



Business Plan

StartupGYM STUDIO



Indirizzo

StartupGym Studio S.R.L.
Via Gaetano Trezza, 29
Verona (37129)

Riferimenti

Enrico Pandian. enrico@startupgym.it
Giuseppe Balzano. giuseppe@startupgym.it
Tarek Fahmy. tarek@startupgym.it



Documento redatto per

Campagna di Crowdfunding 2021 Crowdfundme.it

**“La missione di StartupGym è quella di co-
fondare, assieme a imprenditori brillanti, nuove
aziende ottimizzandone il processo di creazione
e riducendone il tasso di fallimento”**

Indice

01 // Introduzione, il progetto	04
Il team	06
Governance	07
Le challenge del mercato	09
Il modello Startup Studio	10
02 // Strategia di investimento	12
Obiettivi e timeline	14
Uso dei fondi	17
03 // Proiezioni finanziarie	18
Fonti di ricavi	20

+

01.c

In breve, il nostro progetto

Il core business di StartupGym è **lanciare sul mercato nuove aziende** ogni anno, con un obiettivo fissato alla creazione di una Startup ogni trimestre. Per scalare il modello, testeremo e valideremo più MVPs in parallelo, lasciando poi la conduzione del business a **manager e/o imprenditori esperti** in una successiva fase.

StartupGym investirà capitale proprio, mediante l'organizzazione di Special Purpose Vehicles e tramite i propri investitori in progetti imprenditoriali nati nello Studio. Il nostro team supporta l'intero **processo di Fundraising** delle portfolio companies.

Entrambe le attività sono condotte con **ottica Europea**. Le nostre aziende nascono in Italia, per evidenti opportunità, ma si espandono all'estero in breve tempo. Il Fundraising è strategicamente orientato ad **attrarre capitali e investitori esteri**, in modo da orientare le best practices internazionali.

Fondiamo nuove Startup

Investiamo in Startup

Ecosistema Europeo

Introduzione

Come leggere questo documento



Ciao!

In StartupGym lavoriamo alla costruzione, validazione e lancio di nuove Startup in maniera ciclica e continuativa. Questo ci pone davanti a molti ostacoli con variabili poco prevedibili.

La ratio del documento

Lanciare una Startup non è mai un processo razionale e prevedibile. **I risultati delle decisioni sono spesso incogniti** fino alla propria manifestazione ed è quasi impossibile rispettare i piani sviluppati in origine. In StartupGym questo è ancora più vero. Dovremo fronteggiare l'ambiguità e la variabilità del nostro modello di business, innovativo per costruzione, che si poggia a sua volta sull'ambiguità e variabilità di ogni Startup che lanceremo sul mercato. Tali motivazioni aprono il campo alla modalità

con cui vogliamo gli investitori leggano questo Business Plan. **Nessun numero scritto in questo documento è pensato per essere definitivo e certo.**

Questo Business Plan rappresenta gli obiettivi che il nostro Team si è dato e che proverà a raggiungere, e migliorare, nel corso dei prossimi anni.

I takeaways del Business Plan

Abbiamo redatto questo documento con il duplice obiettivo di **impostare la nostra strategia per il medio-lungo periodo** e fornire ai nostri investitori una panoramica di come StartupGym sarà strutturata. Sebbene i numeri non abbiamo la pretesa di essere certi e puntuali, essi rappresentano con ottima approssimazione il futuro del progetto.

I soci Fondatori

I Fondatori di StartupGym hanno accumulato più di 35 anni di esperienza nel mondo Startup. Enrico ha fondato più di 16 aziende, alcune di queste sono tra le più conosciute nel panorama italiano: **Everli, FrescoFrigo e Checkout Technologies**. Giuseppe ha supportato la creazione di tre Startup tra Italia e San Francisco, contribuendo sia allo

sviluppo tecnologico sia a quello business/finanziario essendo stato uno sviluppatore full-stack prima di specializzarsi in ingegneria e finanza. Tarek ha lavorato per le più prestigiose Startup al mondo in Silicon Valley, **Google e Facebook**, per poi trascorrere 8 anni in **Wish**, come Senior Vice President del team di sviluppatori e di prodotto.

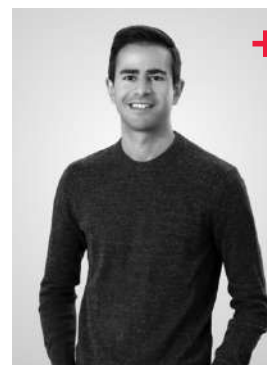
Partners Management team



Giuseppe Balzano
Head of Strategic Finance



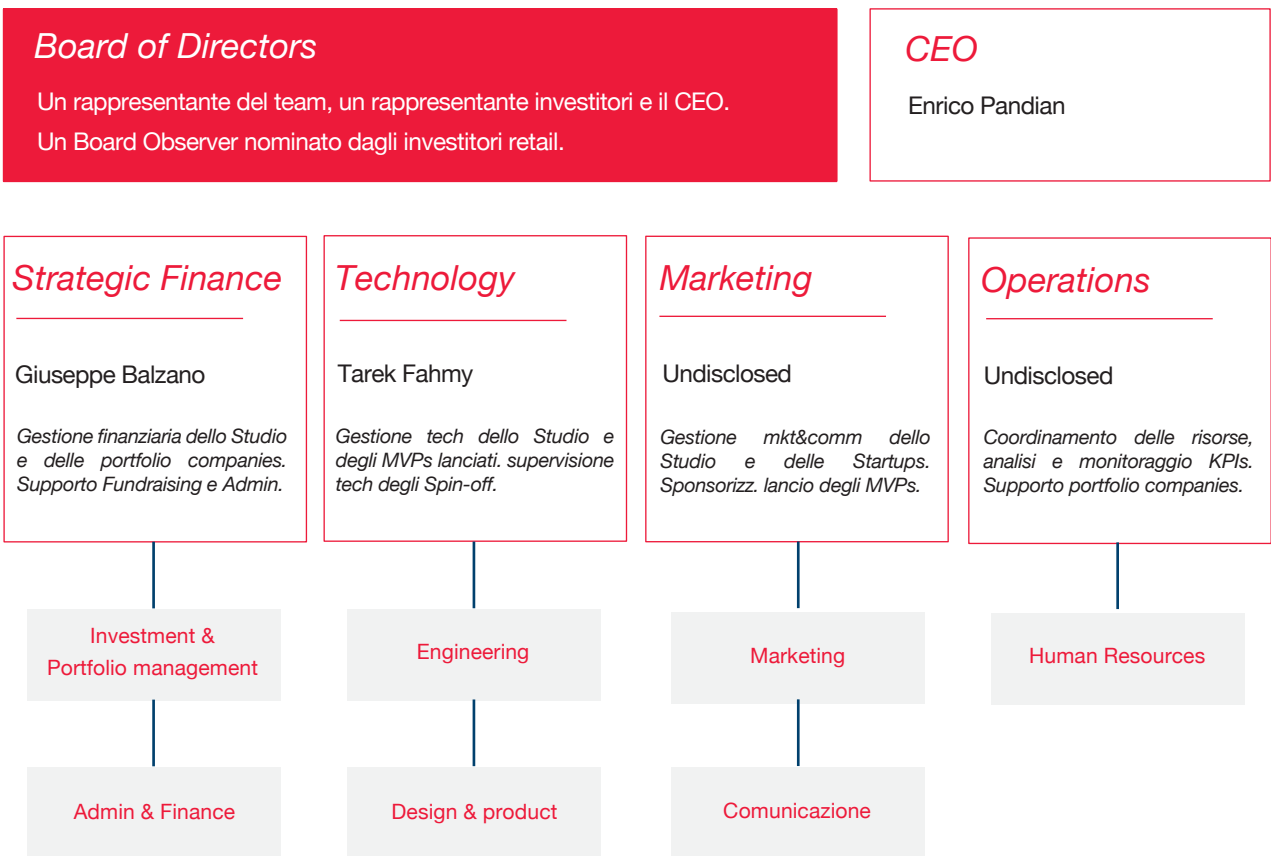
Enrico Pandian
Chief Executive Officer



Tarek Fahmy
Chief Technology Officer

Governance

Struttura aziendale



Startup Studio team

Il team orizzontale dello Studio è organizzato in quattro funzioni: Finanza Strategica, Tecnologia, Marketing e Operations. Ciascuna funzione è gestita da un Partner di StartupGym e riporta direttamente all'amministratore delegato. Ciascuna funzione coordina e gestisce uno o più

teams. Ogni team ha una figura Senior che riporta direttamente al Partner della funzione. Tutto il personale di StartupGym sarà incentivato mediante concessione di Options e di bonus legati alle performance personali, di team, dello Studio e delle portfolio companies.

+

**Gli investitori
scommettono sul
Team e sull'Idea,
ma ciò che fa
davvero la
differenza è il
TIMING.**

**Ovvero risolvere un problema REALE
quando il mercato è pronto all'adozione
della soluzione trovata.**

How to

Le challenge del mercato

Perchè uno Startup Studio?

Molti degli Studios internazionali sono nati in ecosistemi sottosviluppati. Questi rappresentano terreno fertile per colmare i gap del mercato. Nel caso italiano, nessuna Startup è riuscita ad imporsi a livello internazionale, pochissime a livello Europeo. In questo contesto, siamo

fortemente convinti che **uno Startup Studio può colmare la necessità di progetti imprenditoriali di livello**, mettendo insieme le migliori pratiche in campo di Venture Building e Venture Investin, costruendo progetti imprenditoriali di qualità, gestiti da team di talenti internazionali.

001. // Le sfide

L'attrazione di talento in Startup, ancora più vero nel caso delle Startup italiane, è una delle sfide più complesse. Spesso i migliori talenti seguono un percorso professionale all'interno di grandi aziende. Quando poi sono in cerca di più motivazione e incentivi, sono spesso troppo vincolati per poter prendere decisioni più rischiose. Inoltre, **l'apporto di capitali esteri** risulta fondamentale per un coerente sviluppo dell'ecosistema italiano, però il capitale investito è quasi unicamente locale. Fondi internazionali aiuterebbero a scalare più velocemente in contesti extra-Italia.

002. // La soluzione

Il nostro focus è la creazione di team imprenditoriali di livello. I team delle Startup saranno formati da **esperti nell'industria di riferimento**, affiancati da figure vicine al mondo Startup. Sulla base di questo bilanciamento, potremo contare su team eterogenei, con esperienza e capacità di scalare velocemente. Inoltre, StartupGym può contare su **rapporti con numerosi fondi internazionali** che stanno guardando il mercato italiano con estremo interesse. L'obiettivo è finalizzare il fundraising delle portfolio companies mediante iniezione di capitale di fondi VC internazionali.



Il modello Startup Studio

Co-fondatore istituzionale

StartupGym si occupa di tutto lo stage Pre-Seed, quello in cui la maggior parte delle Startup fallisce. Solo se l'idea raggiunge una maturità adeguata, assumiamo persone che saranno considerate fondatrici della Startup.

Socio operativo Per i primi mesi di vita, fasi Seed

Socio di capitale Fino al momento della Exit

Supporto operativo Se utile allo sviluppo della Startup

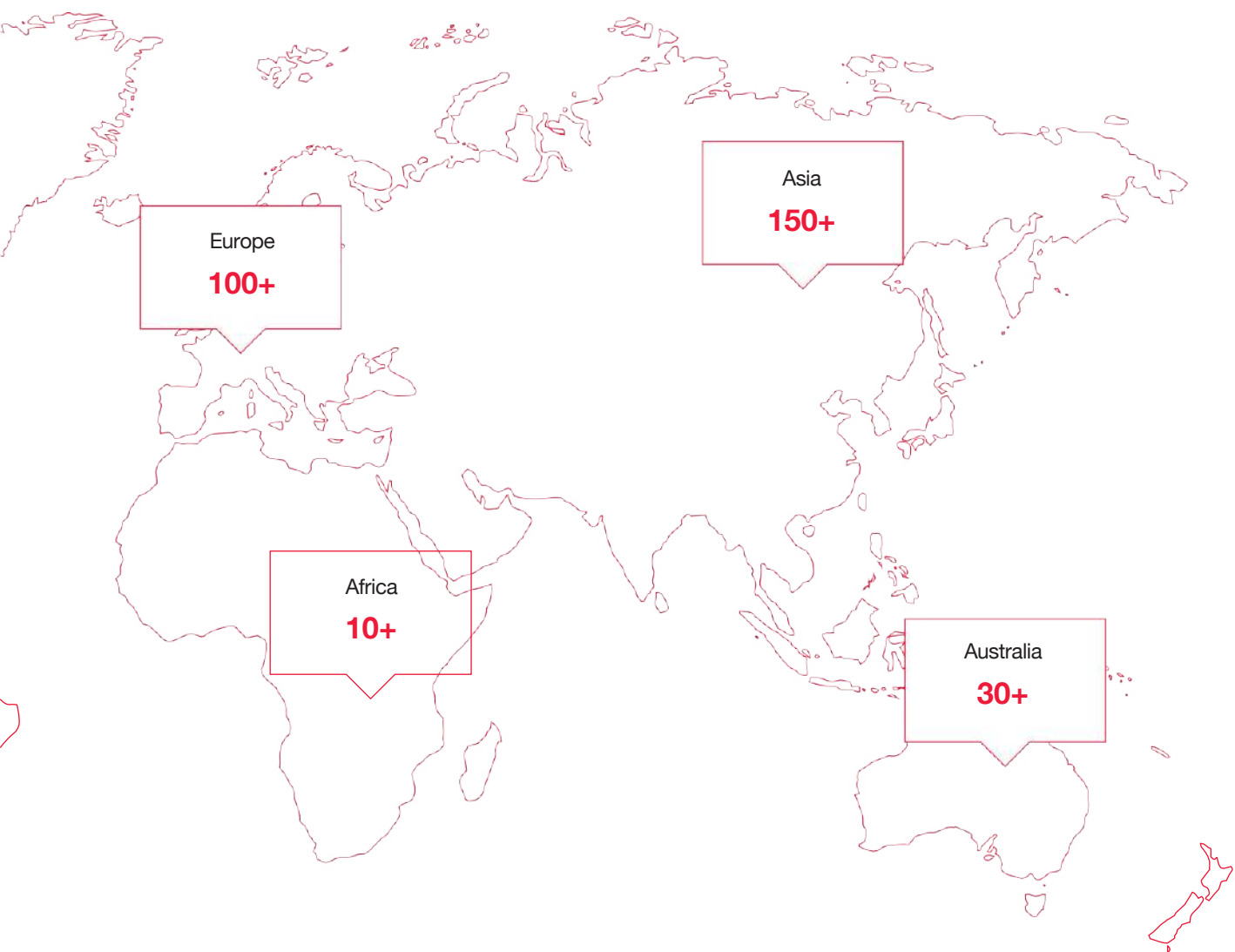
Risorse finanziarie

Tutto il fabbisogno della Startup nelle prime fasi di vita è coperto da StartuGym, questo beneficia in termini di ottimizzazione dei tempi perchè i founders possono concentrarsi esclusivamente sul core business.

Pre-Seed Investimento diretto di StartupGym

Seed Organizzazione round e supporto fundraising

Round A+ Supporto con investitori internazionali



Network di alto livello

Le Startup nate in un StartupGym possono beneficiare di un network importante e know-how decennale, riducendo il rischio di fallimento. Le Startup possono contare su una base di relazioni collaudate di clienti / fornitori / advisor.

Advisors Per uno sviluppo corretto già dai primi steps

Clients Per una base già solida e facile da penetrare

Fornitori Rapporti già definiti e processi standard

Processi standard ottimizzati

Uno dei vantaggi principali di StartupGym è quello della standardizzazione dei processi. Nello Studio si mettono a punto processi scalabili e standardizzati in modo da creare economie di apprendimento.

Finance/Admin Processi, documentazione già pronta

Tech Base tecnologica già pronta e scalabile

Collaboratori Consulenti già preparati e allineati

02.C

Il Modello Strategia di investimento



Il nostro modello è polivalente. In StartupGym creiamo e investiamo in nuove aziende. In una prima fase, gli investimenti sono effettuati mediante l'utilizzo di fondi esterni al capitale di StartupGym Studio.

Questo round Seed da 1.5M servirà per finanziare il Runway dello Studio per i prossimi 24 mesi, coprirà le spese interne, i costi di lancio e validazione e gli stipendi del Team.

Il round da 1.5M è associato ad un'ulteriore disponibilità finanziaria di 1.5M resaci disponibile dai nostri investitori e da terzi, pronta per essere investita nelle prime tre Startup nate nello Studio.

€ 1.500.000

Destinati allo Studio

- » Runway di 24 mesi
- » Destinato ai costi interni come R&D, Stipendi, Lancio e Validazione die prototipi creati nello Studio
- » Coperto da investitori retai, UHNWI e Family Offices.

€ 1.500.000

Destinati agli investimenti

- » Round Seed delle prime tre Startup nate nello Studio
- » Creazione di SPVs apposite per raccogliere gli investimenti
- » Coperto dalle stesse tipologie di investitori più Fondi di Venture Capital

La tesi di investimento

Perché reinventare la ruota? In Sud-Europa, in Italia specificatamente, la tecnologia e l'innovazione digitale non sono ancora ai livelli internazionali. Questo offre molte opportunità, ad esempio **importando modelli di business e trend tecnologici ancora non presenti nel nostro**

territorio. StartupGym punta a diventare un polo di innovazione, capace di creare nuove aziende tecnologiche che rispondano alle moderne necessità del mercato e anticipando quelli che saranno i bisogni del mercato Europeo dei prossimi anni.



Geografia

Il team interno di investimento effettuerà **scouting di nuovi trend tecnologici, spesso emersi in ecosistemi più sviluppati**. Ogni trimestre selezioniamo i progetti da intraprendere e testiamo l'interesse del mercato. Per nostra esperienza, queste Startup risultano essere molto appetibili sia per una early exit al competitor internazionale sia per i fondi di Venture Capital con focus europeo.



Timing

Pur non essendo l'unico driver, il nostro modello ha un focus specifico sulle realtà che hanno almeno **chiuso un round Series A importante**. Solitamente, questo round serve all'espansione sul territorio, mentre il successivo all'internazionalizzazione dell'azienda. Il nostro obiettivo è quello di diventare appetibili nel lasso di tempo necessario alla raccolta del round di Series B.



Industria

Non abbiamo un focus né su un settore né su una industria specifica. Essendo uno Startup Studio, puntiamo a standardizzare qualunque procedura interna. Per questo motivo, non presidieremo Biotech, Medtech e Deeptech – settori molto verticali, le cui procedure sono difficilmente standardizzabili. Ci concentriamo su SaaS, Marketplace, Platforms, Fintech, Insurtech, Cloud based.



Fase di MVP ottimizzata

La strategia di validazione prevede il lancio di un Minimum Viable Product in tempi ristretti. **Il nostro team tecnico ha elaborato prodotti standard** con l'obiettivo di caratterizzarli non appena i requirements sono definiti. Questo ci permette estrema flessibilità e velocità. La fase di validazione consiste nell'esplicitamento dell'interesse del mercato, spesso mediante pre-acquisto o firma di LOI.

Il futuro

Obiettivi a 5 anni

Il piano dei prossimi anni

In StartupGym abbiamo l'ambizione di diventare un'importante Startup Studio europeo, riconosciuto e stimato internazionalmente. Per farlo, abbiamo intenzione di **adottare le best practices internazionali in ambito di Venture Building e Venture Investing**. Nel corso dei prossimi anni, struttureremo due aumenti di capitale per una raccolta totale di circa 4M euro. Per dare possibilità ai nostri

investitori di liquidare, l'obiettivo è una successiva quotazione sul mercato. Sebbene non abbiamo ancora definito la struttura finanziaria nel medio-lungo periodo, crediamo che un modello misto di equity e debito, con un parziale reinvestimento dei proventi dalle exit sia una struttura solida, permettendo la crescita del valore di StartupGym e dividendi annui consistenti per gli azionisti.



2025.

Periodo:

Closing - Dicembre 2025

In breve:

Nei primi anni il nostro obiettivo principale è la validazione del modello, ovvero portare sul mercato Startup di livello internazionale, capaci di raccogliere round di investimento significativi e di valore sostanziale.

Per questo motivo, il nostro focus sarà nella crescita del valore delle Startup in portafoglio, che in 5 anni puntiamo a valorizzare in almeno 25M.

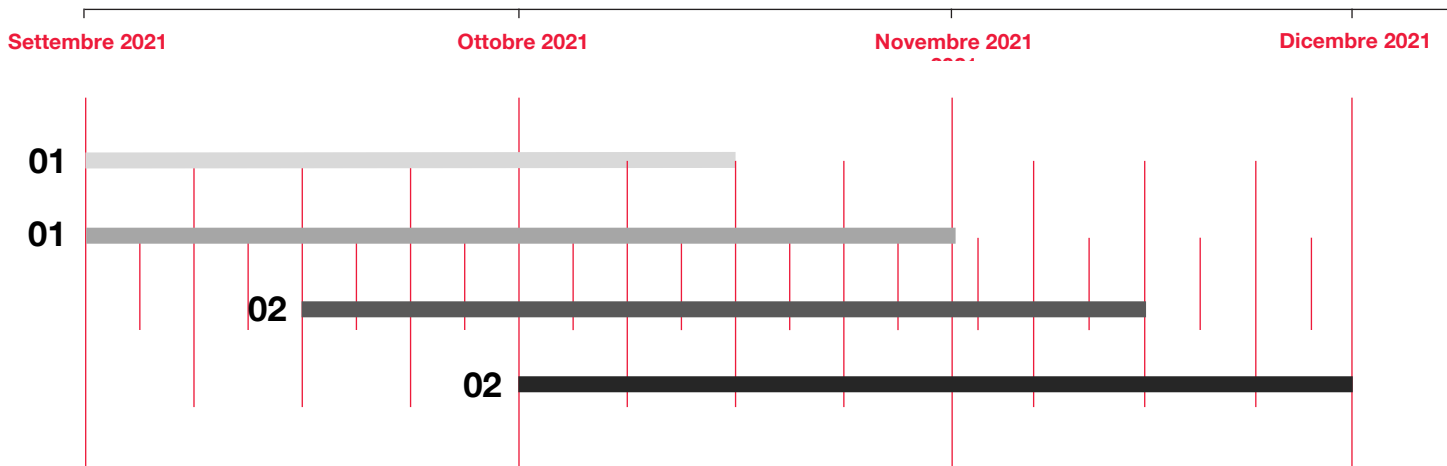
Timeline

I prossimi passi



01 – Sviluppo dello Studio

02 – Sviluppo del Portafoglio



Hiring team Studio



Primi dipendenti

Porteremo il team di StartupGym a 7 FTE, 10 entro 6 mesi. Il personale avrà stock-options come incentivo.

Assumeremo le seguenti figure:

1. Sviluppatori e designers
2. Investment manager
3. Marketing e comunicazione

Studio Fundraising



Primo round

Raccolta del round Seed di 1.5Meuro per lo Studio, per poi concentrarci sulla raccolta delle singole Startup.

In breve:

1. Diritto ad investire nelle singole Startup
2. Protezioni in caso di down-round e liquidation preference 1x.

Setup 1° Startup



Prima startup

Fundraising, setup delle operations, hiring del team e lancio del progetto sul mercato.

Gli steps fondamentali:

1. Test e validazione sul mercato
2. Chiusura fundraising
3. Hiring cofondatori e primi dipendenti

MVP 2° Startup



Rump-up

Sviluppo del secondo batch di MVPs, con obiettivo di spin-off di una seconda Startup entro l'anno.

Obiettivi macro:

1. Individuare trends interessanti
2. Costruzione e lancio di MVPs
3. Iniziare il processo di validazione

“Dopo 18-36 mesi di validazione, il 95% di Startup fallisce”



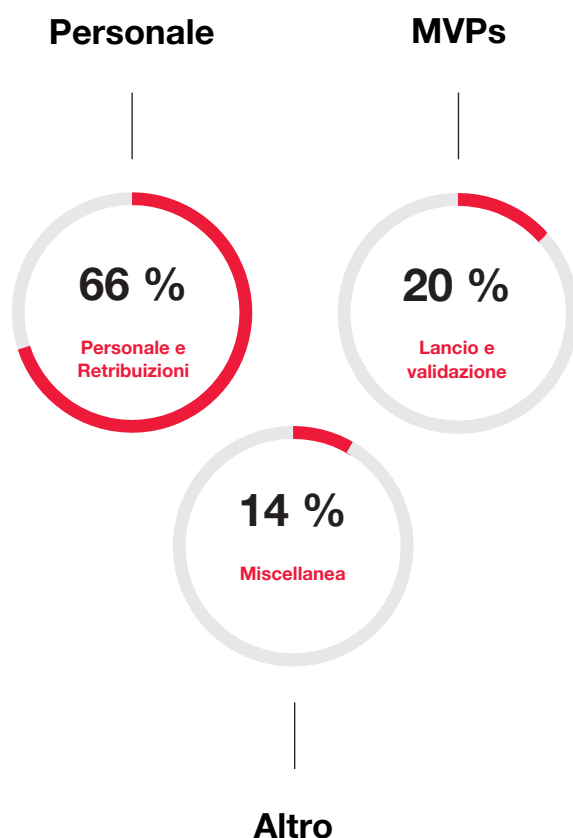
Industrializzare il processo di creazione di Startup per ridurre il fallimento.

“How inefficient and unoptimized company creation is. [...] with so much time and capital wasted either working on the wrong ideas or reinventing the wheel over and over on very repeatable, programmatic parts of company building”

Chester NG
Atomic Partner



Uso dei Fondi del primo Seed Round.



Personale e Founders

La risorsa più importante di StartupGym sono le persone che lo costituiscono. La qualità del talento è un elemento essenziale per la riuscita del modello.

Per questo motivo, vogliamo incentivare il nostro personale con equity e options e offriremo un livello salariale competitivo anche per le realtà internazionali.



Lancio e validazione MVP

Tutte le fasi che portano l'idea concretamente sul mercato sono gestite e finanziate da StartupGym.

Standardizziamo molti processi e condividiamo risorse tra diversi team. Ipotizziamo che il costo di "produzione" di una Startup sarà sempre più basso nel corso degli anni.



Miscellanea, altro

Costi sostenuti per i professionisti di cui ci avvaliamo, per le spese di affitto e le utenze. Per la strumentazione, i costi di abbonamento ai servizi in cloud.

Forecasts

Obiettivi di medio periodo

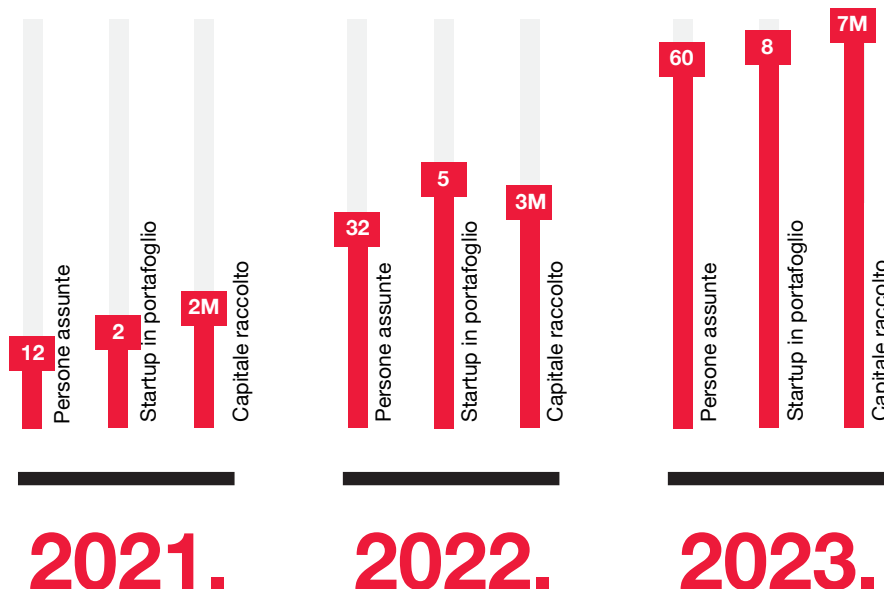


Misuriamo il successo monitorando tre KPI: Persone assunte, Startup lanciate e Capitale raccolto

Testeremo mediamente 40 MVPs ogni anno, ovvero all'incirca 10 a trimestre. Il nostro modello prevede un tasso di fallimento medio dell'80%, il che porta a **3-4 nuove Startup lanciate** ogni anno. Questa è la metrica principale che monitoriamo, il numero di Startup attive, performanti e sul mercato. Per ogni Startup, StartupGym provvede anche ad un supporto attivo per i **round di investimento**. L'ammontare di capitale raccolto è altresì fondamentale per uno sviluppo sostenibile dell'intero progetto. Infine, supporteremo la **formazione dei team** di ogni Startup lanciata, oltre che quello orizzontale dello Studio. Dunque, la terza metrica di importanza è il numero di posti di lavoro creati nel medio periodo e l'impatto di questi sulla produttività delle imprese.

Metriche Principali

Al termine del terzo anno prevediamo di aver lanciato già 8 nuove aziende, di cui almeno una in procinto di effettuare exit. Assunto più di 60 persone e raccolto più di 7 milioni di Euro.



Conto economico semplificato

	Anno I	Anno II	Anno III	Anno IV	Anno V
Fonti di Ricavi					
1. Ricavi dalle Exits			€ 2,625,000	€ 5,250,000	€ 7,875,000
2. Ricavi da supporto operativo	€ 79,200	€ 330,000	€ 501,600	€ 514,800	€ 514,800
3. Ricavi da HR	€ 90,000	€ 210,000	€ 240,000	€ 240,000	€ 270,000
Ricavi totali	€ 169,200	€ 540,000	€ 3,366,600	€ 6,040,800	€ 8,659,800
Voci di Costo					
4. Lancio e validazione MVPs	€ 145,000	€ 225,000	€ 260,000	€ 290,000	€ 335,000
5. Personale	€ 559,680	€ 1,003,200	€ 1,208,060	€ 1,354,210	€ 1,558,280
6. Altro (IT, Mkt, Ufficio, etc.)	€ 136,200	€ 138,000	€ 152,400	€ 154,200	€ 156,000
Costi totali	€ 840,880	€ 1,366,200	€ 1,620,460	€ 1,798,410	€ 2,049,276
EBITDA	(€ 671,680)	(€ 826,200)	€ 1,746,140	€ 4,206,390	€ 6,610,530

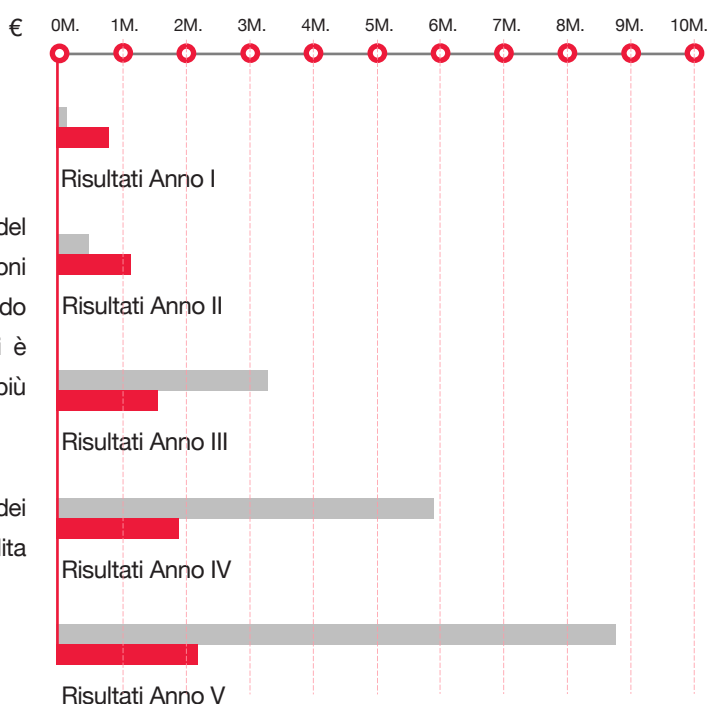
5Y Financials forecast

Periodo: Settembre 2021 - September 2026

Dettaglio

A lato, in rosso, i costi necessari per il sostentamento del modello. Abbiamo un runway massimo stimato in 4 Milioni di euro per i prossimi 3 anni, ovvero fino a quando ipotizziamo di diventare sostenibili. L'aumento di costi è lineare nel tempo, parallelamente all'assunzione di più personale e al testing di più MVPs.

In grigio, i ricavi stimati nel corso degli anni. L'andamento dei ricavi segue una curva esponenziale, coerente con la vendita delle partecipazioni delle portfolio companies.



Approfondimento

Revenue streams.

Le fonti di ricavo di uno Startup Studio consistono principalmente nella **vendita delle partecipazioni delle Startup in portafoglio**. Ciò rende il modello finanziario poco predittivo e troppo legato alla liquidazione delle partecipazioni, aumentando notevolmente il rischio di non

bilanciare correttamente il trade-off tra una vendita delle quote prematura e un aumento delle stesse nel tempo. Per questo motivo, StartupGym ha identificato altre due modalità con cui generare ricavi: supporto operativo alle proprie Startup e assunzione di personale dallo Studio.

Partecipazioni



Proventi derivanti dalla liquidazione di partecipazioni delle Startup in portafoglio

Exit della Startup

Punti chiave:

- ✓ Exit a competitors internazionali
- ✓ M&A per consolidamento Europa
- ✓ Solitamente dopo 3 anni

Una exit dell'intera Startup è la fonte di ricavi più auspicabile, per via dei buoni multipli ottenibili. Spesso queste exit avvengono verso competitors internazionali in ottica espansione europea oppure verso competitors europei in ottica consolidamento.

Partecipazioni



Proventi derivanti dalla liquidazione di partecipazioni delle Startup in portafoglio

Vendita quote in secondario

Punti chiave:

- ✓ A fondi VC in round successivi
- ✓ Sconto rispetto a valutazione

La vendita di quote in secondario è la strada più probabile da percorrere. Spesso i fondi di Venture Capital preferiscono liquidare i soci non operativi. In questo caso bisogna bilanciare il trade-off di una vendita prematura.

Servizi



Servizi offerti alle Startup in portafoglio, ove necessario.

Supporto operativo Startup in portafoglio

Punti chiave:

- ✓ Team tecnico, finance, marketing
- ✓ Solo se necessario e richiesto
- ✓ Fino al round Series-A

Un supporto diretto alle nostre portfolio companies può essere utile in attesa di costruire un team completo. StartupGym non farà margine dall'allocazione delle proprie risorse, ma fatturerà a costo.

Servizi



Servizi offerti alle Startup in portafoglio, ove necessario.

Hiring interno a StartupGym

Punti chiave:

- ✓ Tutti i team di StartupGym
- ✓ Solo se approvato internamente
- ✓ Provvigione sulla RAL

In caso di distacco di una risorsa per un conseguente hiring in una azienda in portafoglio, la Startup pagherà StartupGym una provvigione percentuale rispetto alla RAL del dipendente assunto dalla stessa.



Business Plan

www.startupgym.it

Grazie per l'interesse,

I Fondatori