



GIANNI BIO






LA SOCIETÀ

Bolzano 

 **Settore alimentare**

2019 

 17

STARTUP 
innovativa

Riconosciuta come **STARTUP INNOVATIVA**, Giannibio si pone oggi come **leader nel mercato di prodotti biologici** di alta qualità a Bolzano, in grado di connettere i propri produttori biologici con i clienti, per il perseguimento di uno stile di vita sano e rispettoso verso l'ambiente.

Un impegno che non si limita alla **sostenibilità alimentare**, ma riguarda anche quella **ambientale**. Giannibio infatti adotta da sempre modalità di vendita **plastic-free** e **free-packaging**, riducendo al massimo anche il **carbon footprint**, grazie all'uso di biciclette elettriche. Lo confermano i numeri, che dichiarano un risparmio di oltre **10.000 imballaggi di plastica** solo nel 2022, con un'incidenza predominante dell'orto-frutta sul fatturato del **48,5%**.

Oltre alla sostenibilità, Giannibio si contraddistingue dai propri concorrenti anche per i rapporti e le collaborazioni di valore che nel tempo ha instaurato e coltivato con oltre **100 produttori** del territorio; essi hanno infatti creato da un lato un sistema che offre i migliori prodotti **D.O.P. e 100% BIO** alla propria clientela, dall'altro una **community consolidata** che oggi conta **500 contatti** newsletter e **700 iscritti** al canale Whatsapp Business.

Tutti fattori che hanno sempre distinto Giannibio, permettendogli di stare al passo con i tempi e con le nuove esigenze dei consumatori, all'interno di un mercato in costante crescita ed evoluzione.

PERCHÈ INVESTIRE

VANTAGGI FISCALI

Giannibio è **STARTUP INNOVATIVA** =
30% di agevolazione fiscale, sia come
investitore privato, che come azienda.

METRICHE DI SUCCESSO

- Incremento di fatturato nel trimestre gennaio-marzo 2023 rispetto al 2022, con il mese di **marzo** che ha raggiunto un **+26%**
- Fatturato raggiunto in **3 anni** pari a **1,36M**
- Crescita del fatturato **B2B** registrata negli ultimi 2 anni del **312%**
- Oltre **10.000 imballaggi** di plastica risparmiati solo nel 2022
- I prodotti **sfusi** generano oltre il **60% del fatturato** dell'azienda
- Convenienza sulla spesa del **13,2%** rispetto ai competitor locali

MERCATO IN COSTANTE CRESCITA*

- Il segmento ortofruitticolo globale raggiungerà una valutazione di **192,7 miliardi di dollari entro il 2030**
- Il mercato europeo degli alimenti biologici supererà i **184,5 miliardi di dollari entro il 2030**
- La vendita al dettaglio di prodotti biologici è cresciuta di oltre **140% dal 2012 al 2021** con un consumo per capita di **€65,7**
- L'Italia è il **terzo Stato** per vendita al dettaglio di prodotti bio

NETWORK E COMMUNITY

- Valorizziamo la **filiera diretta**, per avvicinare i clienti agli oltre **100 produttori biologici**, sia in negozio che online
- La nostra **community** conta oggi oltre **1200 iscritti**, tra Whatsapp Business e newsletter
- La nostra **rete** si estende e collabora con **aziende e mense scolastiche locali**, fornendo loro prodotti biologici per favorire un'alimentazione quotidiana sana e sostenibile,





IL BISOGNO

Gianni bio **accorcia la filiera e porta il produttore a contatto diretto con il consumatore**, con l'obiettivo di creare una vera e propria **comunità** fondata sulla *conoscenza, la sostenibilità, il rispetto dell'ambiente, la valorizzazione del territorio e delle persone.*

IL NOSTRO IMPEGNO

COMUNITÀ



La nostra community conta oggi oltre 1200 iscritti

La nostra rete B2B collabora e rifornisce sia aziende che mense scolastiche

FILIERA DIRETTA

Oltre 100 produttori biologici

Un sistema consolidato che favorisce la connessione tra consumatore-produttore



SOSTENIBILITÀ

Oltre 10.000 imballaggi di plastica risparmiati nel 2022

Oltre 1,5 tonnellate di CO2 risparmiati grazie all'utilizzo dell'e-bike per le consegne



INNOVAZIONE

I nostri prodotti biologici e i piatti pronti preparati nel nostro laboratorio gastronomico, acquistabili direttamente online



LA STORIA

I PUNTI PIÙ RAPPRESENTATIVI

Fatturato

82K



4 Collaboratori

2019



Hotel New customer

New M&A Bio Stand

2020

Hotel New customer



Laboratorio Gastronomico

2021



Mensa New customer

17 Collaboratori

2022

1,36 MLN

Fatturato

FOUNDER GIANNIBIO



**GIOVANNI
PAIAROLA**

Ingegnere alimentare con esperienza di 3 anni di supply-chain in una startup innovativa in Germania, 2 anni come ingegnere EGE a Bolzano. In Giannibio si occupa della gestione dell'area amministrativa e finanziaria, lo sviluppo dei nuovi prodotti alimentari e coordina tutti i progetti di digitalizzazione dell'azienda.



**ANDREA
PAIAROLA**

3 anni di esperienza in assicurazioni e 5 in banca. Da 8 anni è titolare del BioStand in Piazza Erbe (Bolzano), specializzata in vendita al dettaglio di ortofrutta biologica regionale. In Giannibio, è il responsabile operativo e del personale. Coordina tutti gli acquisti dalla rete produttori.



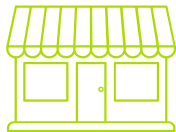
**NICOLA
BOTTAZZO**

Laurea in giurisprudenza, 17 anni di esperienza lavorativa nel Com.E.S. di cui 14 nel settore ortofrutta e 3 come brand manager del marchio Solidale Italiano Altromercato. In Giannibio si occupa dello sviluppo commerciale dei diversi canali di vendita, pianifica le attività di marketing e comunicazione.



I NOSTRI PROGETTI

per i prossimi **5 anni**



Allargamento area retail tramite **acquisizioni e nuove aperture** (7 punti vendita entro il 2027).



Realizzazione della piattaforma per mettere in **contatto diretto** i clienti con i produttori di GianniBio.



Creazione di un sistema **CRM-ERP**, per monitoraggio approvvigionamento e riduzione dello **spreco alimentare**.



Sviluppo vendite relative al **canale B2B**, con focus su **Hotel e Ristoranti** del Trentino- Alto Adige.



Ampliamento **laboratorio di gastronomia** per realizzare piatti finiti e semilavorati, con i **prodotti biologici**.



Realizzazione del **market-place GianniBio** per la **vendita oltreconfine** (AU-CH-DE).



FUNDING ROUND

450k

capital
Seeking

150k

obiettivo
minimo

Maggio23

data
round

2.8M

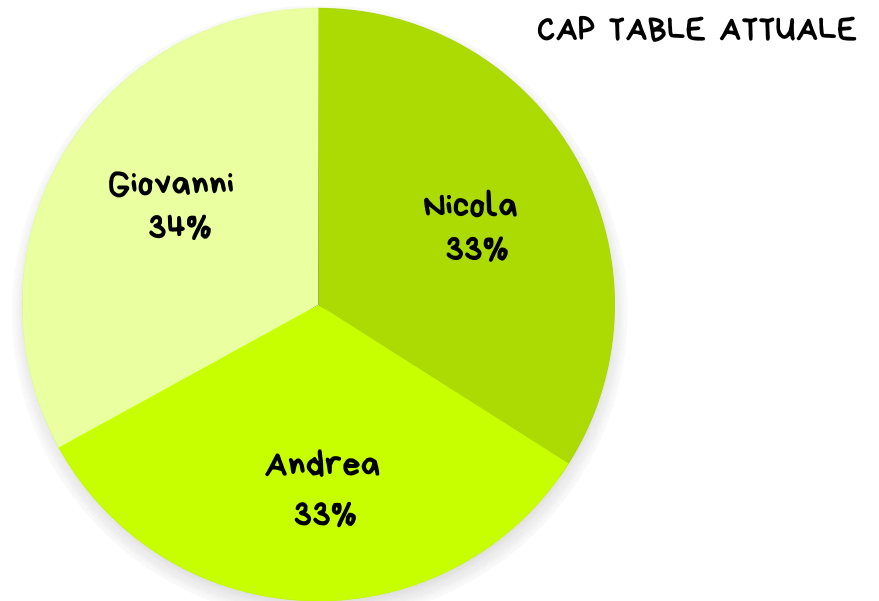
valutazione
pre-money

30%

su importo
investito

beneficio
fiscale

La destinazione capitali del presente piano fa riferimento ad una **raccolta di €450K**



La **valutazione Pre-money** di GianniBio per questo primo round su Mamacrowd è di **€2,8M**.

La valutazione è stata calcolata tenendo in considerazione i multipli di EBITDA applicati a società nel settore Bio retail e società di rivendita di prodotti alimentari senza packaging confrontando metodo Venture Capital e DCF.



VALUATION

VENTURE CAPITAL METHOD

CRITERIA	
EXIT date	2027
EBITDA 2027	1.060.702 €
EBITDA Multiple	6
EXIT value	6.364.212 €
Discount rate	18%
Valuation	2.781.856 €

DISCOUNTED CASH FLOW WITH MULTIPLE

CRITERIA	
EBITDA 2027	1.060.702 €
EBITDA Multiple	6
Discount rate	20%
WACC	12%
TV Discounted	5.091.370 €
Valuation	2.888.980 €

*come valore rappresentativo dei cash flow aziendali è stato considerato EBITDA dell'azienda

La valutazione di GianniBio si basa su un'analisi che considera differenti tipologie valutative riconosciute come "best practices" di mercato.

È importante ricordare come la valutazione di GianniBio sia dipendente dai valori che si ritrovano a Business Plan.

Applicando le **2 tipologie di valutazione** al caso di GianniBio e facendo una media sono stati conseguiti i seguenti risultati:

- I risultati riscontrati dall'analisi, considerando tutte le metodologie valutative utilizzate, portano l'azienda ad una valutazione di oltre **2,8Mln** di euro
- Cautelativamente è stata scelta una valutazione inferiore alla media dei due metodi utilizzati, pari a **2,8Mln** di euro.

METHODS	VALUTATION	WEIGHT	VALUE
DFC with Multiple	2.888.890 €	50%	1.444.490 €
WC	2.781.856 €	50%	1.390.928 €
Valuation		100%	2.835.418 €

*In questa valutazione non è stata valorizzata la PFN



IL MERCATO IN BREVE

**192,7 MILIARDI DI DOLLARI
ENTRO IL 2030**

il valore che raggiungerà il segmento ortofrutticolo globale

la percentuale di crescita
riguardante la vendita di
prodotti biologici nel vecchio
continente

+140%

dal 2012 al 2021

18,4

miliardi di dollari

il numero che rappresenta la
previsione di crescita del
mercato europeo degli alimenti
BIO entro il 2030.



Uno dei principali fattori di espansione del mercato è la **crescente consapevolezza** dei benefici per la salute associati al **consumo di prodotti biologici**.

\$208BN

Dimensioni del mercato globale degli alimenti e delle bevande biologici con un CAGR del 13% dal 2022 al 2030

\$67BN

Dimensioni del mercato europeo del biologico con un CAGR del 13% dal 2022 al 2030

\$8,9BN

Dimensioni del mercato italiano nel 2022 cresciuto del 168% dal 2013 al 2022

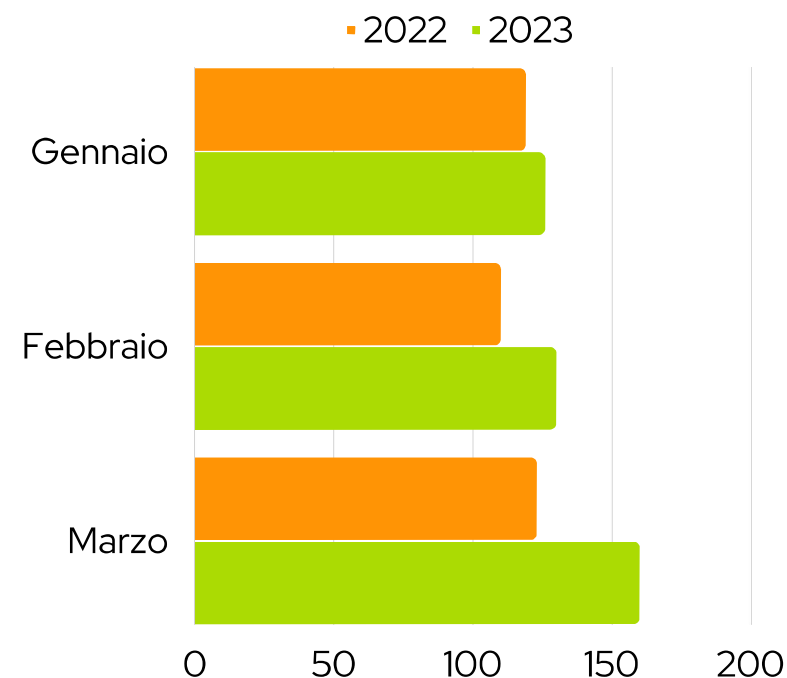


CRESCITA FATTURATO

Primo trimestre 2023

L'andamento dei ricavi di Giannibio ha registrato una **crescita già nel primo trimestre del 2023**, rispetto agli stessi dati del 2022.

Le stime di crescita del piano fino al 2027 sono considerate cautelative e non prendono in considerazione il trend di miglioramento dell'anno attuale. L'ulteriore ragione per cui non viene considerato il forte trend di crescita nella proiezione del fatturato nei prossimi anni è dovuto all'inflazione registrata nell'ultimo periodo.



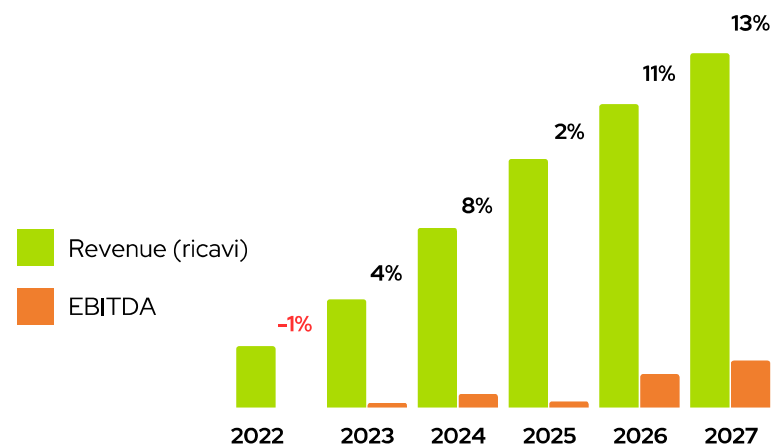
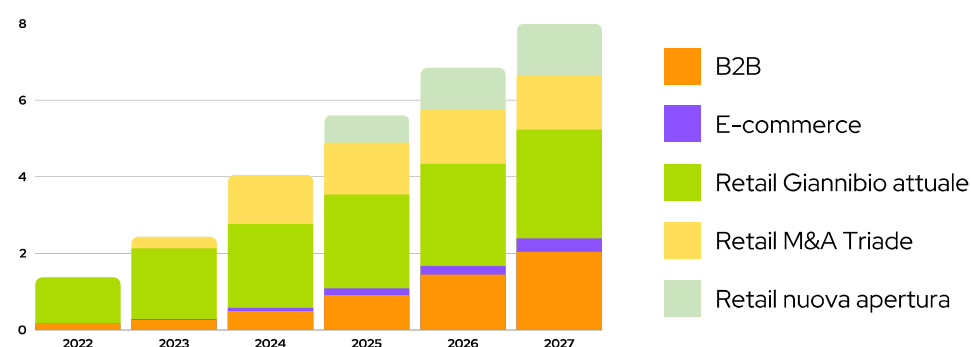
PIANO FINANZIARIO

Il Conto economico è stato sviluppato con un **forecast di 5 anni** dove si prevede:

- **2023**: acquisizione del Competitor **Triadebio** - Cooperativa
- **2024**: implementazione di una soluzione integrata **ERP-CRM** per lo sviluppo del canale di **vendita B2B**
- **2025**: raggiungimento del goal prefissato di **0,5 mln** per il segmento **B2B**
- **2026**: sviluppo di una **piattaforma e-commerce** per la vendita oltre-confine (AU-CH-DE)
- **2027**: proiezione futura dei ricavi dei diversi canali di vendita

Il Piano Economico presentato nella slide successiva e schematizzato nella presente slide nel primo grafico a destra, è una proiezione cautelativa delle attività che Giannibio può operare nei prossimi 5 anni.

Entro la fine dei 5 anni è previsto il raggiungimento dei 3 obiettivi principali e la redazione di una nuova strategia per ampliare il campo d'opera della Gianni Blo.



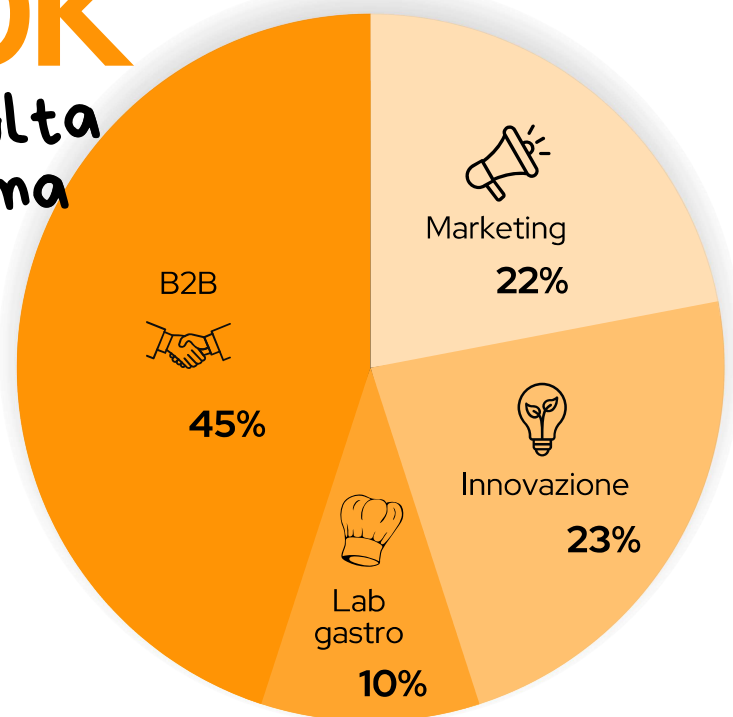
CONTO ECONOMICO

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
AREA	ACTUAL	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
B2B	163.422€	258.158€	487.114€	908.066€	1.444.296€	2.036.509€
E-commerce	-	20.000€	87.500€	175.000€	225.000€	350.000€
Retail Giannibio attuale	1.207.133€	1.849.599€	2.186.218€	2.448.195€	2.656.124€	2.838.717€
Retail M&A Triade	-	305.570€	1.287.335€	1.352.390€	1.417.445€	1.417.445€
Retail nuova apertura	-	-	-	720.556€	1.102.705€	1.350.834€
TOTAL REVENUES	1.370.555€	2.433.327€	4.048.167€	5.604.206€	6.845.569€	7.993.504€
HR costs	-305.897€	- 483.434€	- 898.354€	- 1.116.043€	- 1.228.294€	- 1.278.810€
Other costs	-1.111.870€	-1.842.690€	-2.843.043€	- 4.352.744€	- 4.866.786€	- 5.653.992€
TOTAL COSTS	- 1.417.767€	- 2.326.123€	- 3.741.397€	- 5.468.080€	- 6.095.080€	- 6.932.803€
EBITDA	- 47.212€	107.203€	306.770€	135.420€	750.490€	1.060.702€
EBITDA %	-3%	4%	8%	2%	11%	13%

UTILIZZO DEI FONDI

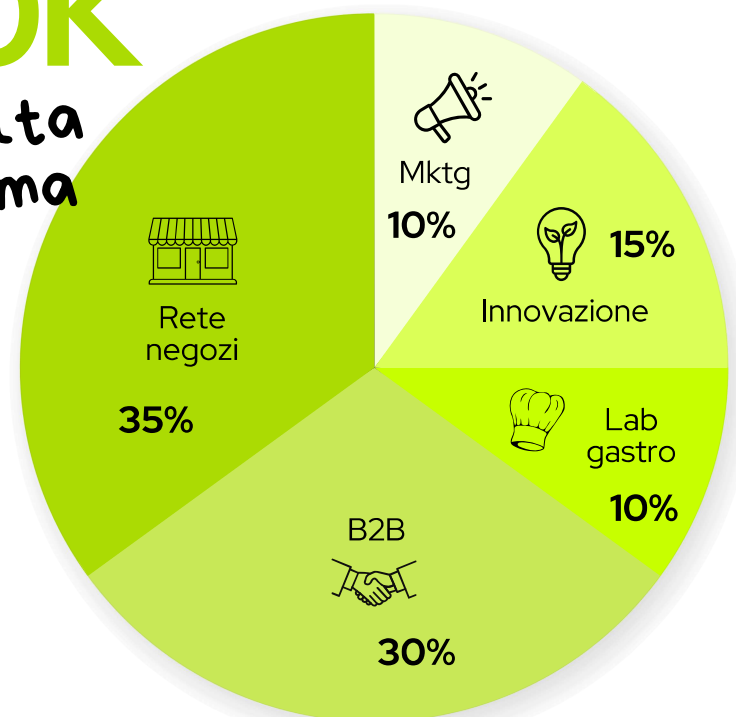
150K

Raccolta minima



450K

Raccolta massima



BENEFICI E DIRITTI

SOCIO A - SOCIO B



GIANNIBIO È
PMI INNOVATIVA

=

-30% di
sgravio fiscale

I soci di **categoria A e B**, siano essi **persone fisiche, giuridiche o partite IVA**, godono di un **beneficio fiscale in detrazione pari al 30%**, rispetto all'importo totale investito.

Per maggiori approfondimenti: https://mamacrowd.com/it/_/agevolazioni

LIQUIDATION PREFERENCE 1x

- I **soci A e B** godono della **liquidation preference non partecipativa**: essa fa riferimento a un diritto che tutela l'investitore nell'ipotesi in cui i proventi derivanti da un futuro evento di liquidazione, non siano sufficienti a ripagare l'investitore dell'importo investito nel crowdfunding.
- Grazie al meccanismo di **liquidation preference** l'investitore, in via preferenziale rispetto ai soci fondatori, avrà diritto di **ottenere una somma pari all'importo originariamente investito in danno**, come detto, ai soci fondatori.

CATEGORIA DI QUOTE



FINO A **15K** DIVENTI SOCIO DI
CATEGORIA B

- Dotate dei pieni diritti patrimoniali;
- Prive del diritto di voto, nei limiti inderogabili di legge;
- Liberamente trasferibili e non soggette ad alcun diritto di prelazione;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto alla liquidazione preferenziale c.d. non partecipativa;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto di co-vendita in caso di cambio di controllo
- Sono soggette al diritto di trascinarsi esercitabile dai soci fondatori trascorsi 3 anni dall'investimento.

- Dotate dei pieni diritti patrimoniali e amministrativi;
- La loro cessione è soggetta al diritto di prelazione spettante ai soci titolari di quote ordinarie e di quote A;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto di prelazione in ipotesi di cessioni di quote A;
- Soggette a un periodo di lock-up di 3 anni;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto di veto in assemblea con riferimento ad alcune materie particolarmente qualificate;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto alla liquidazione preferenziale c.d. non partecipativa;
- Attribuiscono al loro titolare il diritto di co-vendita in caso di cambio di controllo;
- Soggette al diritto di trascinarsi esercitabile dai soci fondatori trascorsi 3 anni dall'investimento.

DA **15K** DIVENTI SOCIO DI
CATEGORIA A

LIQUIDATION PREFERENCE

NON PARTECIPATIVA

ROUND T1

PRE-MONEY = 900.000€

INVESTIMENTO = 100.000€

POST-MONEY = 1.000.000€

**QUOTA
INVESTITORE** = 10%

**QUOTA
FOUNDERS** = 90%

CESSIONE 100% T2

SCENARIO A

PREZZO CESSIONE = 800.000€

- All'investitore (10%) spetterebbero 80.000€
- Ai founders (90%) spetterebbero 720.000€

In forza alla **liquidation preference**, tuttavia:

- L'investitore incassa 100.000€
(investimento originario)
- Ai founders incassano 700.000€
(anziché 720.000€)

SCENARIO B

PREZZO CESSIONE = 2.000.000€

- All'investitore (10%) spettano 200.000€
- Ai founders (90%) spettano 1.800.000€

NON OPERA la **liquidation preference**.



REWARD



250€



1000€



2500€



5000€



7500€



15000€



30000€

EARLY BIRD = Gli Investitori che ci comunicano il loro interesse non impegnativo per la campagna GianniBio già durante la fase di coming soon (i cosiddetti "Early Bird"), potranno beneficiare di un sistema esclusivo di reward che prevede vantaggi e sconti speciali.

Per beneficiare dei vantaggi riservati agli early bird è necessario effettuare un ordine di investimento durante i primi 7 giorni di campagna.

EARLY BIRD:
Sconto aggiuntivo
sulla spesa
(negozio/online)

	Quote B maggiorazione dell'equity del 7,5%				Quote A maggiorazione dell'equity del 15%		
	10% sconto sulla prima spesa	10% sconto sulle prime 5 spese	10% sconto per il 2023	10% sconto per il 2023 + 6 mesi 2024	15% sconto per il 2023 + 6 mesi 2024	15% sconto per il 2023 e 2024	20% sconto per il 2023 e 2024
Sconto normale			5% per il 2023	10% per il 2023	10% per il 2023	10% per il 2023-2024	10% per il 2023-2024
Omaggio gastronomia	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì
Gadget sostenibile		Ai primi 10	sì	sì	sì	sì	sì
Cesta natalizia				2023	2023	2023-2024	per 3 anni
Partecipazione alla festa staff GianniBio				2023	2023	sempre	sempre
Visita + cena da un produttore con Andrea, Nicola, Giovanni					Ai primi 5	Ai primi 10	2 occasioni da 2 produttori

GRAZIE DA GIANNIBIO



Giovanni (+39) 328 164 8119

Andrea (+39) 388 367 2839

Nicola (+39) 349 423 1626



info@giannibio.it



giannibio.it



[@giannibio.store](https://www.instagram.com/giannibio.store)



[giannibio.store](https://www.facebook.com/giannibio.store)