€

It's Prodigy

We are focused on one-to-one partnerships.

<https://www.itsprodigy.com>

Verticale: Fintech

Settore: IT Services

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2017

Ingresso: 2020

Team

Sano Hijazi - CEO & Founder

Marisa Di Salvo - Responsabile HR e Consulenza

Luna Di Stano - HR Executive

Gloria Ripamonti - PR Executive

Gloria Ianni - PR and Marketing Executive"



Offerta di valore

It's Prodigy è un'azienda innovativa nata in Italia e in crescita a livello internazionale. Le nostre aree di competenza sono Fintech, big data, business development, marketing e digitalizzazione.

Mercato di riferimento

Italia, Russia, Stati Uniti, Emirati. Lavoriamo in ambito B2B e ci rivolgiamo in particolare a re-sellers, distributori, PMI.

Tecnologia utilizzata

Big Data, AI, Cloud

SDGs Perseguiti



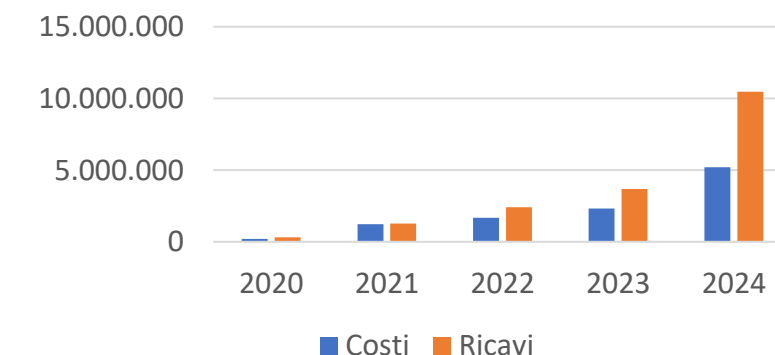
Success Case

Tra gli attuali clienti della startup: Fastweb, Edenred, Vargroup, Hays, Soprasteria, Camera di Commercio di Milano.

Funding history

Founder: €50.000; Finanziamenti bancari: €50.000; Finanziamenti Governativi per le aziende €27.700,00; Fondo di garanzia PMI €24.000,00; Fondo di garanzia per le PMI a fondo perduto: €30.900

Financials



Purity Nanotech

Nanotechnologies for textile

<http://www.puritynanotech.com/>

Verticale: Fashion

Settore: Fashion

Sviluppo: Crescita

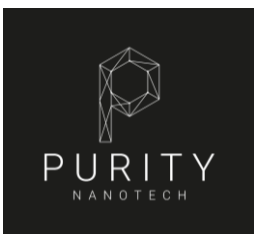
Fondazione: 2015

Ingresso: Maggio 2019

Team

Luca Mazzetta - CEO

Francesco Iemoli - Co-founder & Business development



Offerta di valore

Purity Nanotech sviluppa soluzioni nanotecnologiche protettive per tessuti e superfici, rendendole idro-oleo repellenti e antimacchia riducendo drasticamente lo sporco e i costi di pulizia e manutenzione.

Mercato di riferimento

Per quanto riguarda i tessuti, il core business è il settore dell'arredo e dei complementi di arredo come tappeti e tendaggi. Per quanto riguarda le superfici i settori di applicazione sono i pannelli fotovoltaici, tutte le superfici utilizzate in edilizia come superfici verticali di vetro di edifici, pannelli di rivestimento in lega di metallo, marmo e pietra.

Tecnologia utilizzata

Purity ha creato una nanotecnologia con componenti eco-sostenibili che rispettano gli accordi Reach

SDGs Perseguiti



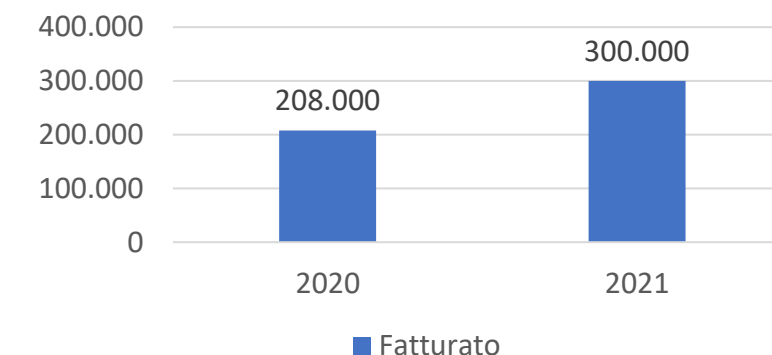
Success Case

Tra i clienti più rilevanti: Hotel Melia Il Duca (trattamento arredi, esterni e vetri), Il Principe di Savoia (trattamento vetri); Ristoranti quali Carmè, Otivm, Poke House, God Save the Food, Moleskine (trattamento arredi); produttori di borse come Fontana Milano 1915 (trattamento pelli) e negozi di arredo come Poliform e Breda

Funding history

Autofinanziamento

Financials



Verticale:

Settore: IT Services

Sviluppo: Crescita

Fondazione: 2019

Ingresso: Settembre 2020

Team

Paul Renda – AD. Co-Founder & CEO Miller Group, innovation manager, President GGI Assolombarda

Pietro Gorgazzini – CIO. Serial technology entrepreneur, TED speaker, innovation manager member steering committee

Alan Torrisi – CTO. Engineering & Development, Primis Group CTO, blockchain, AI



Offerta di valore

Spartan Tech è una tech company nata con il fine di colmare un gap sul mercato andando ad offrire soluzioni Blockchain all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e caratterizzate da una spiccata usabilità e un'attenzione particolare alla sostenibilità

Mercato di riferimento

L'applicazione della tecnologia è applicata oggi nell'energy, nel waste, nella sanità, nel food, nel fashion e in tutte quelle filiere dove la tracciabilità o la fiducia tra operatori rappresenta un elemento importante.

Tecnologia utilizzata

#Propagate è un configuratore blockchain evoluto, ideale per soluzioni di tracciabilità di filiera e per integrazioni all'interno di sistemi IoT #Lifecredit è una piattaforma sviluppata nativamente in blockchain per la gestione di crediti di imposta

SDGs Perseguiti



Success Case

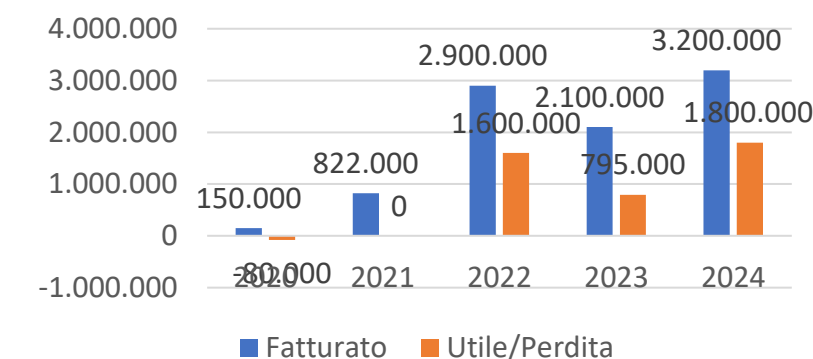
Gestione dei crediti ecobonus e superbonus per oltre 1,5 Miliardi (clienti LBO France, Restructure 5.0, QFort...)

Delos: sistema di manutenzione predittiva nell'energyRef.: Lifegate, Flowe

Funding history

Seed 250.000€ (esaurito in 24 ore su Back to work)

Financials





GRAZIE MILLE