



BUSINESS PLAN

Elsilab Srl

INDUSTRY 4.0 APPLICATA

SOMMARIO

1 Il contesto di riferimento: l'Industry 4.0

2 Elsilab

3 Business Plan

4 La campagna di equity crowdfunding

5 Company evaluation

6 Exit strategy

7 Team

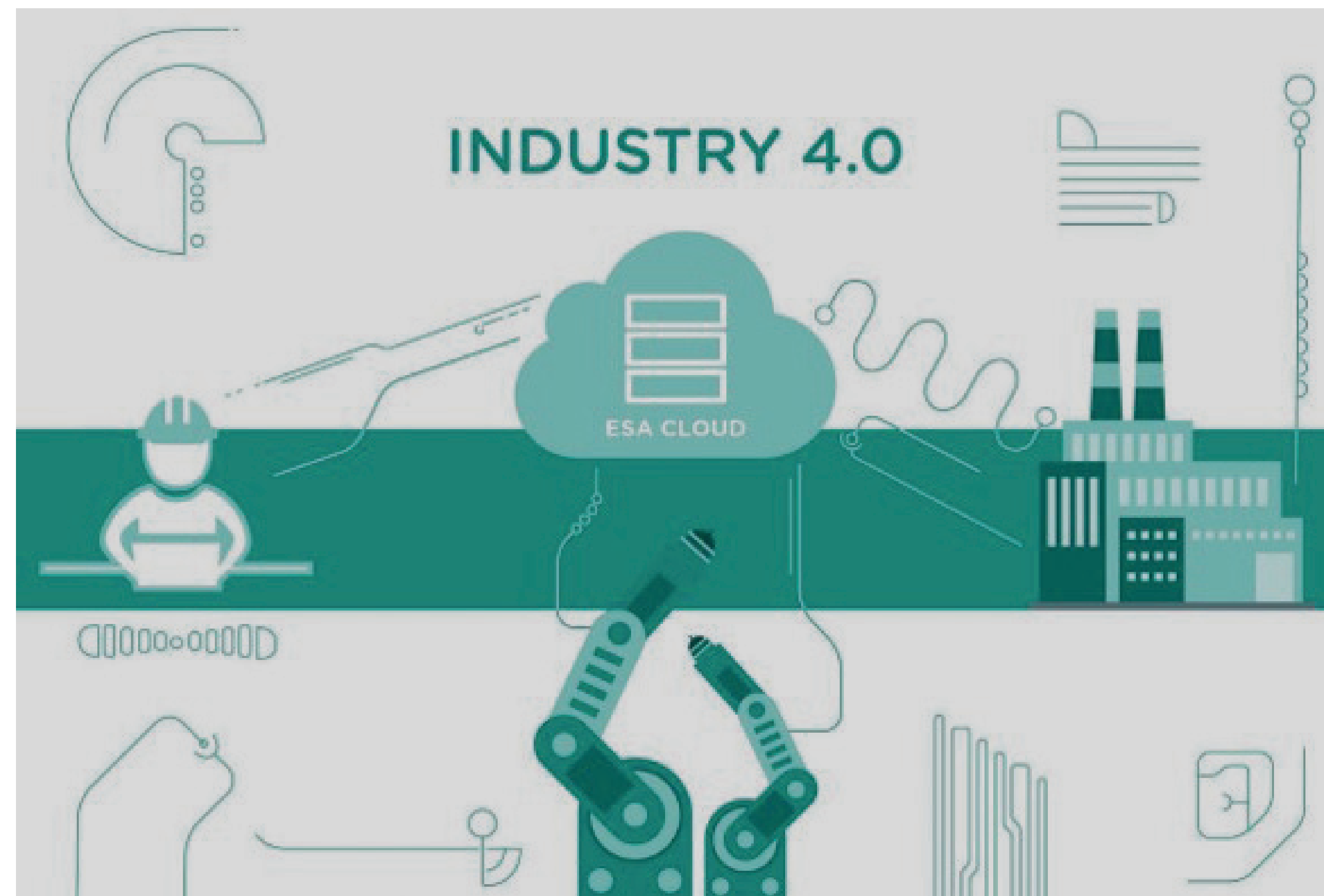
INDUSTRY 4.0

L'Industria 4.0 è la definizione simbolica della quarta rivoluzione industriale, essa infatti è da alcuni anni al centro della trasformazione economica in Italia e nel mondo.

Con il termine Industria 4.0 ci si riferisce alla tendenza da parte delle imprese di riorganizzare e di innovare ogni singolo aspetto del business grazie ai nuovi processi digitali. Attraverso questo processo di digitalizzazione l'impresa può contare su processi semplificati che migliorano le attività in efficienza e flessibilità, aumentando la soddisfazione dei clienti e permettendo l'espansione del business.

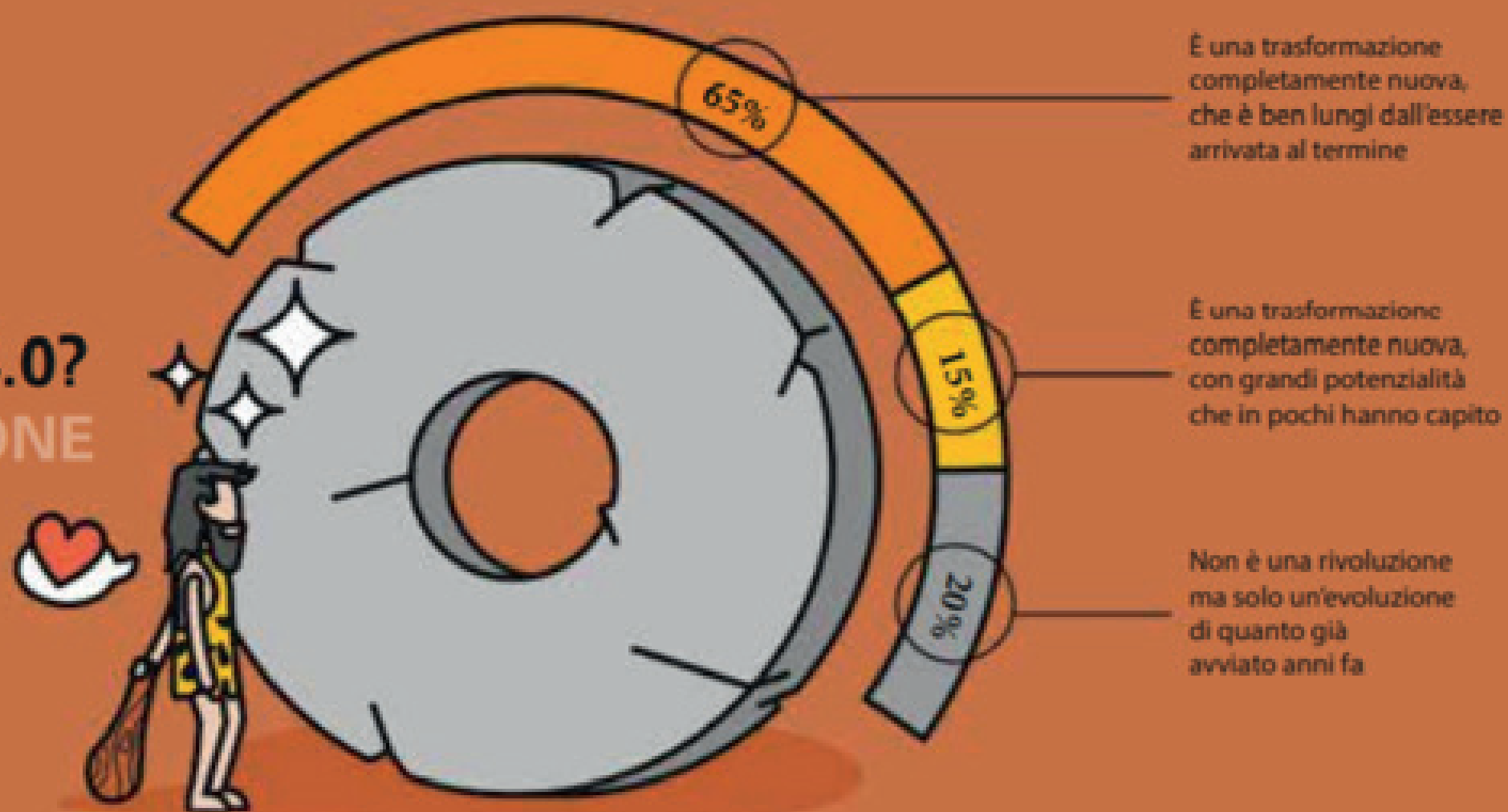
Tra i tanti esempi di processi di digitalizzazione aziendale si possono citare:

- la dematerializzazione della gestione documentale, con la progressiva eliminazione degli archivi cartacei in favore dei documenti digitali;
- l'integrazione di settori aziendali in software gestionali complessi, così da ottenere un controllo più accurato dei singoli processi e dell'insieme delle attività;
- l'automazione di fasi di lavorazione con l'utilizzo di macchinari di nuova generazione, in grado di svolgere in proprio determinati compiti;
- l'elaborazione e analisi dei dati di mercato e della customer experience mediante software di business intelligence e customer relationship management;
- il collegamento in tempo reale dei soggetti coinvolti nella filiera aziendale, per esempio fornitori e distributori;
- la gestione snella delle risorse umane, con condivisione di progetti a distanza e smart working.



INDUSTRY 4.0

COS'È L'INDUSTRIA 4.0? UNA RIVOLUZIONE



L'elenco dei processi digitali sopracitati non è una lista esaustiva delle applicazioni della tecnologia al mondo aziendale: queste ultime infatti possono ritenersi pressoché infinite.

Gli elementi comuni a queste soluzioni sono la digitalizzazione e l'informatizzazione della catena di produzione che porta al prodotto finale. Più in particolare uno studio rileva quattro direttrici di sviluppo comuni ai processi di digitalizzazione.

La prima riguarda l'utilizzo dei dati, la potenza di calcolo e la connettività, e si declina in big data, open data, Internet of Things, machine-to-machine e cloud computing per la centralizzazione delle informazioni e la loro conservazione.

La seconda è quella degli analytics: una volta raccolti i dati, bisogna ricavarne valore. Lo studio rileva che ad oggi solo l'1% dei dati raccolti viene utilizzato dalle imprese, che potrebbero invece ottenere vantaggi

a partire dal "machine learning", dalle macchine cioè che perfezionano la loro resa "imparando" dai dati via via raccolti e analizzati.

La terza direttrice di sviluppo è l'interazione tra uomo e macchina, che coinvolge le interfacce "touch", sempre più diffuse, e la realtà aumentata. Infine, c'è tutto il settore che si occupa del passaggio dal digitale al "reale" e che comprende la manifattura additiva, la stampa 3D, la robotica, le comunicazioni, le interazioni machine-to-machine e le nuove tecnologie per immagazzinare e utilizzare l'energia in modo mirato, razionalizzando i costi e ottimizzando le prestazioni.

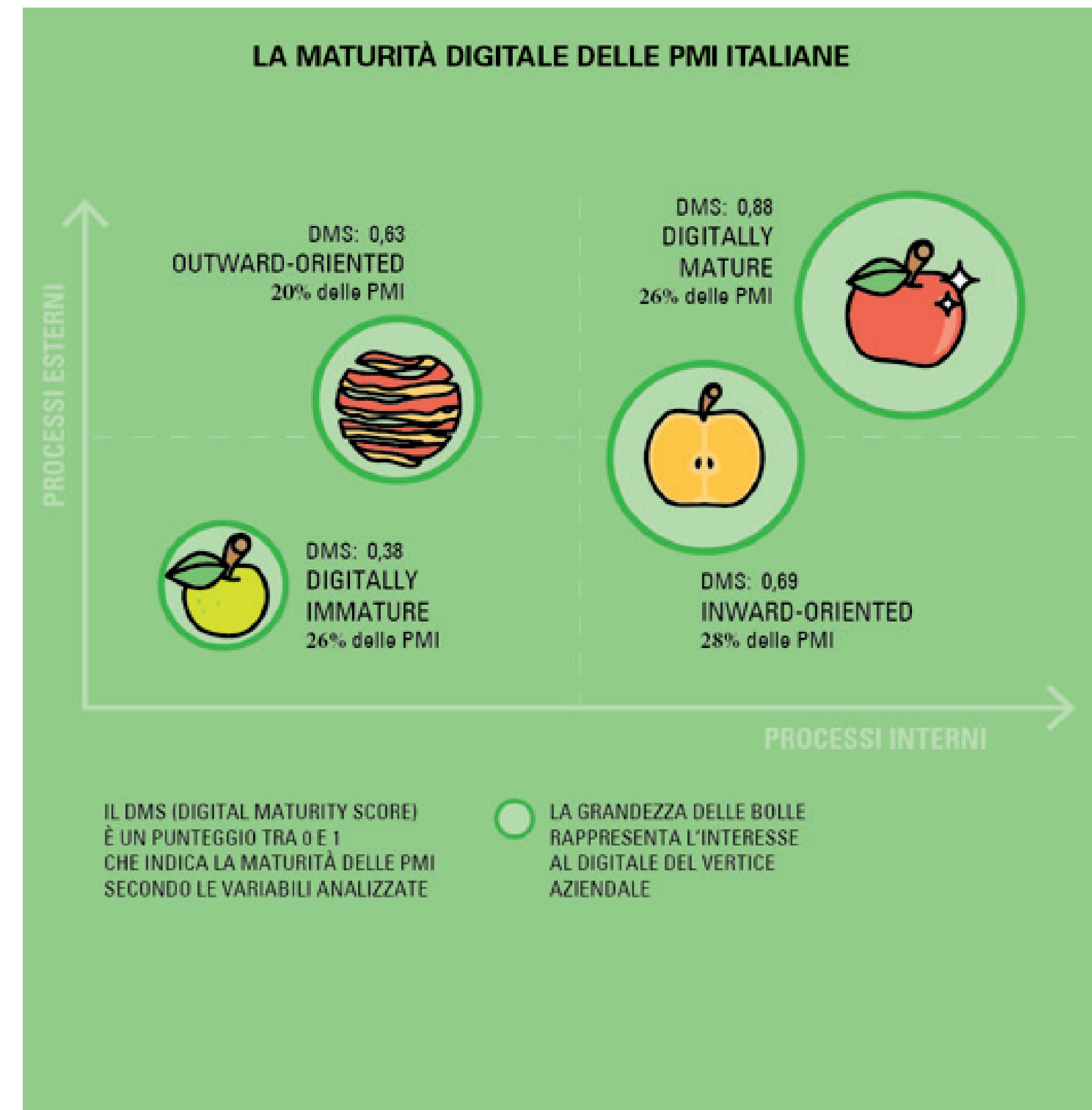
INDUSTRY 4.0 IN ITALIA

In Italia, la relazione tra imprese e tecnologie non risulta ben chiaro. Più in particolare, il Report realizzato dall'Osservatorio Innovazione Digitale del PoliMi anche se individua alcune strategie di digitalizzazione aziendale d'eccellenza, rileva una media nazionale al di sotto degli standard europei.

Secondo lo studio sopracitato, solo il 26% delle PMI nazionali intervistate sono mature in senso digitale, ovvero capaci di competere sul mercato internazionale.

Secondo la ricerca (https://blog.osservatori.net/it_it/digitalizzazione-pmi-italiane#tecnologie-digitali) l'88% dei management delle PMI è conscio dell'importanza della trasformazione digitale per lo sviluppo e il successo del business.

Più specificatamente, il 61% dei vertici aziendali è assolutamente d'accordo sul fatto che le innovazioni digitali sono necessarie per lo sviluppo del business, il restante 27% è parzialmente d'accordo in merito alla precedente affermazione.



INDUSTRY 4.0 IN ITALIA

Lo studio ha inoltre indagato sulle motivazioni che bloccano il processo di innovazione all'interno delle PMI.

Dalle ricerche svolte è emerso che tra tante ragioni che ostacolano la rivoluzione digitale all'interno del business si possono trovare: l'elaborazione di progetti di breve periodo non mirati a riorganizzare interi processi aziendali; la mancanza di competenza e cultura digitale all'interno dell'impresa; motivazioni di tipo economico.

Per quanto concerne la prima motivazione, il Report rileva che la maggior parte delle PMI si avvicinano timidamente all'innovazione, preferendo l'adozione di singole soluzioni digitali rispetto ad una profonda trasformazione tecnologica. Una tale scelta però, non consente all'impresa di beneficiare pienamente dei vantaggi apportati dall'avvento delle innovazioni.

Lo studio evidenzia che le politiche di digitalizzazione, se non attentamente realizzate, possono arrecare dei danni all'azienda stessa. Questa situazione può accadere nell'eventualità in cui le trasformazioni avvengono in modo troppo repentino e l'impresa non riesce a stare al passo rispetto l'innovazione introdotta, ovvero nel momento in cui le singole azioni intraprese risultano sbilanciate rispetto agli altri processi aziendali. In quest'ultimo caso le soluzioni risultano ben poco utili al miglioramento delle procedure interne.

Per quanto concerne la seconda motivazione, ovvero quella culturale, si evidenzia la presenza di una certa avversione al cambiamento, specialmente nelle micro e piccole medie imprese.

In queste ultime infatti è presente la tendenza a considerare l'ammodernamento digitale della propria azienda inadatto alla propria situazione, o inutile perché si pensa che le cose vadano bene così come sono.

Parte di questa diffidenza deriva anche da una mancanza di competenze e di figure professionali in grado di guidare un'azienda verso soluzioni innovative ed efficaci per il modello di business.



INDUSTRY 4.0 IN ITALIA

A questo proposito, l'Osservatorio segnala che il 18% delle PMI non ha al proprio interno né una figura dedicata allo svolgimento delle attività legate ai percorsi di innovazione (Innovation Manager, eCommerce Manager, Data Scientist), né addetti alla sicurezza informatica.

Le PMI quando si tratta di digitalizzazione preferiscono affidarsi a fornitori esterni, per lo sviluppo del sito web aziendale, la gestione dei canali online, l'implementazione di CRM o ERP o la gestione di campagne di web advertising.

Infine, il terzo fattore alla base del basso livello di maturità digitale delle imprese italiane è rappresentato dalle motivazioni di tipo economico.

Un processo di digitalizzazione non è a costo zero, e quindi, la decisione di investire non risulta semplice.

Anche se intraprendere una strategia di digitalizzazione risulta complessa e costosa, essa pare comunque la scelta più conveniente per poter competere in un mercato transnazionale caratterizzato da pressioni competitive sempre più pressanti. Dallo studio condotto dal Politecnico di Milano, si segnala come «Una volta consolidati, i progetti 4.0 portano benefici tangibili soprattutto nella flessibilità e la riduzione dei costi.»

Più in particolare lo studio rileva che i principali benefici indicati dalle aziende con progetti attivi da oltre un anno sono:

- la migliore flessibilità di produzione (47%);
- l'aumento dell'efficienza dell'impianto (38%);
- la riduzione dei tempi di progettazione (34%);
- l'opportunità di sviluppare prodotti innovativi (33%).

Un esempio che dimostra l'efficacia dell'adozione della strategia Industria 4.0 è rappresentato dai risultati ottenuti dalle realtà imprenditoriali del settore del manifatturiero.

Queste ultime negli ultimi cinque anni, grazie agli investimenti in digital transformation, sono riuscite a generare un mercato che ad oggi vale da solo in Italia all'incirca 4 miliardi di euro e dal 2015 ad oggi è cresciuto a ratei maggiori del 20% annuo.

Una tale performance ha consentito al settore manifatturiero nazionale di collocarsi al secondo posto a livello europeo.

(Fonte:<https://www.agendadigitale.eu/industry-4-0/transizione-4-0-nuove-prospettive-per-la-ripartenza-i-fronti-del-cambiamento/>).

INDUSTRY 4.0 IN ITALIA

I risultati della ricerca condotta dall'Osservatorio Industria 4.0 della School of Management (https://www.osservatori.net/it_it) del Politecnico di Milano evidenziano che «... il mercato dell'Industria 4.0 in Italia nel 2019 ha raggiunto un valore di 3,9 miliardi di euro, in crescita del 22% rispetto all'anno precedente e quasi triplicato in 4 anni, in gran parte (2,3 miliardi di euro, il 60%) dedicato a progetti di connettività e acquisizione dati (Industrial IoT) e poi suddiviso tra Analytics (630 milioni), Cloud Manufacturing (325 milioni), Advanced Automation (190 milioni), Additive Manufacturing (85 milioni) e tecnologie di interfaccia uomo-macchina avanzate (55 milioni).

A cui si aggiungono le attività di consulenza e formazione per progetti Industria 4.0: circa 255 milioni di euro, +17% rispetto al 2018.

Per il 2020, originariamente si prevedeva una crescita in linea con il trend 2019, con un incremento compreso tra il 20 e il 25%, ma per effetto della pandemia si prospetta uno scenario di grande incertezza, le cui previsioni – legate all'effettivo superamento dell'emergenza, alla ripartenza della domanda e ai possibili stimoli agli investimenti – variano da uno scenario ottimistico di chiusura dell'anno quasi in linea con il budget iniziale a uno pessimistico di contrazione del fatturato 4.0 nell'ordine del 5-10%.

Nel medio-lungo termine, in ogni caso, il sentiment verso l'industria 4.0 rimane positivo, rafforzato dalla considerazione che l'emergenza abbia accelerato la trasformazione digitale.

Nel 2019 si sono incrementate le applicazioni 4.0 nelle imprese italiane: il 40% ha investito più del 2018 e in media oggi se ne contano 4,5 per azienda, con una forte accelerazione in particolare di soluzioni Cloud e Analytics per la Supply Chain, oltre che IoT per le fabbriche, mentre si affacciano le prime applicazioni di Artificial Intelligence (il 7% ne ha già implementato qualcuna). Anche se spesso il ritorno d'investimento non è immediato, solo l'1% delle imprese è deluso dalle soluzioni 4.0. A dimostrazione di reattività imprenditoriale, a seguito dell'emergenza oggi quasi un terzo delle aziende sta riconvertendo la sua produzione o sta valutando di farlo (rispettivamente il 12% e 19%) e per il 25% di queste sono state fondamentali tecnologie 4.0 come l'IoT e Cloud.»

Nei prossimi mesi lo studio preannuncia una riduzione degli investimenti. Più in particolare le ricerche evidenziano come il 26,5% delle aziende posticiperà almeno metà gli investimenti originariamente pianificati.

Nell'incertezza, le imprese auspicano incentivi per non fermare la “scalata digitale”, in particolare una riduzione delle imposte sui prossimi esercizi contabili (33%) e una diminuzione del costo del lavoro per operatori di fabbrica (per il 30%).

Ma un terzo (31%) chiede anche di rilanciare il Super e Iper ammortamento per beni strumentali, di gran lunga più desiderato rispetto al credito d'imposta per ricerca e sviluppo (17%), agli incentivi per beni immateriali (18%) o a quelli per assunzione e formazione (8% e 11%).

CHI SIAMO

ELSILAB è un laboratorio di sviluppo software, nato dall'unione di professionisti nel settore della programmazione con anni di esperienza in progetti di sviluppo.

Il nostro team sviluppa software a misura d'impresa, rivolgendosi nello specifico alle aziende che producono e rivendono serramenti.

VISION

digitalizzazione degli strumenti e dei servizi a favore dell'industria

MISSION

favorire l'innovazione tecnologica a servizio dell'Industria 4.0

IL NOSTRO PRODOTTO

La neocostituita Elsilab sta realizzando un software dedicato alle imprese del settore dei serramenti.

Conoscendo approfonditamente i bisogni di questo specifico settore, grazie ad esperienze pregresse, aiutiamo piccole, medie e grandi aziende nella gestione dei processi legati alla produzione e alla vendita, ottimizzandoli e semplificandoli con uno strumento realizzato ad hoc.

L'applicazione si presenterà come un software configuratore che guida il professionista nella raccolta delle informazioni necessarie per la realizzazione del serramento, che consente l'elaborazione dei dati raccolti e che permette l'invio degli stessi all'impresa fornitrice di serramenti.



BUSINESS MODEL



BUSINESS PROCESS



SWOT ANALYSIS

STRENGTH

- Management di comprovata esperienza nel settore
- Network ampio ed altamente professionale
- Facile approvvigionamento di personale con competenze
- Elevati processi organizzativi e gestionali
- Facile commercializzazione dei prodotti sviluppati

S

W

WEAKNESS

- Limitate dimensioni aziendali
- Limitato sviluppo commerciale
- Elevato costo di sviluppo del prodotto e pricing di vendita

O

T

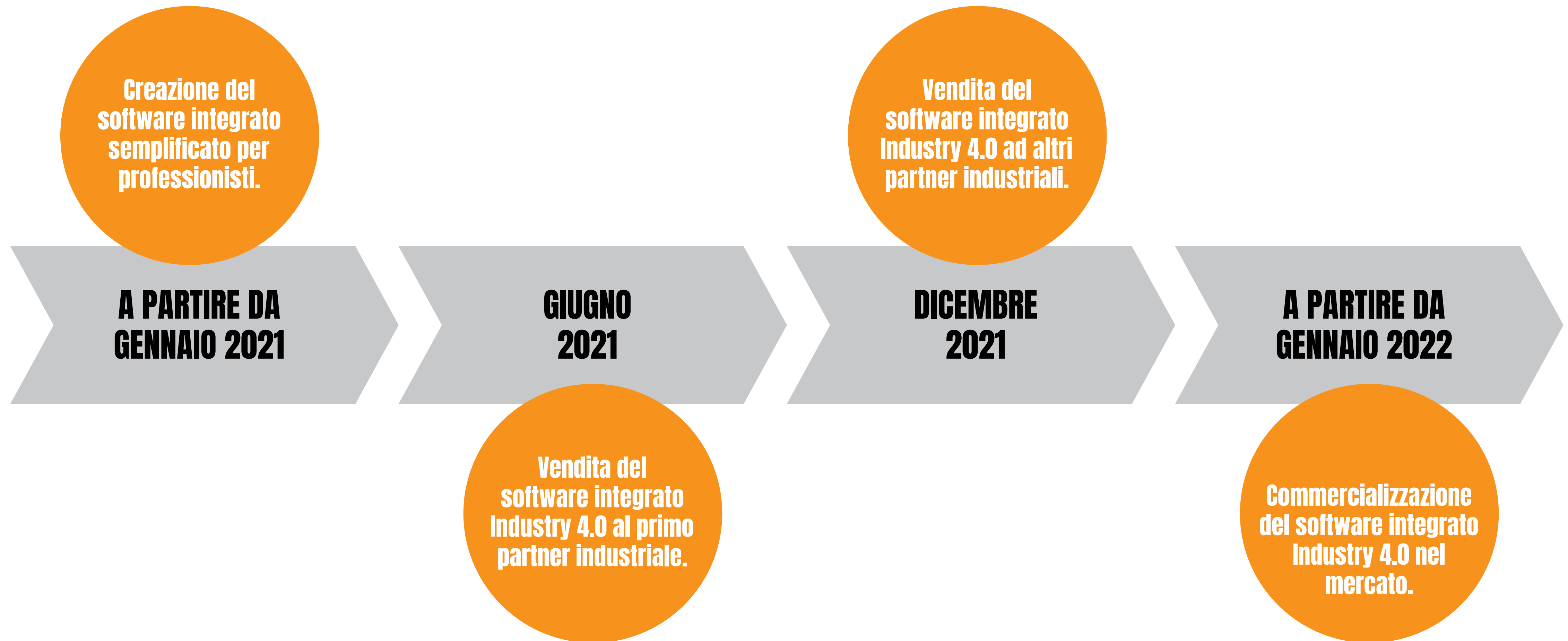
- Mercato in forte crescita
- Trend favorevole
- Elevata richiesta di servizi digitali

- Rallentamento della congiuntura economica e conseguente potenziale crisi del sistema
 - Elevata concorrenza nel settore
 - Potenziale riduzione dei margini di settore
- Ritardi di consegna e test per via della Pandemia Covid-19

OPPORTUNITY

THREAT

ROAD MAP

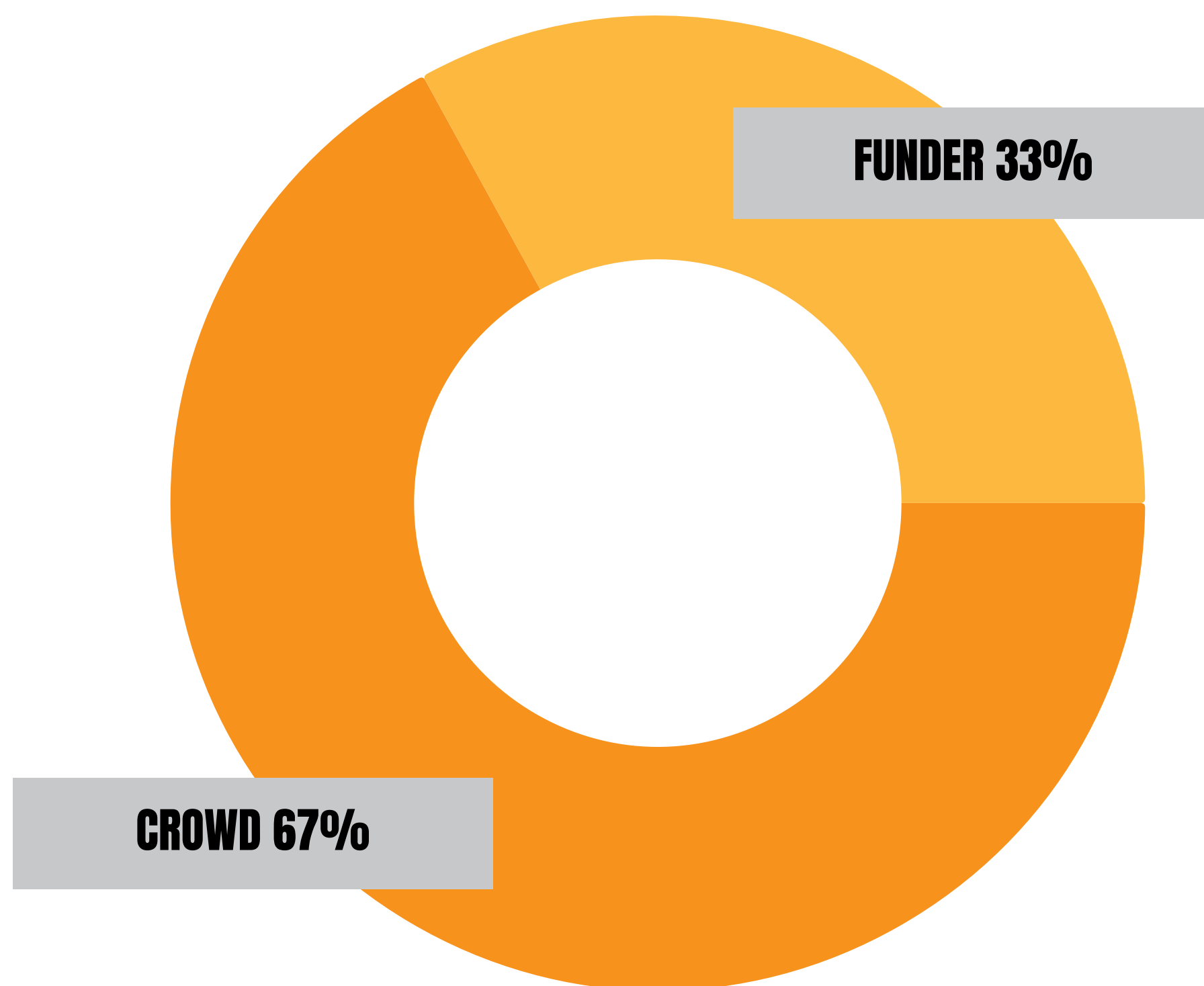




PROIEZIONI ECONOMICHE

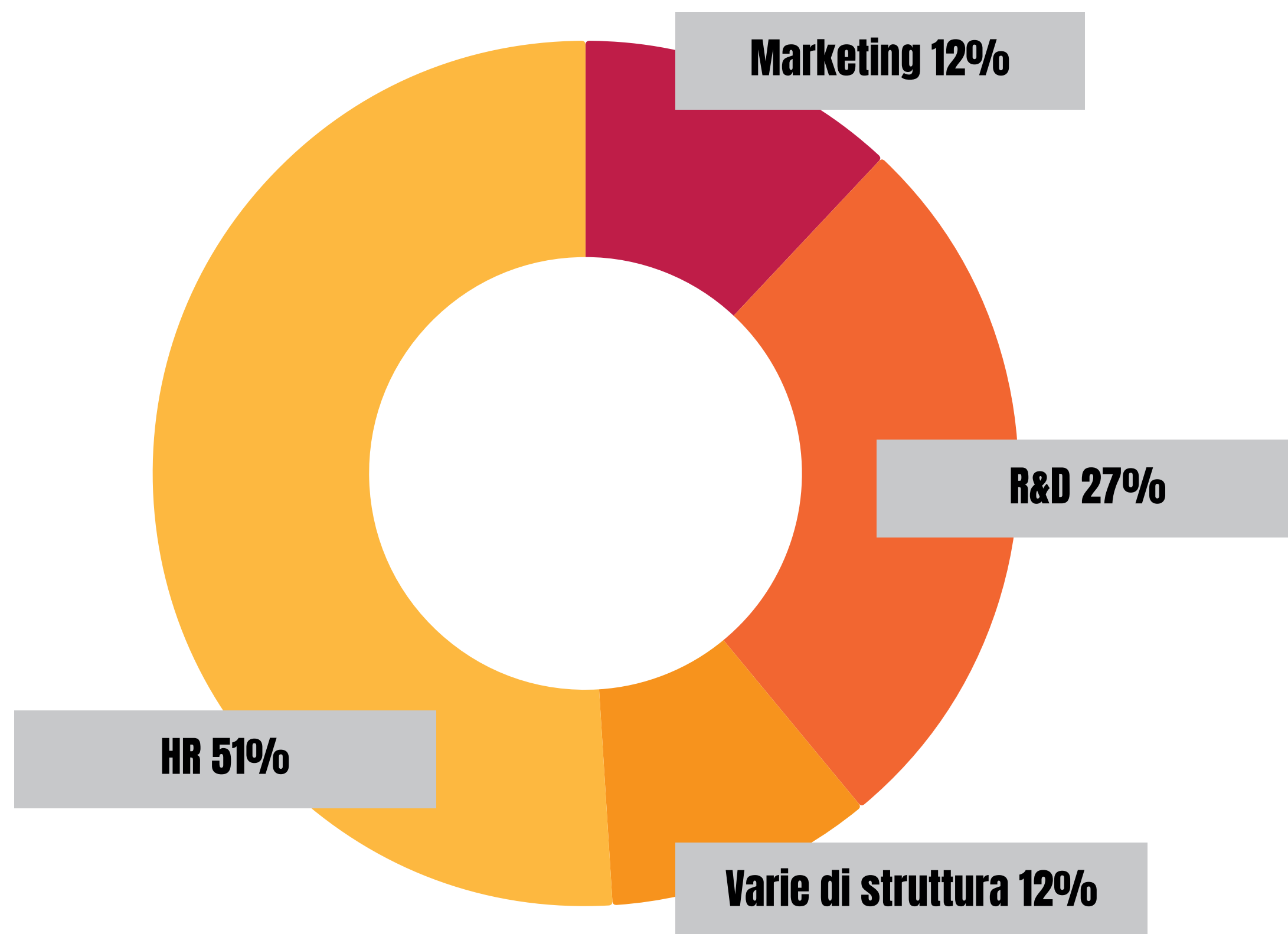
luglio 2020

CAP TABLE



FUNDER	9.900
CROWD	20.100
TOTALE	30.000

IN COSA INVESTIAMO

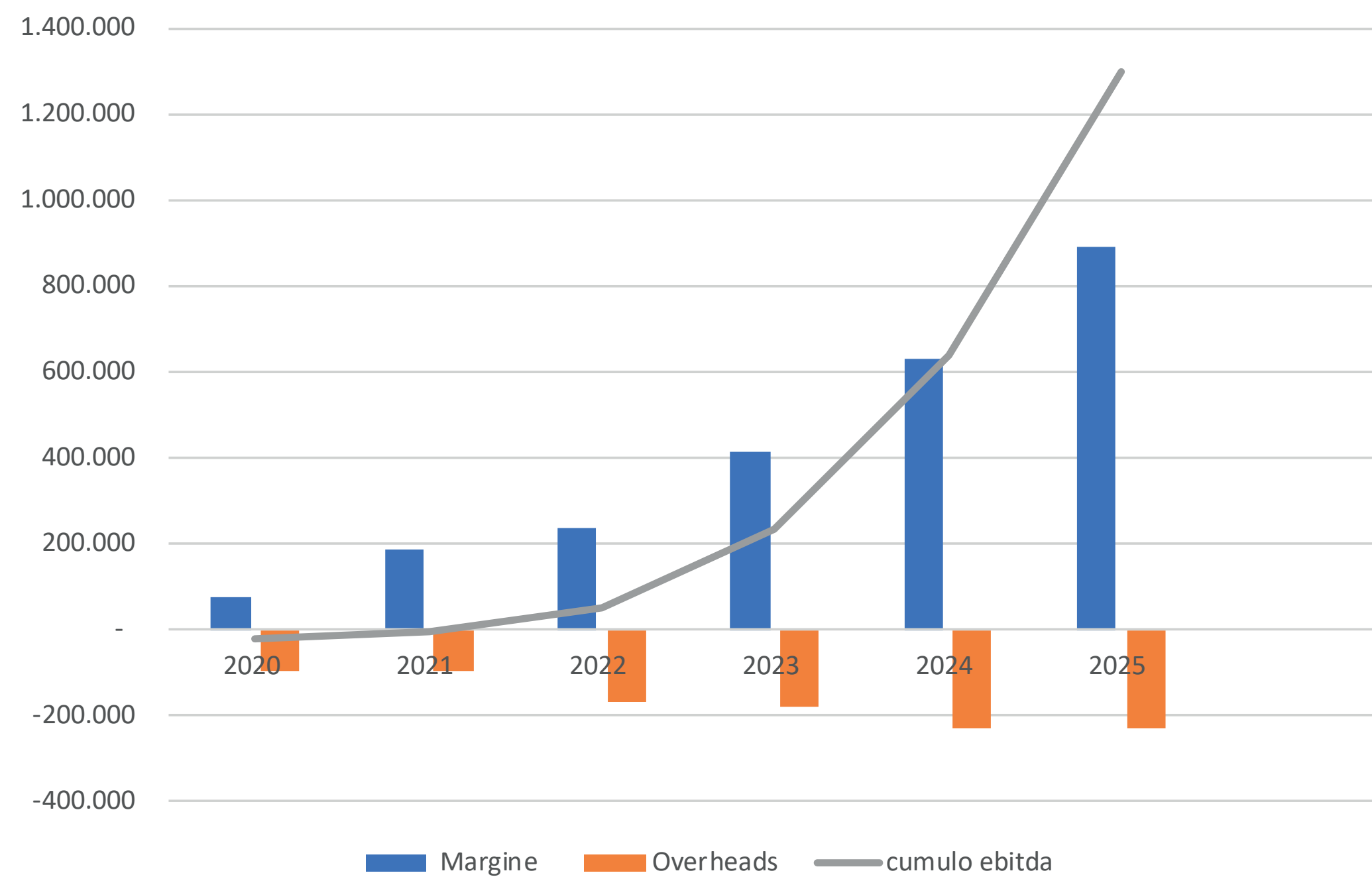


INVESTIMENTI IN 6 ANNI		
MARKETING	157.696	10%
R&D	420.000	27%
VARIE DI STRUTTURA	184.425	12%
HR	791.560	51%
TOTALE INVESTIMENTI	1.553.682	100%

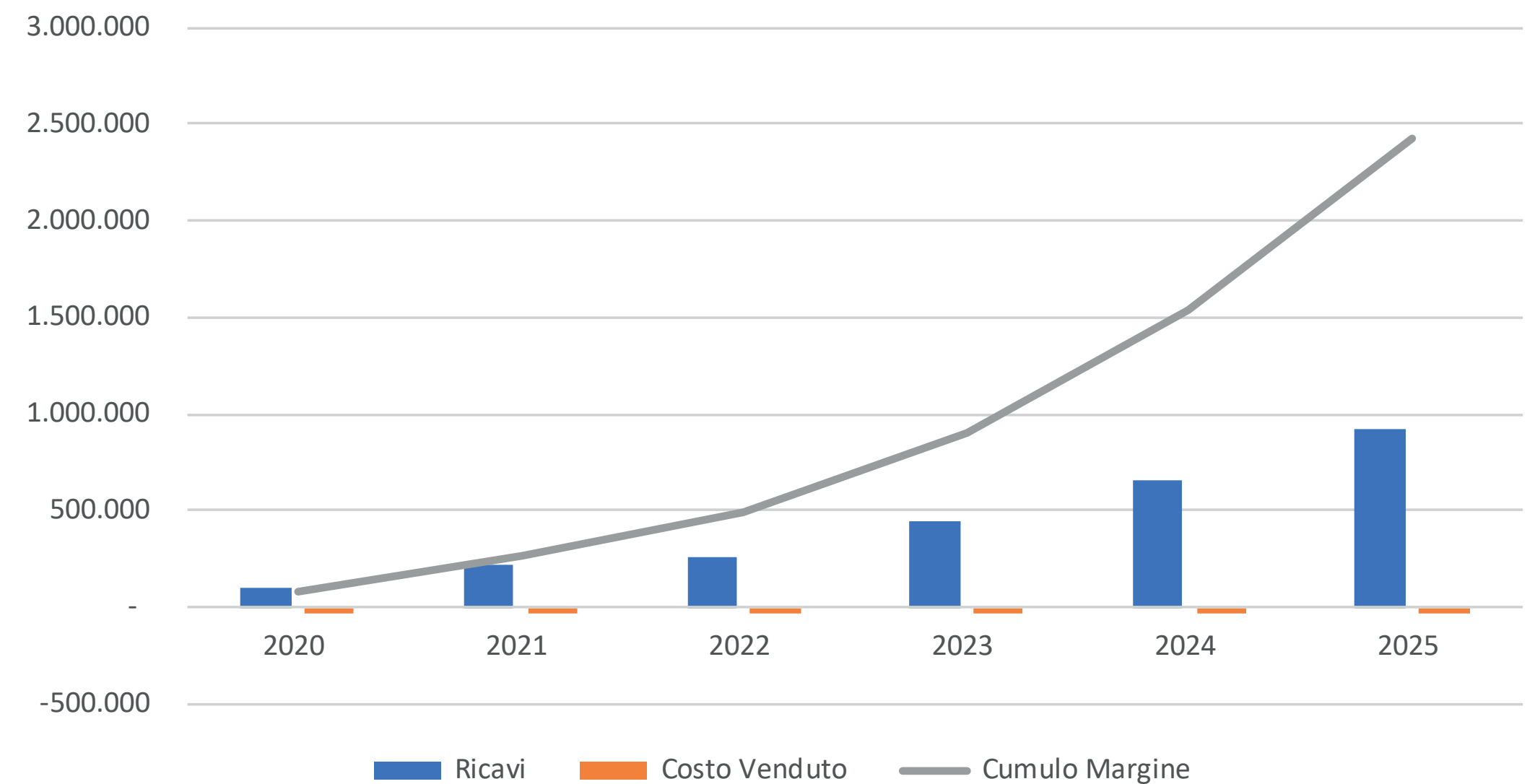
INVESTIMENTI MEDI ANNUALI		
MARKETING	26.283	10%
R&D	70.000	27%
VARIE DI STRUTTURA	30.738	12%
HR	131.926	51%
TOTALE INVESTIMENTI	258.947	100%

REDDITIVITA' PROIEZIONI E SVILUPPO

Proiezioni sviluppo EBITDA



Proiezioni e sviluppo Margine sul Venduto



CONTO ECONOMICO PROSPETTICO

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
VENDITA DI SERVIZIO CON FEE MENSILE	6.000	24.000	72.000	138.000	216.000	306.000
FATTURATO CON ACCORDO IN CONDIVISIONE REVENUES	100.000	191.000	193.000	304.100	446.710	615.010
TOTALE RICAVI	106.000	215.000	265.000	442.100	662.710	921.010
VENDITA DI SERVIZIO CON FEE MENSILE	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
FATTURATO CON ACCORDO IN CONDIVISIONE REVENUES	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
TOTALE COSTO DEL VENDUTO	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000
MARGINE DEL VENDUTO	76.000	185.000	235.000	412.100	632.710	891.010
%	71,70%	86,05%	88,68%	93,21%	95,47%	96,74%
HR	-66.560	-117.760	-117.760	-156.160	-156.160	-156.160
MARKETING	-10.000	-20.000	-25.750	-31.556	-33.923	-36.467
SPESE VIAGGIO	-2.100	-3.150	-3.150	-4.200	-4.200	-4.200
SPESE VARIE	-19.500	-25.270	-33.908	-34.565	-35.242	-35.940
TOTALE OVERHEADS	-98.160	-166.180	-180.568	-226.482	-229.525	-232.767
EBITDA	-22.160	18.820	54.432	185.618	403.185	658.243
AMMORTAMENTI	-44.000	-52.000	-60.000	-68.000	-68.000	-32.000
INTERESSI	-63	-31	-31	-6	-6	-6
EBT	-66.223	-33.211	-5.599	117.612	335.178	626.237
IRES				-28.227	-80.443	-150.297
IRAP				-4.587	-13.072	-24.423
DIFFERITE	18.476	9.266	-27.742			
UTILE (PERDITA)	-47.747	-23.945	-33.341	84.798	241.664	451.517

Il presente documento ed i materiali con esso diffusi non costituiscono messaggio pubblicitario e sono indirizzati per un insieme molto ristretto di soggetti ed alle strutture aziendali di Elsilab SRL per consultazione ed informazione. Ne è vietata la diffusione a terze persone a qualsiasi titolo effettuata, nonché la citazione e/ o la pubblicazione totale o di singole parti.

STATO PATRIMONIALE PROSPETTICO

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI	176.000	164.000	144.000	184.000	224.000	264.000
CREDITI CLIENTI	8.712	17.671	21.781	36.337	54.469	75.699
CREDITO/ DEBITO IVA						
ATTIVITÀ FINANZIARIE						
ALTRO ATTIVO	20.000					
IMPOSTE DIFFERITE	18.476	27.742	-	-	-	-
CASSA	5.000	7.500	3.500	8.000	391.244	452.836
RATEI/ RISCONTI						
TOTALE ATTIVO	228.189	216.913	169.281	228.337	669.713	792.535
CAPITALE SOCIALE	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100
RISERVE	84.933	84.933	84.933	84.933	84.933	84.933
UTILI/ PERDITE PORTATE A NUOVO		-47.747	-71.692	-105.033	-20.235	221.429
UTILE/ PERDITA ANNO	-47.747	-23.945	-33.341	84.798	241.664	451.517
TOTE PATRIMONIO NETTO	57.286	33.341		84.798	326.462	777.979
DEBITI	1.805	879	879	185	185	185
CLIENTI C/ANTICIPI	164.098	143.293	73.002	135.354	343.067	14.372
FINANZIAMENTI	-	-	-	-	-	-
ALTRE PASSIVITÀ	5.000	39.400	95.400	8.000		
TOTALE PASSIVO	228.189	216.913	169.281	228.337	669.713	792.535

Il presente documento ed i materiali con esso diffusi non costituiscono messaggio pubblicitario e sono indirizzati per un insieme molto ristretto di soggetti ed alle strutture aziendali di Elsilab SRL per consultazione ed informazione. Ne è vietata la diffusione a terze persone a qualsiasi titolo effettuata, nonché la citazione e/ o la pubblicazione totale o di singole parti.



COMPANY EVALUATION

luglio 2020

**Note metodologiche e parametri utilizzati per la
valutazione dell'azienda**

ASSUMPTIONS

Assumptions

Si è ipotizzato che l'attività di Ricerca e sviluppo sia iniziata nel 2020 e si protragga per tutto il 2021. il primo fatturato dell'azienda sarà per procedere ad eseguire la prima commessa alla base della quale si va ad incentrare tutto il progetto.

Oltre agli sviluppatori impiegati a tempo pieno nello sviluppo del software saranno progressivamente reclutati 2 tecnici, 1 amministrativo e 1 commerciale a supporto dello sviluppo del progetto, dell'assistenza alla clientela, dell'individuazione di nuove opportunità commerciali.

Il sistema di revenues sarà personalizzato in base ai progetti. Sono ipotizzate 3 tipologie di revenues:

1. commessa industry 4.0 pagamento del progetto e condivisione del codice sorgente tra Elsilab ed il cliente finale
2. vendita con remunerazione del software in % al fatturato generato.
3. vendita del pacchetto software in abbonamento ad Euro 1.200 annuali per azienda (prodotto standard senza personalizzazione)

METODOLOGIA

La stima puntuale del valore attribuito a Elsilab srl è stata effettuata utilizzando la media di 3 metodi di valutazione frequentemente utilizzati per determinare i company value di aziende in fase di espansione.

Le linee guida utilizzate aiutano ad analizzare il business da diverse angolazioni dando un'accurata e completa evidenza del progetto imprenditoriale.

I metodi impiegati sono i seguenti:

- DCF con crescita di lungo periodo
- DCF con Multipli
- Venture Capital
- Media semplice dei tre modelli

CRITERI DI VALUTAZIONE

Terminal Value

In finanza è anche definito il Continuing value o l'horizon value di un'azienda. Generalmente questo valore viene calcolato applicando il modello di Gordon all'ultimo FCFE proiettato nel business plan. Con il modello di Gordon si va a stabilire una crescita perpetua e costante dei flussi di cassa dell'azienda. Per calcolare il Terminal Value è necessario prima calcolare il FCFE.

FCFE: il Free Cash Flow to Equity tiene in considerazione solo i flussi di cassa che spettano agli azionisti, al netto quindi di tutti i pagamenti effettuati e ricevuti anche dai detentori di capitale di debito.

Calcolo: Margine Operativo Lordo +/- Variazione del CCC = Flusso monetario della gestione corrente

- Utilizzi residuo fondo TFR + Disinvestimenti operativi - Investimenti operativi = Flusso monetario della gestione operativa
- Interessi passivi netti - Imposte sul reddito d'esercizio +/- Variazione programmata dell'indebitamento finanziario netto (di PF) = FCFE Flusso monetario netto per gli azionisti

Il terminal Value è calcolato prendendo l'ultimo FCFE del business plan $(FCFE \times (1+g)) / (Ke-g)$. Ke generalmente viene calcolato applicando il COE (Cost of Equity). Questo valore è il valore dell'azienda una volta che avrà stabilizzato il proprio tasso di crescita, finito quindi il periodo iniziale di squilibrio finanziario l'azienda raggiungerà una fase nella quale stabilizzerà il proprio tasso di crescita. Il Terminal Value va a identificare il valore attuale dell'azienda una volta raggiunta questa fase.

DCF con crescita di lungo periodo

Il metodo del Discounted Cash Flow (DCF) è basato sui flussi di cassa prospettici derivanti dal Business Plan 2020- 2025. Il metodo consiste nell'attualizzazione dei flussi di cassa generati dalla Società ad un tasso di sconto che comprende sia il costo del capitale proprio (Ke) che il costo del capitale di debito (Kd). Alla base del calcolo si calcola il FCFO di ogni anno proiettato nel business plan.

I flussi generati (FCFE) rappresentano l'effettiva generazione di risorse che residuano dopo aver sostenuto investimenti nel capitale circolante e nelle attività fisse. I flussi così ottenuti vengono attualizzati al costo del capitale (COE) insieme al Terminal Value che viene calcolato attualizzando l'ultimo flusso di cassa disponibile perpetuato. La sommatoria dei flussi di cassa e del Terminal Value attualizzati, rappresenta l'Enterprise Value dell'impresa a cui si sottrae la Posizione Finanziaria Netta per ottenere l'Equity Value. Questo valore va a considerare non solo il valore dell'azienda a tassi di crescita stabili, ma anche la variazione di valore nella fase di forte crescita ed espansione che precedono la stabilizzazione.

CRITERI DI VALUTAZIONE

DCF con multipli

Questo metodo calcolato con la seguente formula: (EBITDA dell'ultimo anno proiettato) X (multipli del settore) X (1-Survival Rate dell'ultimo anno proiettato) come indicato

nella tabella dei dati si è preferito applicare un survival rate molto aggressivo del 40%.

Ha la medesima valenza del sistema DCF con crescita di lungo periodo, utilizzando una base dati differente.

Venture Capital

Questo metodo è molto semplice e rapido per una valutazione delle aziende. Parte dalla stima del potenziale valore di EXIT dall'investimento in un'azienda alla fine del periodo prospettato e va ad attualizzare il valore di exit ad un tasso di

sconto molto aggressivo, di molto superiore al Cost of Equity.

Questo sistema ignora i flussi di cassa intermedi e si concentra principalmente sull'ebitda dell'ultimo anno proiettato dal business plan applicando i multipli di ebitda previsti dal mercato di riferimento ed un tasso di sconto indicato nel prospetto allegato.

Formula applicata: (EBITDA ultimo anno proiettato) X (Multipli di Settore) / (1+ Discount rate)ⁿ

ASSUMPTIONS

PARAMETRI PER CALCOLO VALUTAZIONE PROIEZIONE PROGRAMMATA

Risk Free Rate: rappresenta il tasso di interesse giudicato dal mercato come privo di rischio di default (AAA Rated government bonds). Per i rendimenti a rischio nullo vengono solitamente considerati i rendimenti dei titoli di Stato a lungo termine. In questo caso abbiamo utilizzato come Risk Free Rate il tasso di rendimento medio di un BTP a 10 anni nel primo trimestre 20120. Il BTP italiano per un'azienda italiana rappresenta il massimo potenziale Risk free	2,50%
Coefficiente beta: misura la rischiosità specifica di un settore rispetto al mercato e di una singola azienda rispetto al proprio settore. E' è la quantità di rischio che l'investitore è disposto a sopportare investendo in una determinata azienda anziché nel mercato azionario nel suo complesso. Empiricamente il beta delle società quotate viene fornito dal mercato mentre per quelle non quotate viene stimato mediante il beta di settore o di società comparabili. Il coefficienti utilizzato è la media 2017-2019 presente nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020.	MKT: 1,11 BP : 1,02
Growth Rate: g = E' il tasso di crescita normale. Generalmente g viene allineato al tasso di crescita previsto per il GDP. Nel nostro modello è stato ponderato prudenzialmente ad un tasso di crescita basso.	1%
Costo del debito: Costo of Debt: E' il tasso di interesse medio pagato dalle aziende per ricorrere al capitale di debito prima di pagare le imposte. Per questa valutazione è stato preso il costo medio del debito pagato in Europa da aziende dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020. Tasso di mercato dal database di Aswath Damodaran lordo tasse è 4.36%	3,50%
Costo del Capitale: Costo of Equity: COE: E' il tasso di rendimento del capitale proprio e rappresenta il tasso di rendimento minimo attesa da un'azienda ai propri azionisti per remunerare i fondi ricevuti. Il coefficienti utilizzato è la media 2017-2019 presente nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020.	MKT: 8,82% BP: 10,50%
Tax rate: aliquota fiscale sulle imposte sui redditi (attualmente in Italia IRES 24% e IRAP 3,9%).	27,90%
$E/(D+E) = \text{Equity}/(\text{Debito} + \text{Equity})$ è la percentuale di Equity rispetto al totale capitale a disposizione dell'azienda. Abbiamo utilizzato sia I coefficienti medi Europei presenti nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020, sia un calcolo basato sulle assumptions del business plan	MKT: 88,88%
$D/(D+E) = \text{Debito}/(\text{Debito} + \text{Equity})$ è la percentuale di Debito rispetto al totale capitale a disposizione dell'azienda. Abbiamo utilizzato sia I coefficienti medi Europei presenti nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020, sia un calcolo basato sulle assumptions del business plan	MKT: 11.12%
Survival Rate: E' il tasso di sopravvivenza medio delle aziende. Generalmente viene utilizzato uno standard poi rettificato con il Default Rate	2,25%
Discount Rate: E' il tasso di sconto applicato per il metodo Venture Capital. La funzione presuppone di attualizzare il terminal value il Discoun Rate, stabilito dalla frazione tra per un valore standard predeterminato in base allo stadio di vita dell'azienda ed il ritorno atteso dall'investimento . Essendo l'azienda in oggetto è in fase di Sviluppo il tasso di sconto previsto è del 10,89% annuo, superiore al WACC.	10,89%
Illiquidity Discount rate: E' un parametro utilizzato per prendere in considerazione il rischio non riuscire a rivendere le quote della società in quanto essa non è quotata su un mercato regolamentato. Generalmente questo tasso ha un range che varia dal 25% al 40% del valore dell'azienda calcolato. Per un approccio prudenziale si è scelto di utilizzare il tasso più elevato possibile.	40%
Multipli Ebitda: Indicatore calcolato sulla base della media di mercato delle società Europee, Il coefficienti utilizzato è la media 2017-2019 presente nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020.	14,10
Il WACC (Weighted Average Cost of Capital): formula: $(\text{equity}/(\text{equity}+\text{debito})) \times \text{costo of equity} + (\text{debito} \times (1-\text{tax rate}))/(\text{equity} + \text{debito}) \times \text{costo del debito} = (E \times E/(D+E)) + (D \times D/(D+E))$. Può essere calcolato puntualmente sull'azienda oggetto di valutazione o può essere utilizzato un valore tratto dagli standard di mercato. Qui di fianco si trova sia il valore puntuale per l'azienda oggetto di analisi che il valore calcolato utilizzato i parametri presenti nel database di Aswath Damodaran per un media dei seguenti settori: "Software (System & Application)" a Gennaio 2020.	MKT: 8,22% BP: 10,20%

SENSITIVITY ANALYSIS

Proiezioni di variazione dell'Enterprise Value e del Terminal Value al variare del Cost of Equity (COE) e del tasso di crescita g. Questo consente di misurare eventuali criticità metodologiche applicate nella valutazione ed identificare il tasso Cost of Equity (COE) e g più opportuno da impiegare per la valutazione della società. Per approfondimenti sulle linee metodologiche applicate si rimanda alle pagine precedenti dove vengono identificati i parametri di mercato utilizzati per la valutazione della società.

ENTERPRISE VALUE

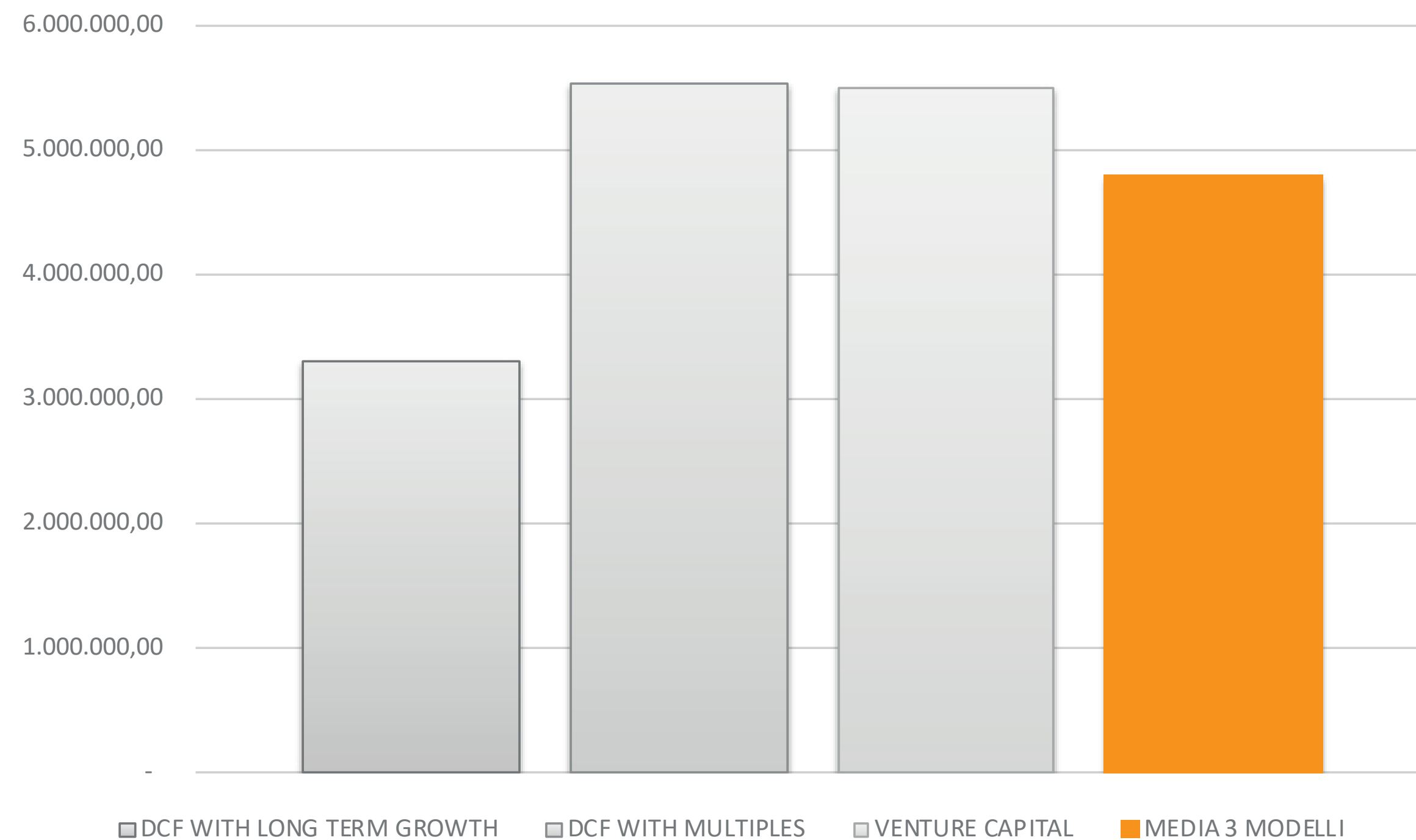
		TASSO DI CRESCITA G					
		-0,50%	0%	0,50%	1%	1,50%	2%
COE	5,00%	5.283.005	5.789.924	6.409.493	7.183.954	8.179.689	9.507.337
COE	5,50%	4.882.699	5.307.144	5.816.477	6.438.996	7.217.145	8.217.622
COE	6,00%	4.543.979	4.904.826	5.331.283	5.843.030	6.468.500	7.250.336
COE	6,50%	4.253.647	4.564.404	4.926.954	5.355.422	5.869.583	6.498.003
COE	7,00%	4.002.026	4.272.613	4.584.829	4.949.081	5.379.561	5.896.136
COE	7,50%	3.781.858	4.019.728	4.291.580	4.605.255	4.971.209	5.403.700
COE	8,00%	3.587.592	3.798.454	4.037.430	4.310.546	4.625.680	4.993.336
COE	8,50%	3.414.911	3.603.211	3.815.049	4.055.132	4.329.512	4.646.105
COE	9,00%	3.260.407	3.429.663	3.618.831	3.831.645	4.072.834	4.348.479
COE	9,50%	3.121.354	3.274.382	3.444.414	3.634.450	3.848.240	4.090.536
COE	10,00%	2.995.543	3.134.630	3.288.358	3.459.166	3.650.069	3.864.836
COE	10,50%	2.881.170	3.008.187	3.147.906	3.302.333	3.473.918	3.665.689
COE	11,00%	2.776.742	2.893.240	3.020.832	3.161.183	3.316.308	3.488.669
COE	11,50%	2.681.017	2.788.287	2.905.309	3.033.476	3.174.459	3.330.283
COE	12,00%	2.592.950	2.692.081	2.799.832	2.917.379	3.046.120	3.187.736

TERMINAL VALUE

		TASSO DI CRESCITA G					
		-0,50%	0%	0,50%	1%	1,50%	2%
COE	5,00%	4.803.669	5.310.589	5.930.158	6.704.618	7.700.354	9.028.001
COE	5,50%	4.403.363	4.827.808	5.337.142	5.959.661	6.737.810	7.738.287
COE	6,00%	4.064.643	4.425.491	4.851.947	5.363.695	5.989.164	6.771.001
COE	6,50%	3.774.311	4.085.068	4.447.618	4.876.086	5.390.248	6.018.667
COE	7,00%	3.522.691	3.793.278	4.105.494	4.469.746	4.900.225	5.416.801
COE	7,50%	3.302.522	3.540.393	3.812.244	4.125.919	4.491.873	4.924.364
COE	8,00%	3.108.256	3.319.118	3.558.095	3.831.211	4.146.344	4.514.001
COE	8,50%	2.935.576	3.123.876	3.335.714	3.575.797	3.850.177	4.166.770
COE	9,00%	2.781.072	2.950.327	3.139.495	3.352.309	3.593.498	3.869.143
COE	9,50%	2.642.018	2.795.047	2.965.079	3.155.115	3.368.905	3.611.200
COE	10,00%	2.516.208	2.655.294	2.809.022	2.979.830	3.170.734	3.385.500
COE	10,50%	2.401.835	2.528.852	2.668.571	2.822.997	2.994.582	3.186.353
COE	11,00%	2.297.407	2.413.904	2.541.496	2.681.847	2.836.972	3.009.334
COE	11,50%	2.201.682	2.308.952	2.425.974	2.554.140	2.695.124	2.850.948
COE	12,00%	2.113.614	2.212.745	2.320.496	2.438.043	2.566.785	2.708.400

COMPANY EVALUATION DOPO 5 ANNI

PROIEZIONE BUSINESS PLAN



METODO DI VALUTAZIONE	VALUTAZIONE
DCF WITH LONG TERM GROWTH	3.302.332,79
DCF WITH MULTIPLES	5.531.962,65
VENTURE CAPITAL	5.498.776,54
MEDIA 3 MODELLI	4.777.690,66

EXIT STRATEGY

Il piano di Elsilab è fin dalla sua creazione quello di espandere l'impresa in modo scalare verso l'acquisizione della stessa da parte di grandi player del settore.

Più in particolare i soci fondatori hanno ipotizzato tre specifici scenari che consentono la monetizzazione dell'investimento:

1

l'acquisizione dell'impresa da parte di un partner industriale (produttore di serramenti);

2

l'acquisizione dell'impresa da parte di un big player di settore (ad es. un venditore multibrand di serramenti);

3

Nell'eventualità in cui non si realizzassero le precedenti ipotesi, i soci fondatori si impegnano al riacquisto delle quote crowd.

IL TEAM



Alessandro Arioldi

<https://www.linkedin.com/in/alessandro-arioldi-b648b28/>

Ruolo: CEO Presidente dei giovani imprenditori di Confindustria Bergamo, Fondatore di diverse società sempre nell'ambito IT



Alessandro Tognetti

<https://www.linkedin.com/in/alessandro-tognetti/>

Ruolo: Software Engineer / UX Designer
Laureato in Scienze e Tecnologie Informatiche



Luca Antonio Bodini

<https://www.linkedin.com/in/luca-antonio-bodini-8334403/>

Ruolo: CTO Più di 20 anni di esperienza nello sviluppo di software, coordina un team di 15 programmatori

