

Le Startup quotate su AIM Italia

**FONDAMENTALI DA IPO, RISULTATI FY 2019
E PERFORMANCE AZIONARIE**

3 Giugno 2020

OSSERVATORIO AIM - IR Top Consulting

Milano – Via Bigli 19

+39 02 45473884 - info@irtop.com

Studio realizzato dall'Ufficio Ricerche interno IR Top Consulting

“Le startup quotate su AIM Italia. Fondamentali da IPO, risultati FY 2019 e performance azionarie”

*a cura dell’Osservatorio AIM di IR Top Consulting,
ufficio studi di riferimento per il mercato delle PMI quotate*

Milano, 3 giugno 2020

Criteri di selezione del campione “Startup AIM”

L’Osservatorio AIM di IR Top Consulting ha selezionato all’interno dell’intero listino azionario un campione di società “startup” quotate esaminandone i risultati economico-finanziari alla data di IPO, nell’anno precedente alla quotazione, al 31 dicembre 2019 e i trend di crescita rispetto al 2018.

Partendo dalla definizione di “startup” intese come imprese in fase di sviluppo con progetti innovativi da alimentare si è fatto primariamente riferimento alla definizione al significato ed ai requisiti di quelle definite come “innovative” ai sensi del D.L. Crescita 2.0 del 2012 che permette di fruire di un regime agevolato.

I criteri di selezione principali hanno riguardato:

- la qualifica di impresa innovativa e la relativa iscrizione al Registro delle startup innovative alla data di IPO;
- l’unicità del modello di business inteso come nuovo nel contesto di riferimento e la sua scalabilità;
- la recente data di costituzione (generalmente inferiore ai 5 anni)¹;
- la dimensione in termini di ricavi - includendo le società che l’anno precedente alla data di IPO registravano un fatturato inferiore ai 5 milioni di euro;
- l’attuale presenza del titolo sul mercato AIM (vengono pertanto escluse società che in passato sono state quotate ma ad oggi risultano delistate);
- la fase di negoziazione del titolo (vengono escluse società che sono sospese dalle negoziazioni per delibere di Borsa Italiana).

Elemento di selezione è stata l’unicità del modello di business; infatti ai sensi delle più ampie definizioni la startup deve essere non solo caratterizzata dalla crescita, ma avere tutto il potenziale per diventare unica nel suo genere, differenziandosi da possibili concorrenti, tanto da oltrepassare la concorrenza stessa.

L’Osservatorio AIM ha analizzato inoltre le performance azionarie alla data di IPO, nei primi 5 mesi del 2019 e dopo l’emergenza Covid-19 (dal 9 marzo 2020).

Definizione di “startup innovativa”

La startup innovativa è una categoria di imprese introdotta dalla legge 221/2012, conversione del “decreto Crescita 2.0” (dl 179/2012): sono piccole società di capitali (spa, srl o cooperative) italiane, da poco operative, impegnate in settori innovativi e tecnologici o a vocazione sociale. I requisiti a cui la società di capitale deve rispondere, sono:

- costituzione da meno di 60 mesi (5 anni);
- sede principale degli affari in Italia o in un altro Paese dell’UE, ma con almeno una filiale o sede produttiva in Italia;
- fatturato annuo che, a partire dal secondo anno di attività, non supera i 5 milioni;
- la società non distribuisce e non ha distribuito utili;

¹ Nel campione è stata inclusa Digital Magics, fondata nel 2003, poiché il modello di business prevede l’incubazione e lo sviluppo di startup innovative.

- ha come oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi a elevato valore tecnologico;
- non è costituita da fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda;
- possiede almeno una di queste tre caratteristiche: a) almeno il 15% del dato maggiore tra fatturato e costi annui è destinato a ricerca e sviluppo; b) la manodopera complessiva è costituita per almeno un terzo da dottorandi, dottori di ricerca o ricercatori, oppure per almeno due terzi da soci o collaboratori in possesso di laurea magistrale; c) l'impresa è titolare di un brevetto registrato o di un software originario registrato;
- possono essere costituite in forma agevolata;
- tutte le operazioni legate al registro delle imprese sono rese più semplici dal punto di vista burocratico e fiscale. I diritti camerali e le imposte di bollo non vanno pagati;
- la gestione societaria può essere flessibile. È prevista una moratoria di un anno per ripianare perdite superiori a un terzo;
- possono sfruttare una disciplina del lavoro fatta su misura per le startup innovative;
- startup e dipendenti possono concordare liberamente quale parte del compenso è fissa e quale variabile in base a parametri come efficienza, produttività, redditività dell'azienda;
- possono remunerare i propri collaboratori con stock option e i fornitori di servizi esterni – avvocati, commercialisti, consulenti e così via – con il work for equity;
- possono raccogliere fondi attraverso l'equity crowdfunding, purché svolto su portali online autorizzati;
- hanno facilitazioni per ottenere il credito bancario. L'accesso al Fondo Centrale di Garanzia per le PMI è semplificato, gratuito e diretto: l'istruttoria beneficia di canale prioritario e la garanzia del credito concesso da parte delle banche e fino all'80% (ma non oltre i 2,5 milioni);
- godono di incentivi fiscali per il triennio 2013-2016 per le assunzioni. Sulle assunzioni a tempo indeterminato, anche con contratto di apprendistato, nel primo anno si applica un credito di imposta del 35% del costo aziendale totale sostenuto per l'assunzione;
- godono di incentivi fiscali all'investimento da parte di terzi.

Le start-up innovative possono offrire i propri strumenti finanziari anche attraverso portali on-line se sono iscritte in una sezione speciale del registro delle imprese tenuto dalle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura dove è possibile acquisire le principali informazioni sulle società. Anche il sito internet delle singole start-up è un'importante fonte di informazioni: esso riporta (e aggiorna ogni sei mesi) le informazioni sull'attività svolta, sui soci fondatori, sul personale e sugli altri elementi indicati dal Decreto nonché sul bilancio.

La gestione di portali è riservata a due categorie di soggetti:

1. i soggetti autorizzati dalla Consob e iscritti in un apposito registro tenuto dalla medesima Autorità;
2. le banche e alle imprese di investimento (SIM) già autorizzate alla prestazione di servizi di investimento (i c.d. "gestori di diritto", annotati nella sezione speciale del registro tenuto dalla Consob).

Le startup innovative rappresentano in tutti i Paesi avanzati un elemento chiave per migliorare l'economia, rappresentano il motore della crescita e dell'innovazione, creano occupazione, e pertanto tutti i Governi competitivi cercano di agevolarne la costituzione. Nel contesto attuale, caratterizzato dalla trasformazione tecnologica che accelera in modo esponenziale le attività, tutto il sistema economico può velocizzare i tempi di risposta alle nuove sfide prioritariamente grazie alle startup.

La "startup" quotate su AIM Italia

Secondo la selezione realizzata dall'Osservatorio AIM Italia, le "startup" quotate su AIM Italia sono 9 (il 7% del mercato AIM) e registrano una capitalizzazione totale di 216 milioni di euro, pari al 4% rispetto a 5,7 miliardi di euro di AIM Italia. I capitali raccolti dalle società sono pari a 36 milioni di euro (3,9 miliardi del mercato AIM Italia in 10 anni). 5 società si sono quotate nel biennio 2018-2019.

Tabella 1 – Osservatorio AIM: dati di mercato delle “startup” su AIM Italia

Società	Settore	Data IPO	Raccolta	Market	Market	CMG YDT (Eu)	Flottante da IPO	Market Float
			IPO Equity (Eu m)	Cap IPO (Eu m)	Cap 22.5.2020 (Eu m)			
Abitare In	Finanza	8/4/16	2,8	17,8	96,4	167.532	15,6%	53,4%
CleanBnB	Servizi	24/7/19	3,9	13,9	7,2	16.864	28,2%	26,4%
CrowdFundMe	Finanza	25/3/19	2,8	13,3	8,3	10.400	30,1%	30,1%
DHH	Tecnologia	27/7/16	4,2	14,2	13,5	9.571	29,6%	32,8%
Digital Magics	Finanza	31/07/13	4,6	25,6	30,4	20.108	34,7%	59,7%
Energica MC	Industria	29/1/16	5,3	37,3	35,4	102.832	14,2%	44,9%
KOLINPHARMA	Healthcare	9/3/18	3,1	10,2	14,9	56.641	31,7%	40,4%
SosTravel.com	Servizi	1/8/18	5,2	33,2	4,2	10.181	15,7%	47,9%
UCapital24	Finanza	19/11/19	4,1	11,4	5,4	16.967	19,7%	20,6%
Media			4,0	19,7	24,0	45.677	24,4%	39,6%
Somma			36,0	176,9	215,8			

Fonte: Osservatorio AIM IR Top Consulting su dati Factset e Borsa Italiana al 22 maggio 2020

La capitalizzazione media del panel “startup AIM” si attesta a 24 milioni di euro ed è inferiore rispetto alla media del mercato AIM (46 milioni di euro, 33 al netto delle SPAC e delle business Combination). La capitalizzazione da IPO è pari in media a 20 milioni di Euro. La raccolta media in IPO è pari a 4,0 milioni di euro ed evidenzia un taglio inferiore, pari a circa la metà rispetto alla media del mercato AIM (7,6 milioni di euro). Il controvalore medio delle “startup AIM” dal 2 gennaio 2020 al 25 maggio 2020 (CMG YTD) è pari a 46 mila Euro, circa la metà del controvalore medio giornaliero di AIM Italia scambiato nei primi 5 mesi del 2020 (80 mila Euro). Il flottante medio da IPO delle “startup AIM” è pari a 24,4% (24% sul mercato AIM, al netto di SPAC), il flottante di mercato si attesta al 39,6% (33% sul mercato AIM, 31% al netto di SPAC e Business Combination).

Requisiti di quotazione su AIM Italia

Il mercato AIM Italia, caratterizzato da minori requisiti in fase di ammissione e adempimenti informativi post quotazione, rappresenta una valida fonte di finanziamento e un acceleratore dei progetti di crescita delle PMI nazionali. Per il successo dell’operazione di IPO la società deve dimostrare agli investitori di poter creare valore nel futuro ed essere in possesso di una serie di requisiti sostanziali e formali.

Requisiti sostanziali

Il progetto strategico di crescita e la sostenibilità futura del modello di business sono gli elementi principali che definiscono la creazione di valore di una società e sono essenziali per intraprendere il percorso di IPO. La verifica dei requisiti sostanziali riguarda le caratteristiche strategiche, organizzative, finanziarie, il contesto competitivo e di mercato, i key driver che il successo dell’azienda. Per essere quotabile una società dovrebbe rispettare i seguenti requisiti sostanziali:

- ✓ track record di successo
- ✓ piano industriale sostenibile
- ✓ orientamento alla creazione di valore
- ✓ settore con opportunità di crescita
- ✓ solido posizionamento competitivo
- ✓ leadership di mercato
- ✓ orientamento all’internazionalizzazione
- ✓ autonomia gestionale
- ✓ equilibrio della struttura finanziaria
- ✓ fondamentali solidi ed elevata marginalità
- ✓ organizzazione manageriale
- ✓ apertura alla comunicazione

✓ expertise del management

✓ capacità di innovazione

Requisiti formali

Il mercato AIM Italia non prevede requisiti minimi di accesso in termini di capitalizzazione, fatturato o struttura di governo societario. E' previsto il rispetto in fase di IPO dei seguenti requisiti formali:

Flottante	10%
Capitalizzazione di mercato	No requisiti formali
Offerta	Principalmente istituzionale (almeno 5)
Documento d'Offerta	Documento di Ammissione
Bilanci certificati	1 (se esistente)
Principi contabili	Italiani o Internazionali
Sito Web (area Investor Relations)	Obbligatorio

“Startup AIM” quotate: risultati economico finanziari da IPO e dall’anno IPO-1

Le società incluse nel panel “startup AIM” presentano, nell’anno precedente all’IPO, ricavi medi pari a 1,6 milioni di Euro, e segnano, nell’anno successivo (IPO) una crescita media YoY del 56% (raggiungendo il valore di 2,4 milioni di euro in media nell’anno di IPO). In termini di profittabilità, il panel presenta caratteristiche tipiche di società nella fase iniziale dell’attività, con un dato medio relativo all’EBITDA Margin negativo sia nell’anno precedente all’IPO che nell’anno di IPO stesso.

Tabella 2 – Osservatorio AIM: risultati economico finanziari da IPO e IPO-1 delle startup su AIM Italia

Società	Ricavi IPO - 1 (Eu m)	Ricavi IPO (Eu m)	YoY	EBITDA IPO -1 (Eu m)	EBITDA IPO (Eu m)	EBITDA IPO -1 (%)	EBITDA IPO (%)
Abitare In	-	1,9	-	-	0,1	-	5%
CleanBnB	1,2	2,8	133%	-0,4	-0,6	-33%	-21%
CrowFundMe	0,4	0,4	8%	-0,1	-0,7	-26%	-167%
DHH	3,7	4,0	8%	0,5	0,4	14%	10%
Digital Magics	3,0	1,6	-47%	0,4	0,007	13%	0%
Energica Motor Company	0,2	0,8	300%	-0,8	-3,5	-400%	-438%
Kolinpharma	4,1	7,2	76%	0,6	1,4	15%	19%
Sostravel.com	1,9	2,5	32%	0,9	0,5	47%	20%
UCapital24	0,2	0,06	-70%	-0,2	-1,1	-93%	-
Media	1,6	2,4	56%	0,1	-0,4	-58%	-71%

Fonte: Ufficio studi IR Top Consulting su dati societari e documenti di ammissione

Identikit della “startup AIM” quotata al 31 dicembre 2019

Dall’analisi dell’Osservatorio AIM sui risultati economico-finanziari al 31 dicembre 2019 emerge che le “startup AIM” mostrano in media nel 2019:

- Ricavi pari a 8,1 milioni di euro;

- EBITDA pari 0,6 milioni di euro;
- EV/SALES pari a 13,3x
- EV/EBITDA pari a 13,5x

Tabella 3 – Osservatorio AIM: Risultati FY 2019 delle “startup” su AIM Italia

Società	Ricavi 2019	Var. % a/a	EBITDA 2019	Var. % a/a	EBITDA margin 2019	EV	EV/SALES	EV/EBITDA
Abitare In	44,6	-9,1%	11,4	166,7%	25,5%	128,4	2,9	11,3
CleanBnB	3,3	112,6%	-1,3	-240,8%	-39,0%	4,2	1,3	n.s.
CrowdFundMe	0,4	7,8%	-0,8	n.s.	n.s.	7,0	16,6	n.s.
DHH	6,8	13,2%	0,5	-7,3%	7,3%	11,3	1,7	22,9
Digital Magics	2,7	3,8%	-0,3	12,7%	-11,4%	31,8	12,0	n.s.
Energica MC	3,2	46,8%	-4,9	9,4%	-153,6%	35,7	11,3	n.s.
KOLINPHARMA	8,9	24,4%	2,3	57,9%	25,6%	14,2	1,6	6,3
SosTravel.com	3,2	27,2%	-0,1	-126,5%	-4,0%	3,0	0,9	n.s.
UCapital24	0,06	-66,2%	-1,1	n.s.	n.s.	4,4	71,0	n.s.
Media	8,1	17,8%	0,6	-18,3%	-21%	26,7	13,3	13,5

Fonte: Osservatorio AIM IR Top Consulting su dati societari al 31.12.2019, analisi aggiornata al 25 maggio 2020. Ricavi ed EBITDA in Euro milioni.

Dallo studio emerge che la crescita delle “startup AIM” in termini di ricavi è positiva e pari al +17,8%. In termini di EBITDA le startup quotate AIM hanno subito un rallentamento rispetto al 31 dicembre 2018, maggiormente evidente nelle società che si sono quotate nel 2019. In termini di marginalità, il campione analizzato presenta infatti caratteristiche tipiche di società nella fase iniziale dell’attività, con un dato medio relativo all’EBITDA Margin negativo. L’EV/SALES 2019 medio è pari a 13,3x (6,0x in media al netto di UCapital24) e l’EV/EBITDA medio è pari a 13,5x.

Modelli di valutazione delle Startup

Le principali criticità nel processo valutativo di una startup riguardano le limitate dimensioni in termini di ricavi, la presenza di perdite operative significative e all’incertezza delle previsioni su ricavi, margini e flussi di cassa futuri. Il metodo del DCF risulta coerente con il business model dell’azienda, tuttavia il principale limite nella valutazione della startup è rappresentato dalla sensibilità del modello a variabili soggettive. Il metodo dei multipli di mercato si caratterizza per la coerenza con i valori espressi “market based”, tuttavia la difficoltà nel confronto con i dati finanziari dei comparables già consolidati nel mercato rappresenta una criticità. Per limitare la complessità ed i fattori di incertezza, oltre alla media ponderata dei due metodi, si possono aggiungere correttivi ai singoli metodi di valutazione. Nel metodo DCF, al tasso di sconto, calcolato secondo CAPM (Capital Asset Pricing Model) viene aggiunto un premio per il rischio specifico (Rs) che esprime il maggior rischio/rendimento. Nel metodo dei Multipli di mercato l’anno di riferimento a cui applicare il multiplo sarà l’anno in cui si prevede il consolidamento della startup nel settore di riferimento esprimendo il potenziale in termini di performance, in conformità al business plan. Inoltre è necessario attualizzare con un tasso di sconto l’Equity Value ottenuto, verificando l’anno di riferimento dei multipli delle società comparabili.

Startup quotate su AIM: Multipli EV, EV/SALES ed EV/EBITDA da IPO

Il multiplo medio EV/SALES da IPO delle “startup” AIM è pari a 13,2x, rispetto alla media del mercato AIM Italia (1,6x). Il multiplo medio EV/EBITDA è invece pari a 49,5x, rispetto a una media del mercato AIM Italia pari a 9,0x.

Date le caratteristiche del panel osservato, è importante sottolineare la prevalenza dell’EV/SALES come metrica di riferimento rispetto ad altri multipli in un’ottica di valutazione. Le marginalità delle società

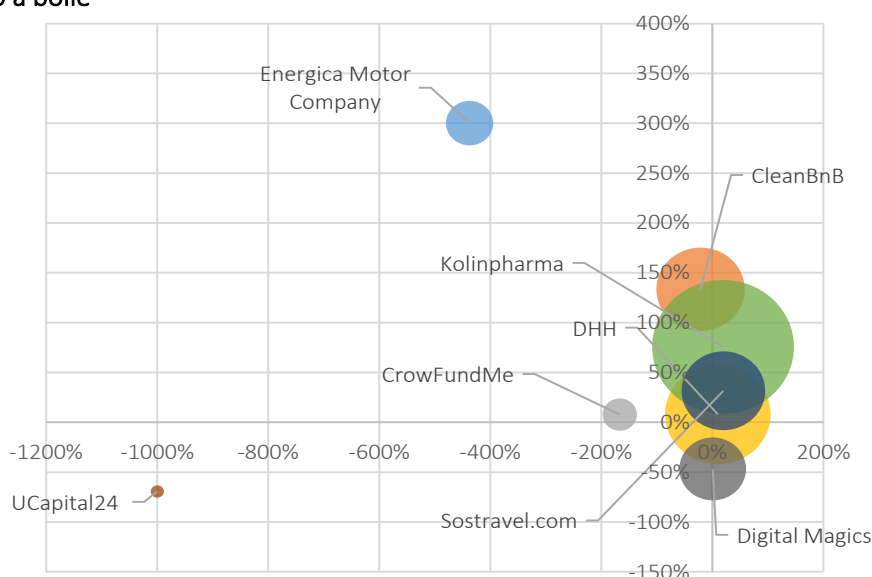
considerate, in alcuni casi negative, vanno ad impattare sulla significatività del dato medio dell'EV/EBITDA, rendendo il multiplo sul fatturato un dato che assume una rilevanza maggiore.

Tabella 4 – Osservatorio AIM: Multipli EV, EV/SALES ed EV/EBITDA da IPO

Società	EV da IPO	EV/SALES da IPO	EV/EBITDA da IPO
Abitare In	14,7	7,8	122,2
CleanBnB	13,5	-	-
CrowFundMe	10,4	13,6	-
DHH	10,3	2,6	28,8
Digital Magics	24,4	14,9	30,7
Energica Motor Company	32,9	41,1	-
Kolinpharma	9,6	1,3	6,6
Sostravel.com	28,0	11,3	59,2
UCapital24	-	-	-
Media	18,0	13,2	49,5

Fonte: Ufficio studi IR Top Consulting su dati societari e Factset. Market Cap da IPO. Analisi aggiornata al 25 maggio 2020.

Graf.1 – Grafico a bolle

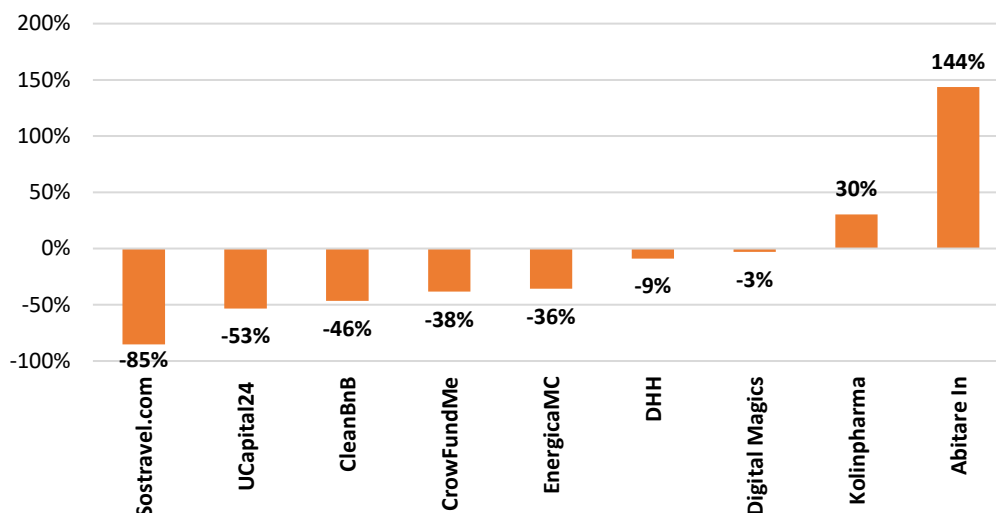


Fonte: Ufficio studi IR Top Consulting su dati societari. Dimensione bolle: revenues nell'anno IPO, asse Y: crescita yoy revenues IPO rispetto a IPO-1, asse X: Ebitda margin.

Performance % azionarie da IPO e post Covid-19

Dalla data di IPO, le 9 società registrano una performance pari in media al -11%. La migliore performance è stata registrata da Abitare In (+144%), seguita da KOLINPHARMA (+30%).

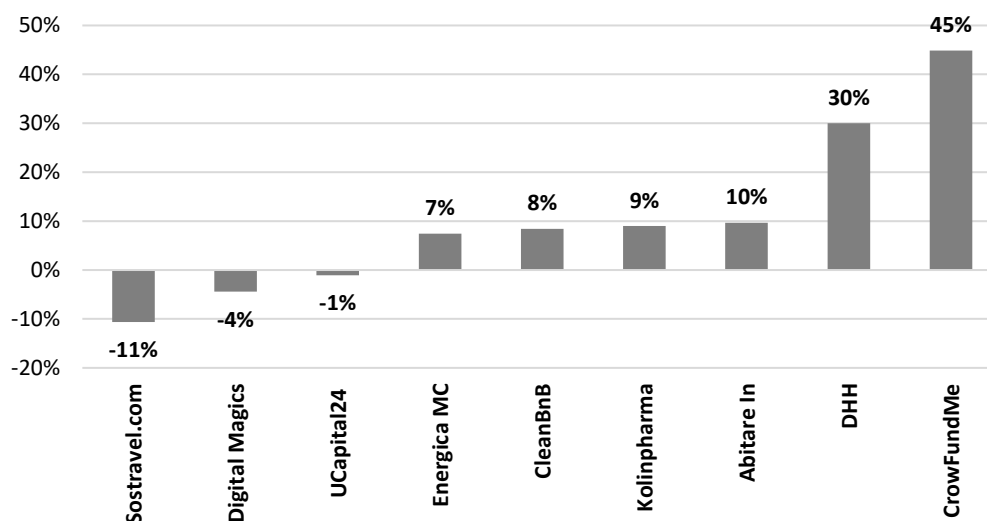
Graf. 2 – Performance “startup AIM” da IPO



Fonte: Osservatorio AIM - IR Top Consulting su dati Factset e Borsa Italiana

Nonostante il significativo impatto che il COVID-19 ha avuto sui mercati, le società appartenenti al panel hanno dimostrato un buon grado di resilienza, esprimendo performance per la maggior parte positive nel periodo che ha seguito la diffusione del virus. Rispetto alla data del 9 marzo 2020, le 9 società registrano una performance pari in media al 10,4%, con la migliore performance registrata da CrowFundMe (+45%), seguita da DHH (30%) e Abitare In (10%).

Graf. 3 – Performance “startup AIM” da post COVID-19 (22.05.2020 vs 09.03.2020)



Fonte: Osservatorio AIM - IR Top Consulting su dati Factset e Borsa Italiana (9 marzo 2020-22 maggio 2020)

Le PMI innovative quotate su AIM Italia

Le PMI Innovative iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese beneficiano di importanti agevolazioni. Sono complessivamente oltre 1500 le PMI innovative registrate, di cui 48 quotate su AIM Italia e rappresentano il 38% in termini di numero di società e il 23% in termini di capitalizzazione di mercato. 12 società AIM hanno ottenuto la qualifica nel 2019.

Uno dei requisiti per ottenere e mantenere la qualifica di PMI innovativa è avere azioni quotate su un mercato non regolamentato, italiano o europeo, criterio che viene meno con la quotazione su un mercato regolamentato.

Tabella 5 – Osservatorio AIM: PMI Innovative su AIM Italia

Società	Market Cap Eu m (22.05.2020)	Raccolta IPO Eu m	Data IPO	DATA PMI Innovativa
Abitare In	96,4	2,8	8/4/16	23/5/18
Alfio Bardolla Training Group	6,3	3,1	28/7/17	20/7/17
Arterra Bioscience	20,2	5,7	28/10/19	23/7/18
BFC	5,4	1,5	11/12/15	6/11/17
Casta Diva Group	7,3	1,0	22/7/14	13/6/17
Circle	9,6	1,5	26/10/18	6/6/16
CleanBnB	7,2	3,9	24/7/19	1/7/19
Confinvest	30,1	3,0	1/8/19	5/7/19
CrowdFundMe	8,3	2,8	25/3/19	7/1/19
Cyberoo	35,3	7,2	7/10/19	17/6/19
DHH	13,5	4,2	27/7/16	16/6/16
Digital360	13,2	4,1	13/6/17	3/5/17
DigiTouch	15,3	9,0	16/3/15	16/11/15
Doxee	23,0	5,0	19/12/19	14/6/19
EdiliziAcrobatica	39,5	5,7	19/11/18	15/12/17
Eles	32,8	6,9	19/6/19	24/8/18
Elettra Investimenti	24,4	4,7	21/4/15	18/5/17
Energica Motor Company	35,4	5,3	29/1/16	26/1/16
Esautomotion	21,8	10,3	6/7/18	8/3/18
Expert System	119,3	17,1	18/2/14	3/7/17
FOS	19,6	5,0	26/11/19	12/6/17
Friulchem	9,9	4,5	25/7/19	24/6/19
Gel	7,0	5,7	20/12/17	21/7/17
Gibus	26,5	5,0	20/6/19	24/7/18
Grifal	25,7	4,9	1/6/18	23/4/18
Health Italia	51,2	4,5	9/2/17	4/10/17
Ilpra	24,8	5,3	15/2/19	6/7/18
Kolinpharma	14,9	3,1	9/3/18	16/11/17
MailUp	70,7	3,0	29/7/14	1/12/15
MAPS	22,6	3,4	7/3/19	31/1/19
Marzocchi Pompe	25,2	8,0	16/7/19	29/8/18
Matica Fintec	14,8	6,9	11/11/19	14/7/19
Neosperience	45,3	4,1	20/2/19	10/1/18
Notorious Pictures	36,4	7,0	23/6/14	13/7/17
NVP	18,1	10,0	5/12/19	5/11/19
Officina Stellare	40,8	5,2	26/6/19	24/1/18
Portobello	38,2	2,0	13/7/18	6/12/19
Powersoft	44,3	5,1	17/12/18	24/1/15
Prismi	13,8	3,5	26/7/12	20/5/19
Relatech	45,0	4,1	28/6/19	6/6/18

Renergetica	30,1	2,0	9/8/18	1/10/16
Sciuker Frames	12,3	5,0	3/8/18	9/5/18
Shedir Pharma Group	45,3	10,0	23/7/19	18/12/18
SosTravel.com	4,2	5,2	1/8/18	2/8/18
UCapital24	5,4	4,1	19/11/19	12/7/19
Unidata	41,5	5,7	16/3/20	22/11/17
Websolute	14,7	3,5	30/9/19	9/3/18
WM Capital	4,4	1,4	23/12/13	7/4/17
Media	27	5,0		
Totale	1.317	242,2		

Fonte: Osservatorio AIM - IR Top Consulting su dati Factset e Borsa Italiana (9 marzo 2020-22 maggio 2020)

Il Decreto-Legge 3/2015 ha esteso gran parte delle agevolazioni già previste a beneficio delle startup innovative alla platea di “PMI innovative”, ovvero le piccole e medie imprese che operano nel campo dell’innovazione tecnologica, a prescindere dal livello di maturazione raggiunto e dal settore di attività.

A fine dicembre 2018, la Commissione Europea ha autorizzato gli incentivi fiscali all’investimento nel capitale di rischio delle PMI innovative. L’autorizzazione della Commissione ha sancito la conformità degli incentivi agli Orientamenti europei sugli aiuti di Stato destinati a promuovere gli investimenti per il finanziamento del rischio (2014/C 19/04). Tale evoluzione ha consentito l’estensione dell’ambito di applicabilità degli incentivi fiscali in parola, già vigenti per gli investimenti in start-up innovative, alle PMI innovative.

Gli incentivi fiscali prevedono:

- persone fisiche: detrazione ai fini IRPEF del 30% dei conferimenti rilevanti effettuati; l’investimento massimo detraibile in ciascun periodo d’imposta è pari a Euro 1 milione (corrispondente a una detrazione annua massima pari a Euro 300mila); qualora la detrazione sia di ammontare superiore all’imposta lorda, l’eccedenza può essere portata in detrazione dall’imposta lorda sul reddito delle persone fisiche dovuta nei periodi di imposta successivi, ma non oltre il terzo, fino a concorrenza del suo ammontare.
- persone giuridiche: deduzione ai fini IRES del 30% dei conferimenti rilevanti effettuati; l’investimento massimo deducibile in ciascun periodo d’imposta pari a Euro 1,8 milioni (corrispondente a una deduzione annua massima pari a Euro 540mila); qualora la deduzione sia di ammontare superiore al reddito complessivo dichiarato, l’eccedenza può essere computata in aumento dell’importo deducibile dal reddito complessivo dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il terzo, fino a concorrenza del suo ammontare.

La Gazzetta Ufficiale (GU Serie Generale n. 156 del 05-07-2019) riporta il Decreto MISE-MEF attuativo degli incentivi fiscali all’investimento nel capitale di rischio delle PMI innovative.

In base all’art. 3 comma 1 del decreto, le agevolazioni si applicano ai conferimenti in denaro iscritti alla voce del capitale sociale e della riserva da sovrapprezzo delle azioni o quote delle PMI innovative ammissibili o delle società di capitali che investono prevalentemente in PMI innovative ammissibili, anche in seguito alla conversione di obbligazioni convertibili in azioni o quote di nuova emissione, nonché agli investimenti in quote degli organismi di investimento collettivo del risparmio di cui all’art. 1, comma 2, lettera e).

Le agevolazioni spettano fino ad un ammontare complessivo dei conferimenti ammissibili non superiore a 15 milioni di euro per ciascuna PMI innovativa ammissibile: ai fini del calcolo di tale ammontare massimo rilevano tutti i conferimenti agevolabili ricevuti dalla PMI innovativa ammissibile nei periodi di imposta di vigenza del regime agevolativo. Le disposizioni del decreto attuativo si applicano in relazione agli investimenti effettuati nei periodi di imposta successivi a quello in corso al 31 dicembre 2016.

L'art. 1, comma 2 lettera c) del decreto stabilisce i seguenti requisiti delle PMI Innovative ammissibili:

- (i) rientrano nella definizione di PMI Innovativa di cui all'art. 4, comma 1, del decreto-legge 24 gennaio 2015, n. 3, anche non residenti in Italia purché in possesso dei medesimi requisiti, ove compatibili, a condizione che le stesse siano residenti in Stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo e abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia;
- (ii) ricevono l'investimento iniziale a titolo della misura anteriormente alla prima vendita commerciale su un mercato o entro 7 anni dalla loro prima vendita commerciale.

Le PMI Innovative, dopo il periodo di 7 anni dalla loro prima vendita commerciale, sono considerate ammissibili in quanto ancora in fase di espansione o nelle fasi iniziali di crescita:

- 1) fino a 10 anni dalla loro prima vendita commerciale, se attestano, attraverso una valutazione eseguita da un esperto esterno, di non aver ancora dimostrato a sufficienza il loro potenziale di generare rendimenti;
- 2) senza limiti di età, se effettuano un investimento in capitale di rischio sulla base di un business plan relativo ad un nuovo prodotto o a un nuovo mercato geografico che sia superiore al 50% del fatturato medio annuo dei precedenti 5 anni, in linea con l'art. 21, paragrafo 5, lettera c), del regolamento (UE) n. 651/2014. Per gli approfondimenti sulle condizioni per beneficiare degli incentivi fiscali si rimanda al testo integrale del decreto.

Trend “startup” su AIM Italia post COVID-19

Le “startup AIM” stanno dimostrando la propria resistenza rispetto all'emergenza legata al Covid-19, come dimostrato dalla fiducia che il mercato ha espresso in questo periodo nei loro confronti, riflessa in delle performance per la maggior parte positive.

Comprendere gli effetti che questa situazione di emergenza ha sulle singole attività e la visione strategica che il management prevede di attuare per contrastarli è di fondamentale importanza per gli investitori, motivo per cui le società hanno rilasciato dei comunicati che affrontano dettagliatamente queste tematiche.

ABITARE IN

SITUAZIONE COVID-19: di fronte al fenomeno del Covid-19, la società comunica di essere comunque adeguatamente strutturata e di disporre di tutti gli strumenti per garantire lo svolgimento del lavoro in modalità di smart-working, pertanto il team è pienamente operativo su tutti gli ambiti non strettamente connessi all'attività di cantiere, quali progettazione, pianificazione, value engineering, studi di fattibilità, servizio clienti, attività amministrative.

CLEANBNB

SITUAZIONE COVID-19: secondo quanto riportato dalla società, lo stato di emergenza epidemiologica da Virus COVID-19 ha tuttavia comportato una improvvisa riduzione dei flussi di viaggiatori, e quindi anche dei soggiorni nelle strutture gestite da CleanBnB. Nell'ambito di tale contesto, che inevitabilmente determinerà una riduzione dei ricavi e dei flussi di cassa attesi, CleanBnB sta valutando tutte le misure straordinarie a sostegno delle imprese, contenute nel D.L. del 17 marzo 2020 n.18 (Decreto Cura Italia) e successive modifiche e integrazioni. Nello stesso tempo CleanBnB ha messo in atto una serie di misure volte a proteggere l'integrità del patrimonio immobiliare gestito, ad esempio ha effettuato attività di manutenzione ordinaria. Inoltre, CleanBnB ha immediatamente modificato le proprie politiche tariffarie e di prenotazione, estendendo la durata media dei soggiorni e utilizzando nuovi canali di prenotazione, in modo da intercettare flussi di viaggiatori collegati all'emergenza CoVid-19. In ogni caso CleanBnB si è impegnata a verificare il puntuale rispetto delle misure di protezione del personale e dei collaboratori e delle disposizioni normative relative alle restrizioni negli spostamenti, tramite un puntuale monitoraggio delle disposizioni delle autorità competenti.

CROWDFUNDME

SITUAZIONE COVID-19: L'urgenza sanitaria causata dal diffondersi del Covid-19 non ha inciso particolarmente sulla società. CrowdFundMe si è organizzata ad operare attraverso l'organizzazione del lavoro in modalità a distanza o lavoro agile garantendo la prosecuzione dell'operatività. Inoltre la propensione all'investimento degli utenti non ha subito particolari modifiche, fatte salvo un paio di settimane a cavallo tra febbraio e marzo 2020.

DHH

SITUAZIONE COVID-19: Essendo DHH una società di tipo tecnologico con ampie soluzioni per soddisfare i propri clienti anche durante il lavoro in remoto, non è stata influenzata negativamente dall'emergenza sanitaria. Il business del cloud computing è in forte crescita, accelerato dall'adozione di strumenti di lavoro da remoto. La società però, ritiene che non siano ancora in grado di prevedere le conseguenze di questo evento sull'economia.

DIGITAL MAGICS

SITUAZIONE COVID-19: La società sostiene che l'emergenza Covid-19 segnerà una decisa presa di consapevolezza sull'importanza della digitalizzazione e della tecnologia, ovvero sul cuore dell'attività, come strumenti di lavoro, ricerca e crescita. Rispetto alla diffusione del Covid-19, Digital Magics e le startup in portafoglio, hanno subito messo in atto tutte misure indicate dal Governo italiano e da quanto previsto dal Protocollo di regolamentazione per il contrasto e il contenimento del COVID-19. Il DNA digitale e tecnologico di Digital Magics e delle startup partecipate, ha sicuramente agevolato l'adozione di strumenti tecnologici a supporto dello smartworking e lavoro agile. Pur nell'incertezza delle conseguenze sull'economia globale sulle attività aziendali, si riscontra una reazione da parte delle aziende e istituzioni pubbliche verso l'adozione di strategie di business e operative secondo un approccio tecnologico e digitale, che possono trovare una reale risposta nelle differenti soluzioni innovative offerte dalle startup del portafoglio di Digital Magics.

ENERGICA MOTOR COMPANY

SITUAZIONE COVID-19: L'emergenza Covid-19 ha indotto la società a chiudere la sede italiana fino alla data del 3 aprile 2020. Le attività svolgibili in modalità smart working sono state garantite ugualmente ma solo per urgenze e necessità. Durante le settimane di lock-down, la società ha definito una roadmap per una riapertura graduale e in piena sicurezza da martedì 28 Aprile. L'organizzazione della ripresa coinvolgerà, in questa prima fase, la sola area produttiva che opererà su turno singolo regolare rispettando i protocolli di sicurezza per distanziamento sociale. A partire da Lunedì 4 maggio si lavorerà su doppio turno e riapriranno il reparto Sport Production e R&D a supporto della produzione. Il programma di rientro continuerà nelle settimane seguenti coinvolgendo tutte le altre aree. Rimarrà confermato lo smart working per le attività di progettazione meccanica ed elettronica, amministrative, marketing e sales.

KOLINPHARMA®

SITUAZIONE COVID-19: La diffusione del Covid-19 ha generato un clima di incertezza a livello globale e dunque per la società risulta difficile stimare con precisione gli impatti sulle performance (alla data di approvazione bilancio 31.12.19). Tuttavia, la società ha da subito attivato ogni azione per garantire la sicurezza e la tutela dei dipendenti assicurando al contempo la continuità aziendale attraverso modalità di lavoro in smart working. Dunque, prosegue con la piena operatività che conferma le linee guida strategiche del piano industriale nonché la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti con formulazioni innovative. La società è stata in grado di sostenere medici ed operatori sanitari tramite la donazione di un ventilatore polmonare agli ospedali della città di Catanzaro, diventando partner dell'iniziativa benefica, a conferma che Kolinpharma è da sempre accanto alla classe medica.

SOS TRAVEL

SITUAZIONE COVID-19: La Società, per la peculiare tipologia del proprio business, risulta significativamente esposta alle criticità connesse alla diffusione dei contagi e alle misure normative adottate per contenere l'ampliarsi dell'epidemia. Il susseguirsi di ordinanze e decreti nazionali ha comportato, fin dall'inizio dell'emergenza, la necessità di adeguarsi alle varie misure prescritte, e ciò, anzitutto, ha imposto la chiusura della sede operativa della Società e la necessità di collocare l'intero personale dipendente a casa, in regime di "smart-working". La pandemia e i provvedimenti normativi, hanno determinato una massiccia contrazione del traffico aereo ed hanno imposto, da ultimo, la chiusura di quasi tutti i corner commerciali siti all'interno degli aeroporti e deputati alla vendita di beni e/o servizi non essenziali. In particolare, e per quanto maggiormente interessa, il principale cliente di Sostravel (TraWell Co s.p.a.), si è visto di fatto costretto a chiudere progressivamente, tra il 10 e il 25 marzo u.s., tutti i propri punti vendita. In ragione di quanto precede, è inevitabile attendersi un fatturato in calo nel primo semestre 2020, cui si accompagna però l'auspicio di una ripresa nella seconda metà dell'anno.

Di fronte alla pandemia, la Società opera per contenere i costi legati alla fase emergenziale, tra cui quelli relativi al personale dipendente, mediante l'accesso della Società a tutti gli "ammortizzatori sociali" disponibili.

UCAPITAL24

SITUAZIONE COVID-19: L'attività della società prosegue regolarmente tramite la progressiva attivazione dello smartworking. Inoltre, sono state individuate talune azioni di contenimento costi volti all'ottimizzazione della gestione della cassa e dell'utilizzo delle risorse per gli investimenti, come taglio delle consulenze esterne relative ad attività non strategiche, riduzione degli investimenti non necessariamente indispensabili con l'avvio immediato del business model, rimodulazione delle spese per acquisto di beni e servizi, valutazione dell'opportunità di fare ricorso parzialmente alla Cassa Integrazione Guadagni per taluni dipendenti.

La situazione epidemiologica COVID19 ha mostrato come l'avvio del piano industriale 2019-2022 della Società abbia registrato un rallentamento nella sua realizzazione. La Società fa presente che verrà compiuta un'analisi in merito a eventuali scostamenti in termini quali quantitativi rispetto ai dati previsionali indicati in sede di ammissione a negoziazione della azioni su AIM Italia, nonché esaminata la necessità di aggiornamento del piano stesso. In particolare, nel corso delle prossime settimane il Consiglio di Amministrazione individuerà un recovery plan legato all'evoluzione dell'attuale situazione contingente COVID 19 ampliando l'analisi dei possibili scenari; gli effetti economici causati dalla pandemia in essere, al momento, sono di difficile valutazione ma comunque tale situazione porta la Società già oggi a ritenere non realizzabile i target di budget 2020 previsti nel Piano. La Società si riserva di valutare tutte le misure straordinarie a sostegno delle imprese per far fronte all'emergenza sanitaria, contenute nel D.L. del 17 marzo 2020 n.18 (Decreto Cura Italia).

Le strategie di crescita delle "startup" quotate su AIM

ABITARE IN

Punto di forza del modello Abitare In è la messa a punto di una strategia di marketing che consente che le unità immobiliari siano vendute prima dell'avvio dei lavori di costruzione. La società adotta una strategia industriale innovativa che apporta trasformazioni, innovazioni e migliorie nei processi più rilevanti, quali:

1. focalizzazione in termini di mercato target, modalità operative e geografia;
2. modellizzazione dell'intero processo industriale;
3. ogni progetto è affidato a distinti Veicoli Operativi per offrire maggiore trasparenza di risultati e tempi rapidi per la conclusione delle iniziative immobiliari;
4. attenta selezione dell'area e della zona su cui intervenire;
5. elevati livelli di personalizzazione del prodotto;
6. informatizzazione di tutti i processi produttivi;

7. avanzata gestione del cliente con piattaforma CRM e attenzione nelle relazioni con team dedicati;
8. definizione ed esecuzione di campagne di comunicazione e vendita secondo un modello innovativo ed efficace;
9. attenzione alla riqualificazione e alla rigenerazione urbana delle aree su cui opera.

Sulla base Piano di sviluppo e BP 2019-2021, la mission della società è: soddisfare le attuali aspirazioni abitative delle famiglie che vivono a Milano, ricorrendo ad un modello di business industriale e scalabile, attraverso:

- tailor made homes: con il construction to order si realizzano infinite possibilità di personalizzazione.
- industrializzazione e informatizzazione: modello industriale scalabile grazie all'utilizzo della tecnologia in tutte le fasi di sviluppo.
- go to market: strategia di marketing specializzata. Virtual reality e psicologia dell'abitare
- prodotto "aspirazionale": la casa nella sua accezione più ampia, come emozione, stile di vita - Sistema casa.
- rigenerazione urbana: demolizione immobili dismessi e realizzazione di nuovi edifici efficienti. Alto consenso sociale.

CLEANBNB

La strategia di crescita del Gruppo sarà perseguita attraverso le seguenti linee strategiche, che puntano su una crescita organica:

1. Ampliamento del numero di immobili in gestione mediante posizionamento del marchio, promuovendo brand awareness.
2. Incremento delle risorse umane a livello centralizzato, in particolare investendo nel sistema di gestione dei ricavi e delle prenotazioni, così da migliorare l'interazione con i guest, e a livello locale.
3. Ulteriore evoluzione e sviluppo del software, soprattutto per la funzione di Revenue Management.

CROWDFUNDME

La società punta all'aumento della quota di mercato con una mirata strategia di marketing, la targhettizzazione delle opportunità di investimento con allargamento alle PMI e l'innovazione continua. La strategia che CFM intende perseguire è mirata al consolidamento di una posizione di leadership sul mercato italiano dell'equity crowdfunding. In particolare, CFM ha sviluppato le seguenti linee strategiche:

1. Aumentare la quota di mercato con una mirata strategia di marketing e introdurre un nuovo filone di comunicazione, più orientato alla educazione finanziaria e nello specifico alla continua informazione sulla crescita ottenuta dalle aziende che già hanno sfruttato l'equity crowdfunding con successo.
2. Targhettizzazione delle opportunità di investimento con un allargamento alle PMI: ad oggi il crowdfunding è comunemente conosciuto come occasione per raccogliere capitali tipicamente per start-up. Tuttavia, il crowdfunding potrebbe rappresentare una valida modalità di finanziamento anche per le PMI.
3. Innovazione continua: CFM intende perseguire tale strategia ottimizzando e automatizzando il processo di on-boarding delle società.

DHH

La società mira a migliorare la crescita organica delle società del suo portafoglio che si occupano di marketing e innovazione di prodotto:

- Costruire un portafoglio diversificato di prodotti integrando nuovi "verticali" oltre il tradizionale campo di web hosting, come il cloud computing e altre soluzioni a valore aggiunto;
- Espandere la catena di fornitura, cercando di soddisfare tutte le esigenze dei clienti, mescolando prodotti di alta qualità con livelli di esperienza soddisfacenti

- Migliorare i tassi di acquisizione dei clienti e i tassi di rinnovo.

La crescita mediante acquisizioni è un altro punto importante della strategia di DHH. L'obiettivo è di entrare in nuove aree geografiche o espandere le linee prodotto acquisendo società consolidate. L'obiettivo industriale è sul Web Hosting e Cloud computing, acquistando piccole aziende globali SaaS attive nel mercato al fine di integrarle con l'attività di web hosting e la relativa clientela del gruppo DHH. Infine, intende confermare la posizione di Leadership di mercato nell'industria di hosting nei mercati emergenti dell'Europa e nelle nicchie verticali all'interno dell'industria di hosting e SaaS nel mercato globale.

In data 21 maggio 2020, i CDA di DHH e di Seeweb Holding, che detiene il 24,2% del capitale sociale di DHH, hanno approvato la proposta di fusione per incorporazione. La fusione si configura come un'acquisizione inversa (reverse merge) ed è soggetta all'approvazione delle assemblee degli azionisti di DHH e Seeweb Holding. Il closing è inoltre soggetto alla conferma dell'assemblea straordinaria di DHH con il cosiddetto meccanismo 'whitewash', al fine di evitare il lancio di un'OPA. L'operazione sarà compiuta attraverso lo scambio di azioni. DHH emetterà 3.030.081 azioni ordinarie del valore di 10,30 euro l'una. Il rapporto di cambio prevede 31.828,92 azioni ordinarie DHH per ogni 1.000 euro di capitale sociale di Seeweb Holding. L'atto di fusione dovrebbe essere firmato entro la fine dell'esercizio in corso. Per effetto dell'operazione, sarà costituito un gruppo in grado di rivolgersi a oltre 100 mila clienti del mercato del Cloud del Sud-Est Europa con i seguenti dati proforma 2019: fatturato pari a 16,8 milioni di Euro, Ebitda di 5,6 milioni di Euro e un utile netto pari a 1,8 milioni di Euro.

L'operazione permetterà di consolidare il posizionamento del Gruppo DHH nel Sud Est Europa e di razionalizzare le attività delle due società, fortemente complementari e che comprendono soluzioni di cloud computing, hosting, server, streaming, servizi per clienti pubblici e privati con SaaS, IaaS e PaaS.

DIGITAL MAGICS

La strategia di Digital Magics è sempre più concentrata nell'investire energie e risorse per la crescita e l'arricchimento del portfolio e per la continua ricerca dei migliori talenti digitali. La strategia aziendale porta, oggi, le partecipazioni di Digital Magics ad esprimere un fatturato aggregato di CIRCA 78 milioni di Euro con un CAGR 2016-2019 pari al 40%. La società è pronta ad intercettare e opportunità che verranno dal nascente Fondo Nazionale Innovazione oltre ad aver dato un contributo importante al piano "Italia 2025" redatto dal Ministero per l'Innovazione tecnologica e la digitalizzazione e alle sempre più strette collaborazioni con i player dell'innovazione italiani, fondi di investimento regionali e gli Atenei. In questo scenario migliora la qualità della domanda di trasformazione digitale in tutti i settori industriali e Digital Magics per cogliere questa opportunità oltre a portare avanti con successo programmi di Open Innovation con principali Aziende italiane, ha lanciato la terza edizione del programma di accelerazione Magic Wand, che quest'anno si occuperà di intercettare le migliori startup sui temi Fintech, Insurtech, Cybersecurity and Blockchain insieme a primari partner industriali.

È fondamentale sostenere il digitale in Italia e Digital Magics è in prima linea per supportare i talenti digitali e le aziende che decidono di innovare, per contribuire concretamente al futuro del nostro Paese.

ENERGICA MOTORCOMPANY

Energica Motor Company intende affermarsi come brand leader nella produzione di moto elettriche ad elevate prestazioni, sinonimo di esclusività e design made in Italy. La strategia di Energica si declina sull'implementazione delle seguenti guidelines:

- Investimenti costanti in R&D per garantire i più elevati standard tecnologici del settore;
- Sviluppo di partnership per l'implementazione di nuovi progetti innovativi;
- Continuo ampliamento della rete commerciale nelle aree del mondo che presentano elevati tassi di crescita nel settore EV;
- Partecipazione al MotoE, quale fornitore unico, per rafforzare la brand awareness, sviluppare nuove tecnologie e testare in condizioni estreme le conoscenze acquisite;

- Investimenti in marketing con la partecipazione a fiere ed eventi mondiali per rafforzare ulteriormente la brand awareness.

KOLINPHARMA

La società ha approvato il Piano Industriale 2019-2021 che si basa su tre linee di sviluppo:

1. l'aumento della ricerca scientifica sui prodotti in portafoglio attraverso continui studi clinici e osservazionali;
2. l'incremento del numero di prodotti in portafoglio;
3. il potenziamento della struttura degli informatori medico-scientifici attraverso l'internalizzazione della funzione;

Lo sviluppo delle linee strategiche sarà finanziato attraverso la cassa generata nell'ambito del periodo di piano. La Società intende proseguire l'attività di sviluppo di prodotti destinati a classi terapeutiche con elevati tassi di crescita, nonché individuare formulazioni innovative verso nuovi ambiti specialistici, in cui è forte l'esigenza di integratori a supporto di terapie farmacologiche con l'obiettivo di introdurre 4 nuovi prodotti entro il 2021. La società punta a incrementare il portafoglio brevettuale di tutti i prodotti in sviluppo commercializzati al fine di garantire una maggiore copertura sul territorio nazionale. Sotto il profilo commerciale, si intende allargare la rete degli Informatori Medico-Scientifici attraverso l'internalizzazione degli stessi per raggiungere una copertura ottimale del territorio, fatta sulla base di una attenta analisi delle capacità di assorbimento dei singoli "brick" in grado di contattare tutto il target medico specialistico di interesse.

SOSTRAVEL

La Società, focalizzando la propria attenzione soprattutto sullo sviluppo, sulla promozione e sulla commercializzazione dell'App Sostravel e dei servizi offerti, mira a divenire un importante punto di riferimento per l'esperienza del viaggiatore aereo. Tale strategia di crescita sarà perseguita attraverso le seguenti linee direttrici:

- continuo mantenimento e sviluppo dell'infrastruttura IT;
- sviluppo dell'App Sostravel su nuove funzionalità e servizi;
- la crescita dei ricavi Trawell-related attraverso la presenza e l'espansione del Gruppo Trawell in svariati aeroporti nazionali e internazionali;
- lo sviluppo di accordi commerciali con i principali operatori nel settore del trasporto aereo (compagnie aeree e/o handler aeroportuali);
- il rafforzamento del supporto offerto al cliente e l'implementazione dei servizi resi per mezzo di un call center dedicato, capace di fornire assistenza agli utenti 24/7 (Travel Concierge);
- investimenti in campagne di digital marketing con la finalità di aumentare la presenza web dell'applicazione, nonché il lancio di campagne pubblicitarie focalizzate sugli scali aeroportuali situati nei paesi target selezionati.

UCAPITAL 24

La Società mira a divenire un punto di riferimento globale per i soggetti privati e professionali, che abbiano un interesse nel mondo economico e finanziario, aggregando la domanda e offerta di servizi finanziari. In particolare, tale strategia verrà perseguita tramite le seguenti linee di crescita:

- *Potenziamento della struttura IT e sviluppo dell'area di analisi tecnica.* La società si propone di mantenere e sviluppare la propria infrastruttura IT attuale attraverso (i) l'adeguamento degli algoritmi attualmente predisposti; (ii) l'implementazione di nuove funzionalità anche mediante l'offerta di nuovi servizi attraverso la Piattaforma e la App; (iii) l'acquisizione e la manutenzione di server proprietari; (iv) con particolare focus sullo sviluppo inerente le attività di analisi tecnica e analisi fondamentale;
- *Organizzazione societaria e azione commerciale per l'internazionalizzazione.* La società intende intraprendere un percorso di adeguamento della sua struttura societaria, volto a dotarsi di un assetto organizzativo aziendale in linea con i suoi obiettivi strategici anche in considerazione dell'espansione

internazionale e dello sviluppo di accordi commerciali con partner e clienti strategici e clienti istituzionali, sostenendo, allo stesso tempo i costi fissi di organizzazione societaria e di struttura aziendale.

- *Marketing*. La società farà investimenti in campagne di digital marketing costruite su specifici clienti con finalità di crescita della riconoscibilità del marchio nell'intero settore in cui lo stesso opera anche a livello globale.
- *Customer service*. La società punta sul rafforzamento del supporto offerto all'utente della Piattaforma e della App tramite creazione di un servizio di call center dedicato per l'assistenza tecnica multilingua e tramite creazione di una chat bot con funzioni di assistenza virtuale per specifiche richieste di chiarimenti su taluni argomenti.

Overview sul mercato AIM Italia

Il mercato AIM Italia negli ultimi 5 anni ha raggiunto, grazie agli incentivi fiscali, importanti risultati in termini di numero di società quotate, portando nelle casse delle aziende risorse, tra raccolta in IPO e aumenti di capitale successivi, per oltre 4,6 miliardi di euro, destinati alla crescita e allo sviluppo.

AIM Italia svolge un ruolo importante a livello di economia nazionale, con 128 aziende quotate ad oggi, una capitalizzazione di 5,7 miliardi di euro, un giro d'affari 2018 di 5,2 miliardi di euro e circa 20.000 posti di lavoro. Dall'analisi dell'Osservatorio AIM di IR Top Consulting emerge nel 2018 un significativo impatto economico positivo per le PMI:

- risultati economico finanziari in crescita: Ricavi +26%, EBITDA +34%, con EBITDA Margin al 14%;
- +24% la crescita dei posti di lavoro nel 2018 rispetto al 2017 (18% CAGR da IPO);
- 814 milioni di euro l'investimento complessivo detenuto da investitori istituzionali di cui il 52% da esteri.

Il profilo dell'azienda AIM quotata:

- 43 milioni di euro i ricavi nel 2018;
- 6 milioni di euro l'EBITDA nel 2018;
- 33 milioni di euro la capitalizzazione media (al netto SPAC);
- 24% il flottante da IPO (al netto SPAC).

APPENDICE

PROFILI SOCIETARI – Startup quotate su AIM Italia

ABITARE IN

Abitare In S.p.A. è una PMI Innovativa leader nel settore dello sviluppo immobiliare residenziale nella città di Milano, fondata da Luigi Gozzini e Marco Grillo. La Società realizza solo progetti residenziali di rigenerazione urbana, offrendo un prodotto aspirazionale e modellato sulle esigenze abitative delle famiglie di oggi. AbitareIn si distingue per un modello di business estremamente innovativo che prevede la realizzazione di un prodotto “casa” totalmente su misura che beneficia delle economie di scala tipiche di un modello industrializzato. Punto di forza del modello AbitareIn è la messa a punto di una strategia di marketing che consente che le unità immobiliari siano vendute prima dell’avvio dei lavori di costruzione. Da aprile 2016 la società è quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana (ticker: ABT.MI).

CLEANBNB

CleanBnB ha avviato le negoziazioni su AIM Italia il 24 luglio 2019[CBB.MI]. La società vanta una presenza diretta in quaranta località sul territorio italiano e gestisce immobili in locazione di breve periodo per conto di centinaia di proprietari che si affidano con fiducia al marchio CleanBnB. La società nasce come progetto sviluppato all’interno di Seed, incubatore di startup ad alto valore innovativo. Costituita come startup innovativa a Milano a inizio nel 2016, nel giugno dello stesso anno, grazie al successo di una delle prime campagne di equity crowdfunding in Italia inizia l’espansione dei servizi su tutte le principali città in Italia. Nel corso del 2017, dopo l’ingresso in società degli angels di Btw24 e di Boost Heroes, CleanBnB affronta un periodo di fortissima crescita, qualificandosi nel giro di pochi mesi come il più diffuso operatore nazionale del settore degli affitti brevi. Nel marzo 2018 CleanBnB ha chiuso con successo la seconda campagna di equity crowdfunding, una delle migliori di sempre in Italia, a cui ha fatto seguito la quotazione su AIM Italia a luglio 2019.

CROWDFUNDME

CrowdFundMe è una delle principali piattaforme italiane di Crowdfunding (Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding e Corporate Debt) ed è il primo portale a essersi quotato nella storia di Piazza Affari (marzo 2019). La società, oggi una PMI Innovativa con sede a Milano, è stata fondata nel 2013. L’anno di piena operatività sul mercato, tuttavia, è il 2016. Il portale offre la possibilità di investire in società non quotate, accuratamente selezionate tra quelle che presentano il maggiore potenziale di crescita. Gli investitori, sia retail che istituzionali, hanno così l’occasione di diversificare il proprio portafoglio investendo in asset non quotati. Nel corso del 2020, CrowdFundMe offrirà anche strumenti fixed income grazie alla possibilità di collocare titoli di debito. La società, inoltre, è entrata nel registro dei listing sponsor di ExtraMOT Pro3, il segmento obbligazionario di Borsa Italiana dedicato alle società non quotate per emissioni fino a 50 milioni di euro ciascuna. CrowdFundMe può quindi non solo emettere titoli di debito (mercato primario) ma anche quotarli e seguire l’emittente per tutta la durata dello strumento (mercato secondario). Il portale entra così in un nuovo mercato dalle grandi potenzialità (5,5 miliardi di euro nel 2019, di cui quasi 2 miliardi raccolti da PMI - fonte: 6° Report italiano sui Mini-bond del Politecnico di Milano). Infine, CrowdFundMe può fare operazioni di “Crowdlisting”. Ovvero campagne di Equity Crowdfunding propedeutiche a successive quotazioni in borsa delle emittenti interessate.

DIGITAL MAGICS

Digital Magics S.p.A., quotata su AIM Italia è un business incubator che supporta le startup del mondo digital e tech con servizi per il potenziamento e l’accelerazione del business. Digital Magics, Talent Garden e Tamburi Investment Partners hanno creato il più importante hub nazionale di innovazione per il DIGITAL MADE IN ITALY, offrendo alle startup innovative il supporto per creare progetti di successo, dall’ideazione fino all’IPO. Digital Magics è da sempre partner delle imprese eccellenti con i propri servizi di Open

Innovation, creando un ponte sinergico fra le aziende e le startup digitali. I servizi di incubazione e di accelerazione di Digital Magics sono attivi nei campus di coworking Talent Garden presenti in tutta Italia. Complementari ai servizi sono le attività di investimento, che hanno prodotto negli anni un portafoglio di oltre 70 partecipazioni in startup, scaleup e spinoff digitali con alti tassi di crescita. Le aziende accelerate sono affiancate dal team di Digital Magics, partner di grande esperienza imprenditoriale e digitale, e beneficiano sia dell'ampio network di investitori privati e istituzionali che le supportano attraverso i "club deal", sia delle tante aziende partner che le supportano a livello industriale.

DOMINION HOSTING HOLDING (DHH)

Fondata nel luglio 2015 e con sede a Milano, DHH SpA ("DHH") è un gruppo tecnologico che fornisce l'"infrastruttura virtuale" per gestire siti Web, app, e-commerce e software come soluzioni di servizio per oltre 100.000 clienti in tutto il sud-est Europa (la cosiddetta "area del mare Adriatico"), un'area geografica in cui i tassi di crescita previsti sono più elevati grazie all'attuale minore penetrazione digitale. DHH è quotata su AIM Italia, sistema multilaterale di negoziazione regolato da Borsa Italiana e registrato come SME Growth Market per la crescita delle PMI.

ENERGICA MOTOR COMPANY

Energica Motor Company, PMI Innovativa e già quotata sul mercato AIM Italia dal 2016, è il primo produttore al mondo di moto elettriche di alta gamma ed elevate prestazioni e il costruttore unico per la FIM Enel MotoETM World Cup, selezionato da Dorna (società che detiene i diritti della MotoGP e WSBK) per i prossimi 2 anni. La Società nasce nella motor valley italiana nel 2014, a Modena, come spin-off del Gruppo CRP dal quale ha ereditato gli oltre 50 anni di esperienza nell'industria hi-tech, con particolare riferimento ai settori automotive e motorsport (Formula1), aerospace, marina, difesa, ecc.

Energica è presente sul mercato con 3 modelli di moto equipaggiati con la rivoluzionaria power unit da 21,5 kWh che garantisce circa 400 km di autonomia.

Gli investimenti in R&D hanno permesso inoltre di realizzare soluzioni altamente innovative e sofisticate, alcune già brevettate, tra cui la centralina VCU che gestisce tutte le principali componenti della moto, la Supply Unit che ottimizza le prestazioni della batteria, e l'e-ABS che controlla la potenza in caso di condizioni scivolose dell'asfalto. La rete di vendita conta circa 70 dealers in tutto il mondo.

KOLINPHARMA®

KOLINPHARMA®, fondata nel 2013, è una PMI Innovativa operante nel settore nutraceutico e specializzata nella ricerca e sviluppo, realizzata internamente e in collaborazione con le maggiori università italiane. I prodotti della Società sono realizzati con materie prime innovative e naturali e hanno lo scopo di supportare i trattamenti farmacologici principalmente per le patologie nei campi ortopedico-fisiatrico e urologico-ginecologico. L'efficacia dei prodotti è dimostrata mediante numerose evidenze scientifiche, attraverso la conduzione di studi in vitro e clinici e pubblicazione dei risultati su riviste tecnicospettive internazionali. KOLINPHARMA® distribuisce i prodotti col proprio brand in tutto il territorio italiano attraverso una rete qualificata di 64 Informatori Medico-Scientifici (IMS), professionisti specializzati laureati nelle discipline scientifiche. Gli IMS hanno il ruolo di promuovere i prodotti nutraceutici di KOLINPHARMA® direttamente presso la classe medica, puntando sulla sensibilizzazione dei medici specialisti. I clienti diretti della Società sono i grossisti, che distribuiscono a farmacie e parafarmacie in tutta Italia. KOLINPHARMA® è titolare di 4 brevetti in Italia, 4 in USA, 1 in Israele, 12 brevetti nei principali Paesi europei e 10 certificazioni, di cui 3 sull'azienda e 7 sui prodotti.

SOSTRAVEL

Sostravel, fondata nel 2017 da Rudolph Gentile, è leader mondiale nei servizi di informazione per i passeggeri aeroportuali. La Società opera con il marchio "Sostravel" e "Flio" e, attraverso l'App Sostravel, si propone quale "aggregatore" di una gamma di servizi di assistenza ai passeggeri aerei durante tutto il

viaggio, dalla partenza sino all'arrivo nell'aeroporto di destinazione, con l'obiettivo di diventare, per questi ultimi, un importante punto di riferimento "prima, durante e dopo il viaggio".

UCAPITAL24

UCapital24, fondata da Gianmaria Feleppa, rappresenta il primo social network economico-finanziario a livello globale. Alle funzioni tipiche di un social network UCapital24 unisce l'offerta di strumenti informativi e servizi di analisi relativi ai principali mercati finanziari del mondo. La piattaforma aggrega in un unico luogo dati macroeconomici in tempo reale, azioni, indici, numerosi altri strumenti finanziari. Una sezione dedicata aggrega news in tempo reale provenienti dai maggiori provider di notizie economiche e finanziarie e mette a disposizione degli utenti la diretta streaming dei più importanti broadcaster internazionali. Grazie alla convenzione con importanti società di brokeraggio UC24 rappresenta inoltre un vero e proprio marketplace attraverso il quale è possibile effettuare decisioni di investimento. A disposizione degli utenti Premium Ucapital24 mette a disposizione analisi approfondite e un servizio Roboadvisor personalizzabile dall'utente con diversi profili di rischio. Con UC24 la potenza comunicativa del social network incontra per la prima volta la finanza.

OSSERVATORIO AIM ITALIA

Il presente documento è stato realizzato dall'Ufficio studi IR Top nell'ambito dell'OSSERVATORIO AIM ITALIA.

Nato con l'obiettivo di porsi come riferimento per AIM ITALIA, l'Osservatorio si propone di:

- diffondere presso Aziende e Investitori – in via continuativa – un patrimonio di conoscenza in merito a regole, operatori, vantaggi e costi della quotazione;
- fungere da centro di ricerca, elaborazione e analisi, di risultati economico-finanziari e di performance di mercato sulle società quotate;
- stimolare riflessioni e dibattiti sugli sviluppi del mercato delle PMI;
- contribuire all'identificazione di *best practice* di informativa finanziaria ai fini di una corretta ed efficace rappresentazione delle Equity Story al mercato.

L'Osservatorio si rivolge a coloro che a vario titolo si identificano come attori del processo di quotazione su AIM Italia e a quanti nei rispettivi ruoli si occupano di finanza, governance e controllo, nelle Società e nel Mercato.

OsservatorioAIM

DISCLAIMER

Il presente documento è stato realizzato sulla base di informazioni e dati disponibili al pubblico. Pur avendo adottato tutte le necessarie precauzioni per un'attenta considerazione dei dati e delle informazioni utilizzate e una rigorosa stesura di quanto da esse conseguente, IR Top non fornisce alcuna garanzia, espressa o implicita, in ordine alla accuratezza, esattezza, completezza dei dati e delle informazioni ovvero sull'attendibilità dei giudizi e delle elaborazioni contenute in questo documento. IR Top e i suoi amministratori, dirigenti e dipendenti sono pertanto esenti da ogni responsabilità diretta o indiretta che possa derivare dall'utilizzo, da parte del destinatario, del presente documento nella sua interezza o di qualunque elemento informativo ivi contenuto. I giudizi e le elaborazioni qui presentati sono da ritenersi preliminari, costituendo una mera ipotesi di lavoro funzionale all'approfondimento dell'indagine e sono, come tali, soggetti alle ulteriori analisi sulla fattibilità tecnica e sulle implicazioni finanziarie, legali e fiscali che dovessero rendersi necessarie od opportune. Dal presente documento non può discendere in alcun caso un vincolo per IR Top alla realizzazione di quanto in esso presentato, né alcuna responsabilità potrà al riguardo essere ascritta ai suoi amministratori, dirigenti e dipendenti. Il documento, i dati, le informazioni e le elaborazioni in esso riportati non possono essere riprodotti in forma parziale senza il preventivo consenso di IR Top e comunque con citazione della fonte.

Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione, anche parziale, del documento.

