



StartupGYM

We build companies from scratch

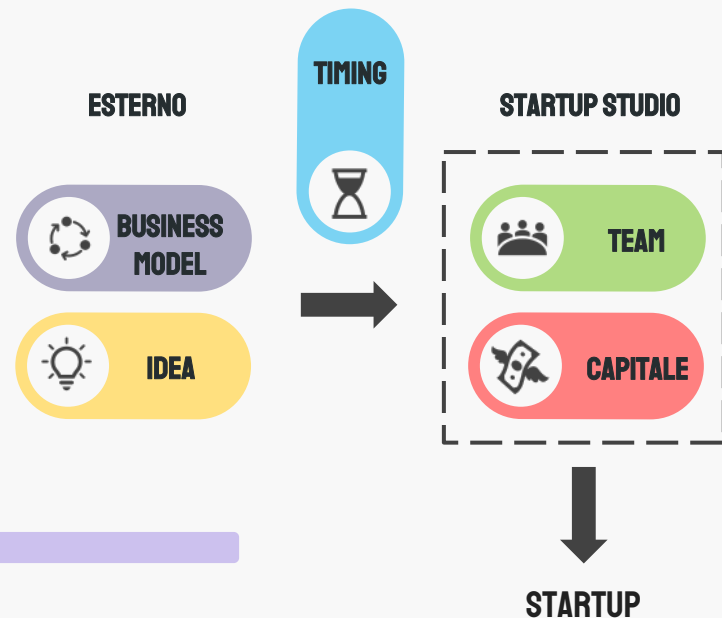
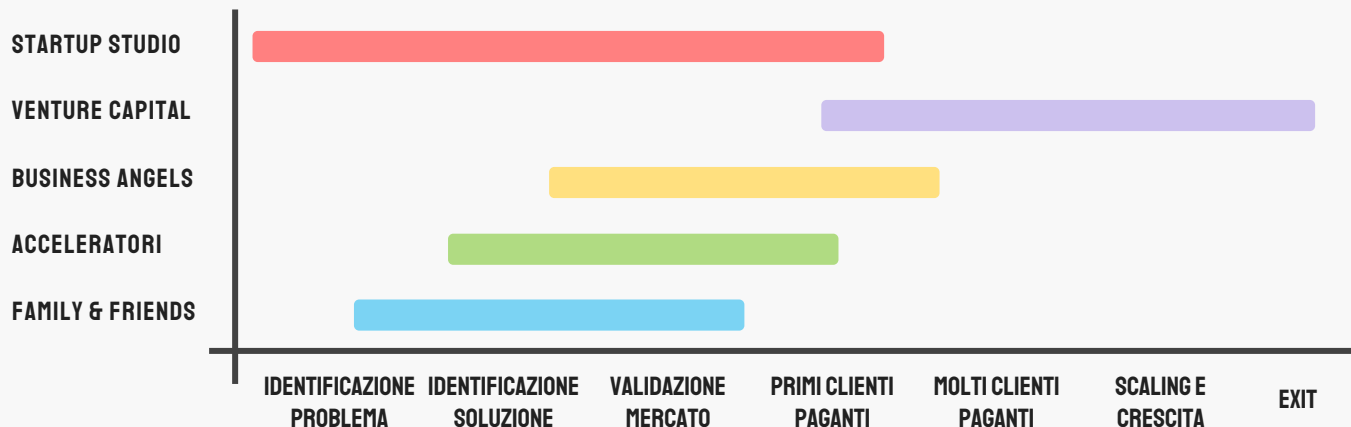
TEASER DECK

Settembre 2021

IL MODELLO DELLO STARTUP STUDIO

COS'È UNO STARTUP STUDIO

Uno Startup Studio, o Venture Builder, crea Startup, investendo tempo, effort, competenze, risorse e denaro in cambio di Equity della Startup. **In altre parole, uno Startup Studio è una azienda che produce altre aziende.** In cambio di risorse umane e finanziarie, uno Startup Studio detiene una parte del capitale delle aziende che crea. Uno Startup Studio, dunque racchiude tutte le fasi precedenti all'investimento di un attore di Venture Capital istituzionale. Dall'identificazione del problema, alla raccolta di un primo round Seed, fino alla validazione del mercato, la costruzione del team verticale e ai primi clienti paganti.



I BENEFICI PER IL MODELLO STARTUP



CO-FONDATORE ISTITUZIONALE

Uno Startup Studio lancia sul mercato nuove aziende ogni anno. L'ideazione, il setup e primi mesi di validazione avvengono grazie al team interno dell'azienda. **Lo Studio si occupa di tutto lo stage Pre-Seed del modello tradizionale**, quello in cui la maggior parte delle Startup fallisce. Solo se l'idea raggiunge una maturità adeguata, essa sarà assegnata ad un team verticale esterno. **Lo Studio supporterà il team in tutti i gap e i bisogni delle prime fasi**, provvedendo spesso anche al fundraising del primo round Seed. La relazione è di lungo termine, lo Studio resterà in cap-table come co-fondatore del progetto.



NETWORK DI ALTO LIVELLO

Uno Startup Studio è connesso ad Advisors e Partners di livello. Le migliori best practice sono intrinsecamente presenti nel modello così da beneficiare il progetto di Startup. Inoltre, i fondatori di uno Studio sono spesso ex fondatori di altre aziende o professionisti che hanno maturato solida esperienza nel proprio verticale. **Con questa impostazione, le Startup nate in uno Startup Studio possono godere di un network importanti e know-how decennale, riducendo ulteriormente il rischio di Startup.**

RISORSE FINANZIARIE



Tutto il fabbisogno della Startup nelle prime fasi di vita è coperto dallo Startup Studio, essendo i primi fondatori del progetto. Questo beneficia sia in termini quantitativi di apporto di capitale, sia in termini di ottimizzazione dei tempi. **I Founders possono concentrarsi esclusivamente sul core business dell'azienda senza doversi occupare dell'estenuante processo di fundraising.** L'idea è spianare la strada per i progetti nati internamente allo Studio da un punto di vista finanziario, in modo da partire con un vantaggio competitivo importante rispetto ai competitors.

STANDARDIZZAZIONE DI PROCESSI



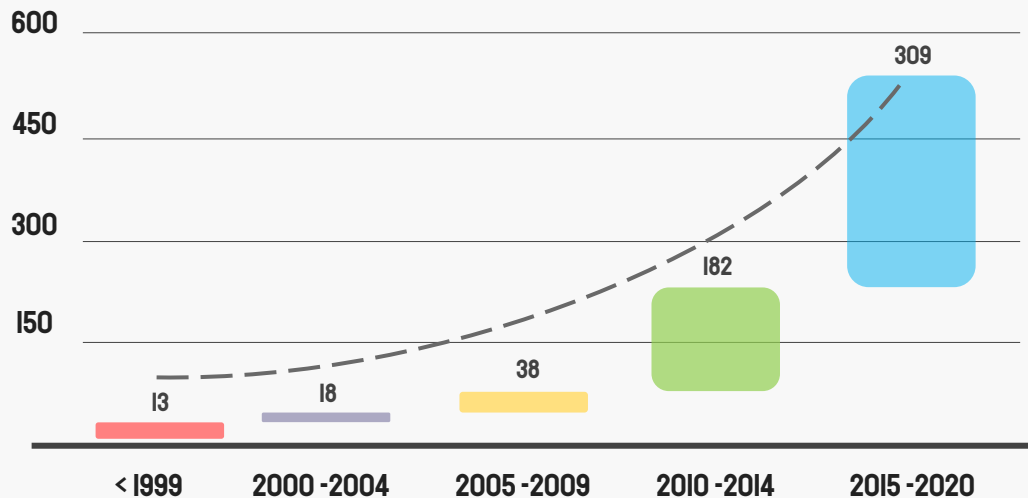
Il vantaggio principale che uno Startup Studio apporta ad una Startup, è quello della standardizzazione di processi. Così come in una industria si lavora sulle economie di scala per ridurre i costi unitari dei propri prodotti, anche **in uno Startup Studio si mettono a punto processi scalabili e ormai standardizzati.** Pratiche come l'accounting, l'hiring, il settaggio di campagne marketing, la creazione di contatti, la gestione admin, etc. sono tutti processi tradizionalmente time-consuming, ma ridotti al minimo grazie allo Studio.

GLI STARTUP STUDIOS NEL MONDO

Gli Startup Studios sono diventati una struttura molto popolare negli ultimi anni in tutto l'ecosistema Startup, ma la loro origine non è così vicina. Il primo Startup Studio risale al 1996 con la fondazione di Idealab in California. Idealab ha avviato un movimento che ha portato a centinaia di Studios di successo negli ultimi tre decenni.

Sempre più Startup Studios stanno nascendo e il loro numero cresce con tasso esponenziale, rappresentando di fatto una nuova tipologia di asset class, alternativa sia alle Startup sia al Venture Capital. Solo nel 2020, Enhance Ventures, ha segnalato la nascita di più di 560 studi in tutto il mondo, con una crescita del 625% negli ultimi sette anni.

NUMERO DI STARTUP STUDIO CREATI



2007-2010 WAVE 1

ROCKET betaworks

2011-2012 WAVE 2

ef. founders Forward Partners ATOMIC

2013-2019 WAVE 3

Human Ventures expo High Alpha

IL CASO eFOUNDERS

eFounders nasce nel 2011 tra Parigi e Brussels, ad oggi ha lanciato 28 Startup sul mercato che hanno raccolto in complessivo più di 400M. Il valore del portafoglio di eFounders ammonta a più 1.5B, portando la valutazione della società nel 2019 a più di 650M, con soli 11.4M di capitale raccolto. Le Startup di eFounders generano più di 10M di ricavi ogni mese, dal 2021 non avrà più focus esclusivamente su SAAS. In Gennaio ha lanciato il secondo Startup Studio, Logic Founders, specializzato sul Fintech.



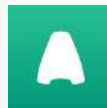
STARTUP LANCIATE: 28

INVESTIMENTO MEDIO: 600 K

VALORE PORTAFOGLIO: 1.5 B

VALORE STUDIO: 650 M +

NUMERO DI EXIT: 6



IL CASO HIGH ALPHA

High Alpha nasce nel 2015 ad Indianapolis, Indiana (US). Ad oggi ha lanciato 28 Startup sul mercato che hanno raccolto in complessivo più di 160M. Le Startup di High Alpha vengono lanciate dalla divisione Studio, mentre la divisione Capital agisce proprio come un fondo di Venture Capital investendo nelle Startup nate all'interno dello Studio e in altre esterne, Capital ha raccolto 215M negli anni.



STARTUP LANCIATE: 28

INVESTIMENTO MEDIO: 1 M

VALORE PORTAFOGLIO: 5 B+ (UNDISCLOSED)

VALORE STUDIO: 1 B+ (UNDISCLOSED)

NUMERO DI EXIT: 4



DIFFERENZE CON IL MODELLO TRADIZIONALE

DIVERSA TESI DI INVESTIMENTO: VC vs STUDIO

Il modello in auge tra gli investitori in Startup early-stage consiste nell'allocare il capitale tra molteplici Startup, costruendo un portfolio più ampio possibile. Gli Startup Studios ribaltano questa logica: in qualità di co-fondatore, la leva utilizzata per generare valore è quella delle proprie risorse interne, lo scopo è ridurre il rischio lanciando Startup già validate.

**VENTURE
CAPITAL**

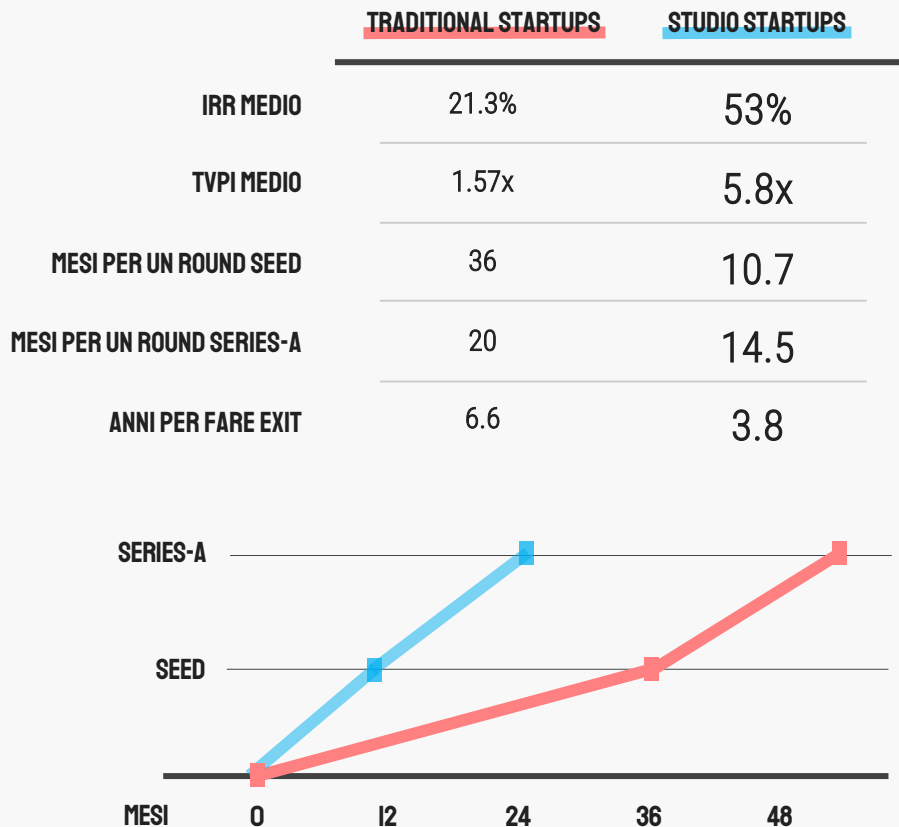
**STARTUP
STUDIO**

VALORE CREATO:

1.22 X

3.9 X

Ipotizziamo un investimento di 500K mediante i due modelli alternativi del Venture Capital e Startup Studio. Il round viene effettuato con una SAFE note senza valuation cap e con sconto al 20%. Il round al quale converte ha una pre-money di 5M.



LA NOSTRA TESI DI INVESTIMENTO

MODELLI GIÀ VALIDATI IN USA

La missione di StartupGym è quella di co-fondare, assieme a brillanti imprenditori, nuove aziende ottimizzandone il processo di creazione e riducendo drasticamente il tasso di fallimento. Pensiamo che il metodo più veloce ed efficace sia quello di **prendere spunto da modelli di business che stanno già funzionando in Paesi più avanzati**, come gli USA o l'Asia.



AZIENDE DIGITALI, SOFTWARE BASED

Non abbiamo un target specifico, nemmeno una Industria o mercato verticale. **Siamo però orientati a sviluppare modelli con pochi CAPEX: business digitali e facilmente scalabili.** Immaginiamo poche operations off-line e per crescere velocemente creeremo team anche in remoto così da facilitare l'attrazione di talenti internazionali.

FOCUS EUROPEO DAL GIORNO I

Il nostro obiettivo è quello di creare Startup che si rivolgano al mercato europeo, più appetibile e grande rispetto al solo italiano. StartupGym sarà un Hub di R&D basato in Italia con competenze italiane, **ma avrà un focus prettamente internazionale.** Creiamo aziende che risolvono problemi reali, non quelli identificati esclusivamente dai founders.

IL CEO, ENRICO PANDIAN

Negli ultimi sette anni, Enrico ha fondato tre delle Startup più conosciute e di successo in Italia. Ora, l'idea è quella di industrializzare il processo di creazione di una nuova Startup, smettere di lavorare in serie per crearne diverse in parallelo.

IMPRENDITORE SERIALE, TRA LE ALTRE:

- Matura.it
- PrezziPazzi.com
- Supermercato24/Everli
- Checkout Technologies
- FrescoFrigo

CO-INVESTITORI, TRA I PIÙ IMPORTANTI NEL TEMPO:

360capital, Innogest, CDP, Italian Angels 4 Growth, Fondo Italiano d'Investimento, Ithaca, Rancilio Cube e molti altri.



TRACK RECORD SPECIFICO



SUPERMERCATO24 / EVERLI

- L'idea è stata un copycat di **Instacart**
- Lancio effettuato nel Settembre del 2014
- Raggiunti i 15 FTEs in meno di 10 mesi
- Raccolti 5M tra round di Seed e Series-A
- Nel Maggio 2016, Sargenti (ex Amazon) è stato nominato nuovo CEO

Oggi, Supermercato24 ha fatto un rebranding, cambiando il nome in Everli. Ha appena raccolto un round da 100M, conta più di 220 FTEs ed è attiva in tre paesi con 100M di ricavi.



20 mesi



Checkout Technologies
in-store intelligence

CHECKOUT TECHNOLOGIES

- L'idea è stata un copycat di **Amazon Go**
- Lancio effettuato nel Maggio del 2017
- Raggiunti i 15 FTEs in meno di 10 mesi
- Raccolti 2M tra round di Pre-Seed e Seed
- Early 2020, exit a Standard Cognition (Softbank)

Dopo aver lasciato Supermercato24, Enrico ha fondato una Startup in Ambito Retail con focus su Intelligenza Artificiale. La Startup è stata venduta a Standard Cognition (SoftBank), un competitor in Silicon Valley durante la pandemia.



30 mesi



FRESCOFRIGO

- L'idea è stata un copycat di **Byte Food**
- Lancio effettuato nell' Ottobre del 2018
- Raggiunti i 17 FTEs in circa 12 mesi
- Raccolti 3.5M tra round di Seed e Series-A
- Nel Settembre 2020, Pastore (ex Private Equity) è stato nominato nuovo CEO

In parallelo a Checkout Technologies, Enrico fonda un'altra Startup nel FoodTech, FrescoFrigo. Oggi, FrescoFrigo è attiva in Italia, UK, Francia e Austria ed è stata affidata ad un CEO esterno.



23 mesi

IL PROCESSO



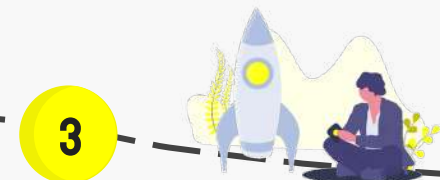
RICERCA E SELEZIONE

 Sempre attivo




TEST E VALIDAZIONE

 < 1 MESE



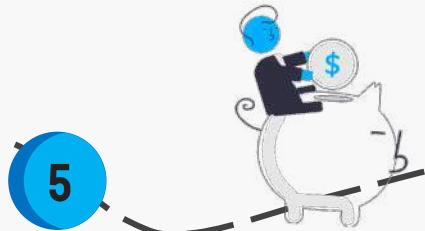
HIRING DEL CEO E COSTITUZIONE

 < 3 MESI



HIRING DEL TEAM E SUPPORTO

 < 3 MESI



FUNDRAISING E SCALING

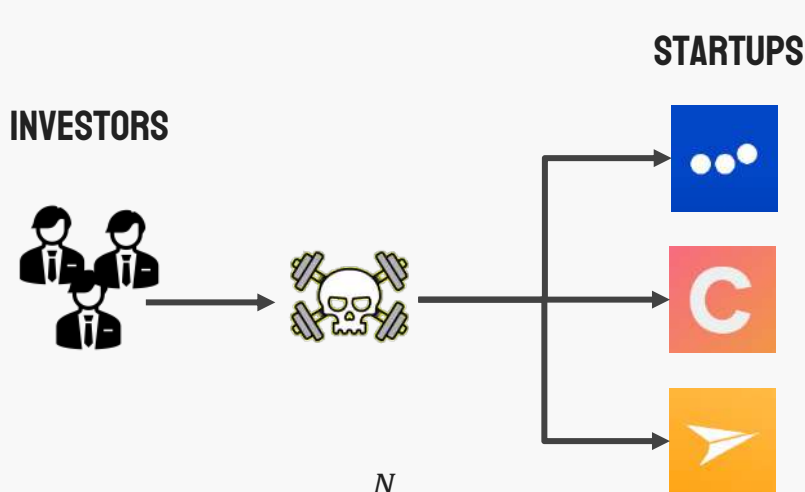
 6-12 MESI



EXIT / DISINVESTIMENTO

 24-36 MESI

BUSINESS MODEL



$$\left\{ \begin{array}{l} P = \sum_{i=1}^N V_i > SF \\ \frac{\sum_{i=1}^N V_i}{SF} - \frac{CC * \sum_{i=1}^N X_i}{I + M} > 0 \end{array} \right.$$

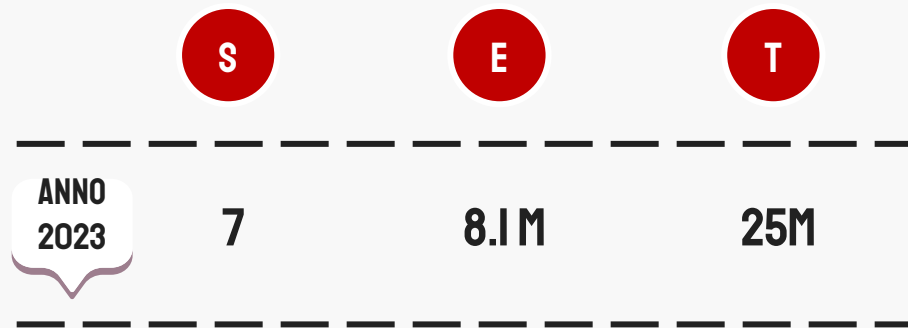
Il valore delle partecipazioni dello Startup Studio è più alto del costo sostenuto per acquisirle.

Il costo per acquisire la partecipazione delle Startup è più basso di quello sostenuto da un equivalente VC che investirebbe con le stesse metriche

Startup in Portafoglio

Valore Portafoglio previsionale

Valutazione StartupGym previsionale



P: Valore portfolio Studio
 V_i: Valore equity Studio in Startup i
 N: Numero Startup lanciate dallo Studio

SF: Costi fissi dello Studio
 I: Capitale investito del fondo VC
 X_i: Valore equity VC in cap-table i

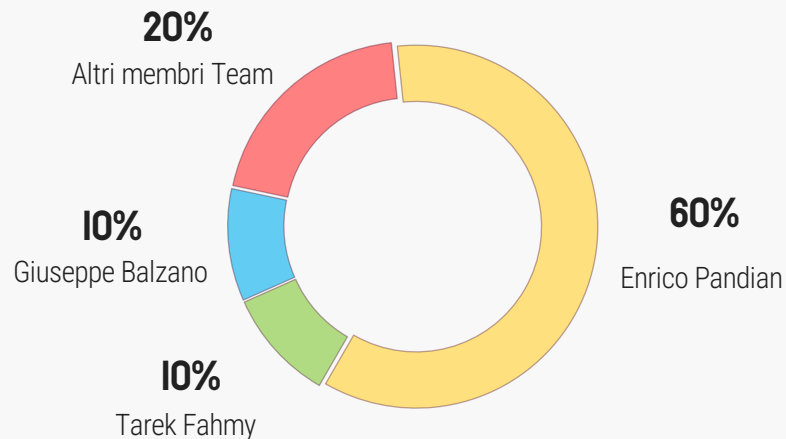
M: costi di management fees del VC
 CC: (1- Carried Interest del VC)

ROUND DI INVESTIMENTO

CAPITALE RICHIESTO: 1.500.000 €

VALUTAZIONE PRE-MONEY: 8.000.000

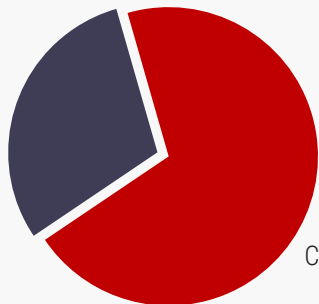
CAP-TABLE ATTUALE:



ROUND DI INVESTIMENTO - DETTAGLIO

34%

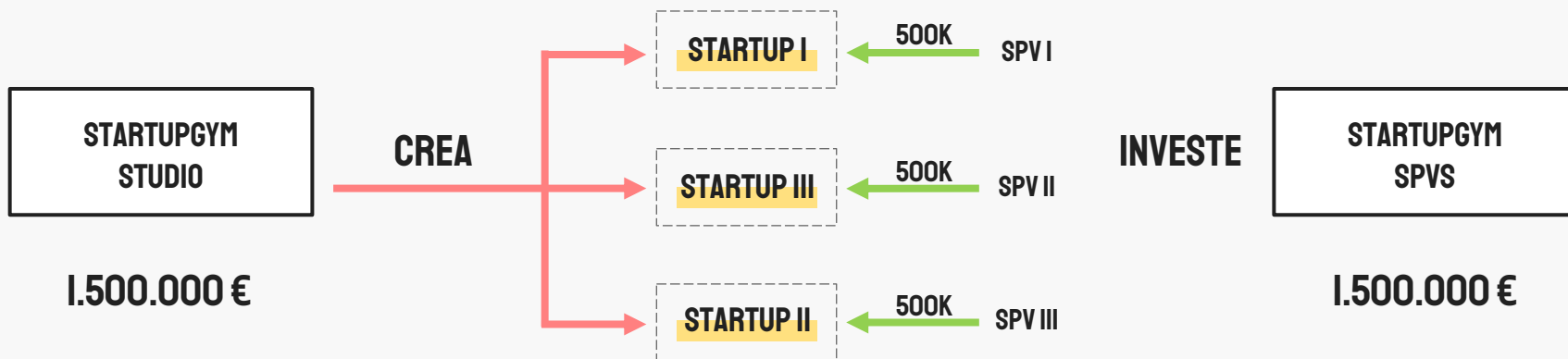
Costi di lancio e validazione degli MVPs testati



66%

Costi del team orizzontale dello Studio

- 500.000 euro saranno usati per validare circa 20 MVPs ogni anno e per i costi di affitto, consulenze e miscellanea.
- 1.000.000 euro saranno usati per le operations dello Studio e i costi del team orizzontale che lancerà gli MVPs sul mercato, circa 10 FTE.
- 1.500.000 euro saranno raccolti per i tre investimenti in tre Startup nate nello Studio. Ogni round Seed sarà di circa 1 M di euro, di questi, la metà sarà coperta da veicoli gestiti da StartupGym. Si darà la precedenza a chi ha già investito nello Studio.



PIANO FINANZIARIO

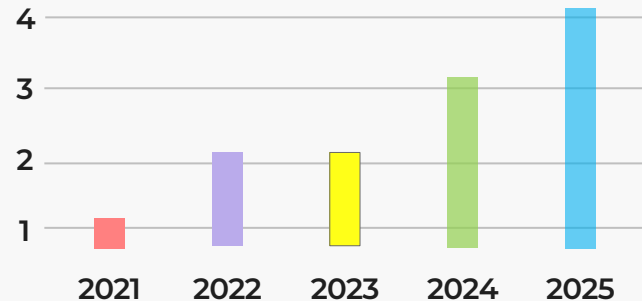
	ANNO I	ANNO II	ANNO III	ANNO IV	ANNO V
Startup attive	3	6	8	8	10
Ricavi dalle Exit	-	-	2.62	5.25	7.88
Ricavi dai servizi	0.17	0.54	0.75	0.75	0.78
MVPs e costo dei test	(0.15)	(0.23)	(0.26)	(0.29)	(0.33)
Stipendi e personale	(0.56)	(1.00)	(1.21)	(1.35)	(1.56)
Altro (Legal, IT, Ads, Admin, Rent)	(0.13)	(0.14)	(0.15)	(0.15)	(0.16)
EBITDA	(0.67)	(0.83)	1.75	4.21	6.61
Valore Portafoglio	2.3	6.7	9.8	17.1	26.4

PORTAFOGLIO

	A 2 anni	A 5 anni
Valore delle exit	0	15.8M
Valore Startup incubate	6.7M	10.6M
TVPI Studio atteso	2.3x	6.4x

Calcolato su un Runway max stimato di 4M

INVESTIMENTI SEED



TIMELINE, I PROSSIMI 18 MESI

COSTITUZIONE E SETUP

Costituzione della società e inizio raccolta dei primi fondi. Nei mesi successivi, formazione del team, composto da programmatori, marketers e analisti.

PRIMI TEST

Durante i primi tre mesi, StartupGym testerà e validerà sul mercato una media di 5 MVPs. A Dicembre 2021 ci aspettiamo di aver lanciato almeno una Startup sul mercato e di aver selezionato il primo Entrepreneur in Residence.

SECONDO ROUND

A circa 18 mesi dalla costituzione di StartupGym, inizieremo a lavorare ad un aumento di capitale importante che ci consenta di lavorare in tranquillità e lanciare almeno 4 nuove Startups all'anno.

GIUGNO 2021

SETTEMBRE 2021

DICEMBRE 2021

MARZO 2022

GIUGNO 2022

SETTEMBRE 2022

DICEMBRE 2022

LANCIO UFFICIALE

A Settembre 2021, StartupGym sarà formalmente attiva con un team orizzontale di almeno 10FTEs. In parallelo, il team di investimento avrà già selezionato le prime idee da cui partire dal giorno 1.

PRIME STARTUP

Nei successivi tre mesi, inizieremo la validazione del modello finanziario, raccogliendo per ogni Startup lanciata un round Seed di circa 1 Milione di euro.

I FONDATORI



GIUSEPPE BALZANO

HEAD OF STRATEGIC FINANCE, CFO

Giuseppe holds an M.Eng. from **Politecnico of Milan** where he specialized in Finance. Since he was 17 and during the University he worked as a full-stack developer. He managed 15+ people as a project manager and strategic consultant for several international companies and in **Deloitte**. He attended **UC Berkeley** HaaS, where he also conducted research on autonomous driving. He supported the creation of 3 Startups between Milan and San Francisco and today is an **investment manager** with focus on Seed Startups.



ENRICO PANDIAN

CHIEF EXECUTIVE OFFICER, CEO

Serial Entrepreneur, among the others Enrico founded **prezzipazzi.com**, Supermercato24 now **Everli**, 100M in annual revenues, **Checkout Technologies**, exited to Standard Cognition (SoftBank, San Francisco) in 2020, and **FrescoFrigo** (now active in four countries). Enrico has a demonstrated history of working in the IT and services industry. Skilled in E-commerce, Business Development, Digital Marketing, and Online Advertising. Enrico is an active investor, with a portfolio of **60+ investments** between EU and USA.



TAREK FAHMY

CHIEF TECHNOLOGY OFFICER, CTO

Computer Engineering graduate from the University of Waterloo, worked at companies like **Google, Facebook and BlackBerry** in Silicon Valley. Tarek created and led the Product organization at **Wish**, joining the team as one of the first employees. At Wish he built and led a team of 150+ members including engineering, design, product management and more, reporting directly to the CEO. Tarek **conducted Wish to the IPO**, at a 11B+ valuation. He obtained an MBA with automotive focus at Bologna Business School.



ADVISORY BOARD



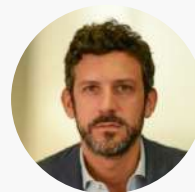
PAOLO DE NADAI

Founder of ScuolaZoo, WeRoad and OneDay Group



JACOPO VANETTI

Founder of Efforce



GIORGIO VALAGUZZA

Managing Director Ithaca



ANDREA COLOMBO

Co-Founder of Tulou and U-Start (exited)
Senior Advisor of MIP Sgr



ALESSANDRO PETAZZI

Founder of Musement



ALESSIO VINCIGUERRA



+

**OTHERS
NOT UNDISCLOSED YET**





Enrico

enrico@Startupgym.it

+39 3477810191

Giuseppe

giuseppe@Startupgym.it

+39 3406564097