



TAKE OFF TOWARDS STARSUP!!

L'INCUBATORE INCONTRA IL CROWDFUNDING



Indice

I. TAKE OFF

II. Il Mercato di riferimento

III. Il Modello di Business

IV. L'Opportunità

V. Le partecipazioni

VI. Financials



È una **“ START UP INNOVATIVA ”**

iscritta nella sezione speciale della Camera di Commercio di Milano



Grazie a TAKE OFF le start up possono strutturarsi e crescere attraverso processi di integrazione posizionandosi sul mercato con maggiori probabilità di successo. Grazie al suo innovativo modello di business rappresenta l'alternativa «*disruptive*» ai soliti incubatori presenti sul mercato.



Nel corso del 2017 registrerà la propria rivista on line e cartacea e pubblicherà il primo almanacco delle startup innovative in Italia e nel mondo



Ricerca nuovi capitali per le start up sia mediante la finanza agevolata sia mediante la finanza ordinaria, sia attraverso equity crowdfunding



Favorisce la cultura dell'innovazione e il knowlegde sharing



Fornisce assistenza professionale qualificata con un approccio multidisciplinare (legale, fiscale, aziendale, finanziaria)



Fornisce spazi fisici per le start up CO-WORKING mettendo a disposizione i propri uffici su tutto il territorio nazionale

TAKE OFF - INumeri

sedi NEL MONDO

1

Sede in Inghilterra
(TAKE OFF FARM LTD)

(entro il 2017)

USA
CANADA
SVIZZERA
RUSSIA
MALTA
REP. SLOVACCA
BULGARIA



10

sedi in Italia
(19 entro il 2017)



2

eventi organizzati

INNOVATION DAY 30 GIUGNO 2016
INNOVATION DAY 23 NOVEMBRE 2016

IN PROGRAMMA (6 nel 2017)



20 start up assistite
In 6 mesi di attività



9 le società partecipate
(50 entro il 2017)



Oltre **1.000 mq** posti di spazi disponibili
PER CO-WORKING E MEETING ROOM nelle varie sedi

Management Team



GIUSEPPE NUCERA

FONDATORE – dott. Commercialista Ph. D
Decennale esperienza nella consulenza aziendale e finanziaria.



ALESSANDRO CRINO'

CO FONDATORE - PARTNER – p. commercialista
Diversi anni di esperienza in società di consulenza e finanza agevolata.



FRANCESCO SAPIA

PARTNER – avvocato – Ph. D - professore associato
Significativa esperienza nella consulenza legale a start up e diritto industriale.



MIRKO GARGIULO

PARTNER – business developer
Ventennale esperienza a livello internazionale nello sviluppo di imprese, esperto di consulenza strategica.



MASSIMO LUCIDI

PARTNER – giornalista
Ventennale esperienza nella consulenza strategica, marketing e comunicazione.



JOSEPH PETRASH

PARTNER – analista
Decennale esperienza negli Stati Uniti nella consulenza strategica, aziendale.



RICCARDO MONTANARI

COACH– NPL TRAINER
PNL trainer e PNL coach certificato dalla Society of NPL di Richard Bandler.

Team



SILVIO DISTEFANO

ESPERTO M&A
Analista finanziario.



ANNA FIGLIOMENI

FORMATORE
Esperienza nella formazione
del personale.



MICHELA GLADIATORI

RELAZIONI ESTERNE
Esperienza nel marketing e
nella comunicazione.



MARCO BALDUINI

CONSITEX – IT PARTNER
Programmatore
sviluppatore software.



ROBERTO D'ANGELO

IT PARTNER – E-COMMERCE MANAGER
Pioniere di internet in
Italia, è stato fondatore e
presidente di VORTALIA.



GIOVANNI ORLANDI

EVENTS
Fondatore di JOW POW
start up innovativa che
organizza eventi.



FABIOLA CINQUINO

TEAM LEADER – GRAPHIC DESIGN DPT
Decennale esperienza nel
campo della grafica
professionale.



ALESSANDRA CRISPINO

AFFARI LEGALI
Specializzazione nel campo
del diritto societario e
commerciale



FABIO CHIAPPORI

REAL ESTATE ADVISOR
Trentennale esperienza
nel campo dello sviluppo
immobiliare, consulente.



OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

TAKE OFF intende lanciare una campagna di CROWDFUNDING sul portale www.STARSUP.it

Obiettivo della campagna è una raccolta di €500.000, interamente destinati a nuovi investitori.

TAKE OFF intendere raccogliere da **soggetti privati (angels, imprenditori, top manager con la passione per l'innovazione ed imprese ad alto contenuto tecnologico)** i capitali necessari a potenziare la struttura di e cogliere le opportunità di investimento che l'attività di assistenza agli startupper genera.

Con lo stesso spirito, TAKE OFF vuole promuovere una **campagna di raccolta** di capitali, dando la possibilità a nuovi **soci crowdfunding** di poter partecipare ad un **progetto**, che annovera già tra le sue partecipazioni **eccellenze del panorama Startup italiane e internazionali.**

76.8
40.5
20.5
10.8
72.8
32.6
04.1
84.5
75.4
15.8
72.3
22.9
13.7
14.8
23.8
33.6
21.7
21.2
11.3
8.4
5.7
4.2
4
3
2
1





MERCATO DINAMICO

TAKE OFF assiste gli startupper nella creazione di iniziative di successo, l'approccio multidisciplinare consente di avere maggiori probabilità di successo evitando gli errori tipici delle fasi di avvio di un nuovo progetto imprenditoriale.



MODELLO DI BUSINESS

Il **modello di business** innovativo adottato da TAKE OFF permette di acquisire quote di startup validate dal team di analisti finanziari, grazie a tale metodologia, gli investitori possono diversificare il loro investimento riducendo il grado di rischio. Inoltre TAKE OFF accompagna le startup in cui ha, per prima investito, nella ricerca di nuovi capitali.



MANAGEMENT SKILLS

Il **Management team** è composto da professionisti qualificati che vantano un'elevata reputazione e una profonda conoscenza del settore delle START UP. TAKE OFF, ad oggi, ha investito in 9 società e ne ha assistite circa 20.



REPERIMENTO RISORSE FINANZIARIE

TAKE OFF si occupa di reperire le **risorse finanziarie** necessarie per sviluppare i progetti analizzati. Fondamentalmente i canali ai quali si rivolge sono 3: La finanza agevolata, sia nazionale che comunitaria; la finanza ordinaria presso il sistema bancario tradizionale e la finanza raccolta tramite equity crowdfunding.



Timeline - Milestones



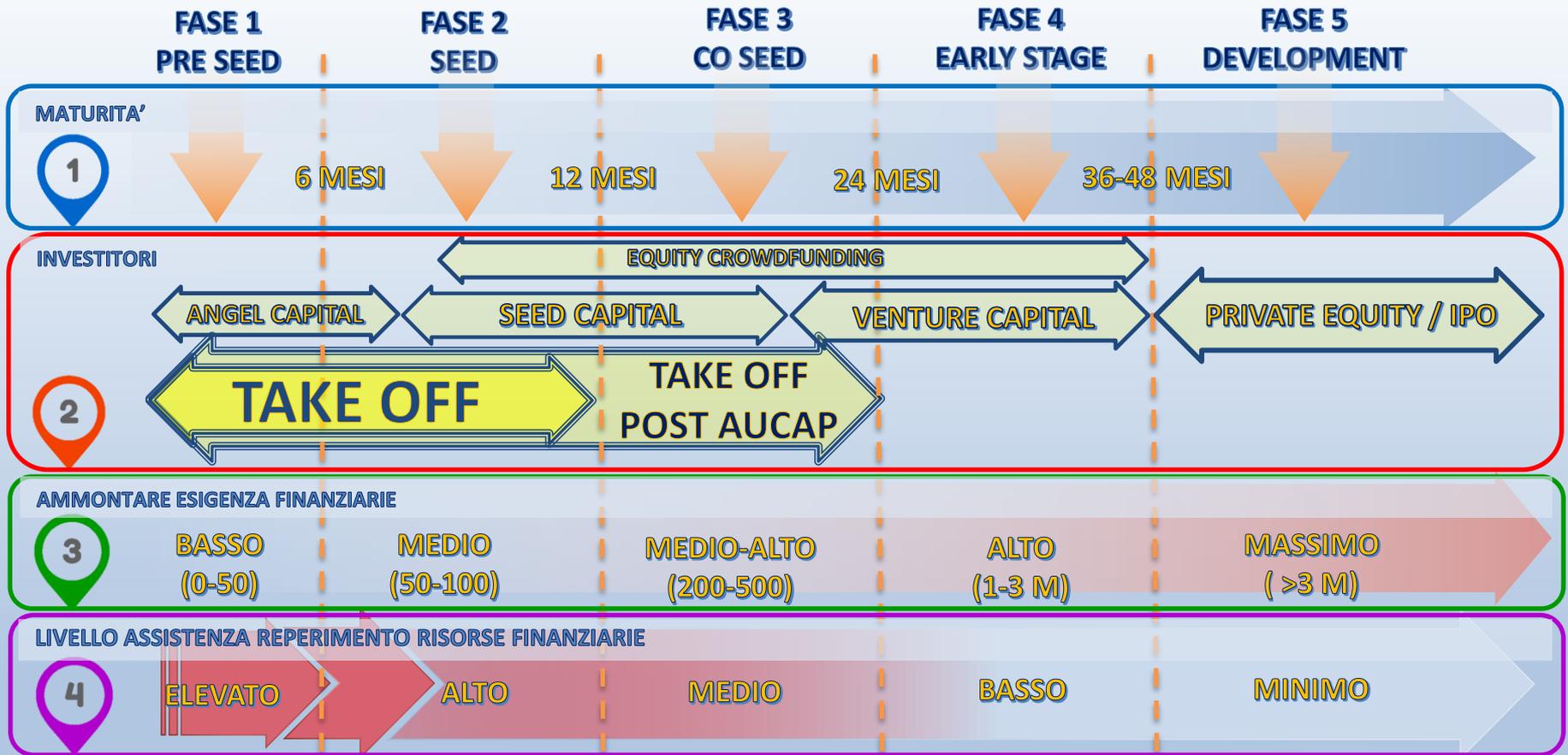
Il grafico evidenzia i passaggi attraverso cui TAKE OFF intende svilupparsi fino al raggiungimento della quotazione in borsa.



Piano degli investimenti

TIPOLOGIA DI INVESTIMENTO	RACCOLTA FINO A 500.000	RACCOLTA OLTRE 500.000 E FINO AD EURO 1.000.000
ACQUISIZIONE PARTECIPAZIONI	300.000	500.000
POTENZIAMENTO STRUTTURA	50.000	100.000
INVESTIMENTI IN STARTUP INNOVATIVE	150.000	200.000
ACQUISIZIONE ULTERIORI SPAZI PER CO WORKING		70.000
ESPANSIONE ALL'ESTERO		100.000
PUBBLICAZIONI CONTENUTI EDITORIALI		30.000
TOTALE	500.000	1.000.000

La tabella evidenzia l'impiego dei fondi che verranno raccolti attraverso la campagna di Equity crowdfunding. Vengono descritte due ipotesi, la prima evidenzia una raccolta fino a 500.000 che rappresenta l'obiettivo della raccolta, la seconda in caso di overfunding consentirà a TAKE OFF di ampliare la propria strategia sia in termini di ulteriori spazi da dedicare al co-working sia in termini di espansione all'estero.



Leggendo da sinistra a destra:

- ① fasi che fisiologicamente attraversano le startup dalla costituzione all'eventuale quotazione in relazione al tempo.
- ② principali investitori che solitamente intervengono nelle rispettive fasi in cui si trova la startup.
- ③ entità delle risorse finanziarie necessarie alla startup per potersi sviluppare e passare alla fase successiva.
- ④ assistenza professionale necessaria in quella fase per reperire le risorse finanziarie.

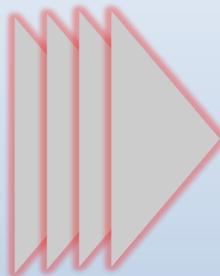
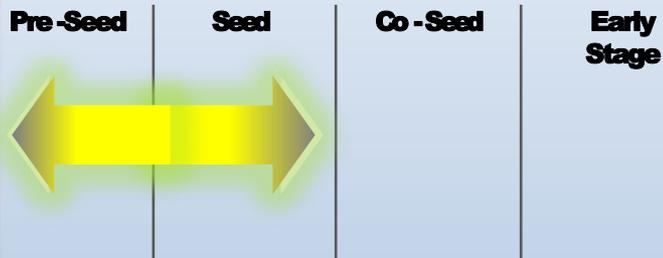
La lettura in verticale consente di valutare agevolmente, a seconda della fase: i soggetti a cui rivolgersi, l'ammontare di risorse finanziarie necessarie e il livello di assistenza professionale richiesto.



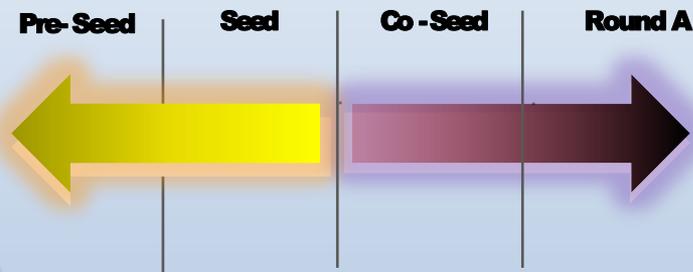
L'Opportunità - Lo sviluppo

La dotazione di nuovi capitali permetterà a TAKE OFF di continuare il proprio operato a supporto delle startup partecipate e delle nuove iniziative che si presenteranno.

STRATEGIA ATTUALE



STRATEGIA FUTURA POST CAPITALIZZAZIONE



Il capitale investito sino ad oggi è stato utilizzato per sostenere la crescita di Startup in fase Pre-Seed e Seed.

Le promettenti partecipazioni in cui sono stati fatti gli investimenti hanno spinto la società a dotarsi di nuove risorse con l'obiettivo di non diluire eccessivamente le quote detenute e **massimizzare il ritorno dai propri investimenti.**

L'apporto di nuove risorse finanziarie permetterà di farsi carico dell'investimento anche in fase co- seed delle startup partecipate, **aumentando l'ampiezza dell'intervento e il ciclo dell'attività (follow-on).**

Parallelamente, l'aumento di capitale consentirà a TAKE OFF di **continuare il proprio operato a supporto delle startup partecipate.**

Perché investire in TAKE OFF

- ▶ Non è previsto alcun sovrapprezzo: tanto investi tanto hai in cambio di capitale sociale;
 - ▶ Il 99% dell'aumento di capitale sociale è destinato al pubblico (modello public company);
 - ▶ Agevolazioni fiscali per soci persone fisiche e società;
 - ▶ Possibilità di diversificare il proprio investimento attraverso un numero ampio di società partecipate da TAKE OFF;
 - ▶ Elevato potenziale di guadagno sul valore della partecipazione;
 - ▶ Alta patrimonializzazione attraverso le partecipate e l'eventuale acquisizione di immobili da destinare a co-working
 - ▶ Exit prevista attraverso la quotazione del veicolo.
- 

I. TAKE OFF

II. Il Mercato di riferimento

III. Il modello di Business

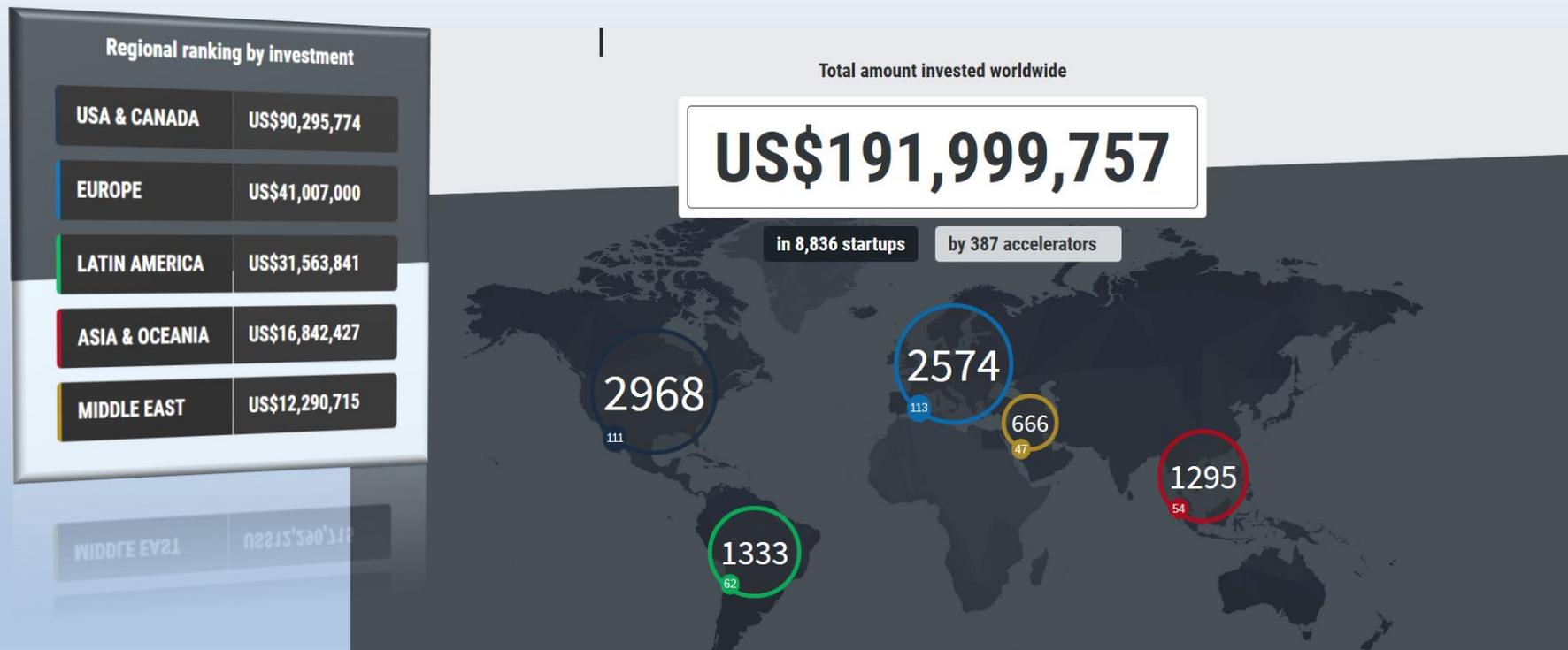
IV. L'Opportunità

V. Le partecipazioni

VI. Financials



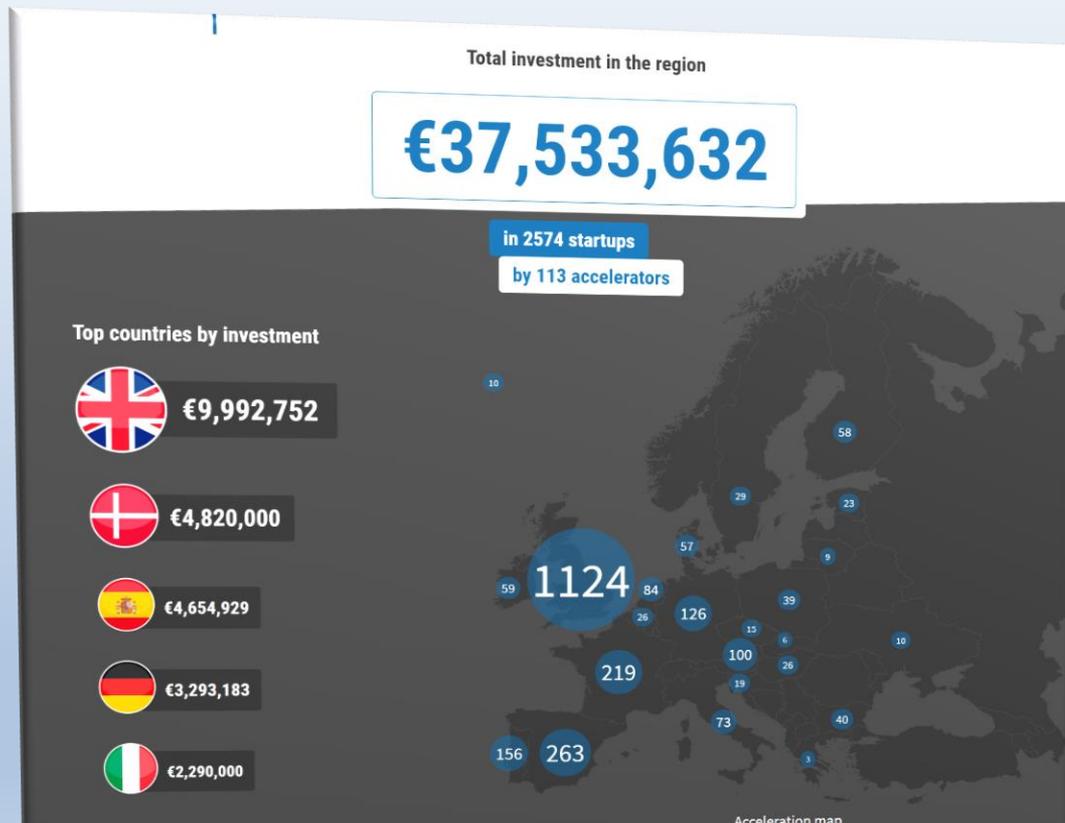
Il Mercato - Focus sulle start up



Il grafico rappresenta il numero di incubatori presenti nei vari continenti e l'ammontare degli investimenti effettuati. Il primato appartiene agli Stati Uniti, continente ove la cultura dell'innovazione è particolarmente diffusa.



Il Mercato - Focus sulle start up

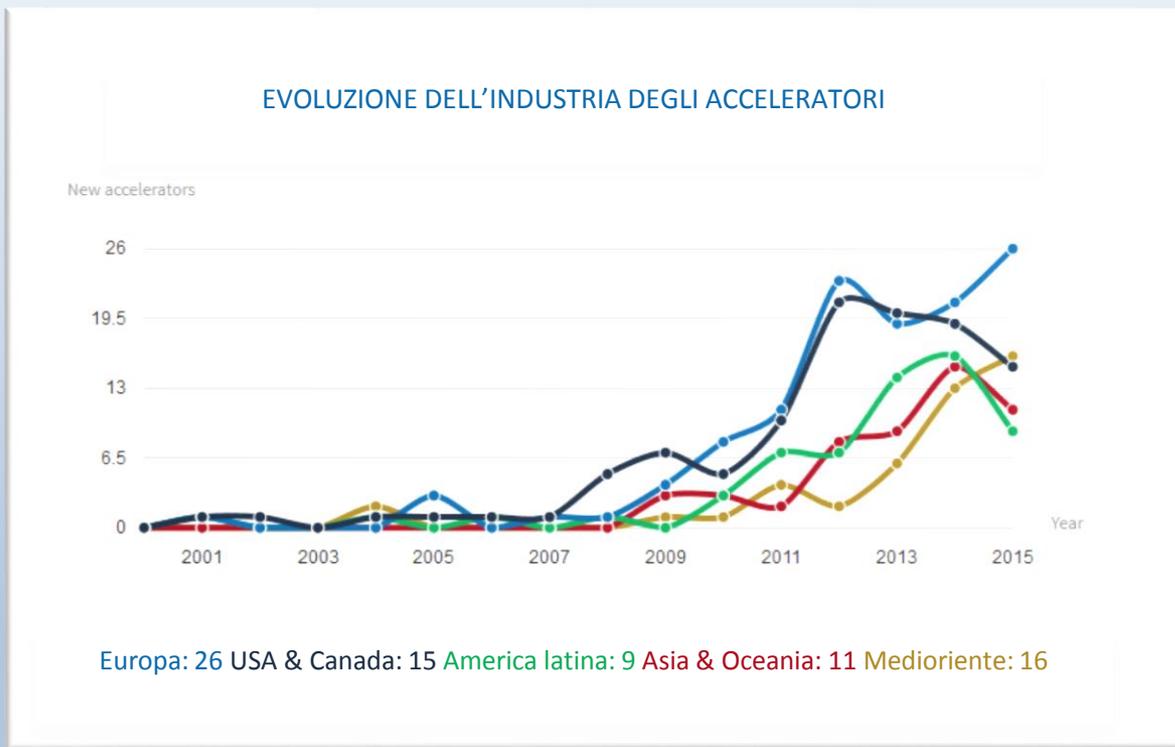


Il grafico rappresenta il numero di incubatori presenti in Europa e l'ammontare degli investimenti effettuati. Il primato appartiene all'Inghilterra, nazione ove la cultura dell'innovazione è maggiormente diffusa rispetto al resto d'Europa. Fanalino di coda è l'Italia, ma il trend degli ultimi anni fa pensare che presto l'Italia sarà ai primi posti di tale classifica.

Fonte: #EuropeanAcceleratorReport



Il Mercato – Andamento degli acceleratori nel mondo



Il grafico rappresenta l'andamento degli incubatori presenti nel mondo. Il primato appartiene all'Europa che, per la prima volta supera Stati Uniti e Canada per numero di incrementi nel 2015. Ciò è dovuto alla precoce fase di maturità raggiunta dal mercato americano rispetto all'Europa.

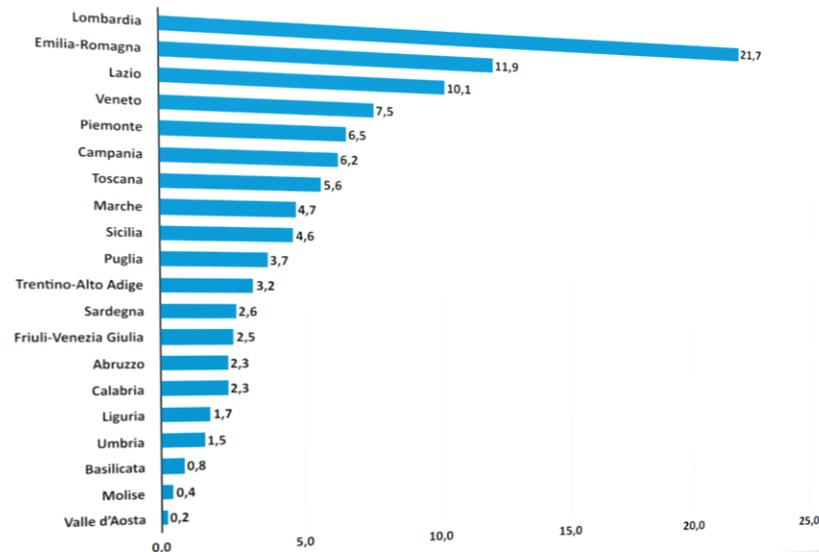
Il Mercato - Focus sulle start up

I grafici analizzano l'andamento delle startup in Italia e evidenziano come il trend di crescita delle startup innovative sia di 2.000 unità l'anno. Tabella 2.1.a La figura 2.1.7 evidenzia la distribuzione geografica delle startup innovative per regioni. Il primato spetta alla Lombardia con circa il 22 % del totale delle startup innovative italiane.

Tabella 2.1.a: Trend annuale di indicatori chiave sulle startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro, 2014-2016⁵

INDICATORI	30/09/2014	30/09/2015	30/09/2016
N. startup	2.630	4.704	6.363
% sul totale delle società di capitali	0,18	0,31	0,38
N. dipendenti	2.607	5.351	9.042 ⁶
N. soci	10.646	18.677	25.622
Valore medio produzione	131.451	131.127	151.884,72
Valore produzione complessivo	183.768.452	349.192.469	585.211.807
% immobilizzazioni/ attivo	30,61	30,83	29,44
% startup in utile/ totale	42,56	42,66	42,93
Valore aggiunto startup in utile	0,33 €	0,33 €	0,32 €

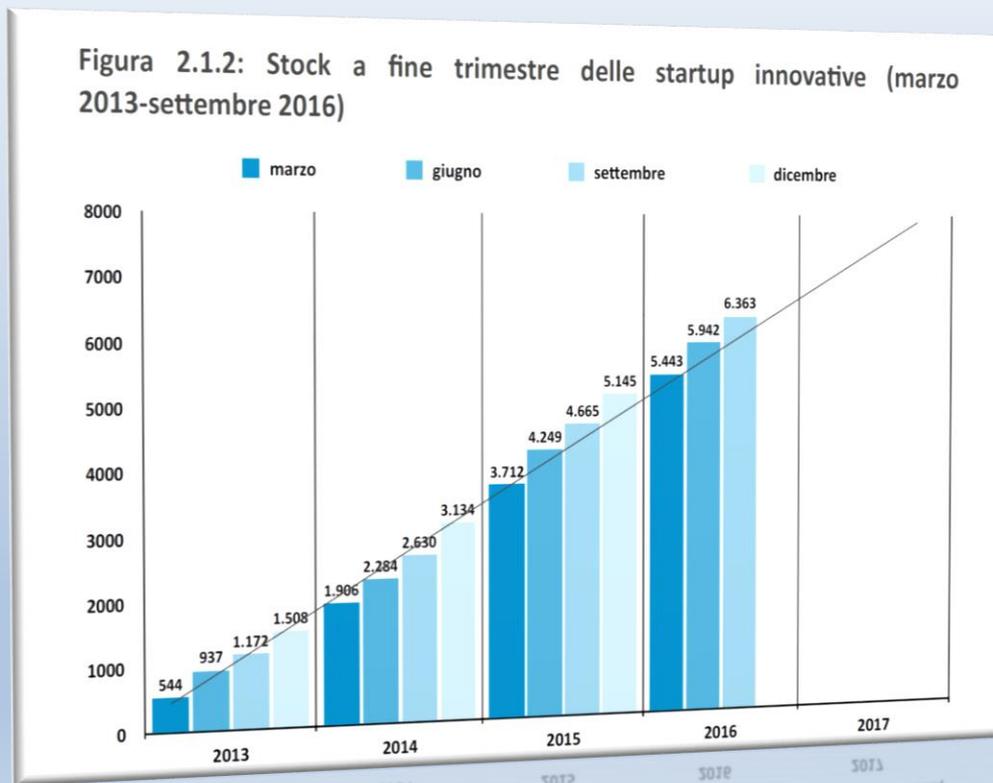
Figura 2.1.7: Classifica delle regioni italiane per peso percentuale delle startup innovative sul totale nazionale





Il Mercato - Focus sulle start up

Il grafico rappresenta il trend di crescita delle startup innovative in Italia dopo l'introduzione della normativa di favore.





Il Mercato - Focus sulle start up in Italia

A fine settembre 2016 il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese ai sensi del decreto-legge 179/2012 è pari a 6.363, in aumento di 420 unità rispetto alla fine di giugno (+7,07%).

Le startup rappresentano lo 0,4 % del milione e mezzo di società di capitali attive in Italia (a fine giugno l'Incidenza del fenomeno era pari allo 0,38%, a marzo 0,35%).

Il capitale sociale delle startup è pari complessivamente a 335,5 milioni di euro, che corrisponde in media a 52,7 mila euro a impresa.

Il capitale medio è caratterizzato da un decremento rispetto al trimestre precedente pari al 4,5%, mentre per il complesso delle società di capitali la diminuzione è stata dell'1,2%.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica del fenomeno. In valore assoluto la Lombardia è la regione in cui è localizzato il maggior numero di startup innovative: 1.382, pari al 21,72% del totale nazionale. In valore assoluto Milano è la provincia in cui è insediato il numero più elevato di startup innovative: 935, pari al 14,69% del totale nazionale.

Per quanto riguarda la distribuzione per settori di attività, il 70,52% delle startup innovative fornisce servizi alle imprese (in particolare, prevalgono le seguenti specializzazioni :

- produzione software e consulenza informatica , 29,8%;
- attività di R&S, 14,7%;
- attività dei servizi d'informazione, 8,1%), il 19,6% opera nei settori dell'industria in senso stretto (su tutti: fabbricazione di computer e prodotti elettronici e ottici, 3,8%; fabbricazione di macchinari, 3,5%; fabbricazione di apparecchiature elettriche, 2,2%) mentre il 4,4% opera nel commercio



Il Mercato - Incentivi ed evoluzione normativa

Nell'ambito delle misure di crescita il Governo ha introdotto una serie di misure volte allo **sviluppo del settore digitale e all'incentivazione, alla nascita e crescita delle start-up innovative**. In particolare il decreto del 2012 ha dato il via ad una serie di opportunità per le startup innovative attraverso incentivi, sgravi fiscali e semplificazione normativa rivolta sia alle startup che agli investitori.

Il Governo sinora ha stanziato 900 milioni per la crescita del settore digitale in parte a copertura delle manovre fiscali e agevolazioni in parte stanziati per investimento diretto nelle start-up per tramite di organismi di investimento specializzate nel settore digitale.

Detrazione Irpef del 30% della somma investita dal contribuente nel capitale sociale di una o più *start-up innovative* direttamente o **attraverso fondi, acceleratori, incubator, venture e altri organismi di investimento in start-up** fino a un massimo di investimento di 1.000.000,00 Euro/anno

Deduzione Ires del 30% della somma investita dalla società nel capitale sociale di una o più *start-up innovative* direttamente o **attraverso fondi, acceleratori, incubator, venture e altri organismi di investimento in start-up** fino a un massimo di investimento di 1,8 milioni di Euro /anno.

Tutte le misure introdotte faranno sì che l'ecosistema delle startup si svilupperà nei prossimi anni ponendo l'Italia come punto di riferimento in Europa per quanto riguarda le startup innovative e la loro disciplina normativa di favore.

I. TAKE OFF

II. Il Mercato diriferimento

III. Il Modello di Business

IV. L'Opportunità

V. Le partecipazioni

VI. Financials



Il Modello di business - Il Vantaggio

La **strategia** di investimento, gestione e remunerazione di TAKE OFF **permette di:**

- **minimizzare il rischio** di investimento
- **minimizzare i costi** legati alla gestione
- **massimizzare il ritorno** degli investimenti

Approccio Quantitativo

TAKE OFF Investe in un numero rilevante di Startup, adottando un modello statistico.

Deal Validati

I deal proposti ed oggetto di investimento sono stati precedentemente analizzati e validati dalla stessa TAKE OFF o dai più importanti operatori del settore.

Diversificazione

L'approccio statistico permette di ottimizzare la diversificazione dell'investimento.

No fees

TAKE OFF non ha fee di gestione per l'investitore, esclusi i costi annuali relativi alla gestione societaria.

Il Modello di business - Dealflow

L'APPROCCIO QUALITATIVO

1

SOURCING

Ogni anno a TAKE OFF vengono sottoposte diverse centinaia di progetti....

2

SELEZIONE

...TAKE OFF accetta ai propri programmi tutte le iniziative sottoposte non valutando la bontà dell'idea ma esclusivamente la sostenibilità (e fattibilità) del modello di business...e la sua scalabilità.....

STARTUP E INVESTIMENTO

...grazie ai rapporti di partnership, TAKE OFF investe direttamente nel 100% delle Startup più meritevoli o cerca altri investitori per le stesse...

3

ANALISI

...a questo punto il Business Model vengono analizzati e testati...

BUSINESS MODEL

4

VALIDAZIONE

...misurati e valutati nei risultati e nell'efficacia...

5



S

trengths

- MODELLO DI BUSINESS
- IL KNOW HOW DEL TEAM
- IL VALORE CREATO E LA CAPACITÀ DI SODDISFARE I BISOGNI DEL MERCATO
- LA FEDELITÀ AL BRAND
- VANTAGGI DI COSTO
- TECNOLOGIE PROPRIETARIE
- OFFERTA COMPETITIVA – INTEGRAZIONE VERTICALE DELLA FILIERA PRODUTTIVA
- CAPACITÀ DI INNOVAZIONE
- DIVERSIFICAZIONE
- NETWORK

- ✓ POTENZIARE INFORMAZIONE E ACCESSIBILITÀ

ANALISI S.W.O.T.

W

eaknesses

- CULTURA DELL'INNOVAZIONE NON DIFFUSA
 - VINCOLI AL CAMBIAMENTO
 - ELEVATO TASSO DI MORTALITÀ' DELLE STARTUP
 - RISORSE MANCANTI O SOVRABBONDANTI
 - DEADLINE, SCADENZE STRINGENTI
 - COMPLESSITÀ DELL'OGGETTO DI ANALISI
- ✓ SENSIBILIZZAZIONE
 - ✓ ELIMINARE BUROCRAZIA INUTILE

- MERCATI INTERNAZIONALI
- FINANZA ALTERNATIVA
- MERCATO, ECONOMIA REALE IN CRESCITA
- NUOVI REGOLAMENTI/LEGGI/BANDI CHE POTREBBERO AVVANTAGGIARE LA NOSTRA ATTIVITÀ
- AUMENTO DEI SEGMENTI TARGET
- PROBLEMI DEI CONCORRENTI
- SVILUPPO DI NUOVI CANALI COMMERCIALI E DI PROMOZIONE

- ✓ Sfruttare la cultura
- ✓ Ampliare la quota di mercato posseduta
- ✓ Pubblicizzare il brand Italia nei Paesi emergenti, presidiarne i canali distributivi

- CRISI ECONOMICA
- CAMBIAMENTO NORMATIVO
- PRESSIONE FISCALE ELEVATA
- COSTO DEL LAVORO
- CONTINUA EVOLUZIONE DELLE TECNOLOGIE

- ✓ Puntare su nuovi mercati o attuare strategie che consentano di «creare il mercato»
- ✓ Mitigare la pressione fiscale attraverso l'utilizzo degli incentivi
- ✓ Trovare strumenti alternativi di remunerazione del lavoro.

O

pportunities

T

hreats

I. TAKE OFF

II. Il Mercato diriferimento

III. Il modello di Business

IV. L'Opportunità

V. Le partecipazioni

VI. Financials



Il Modello di business – L'opportunità

Negli Stati Uniti le più grandi imprese che sviluppano innovazione Google, Apple, Facebook, Amazon (cd. GAFA), pur avendo competenze e laboratori all'avanguardia, per continuare a mantenere alti i loro tassi di crescita, realizzano acquisizioni di società molto più piccole ma oltremodo innovative nei singoli segmenti. È il caso delle società emergenti indicate con l'acronimo di NATU, (Netflix, Airbnb, Tesla, Uber) che seppur con fatturati pari a un terzo del GAFA rappresentano il futuro della new economy.

È un meccanismo che crediamo possa attuarsi anche in Italia.

Tale impostazione consente di avere diversi vantaggi:

- crea un mercato dell'exit che porta liquidità nel mercato del venture capital e di chiunque investa nelle start-up innovative;
- accelera il tasso di innovatività delle nostre grandi imprese;
- permette di tenere in Italia le tecnologie e le menti imprenditoriali che altrimenti, se acquisite da imprese estere, tendono a trasferirsi;
- consente di acquisire competenze provenienti dai mercati esteri.



L'Opportunità - Exit Strategy

Si prevede che le dismissioni delle partecipate inizieranno a partire dal sesto e dall' ottavo anno dalla costituzione del veicolo



LIQUIDITY EVENT

Per Liquidity Event si intende una exit da parte di un Venture Capital o quotazione in borsa di una Startup. Si assume che il verificarsi di una liquidity event consentirà a TAKE OFF di monetizzare la partecipazione interessata e di conseguenza di aumentare il valore delle partecipazioni detenute dai soci di TAKE OFF.

I. TAKE OFF

II. Il Mercato diriferimento

III. Il modello di Business

IV. L'Opportunità

V. Le partecipazioni

VI. Financials



Le Partecipazioni



I. TAKE OFF

II. Il Mercato diriferimento

III. Il modello di Business

IV. L'Opportunità

IV. Le partecipazioni

VI. Financials

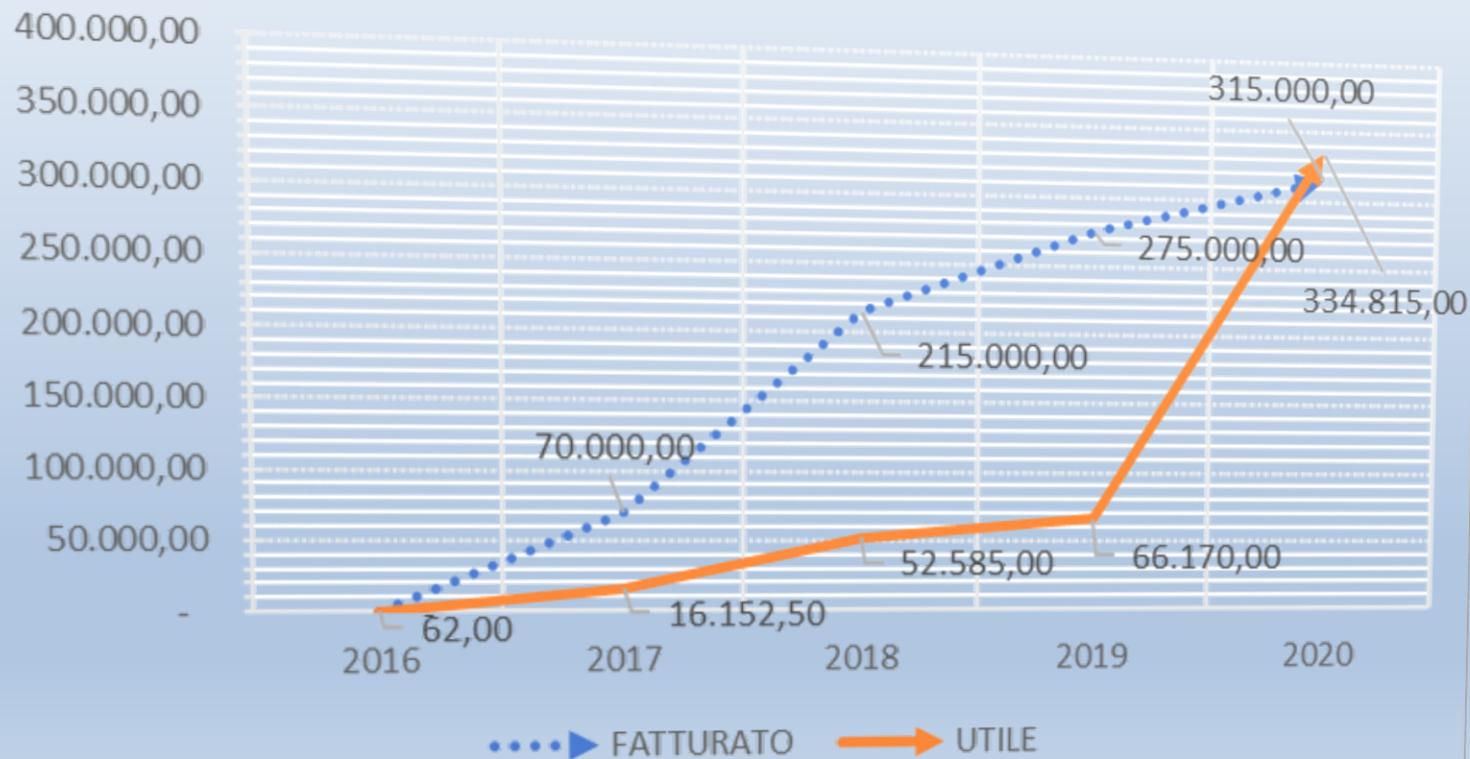


Financials - Conto Economico previsionale

Dal 2016 TAKE OFF chiude il bilancio di esercizio al 31/12 di ogni anno

DESCRIZIONE	▼ 2016	▼ 2017	▼ 2018	▼ 2019	▼ 2020	▼
VALORE DELLA PRODUZIONE	-	70.000,00	215.000,00	275.000,00	315.000,00	
SMOBILIZZO PARTECIPAZIONI					200.000,00	
COSTI PER SERVIZI	-	42.000,00	129.000,00	165.000,00	189.900,00	
ONERI DI GESTIONE	-	2.750,00	4.700,00	7.800,00	9.600,00	
MARGINE OPERATIVO LORDO	-	25.250,00	81.300,00	102.200,00	315.500,00	
AMMORTAMENTI IMMATERIALI	62,00 -	400,00 -	400,00 -	400,00 -	400,00 -	
REDDITO OPERATIVO	62,00	24.850,00	80.900,00	101.800,00	315.100,00	
RISULTATO DELLA GESTIONE FINANZIARIA	-	-	-	-	-	
PROVENTI FINANZIARI	-	-	-	-	-	
ONERI FINANZIARI	-	-	-	-	-	
RETTIFICHE DI VALORE ATTIVITA' FINANZIARIE						
RISULTATO DELLA GESTIONE STRAORDINARIA	-	-	-	-	200.000,00	
PROVENTI STRAORDINARI	-	-	-	-	200.000,00	
ONERI STRAORDINARI	-	-	-	-	-	
RISULTATO ANTE IMPOSTE	62,00	24.850,00	80.900,00	101.800,00	515.100,00	
IMPOSTE SUL REDDITO (STIMATE 35%)		- 8.697,50 -	28.315,00 -	35.630,00 -	180.285,00	
UTILE (PERDITA) DI ESERCIZIO	62,00	16.152,50	52.585,00	66.170,00	334.815,00	
UTILE (PERDITA) DI ESERCIZIO	62,00	16.152,50	52.585,00	66.170,00	334.815,00	

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE





Financials - Stato Patrimoniale prospettico

STATO PATRIMONIALE - ATTIVO		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
A)	CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI DOVUTI					
	I parte già richiamata	0	0	0	0	0
	II parte non richiamata	0	0	0	0	0
	TOT. CREDITI VERSO SOCI PER VERS. DOVUTI	0	0	0	0	0
B)	IMMOBILIZZAZIONI NETTE					
	I immobilizzazioni immateriali (ammortamento)	(-)	0	0	0	0
	Tot. immobilizzazioni immateriali nette	I	0	0	0	0
	II immobilizzazioni materiali (F.do d'ammortamento)	(-)	0	0	0	0
	Totale immobilizzazioni materiali nette	II	0	0	0	0
	III immobilizzazioni finanziarie		1.550	402.550	602.550	752.550
	Totale immobilizzazioni finanziarie	III	0	0	0	0
	TOTALE IMMOBILIZZAZIONI NETTE	B	1.550	402.550	602.550	752.550
C)	ATTIVO CIRCOLANTE					
	I Rimanenze		0	0	0	0
	Totale rimanenze	I	0	0	0	0
	II Crediti (att. circ.) verso:					
	a) esigibili entro l'esercizio succ.	a		16.156	94.141	167.311
	b) esigibili oltre l'esercizio succ.	b				447.176
	Totale crediti (att. circ.)	II	0	16.156	94.141	167.311
	III Attività finanziarie (non immobilizz.)		0	0	0	0
	Totale attività finanziarie (non immobilizz.)	III	0	0	0	0
	IV Disponibilità liquide		748	100.000	150.000	249.900
	Totale disponibilità liquide	IV	748	100.000	150.000	249.900
	TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	C	748	116.156	244.141	1.097.076
D)	RATEI E RISCONTI ATTIVI		0	0	0	0
	TOTALE RATEI E RISCONTI ATTIVI	D	0	0	0	0
	TOTALE ATTIVO (A + B + C + D)		2.298	518.706	846.691	1.169.761



Assunzioni

-Per la redazione dei dati finanziari prospettici non sono stati considerati prudenzialmente follow-on su startup partecipate e dismissioni di asset

STATO PATRIMONIALE - PASSIVO		31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
A) PATRIMONIO NETTO						
I Capitale	I	100	* 500.100	* 750.100	* 1.000.000	1.000.000
II Riserva da sovrapprezzo delle quote	II	0	0	0	0	0
III Riserve di rivalutazione	III	0	0	0	0	0
IV Riserva legale	IV	0	0	0	0	0
V Riserve statutarie	V	0	0	0	0	0
VI Riserva azioni proprie in portafoglio	VI	0	0	0	0	0
VII Altre riserve						
a) Riserva tassata	a	0	0	0	0	0
b) Riserva straordinaria	b	0	0	0	0	0
c) Riserva amm.ti anticipati ex art. 67 DPR 917/86	c	0	0	0	0	0
d) Riserva disponibile	d	0	0	0	0	0
Totale Altre Riserve	VII	0	0	0	0	0
VIII Utili (perdite) portati a nuovo	VIII		(62)	16.091	68.676	134.846
IX Utile (perdita) dell'esercizio	IX	(62)	16.153	52.585	66.170	334.815
TOTALE PATRIMONIO NETTO	A	38	516.191	818.776	1.134.846	1.469.661
B) FONDI PER RISCHI E ONERI		0	0	0	0	0
TOTALE FONDI PER RISCHI E ONERI	B	0	0	0	0	0
C) TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO		0	0	0	0	0
TOTALE TRATTAMENTO FINE RAPPORTO	C	0	0	0	0	0
D) DEBITI						
a) esigibili entro eserc. successivo	a	2.260	2.515	27.915	34.915	179.915
b) esigibili oltre eserc. successivo	b	0	0	0	0	0
TOTALE DEBITI	D	2.260	2.515	27.915	34.915	179.915
E) RATEI E RISCONTI		0	0	0	0	0
TOTALE RATEI E RISCONTI	E	0	0	0	0	0
TOT. PASSIVO E PATRIMONIO (A+B+C+D+E)		2.298	518.706	846.691	1.169.761	1.649.576

*In ipotesi di totale sottoscrizione dell' aumento di capitale.



info@takeoffstartup.com

www.takeoffstartup.com

MILANO (MI) PIAZZA DEL DUOMO, n. 16 - 20122

