

PATTO PARASOCIALE di BROKER ARROW S.R.L.

stipulato a Milano in data 21 ottobre 2021 (di seguito, il "**Patto**")

Con la presente scrittura privata, da valersi ad ogni effetto di legge, tra i sottoscritti soci:

Roberto Gilardi, nato a Milano il 26 settembre 1964, residente a Basiglio in via Marconi Residenza Sassi 521 c.f. GLRRRT64P26F205K (d'ora innanzi chiamato anche "RG" e/o una "Parte" e/o "Socio")

Matteo Piasini, nato a Sondrio il giorno 8 febbraio 1974, residente a Lecco in via Azzone Visconti 63, c.f. PSNMTT74B081829U (d'ora innanzi chiamato anche "MP" e/o una "Parte" e/o "Socio")

Luca Giovanni Prazzoli, nato a Milano il 9 settembre 1976, residente a Milano in via Antonio Kramer 23 in via c.f. PRZLGV76P09F205E (d'ora innanzi chiamato anche "LP" e/o una "Parte" e/o "Socio")

Cristina Quadrio Curzio, nata a Milano il 2 febbraio 1967, residente a Basiglio in via Marconi Residenza Sassi 521, c.f. QDRCST67B42F205A (d'ora innanzi chiamata anche "CQC" e/o una "Parte" e/o "Socio"),

di seguito collettivamente chiamati anche "**Parti**" e/o "**Soci**"

PREMESSO

- che in data 24 giugno 2019 è stata costituita la società BROKER ARROW S.R.L. (d'ora innanzi chiamata anche Broker Arrow), con sede in Milano (MI) Via Antonio Fontanesi 4, Numero REA MI - 2564327, Codice fiscale, Partita IVA e numero di iscrizione al Registro Imprese di Milano Monza Brianza Lodi: 10886730968, capitale sociale euro 100.000,00
- che il capitale sociale è suddiviso tra i soci come segue:
 - Roberto Gilardi quota del 30% pari a nominali euro 30.000,00 del capitale sociale di euro 100.000,00
 - Matteo Piasini quota del 30% pari a nominali euro 30.000,00 del capitale sociale di euro 100.000,00
 - Luca Giovanni Prazzoli quota del 30% pari a nominali euro 30.000,00 del capitale sociale di euro 100.000,00
 - Cristina Quadrio Curzio quota del 10% pari a nominali euro 10.000,00 del capitale sociale di euro 100.000,00
- che i soci intendono formalizzare alcuni accordi interni già definiti ed accettati verbalmente, volti a sviluppare l'attività di Broker Arrow, come rappresentata nel pitch (presentazione breve), che si allega al presente accordo sotto la lettera "A", e secondo il business plan, che si allega al presente accordo sotto la lettera "B", mediante un aumento di capitale sociale di riservato a terzi investitori al fine di finanziare in parte l'attività di Broker Arrow e a disciplinare i rapporti qui di seguito regolamentati

I SOCI CONVENGONO E STIPULANO QUANTO SEGUE

ARTICOLO 1

Premesse e Definizioni

1.1 Le premesse e gli allegati formano parte integrante e sostanziale del presente Patto.

1.2 Le Parti confermano la veridicità e l'essenzialità, anche ai fini dell'interpretazione del presente Patto, delle premesse, che non potranno mai essere considerate clausole d'uso o di stile.

ARTICOLO 2

Capitalizzazione e crowdfunding di Broker Arrow

2.1 Le Parti concordano sull'opportunità di sviluppare l'attività di Broker Arrow e si impegnano a porre in essere tutte le operazioni necessarie, impegnandosi anche ai sensi dell'articolo 1381 c.c. per quanto riguarda le attività e/o operazioni che dovrà porre in essere Broker Arrow. In particolare:

a) i Soci, entro il mese di ottobre 2021, provvederanno a sottoscrivere atti di cessione di quota, inoltre si riuniranno in assemblea per deliberare, come delibereranno, un aumento di capitale riservato a terzi investitori di nominali Euro 40.000,00 (quarantamila/00) e sovrapprezzo di Euro 560.000,00 secondo le indicazioni di natura prettamente tecnica

che saranno richieste dal notaio

b) il capitale sociale di Broker Arrow a seguito di dette cessioni di quota della delibera di aumento di capitale, sarà così suddiviso

Roberto Gilardi: nominali Euro 39.000,00 (trentanovemila/00)

Matteo Piasini: nominali Euro 39.000,00 (trentanovemila/00)

Luca Prazzoli: nominali Euro 10.000,00 (diecimila/00)

Cristina Quadrio Curzio: nominali Euro 12.000,00 (dodicimila/00)

Terzi investitori: nominali Euro 40.000,00 (quarantamila/00)

c) Broker Arrow effettuerà, successivamente ed entro il 2022, una campagna di raccolta fondi (denominata campagna di *Crowdfunding Round 1*) per effettuare la quale Broker Arrow ha sottoscritto un contratto con la società OPSTART che prevede una raccolta minima di 100.000,00 € e una raccolta massima di 300.000,00 €. Il valore di Broker Arrow, precedente alla suddetta campagna di raccolta fondi (cosiddetto pre-money) è di € 1.500.000, 00.

Broker Arrow, successivamente alla campagna "Crowdfunding Round 1", potrà avviare altre campagne di equity crowdfunding

2.2. In occasione dell'operazione di *Crowdfunding Round 1* e/o nelle successive campagne di raccolta fondi, CQC avrà il diritto ma non l'obbligo di investire ulteriori 100.000,00 € per un numero di quote che verrà definito nell'ambito dell'operazione.

ARTICOLO 3

Clausole anti-stallo

3.1 Nel caso in cui si verificassero per più di 3 (tre) volte consecutive situazioni di mancato raggiungimento dei quorum (costitutivo e/o deliberativo) riguardanti delibere essenziali e/o rilevanti per la Broker Arrow (a titolo esemplificativo e non esaustivo: delibera di approvazione bilancio, delibera di nomina organi societari, delibere relative a modifiche statutarie o di straordinaria amministrazione, delibere relative a materie riservate per legge o per decisione assembleare) o nel caso in cui, per qualunque motivo, le Parti si vengano a trovare nell'impossibilità di assumere alcuna deliberazione, in sede di assemblea oppure di consiglio di amministrazione, le Parti cercheranno congiuntamente di individuare entro i successivi 10 (dieci) giorni una soluzione condivisa.

3.2 Nel caso in cui, allo spirare del predetto termine di 10 (dieci) giorni, le Parti non siano pervenute ad alcun accordo al fine della risoluzione della situazione di stallo così determinatasi, l'Assemblea conferirà mandato ad un Advisor esterno, per la vendita dell'intero capitale sociale; qualora la vendita non abbia seguito entro 180 giorni dalla nomina dell'Advisor, la Broker Arrow verrà posta in liquidazione, nominando per la gestione due liquidatori individuati nelle figure del Presidente e dell'Amministratore Delegato in carica al momento della messa in liquidazione. Per l'attività di liquidazione, i liquidatori nominati non percepiranno compensi.

ARTICOLO 4

Principi di Governance di Broker Arrow

4.1 Assemblea. Per l'intera durata del Patto, le Parti eserciteranno i propri diritti di voto nell'assemblea dei soci di Broker Arrow così che la stessa adotti e mantenga uno Statuto che preveda che le deliberazioni dell'assemblea dei soci di Broker Arrow siano validamente assunte con le maggioranze di legge.

4.2 Consiglio di amministrazione.

4.2.1 Le Parti eserciteranno i propri diritti di voto nell'assemblea dei soci di Broker Arrow in modo che essa, per tutta la durata del presente Patto, sia amministrata da un consiglio di amministrazione composto da n° 2 (due) membri, di cui:

(a) 1 (uno), tra cui il Presidente, designato da Roberto Gilardi e Cristina Quadrio Curzio;

(b) 1 (uno), designato da Matteo Piasini ;

L'amministratore di Broker Arrow che, nel corso della durata del Patto, per qualunque ragione, cessi dalla carica sarà tempestivamente sostituito, mediante cooptazione e/o nomina assembleare, da altra persona designata dalla Parte che aveva designato il suo predecessore. Nel caso in cui la Parte non provveda a designare il successore, ciascuna delle altre Parti potrà sollecitare, a mezzo raccomandata A/R, la Parte a procedere alla

designazione suindicata. Trascorsi dieci giorni dal ricevimento di detta raccomandata, ciascuna delle altre Parti avrà diritto di esercitare liberamente il proprio diritto di voto nell'assemblea dei soci di Broker Arrow, ovvero nel consiglio di amministrazione di Broker Arrow, per la scelta del successore.

4.2.2 Le Parti si impegnano, ciascuna per quanto di rispettiva competenza, impegnandosi anche ai sensi dell'articolo 1381 c.c. per quanto riguarda le attività e/o operazioni che dovrà porre in essere Broker Arrow, a far sì che, in occasione della prima riunione del consiglio di amministrazione di Broker Arrow, i consiglieri di propria espressione attribuiscono al Presidente del C.d.A. tutti i poteri di ordinaria amministrazione, fatti salvi quelli che ai sensi di legge, di Statuto o del presente Patto, sono riservati alla competenza esclusiva dell'assemblea o del consiglio di amministrazione.

4.3 Collegio Sindacale. Nell'eventualità in cui sia necessaria la nomina di un organo sindacale, le Parti si impegnano ad optare per la scelta di un sindaco unico, che verrà indicato congiuntamente da Roberto Gilardi e Cristina Quadrio Curzio; resta inteso che qualora eventuali banche finanziatrici chiedessero a Broker Arrow la nomina di un collegio sindacale e/o di una Società di revisione, la loro nomina verrà effettuata liberamente dall'assemblea dei soci, fermo restando che, nel caso in cui si stia procedendo alla nomina del collegio sindacale, ogni socio avrà diritto di esprimere un sindaco effettivo, il Presidente sarà indicato congiuntamente da Roberto Gilardi e Cristina Quadrio Curzio, mentre i sindaci supplenti saranno liberamente scelti, mentre, nel caso in cui si debba nominare una società di revisione legale, la stessa dovrà essere abilitata a esercitare la revisione legale in Italia ed iscritta nel registro tenuto dal MEF.

4.4 Revisione dei conti di Broker Arrow. Qualora anche una sola delle Parti ritenesse opportuno procedere con la revisione dei conti, l'incarico sarà affidato a un revisore dei conti o a una società di revisione abilitati a esercitare la revisione legale in Italia ed iscritti nel registro tenuto dal MEF.

ARTICOLO 5

Prevalenza

5.1 Patto e Statuto. Limitatamente ai rapporti tra le Parti regolati dal presente Patto, laddove le disposizioni dello Statuto di tempo in tempo in vigore dovessero contrastare con quelle del Patto medesimo, quelle contenute nel Patto prevarranno sulle prime, restando comunque inteso che eventuali comportamenti delle Parti tenuti - o deliberazioni assembleari o consiliari adottate - in conformità allo Statuto, ma in violazione del Patto, saranno valide nei confronti di Broker Arrow ma costituiranno, comunque, un inadempimento delle obbligazioni previste nel Patto, con conseguente obbligo di risarcimento del danno da responsabilità contrattuale per la Parte inadempiente.

5.2 Patto e accordi precedenti. Il presente Patto sostituisce e rende integralmente inefficace qualsiasi altro accordo, impegno od intesa anteriormente intervenuto fra le Parti con riguardo al suo oggetto.

Inoltre i patti precedentemente stipulati tra RG, MP, LP (cfr ACCORDO del 22 FEBBRAIO 2019) e quelli tra Broker Arrow E CQC (cfr CONTRATTO DI CO-INVESTIMENTO E PATTO PARASOCIALE del 21-06-2021) sono da intendersi cessati e non più efficaci.

5.3 Patto e accordi accessori. Il presente Patto rappresenta una convenzione speciale rispetto ad eventuali contratti e accordi accessori da concludersi in conformità ad espresse disposizioni dello stesso e, pertanto, in caso di contrasto fra pattuizioni contenute nel Patto e pattuizioni contenute in detti contratti ed accordi accessori, sono le pattuizioni contenute nel Patto a prevalere.

5.3 Stipula accordi parasociali. Per tutta la durata del presente Patto, eventuali accordi con nuovi soci - aventi ad oggetto le partecipazioni di Broker Arrow e/o i diritti connessi a dette partecipazioni e/o la gestione di Broker Arrow e/o il cui contenuto possa essere ritenuto riconducibile alle fattispecie ivi regolate, nonché a quelle di cui all'art. 2341 bis del codice civile - dovranno essere previamente concordati tra le Parti.

5.4 Crowdfunding L'operazione di crowdfunding già pianificata (*Crowdfunding Round 1*) e i successivi round di raccolta fondi si intendono pienamente condivisi e le eventuali conseguenti necessarie modifiche dello statuto e alle quote di proprietà necessarie



3



all'ingresso di nuovi soci si intendono concordate e prevalenti rispetto al presente patto.

ARTICOLO 6

Durata del Patto

6.1 Durata. Il presente Patto cesserà alla scadenza del 5° anno successivo alla data della sua conclusione (la "**Data di Scadenza**"). Alla sua scadenza è rinnovabile.

6.2 Cessazione anticipata nei confronti del cedente. Resta inoltre inteso che il presente Patto cesserà comunque automaticamente ed anticipatamente nei confronti della Parte che abbia ceduto, nel rispetto delle disposizioni di questo Patto, tutta la propria partecipazione sociale in Broker Arrow. Il Patto continuerà a valere nei confronti del cessionario nel caso in cui la parte cedente e la parte cessionaria abbiano sottoscritto un espresso accordo sul punto.

6.3 Impegno delle Parti: Qualora per disposizione di legge, o per ordine dell'autorità giudiziaria la durata del presente Patto venga ridotta, o debba essere ridotta ad un termine più breve, le Parti si impegnano a fare tutto quanto possibile, nei limiti consentiti dalla legge, a seconda dei casi per (i) rinnovare il presente Patto entro la data di scadenza di tale termine per il periodo di durata massima consentito dalla legge di tempo in tempo vigente e preservando nei limiti massimi consentiti dalla legislazione vigente l'efficacia delle disposizioni del presente Patto ovvero a (ii) ridurre la durata del presente Patto, conformandola alla durata massima consentita dalla legge ferma restando anche in questo caso, nei limiti massimi consentiti dalla legge, l'efficacia delle disposizioni del presente Patto.

ARTICOLO 7

Disposizioni Generali

7.1 Comunicazioni.

Ogni comunicazione tra le Parti, inerente al presente Patto, dovrà essere fatta in forma scritta ed essere inviata:

- o **con lettera raccomandata** AR ai seguenti indirizzi:

se diretta a Broker Arrow

Broker Arrow SRL

Via privata Antonio Fontanesi 4

MILANO

Att.: Roberto Gilardi

Se diretta a RG:

Roberto Gilardi, Via Guglielmo Marconi, Res. Sassi 521 Basiglio (MI)

Se diretta a MP:

Matteo Piasini, presso AEG Safe, via monti e tognetti 7 Monza (MB)

Se diretta a LP:

Luca Prazzoli, presso SEC-system Engineering Consulting s.r.l.

Via private Antonio Fontanesi 4 – Milano (MI)

Se diretta a CQC:

Cristina Quadrio Curzio, Via Guglielmo Marconi, Res. Sassi 521 Basiglio (MI)

- o con **posta elettronica** ai seguenti indirizzi di posta elettronica:

se diretta a Broker Arrow: brokerarrow@legalmail.it inviata anche a roberto.gilardi@misterbolletta.it

Se diretta a RG: rg.gilenterprise@gmail.com

Se diretta a MP: matteo.piasini@gmail.com

Se diretta a LP: prazzoli@secgroup.it

Se diretta a CQC: cristinaquadriocurzio@gmail.com

o all'eventuale diverso indirizzo fisico, purché nel territorio dello Stato italiano, o digitale, che ciascuna Parte potrà successivamente comunicare all'altra a mezzo di comunicazione inoltrata in conformità a quanto sopra.

Le comunicazioni si intenderanno effettuate alla data di ricezione.

7.2 Invalidità di singole clausole. Se una clausola di questo Patto dovesse essere contraria a norme inderogabili, oppure invalida o inapplicabile in forza di norme entrate in vigore nel corso della durata del presente Patto, detta clausola sarà da ritenersi sostituita di diritto dalle norme imperative. La eventuale nullità di singole clausole non importa la

nullità del Patto; pertanto le restanti clausole di questo Patto continueranno ad avere piena efficacia.

7.3 Tolleranza. L'eventuale tolleranza di una delle Parti di comportamenti e/o omissioni dell'altra Parte posti in essere in violazione delle disposizioni contenute nel presente Patto non costituisce rinuncia ai diritti derivanti dalle disposizioni violate né al diritto di esigere l'esatto adempimento di tutti i termini e condizioni previsti nel Patto.

7.4 Fatto del terzo. Le Parti si danno reciprocamente atto e convengono che le espressioni «si obbliga a far sì che», «farà sì che», «si obbliga a fare in modo che», «si impegna a fare in modo che», «farà in modo che», «si obbliga a fare quanto necessario», «si impegna a fare quanto necessario», «farà quanto necessario» o le variazioni grammaticali corrispondenti adottate nel presente Patto importano promessa dell'obbligazione o del fatto del terzo, ove per terzo è compresa altresì Broker Arrow, ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1381 c.c ..

7.5 Modifiche. Qualsiasi modifica e/o variazione a questo Patto, fatto salvo quanto previsto nel precedente art. 7.2, non sarà valida e vincolante ove non risulti da atto scritto firmato dalla Parte nei cui confronti tale modifica, variazione o rinuncia viene invocata.

7.6 Indici e Rubriche. Gli indici e le rubriche contenuti nel presente Patto sono stati posti al solo fine di facilitarne la lettura e non hanno alcun rilievo ai fini dell'interpretazione dello stesso.

ARTICOLO 8

Controversie

8.1 Competenza territoriale. Le parti convengono, l'esclusiva competenza del Tribunale di Milano a conoscere e giudicare, in applicazione del diritto nazionale, ogni controversia inerente l'interpretazione, la validità, l'efficacia e l'esecuzione del presente Patto.

ARTICOLO 9

Accordi di non concorrenza

9.1 Fintantoché le Parti saranno titolari di quote di Broker Arrow, (ivi incluse loro controllate o controllanti) si impegnano a non esercitare attività con il preciso obiettivo di sviare direttamente i clienti di Broker Arrow, intendendosi per tale anche l'attività svolta da qualsiasi società controllata, collegata o appartenente allo stesso e/o facente capo alle stesse, in Italia, nel resto dell'Europa geografica e nel Mondo.

ARTICOLO 10

Impegni di riservatezza

10.1 Riservatezza. Le Parti si impegnano a mantenere segrete e riservate tutte le informazioni relative a qualsiasi aspetto dell'impresa, dell'attività o degli affari della Broker Arrow. Al fine di salvaguardare la segretezza e la riservatezza di tali informazioni e di impedire la loro rivelazione a terzi, le Parti si impegnano ad adottare, e a fare adottare dai membri del consiglio di amministrazione della Broker Arrow nominati su rispettiva designazione, precauzioni quantomeno equivalenti a quelle adottate per la protezione delle informazioni riservate. Non sono sottoposte a detti vincoli ed obblighi le informazioni che:

- fossero già conosciute dalle Parti, o dai membri del consiglio di amministrazione della Broker Arrow nominati su rispettiva designazione, nel momento in cui essi le abbiano apprese;
- siano, o successivamente divengano, di dominio pubblico per ragioni diverse dalla violazione di tale impegno
- debbano essere rese pubbliche per disposizione di norme di legge e/o di regolamenti
- debbano essere comunicate alla Pubblica Amministrazione e/o a Enti pubblici e/o ad Autorità amministrative e/o a organismi di vigilanza, di programmazione e di controllo.



Milano, 21 ottobre 2021

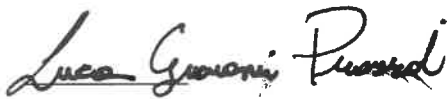
Roberto Gilardi



Matteo Piasini



Luca Giovanni Prazzoli

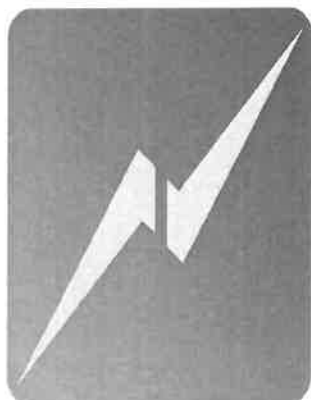


Cristina Quadrio Curzio



ALLEGATI

- Mister Bolletta Investor deck_def.pdf
- BP_Mister Bolletta.pdf



MISTER BOLLETTA

IL MAGGIORDOMO PER LUCE E GAS

BUSINESS PLAN

Broker Arrow s.r.l. start up innovativa ai sensi dell'articolo 25 del Decreto-legge n. 179/2012.

Settembre 2021

Broker Arrow S.r.l

Milano (MI) Via Antonio Fontanesi 4

10886730968

brokerarrow@legalmail.it

Sommario

1. Executive summary	2
2. La società	2
3. Servizio offerto	3
4. Il settore	5
5. Il mercato	5
7. Il piano marketing	6
8. Team e organizzazione	7
9. Road map	8
10. Informazioni economico-finanziarie	9
10.1 Assumption	9
10.2 Conto Economico previsionale	10
10.3 Cash Flow	12
11. L'operazione in equity crowdfunding	13
12. Exit strategy	14

1. Executive summary

Mister Bolletta è un'idea nata dai founder Roberto Gilardi, Luca Prazzoli e Matteo Piasini, i quali, dopo esperienze pluriennali nel settore dell'energia, hanno captato il bisogno dei consumatori di ottenere una gestione a 360 gradi delle loro utenze congiuntamente ad un risparmio sulle bollette.

La start up si pone come Broker nel settore luce e gas, gestendo tutte le attività che riguardano le utenze, attraverso delle migrazioni verso i fornitori più convenienti rispetto alle esigenze del cliente e gestendo qualsiasi dinamica e problematica legata ai servizi luce e gas. **Mister Bolletta** seleziona le migliori tariffe sul mercato, crea un gruppo di acquisto e permette all'utente di avere un costante e protratto risparmio nel tempo attraverso il monitoraggio continuo delle offerte. Il servizio è offerto interamente tramite app, la quale per struttura, layout e funzionalità permettere una fruizione intuitiva, immediata e funzionale.

La società è stata costituita nel 2019 e conta un capitale sociale con riserve sovrapprezzo di € 190.000,00. La start up è già attiva sul mercato e conta più di 800 mandati in essere, con una buonissima risposta sul mercato. Il target di clientela, infatti, risulta molto vasto, in quanto comprende sia clienti privati che partite IVA, quest'ultime le maggiormente colpite da contratti di utenze a bassa convenienza. Il settore dell'energia in Italia è tra le prime industrie e riveste un ruolo fondamentale, ampliato ulteriormente dall'apertura del mercato libero e il conseguente inserimento di nuovi fornitori all'interno del settore. Il numero medio di offerte commerciali da parte dei fornitori è stato di 16,3 per i clienti domestici e di 23,4 per i clienti del settore non domestico, dati in crescita costante e che testimoniano l'alto potenziale del servizio offerto da **Mister Bolletta**. L'inserimento sul mercato è avvenuto tramite ingenti investimenti nel comparto marketing su più canali, quali digitale, Media e off-line, ottenendo un'ottima risposta e un CAC sempre decrescente; la società intende rafforzare tali investimenti, ponendosi come obiettivo il superamento dei 4.000 mandati entro Aprile 2022.

Le linee di revenue consistono in un corrispettivo fisso annuale più uno mensile, di differente entità in base alla tipologia di cliente. L'esborso verrà ampiamente recuperato dai clienti fin dai primi mesi, grazie al risparmio ottenuto sulle utenze tramite la gestione **Mister Bolletta**. Inoltre, il progetto risulta scalabile grazie alle molteplici opportunità di business derivanti da collaborazioni con i fornitori, con i quali sono già avviate le contrattazioni.

La società ha una valutazione pre-money di € 1.500.000,00 e l'operazione di equity crowdfunding ha l'obiettivo di raccogliere € 300.000,00, con una conseguente cessione del 16,67%. Tali risorse verranno destinate all'implementazione del progetto, con un focus strategico sul marketing.

2. La società

Broker Arrow S.r.l è una società a responsabilità limitata costituita il 24 giugno 2019 con sede a Milano (MI) in via Antonio Fontanesi n.4 ed iscritta nell'apposita sezione speciale in qualità di start up innovativa il 17-02-2020

La società, con capitale deliberato, sottoscritto e versato di € 100.000,00, è rappresentata dal Presidente Roberto Gilardi. La società lo scorso giugno ha chiuso un round di aumento di capitale da € 145.000, incrementando così il capitale sociale più le riserve fino a € 190.000.

Mister Bolletta opera nel settore della fornitura di gas e luce con l'obiettivo di aiutare i consumatori a risparmiare sulle bollette di gas ed elettricità. Configurandosi come broker per la tariffa migliore, **Mister Bolletta** seleziona offerte e tariffe sul mercato, creando un gruppo di acquisto di utenti: privati, famiglie e piccole imprese. Le offerte vengono continuamente monitorate al fine di ottenere un risparmio costante nel



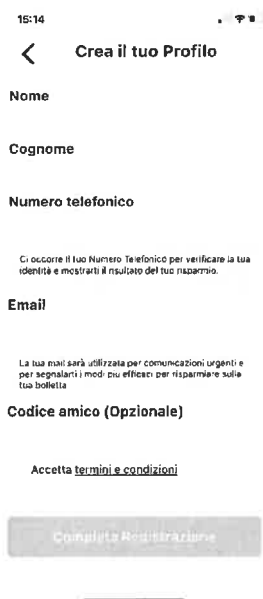

2

tempo, e dunque anche all'atto del rinnovo dei contratti annuali. Ad oggi, la società conta 800 mandati da clienti che hanno aderito al servizio di **Mister Bolletta**. La start up è nata dall'idea dei tre soci che vantano importanti esperienze pluriennali nel settore dell'energia. Grazie al loro expertise maturato negli anni, hanno individuato i bisogni e le difficoltà dei clienti e dei fornitori, ideando e offrendo una soluzione che risolvesse le problematiche del settore e andasse incontro alle esigenze dei clienti. Da qui, nacque l'idea di **Mister Bolletta**, dedicato a tutelare i clienti dalle numerose clausole e insidie dei contratti di utenze e ottenere un netto risparmio nel corso del tempo, senza sprechi di tempo ed energia.

3. Servizio offerto

Mister Bolletta è il primo servizio in Italia, completamente gratuito per i consumatori e attivato con una app per smartphone, che aiuta a risparmiare sulla bolletta del gas e dell'elettricità. **Mister Bolletta**, come broker, seleziona le migliori tariffe sul mercato, crea un gruppo di acquisto e permette all'utente - privato o piccola impresa - di avere un costante e protratto risparmio nel tempo attraverso il monitoraggio continuo delle offerte. **Mister Bolletta** ottiene il *mandato* dai propri clienti per la gestione dei contratti di fornitura dei servizi citati, indirizzando gli stessi verso la tariffa più conveniente e firmando in qualità di mandatario, previo consenso espresso di propri clienti, i contratti con i fornitori di luce e gas. Stipula, inoltre, un contratto con ciascun fornitore per la fornitura di servizi accessori come la raccolta di informazioni tecniche necessarie per l'avvio del switch/contratti. Il processo avviene tramite una semplice iscrizione attraverso l'app **Mister Bolletta**, disponibile gratuitamente su Apple Store e Google Play, indicando il proprio nome, cognome, numero di telefono e il consenso al trattamento di dati personali. Successivamente viene inviato un codice OTP per collegare in modo sicuro il numero di telefono del cliente. Per la fruizione del servizio, dopo aver completato il processo di registrazione, sono previsti i seguenti semplici step:

1. Registrarsi e Fotografare la fattura;




2. *Scoprire il risparmio dal controllo di risparmio certificato;*

<
 Chiamati

Qualcosa non ti è chiaro?

Casa al mare

Risparmio Alto

€220,00

Tipo Botiletta
Luce

Tipo di Utenza
Privato

Nuovo Fornitore
Il Miglior fornitore

Accetta e Crea Mandato

3. Firmare digitalmente il mandato dall'app.

[illegible]

Mister Bolletta, avendo ricevuto il mandato del cliente, monitora costantemente l'andamento dei prezzi dell'offerta in essere. Dopo 12 mesi, alla scadenza del contratto, cerca nuovamente il prezzo migliore. Se c'è un ulteriore risparmio avverte il cliente e cambia fornitore (tramite il mandato originario precedentemente firmato). Il cliente non deve fare nulla. E il risparmio aumenta.

Grazie all'expertise dei suoi founder, **Mister Bolletta** è in grado di individuare tutte le trappole nascoste di contratti, penali o costi aggiunti, oltre che esser sempre pronto ad intervenire per conto dei suoi utenti sia per facilitarli nella richiesta al fornitore di qualche servizio aggiuntivo (per esempio l'aumento di potenza) e/o per interfacciare in caso di problemi o per richiedere spiegazioni da parte del cliente. Il mandato ha validità annuale con possibilità di rinnovo automatico.

La proposta di Mister Bolletta è unica e di valore, apportando vantaggi, sia lato consumatori che fornitori:

- **Clienti:**
 - Risparmio di denaro ottenendo la migliore tariffa sul mercato e un risparmio certo;
 - La forza del gruppo d'acquisto, il risparmio cresce nel tempo;

- Risparmio di tempo, pensa a tutto Mister Bolletta;
 - Il servizio gratuito, chiama il call center quando vuoi per qualsiasi aiuto;
 - Un esperto al fianco dei clienti tutela verso i fornitori, eliminando trappole e inconvenienti;
 - Sempre libero di scegliere, esci con un tap/click sull'app.
- **Fornitori:**
 - I costi di acquisizione clienti più bassi del mercato (-50% -70%);
 - Le politiche trasparenti e di prezzi bassi si stanno rivelando vincenti;
 - Un ampio portafoglio clienti con prezzi contenuti e stabili nel tempo in quanto meno contendibili;
 - Riduzione dei costi di attivazione e disattivazione perché il portafoglio clienti è stabile.

4. Il settore

Mister Bolletta opera come broker nel settore delle *utilities* in Italia. Le *utilities* si configurano come un settore strategico per contributo al Paese in termini di fatturato complessivo prodotto pari a 42 miliardi di Euro e di occupati diretti pari a 130mila, rendendolo uno dei comparti di maggior rilievo. La sua peculiarità, tuttavia, attribuisce una strategicità aggiuntiva che va oltre il valore economico aggregato. La gestione dei servizi essenziali, infatti, rappresenta per altri comparti una precondizione per qualsiasi sviluppo competitivo di sistema¹. Il comparto delle utilities in Italia conta 20.919 aziende di erogazione e gestione di elettricità, gas, acqua, delle quali 15.696 sono società di capitali². Il settore sta affrontando una fase di cambiamento radicale, derivante dal passaggio dal mercato tutelato al mercato libero. La normativa ha previsto il progressivo passaggio dal mercato tutelato a quello libero, prevedendo le date dalle quali i servizi di tutela di prezzo non saranno più disponibili. Per la fornitura di energia elettrica delle piccole imprese e delle microimprese con potenza impegnata superiore a 15 kW, la tutela di prezzo è terminata il 1° gennaio 2021. Per le famiglie e le altre microimprese il superamento della tutela di prezzo è fissato al 1° gennaio 2023, con la facoltà di passare in qualsiasi momento, al mercato libero, scegliendo il venditore e il tipo di contratto più adatto alle proprie esigenze³. In questo contesto si inserisce abilmente la soluzione proposta di **Mister Bolletta**, il quale grazie ai suoi servizi, cavalcherà l'onda derivante dal passaggio al mercato libero, fornendo ai clienti tutta la tutela necessaria e un consistente risparmio.

5. Il mercato

Il mercato in cui si inserisce il progetto di **Mister Bolletta** è quello dei servizi connessi alla fornitura di energia elettrica, per i quali nel 2019 si è registrato un valore di mercato pari a 52 miliardi di dollari, con un CAGR del 10.8%, raggiungendo 86.9 miliardi di dollari entro il 2024⁴.

Nel 2019 la domanda di energia elettrica (301,4 Twh) è diminuita dell'1%, principalmente per il calo dei consumi nei settori agricolo e industriale (-2%), parzialmente compensato dai consumi interni, cresciuti dell'1%.

¹ <https://www.utilitalia.it/dms/file/open/?33c62841-5194-452d-9b70-d2d6d9acb4fd>

² <https://www.monitoraitalia.it/utilities-le-prime-500-aziende-elettriche-gas-acqua-nel-2020/>

³ <https://www.arera.it/it/consumatori/finetutela.htm>

⁴ <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/energy-as-a-service-market-23172723.html>

Il numero medio di offerte commerciali che i fornitori possono offrire ai loro potenziali clienti è stato di 16,3 per i clienti domestici e di 23,4 per i clienti del settore non domestico. Quest'ultimo ha una scelta più ampia, in quanto questo cliente consuma generalmente più volumi e ha esigenze più differenziate rispetto alle famiglie. Il fornitore è in grado di offrire servizi più personalizzati e contratti individuali a questo tipo di cliente. Rispetto al 2018, il numero di offerte disponibili per i clienti domestici è rimasto invariato. Delle 16,3 offerte messe a disposizione dei clienti domestici in media, 5,1 può essere acquistata solo online, che è ora un canale di vendita alternativo attraverso il quale l'azienda può illustrare la propria offerta con tutti i dettagli necessari, risparmiando sui costi di gestione.

Riguardo la domanda di energia elettrica, il mercato in Italia registra un segmento domestico di circa 26 milioni di utenti e un segmento IVA di circa 5 milioni di utenti di energia. In tale settore, prosegue il percorso di spostamento dei consumatori verso il mercato libero che nel 2019 ha raggiunto una quota di mercato del 49,4% in termini di numerosità dei clienti. Secondo i dati dell'ARERA, nel 2019 sono stati venduti nel mercato libero 211,8 TWh a poco più di 19 milioni di clienti, cresciuti del 13,1% rispetto al 2018. Anche rispetto al numero di operatori, si è registrata una crescita nel 2019 che vede l'inserimento di 36 nuove imprese attive nel mercato libero dell'energia elettrica⁵.

I maggiori competitor diretti di **Mister Bolletta** sono principalmente società dedicate alla comparazione dei prezzi dei servizi offerti in diversi settori di interesse, quali assicurazioni, prestiti, mutui, ADSL, energia e telefonia, come possono essere Facile.it⁶ (2008) e Segugio.it⁷ (2012). I modelli di business di tali società sono basati su *fee* differenziate in base al settore che vengono applicate ai fornitori dei servizi. Nonostante il numero di visitatori e utenti raggiunti, tali società non sono specializzate *esclusivamente* in fornitura di energia elettrica, pertanto, i prezzi dei contratti stipulati con i clienti risultano poco competitivi.

Un'altra tipologia di competitor indiretti sono le associazioni di consumatori come Altroconsumo⁸, un'organizzazione di consumatori totalmente indipendente volta ad informare, servire, proteggere e rappresentare gli stessi in merito alle forniture di energia e di fronte ai fornitori di energia. Il modello di business in questo caso è fissato in una *fee* annuale a carico del consumatore stesso. Anche in questo caso, offrendo un servizio di informazione su più settori, non risultano specializzati *esclusivamente* in fornitura di energia elettrica.

Tra i competitor troviamo infine gli agenti commerciali che lavorano per specifici fornitori di energia elettrica, che non offrono una panoramica complessiva dello stato attuale del mercato, ma mirano ad evidenziare i maggiori benefici del proprio fornitore, dando un'informazione distorta del mercato e contribuendo alla creazione di asimmetrie informative.

7. Il piano marketing

Mister Bolletta ha pianificato un'attività di marketing strategica per la crescita della start up. La società sta incentrando le attività di marketing sulla crescita della *brand awareness*, per rendere il servizio conosciuto e accrescere la reputazione del marchio, ai fini di creare fiducia agli occhi dei consumatori e sfruttare la propria posizione di *first mover*.

⁵ https://www.arera.it/allegati/relaz_ann/20/AnnualReport2020.pdf

⁶ <https://www.facile.it/>

⁷ <https://www.segugio.it/>

⁸ <https://www.altroconsumo.it/>

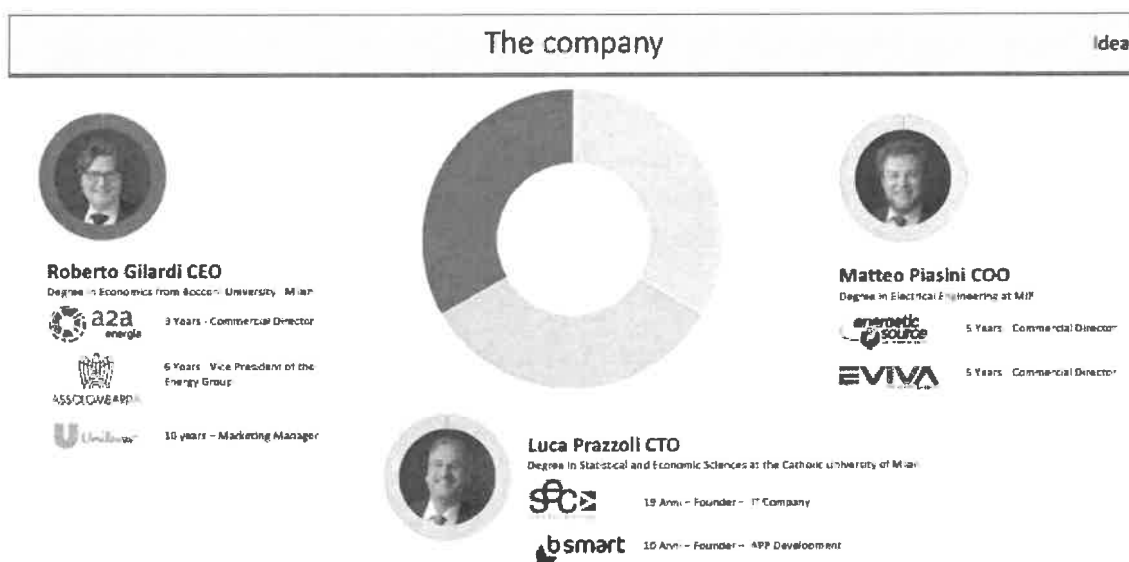


Il management ha pianificato l’allocazione delle risorse destinate al marketing, proponendo una diversificazione dei canali utilizzati. Nello specifico, **Mister Bolletta** principalmente agisce tramite attività di web marketing, con un focus particolare sulle Google Ads e Facebook Ads. Attualmente, la società ha ottenuto oltre 1,2 milioni di di impressions tramite Facebook e più di 8,7 milioni di impressions su Google. La campagna ha prodotto oltre 20.000 download dell’App tramite Apple Store e Google Store nel periodo aprile 2020-giugno 2021.

La start up prevede di intensificare maggiormente gli investimenti in web marketing per rafforzare e incrementare i risultati ottenuti. Inoltre, **Mister Bolletta** ha avviato nel mese di agosto 2021 anche una campagna pubblicitaria multicanale attraverso la tv (LA7) con spot da 60 sec e 15 sec, la stampa, sui diversi rotocalchi del gruppo Cario, e web, ottenendo oltre 8 milioni di contatti lordi che hanno iniziato a costruire l’awareness del brand e del servizio Mister Bolletta.

Infine, la società ha predisposto un piano di offline engagement, con la promozione nelle gallerie dei supermercati, per far conoscere il proprio brand e i servizi offerti, incentivando così il download dell’App in loco. Per aumentare il tasso di *retention*, oltre che l’affidabilità del servizio e il conseguente risparmio per i consumatori che ne deriva, la società propone un servizio di assistenza clienti, tramite call center, di alta qualità, affinché i propri consumatori e potenziali tali possano ricevere l’assistenza specialistica e affidabile necessaria per accrescere la fiducia nei confronti della società e risolvere le possibili problematiche che si verificano.

8. Team e organizzazione



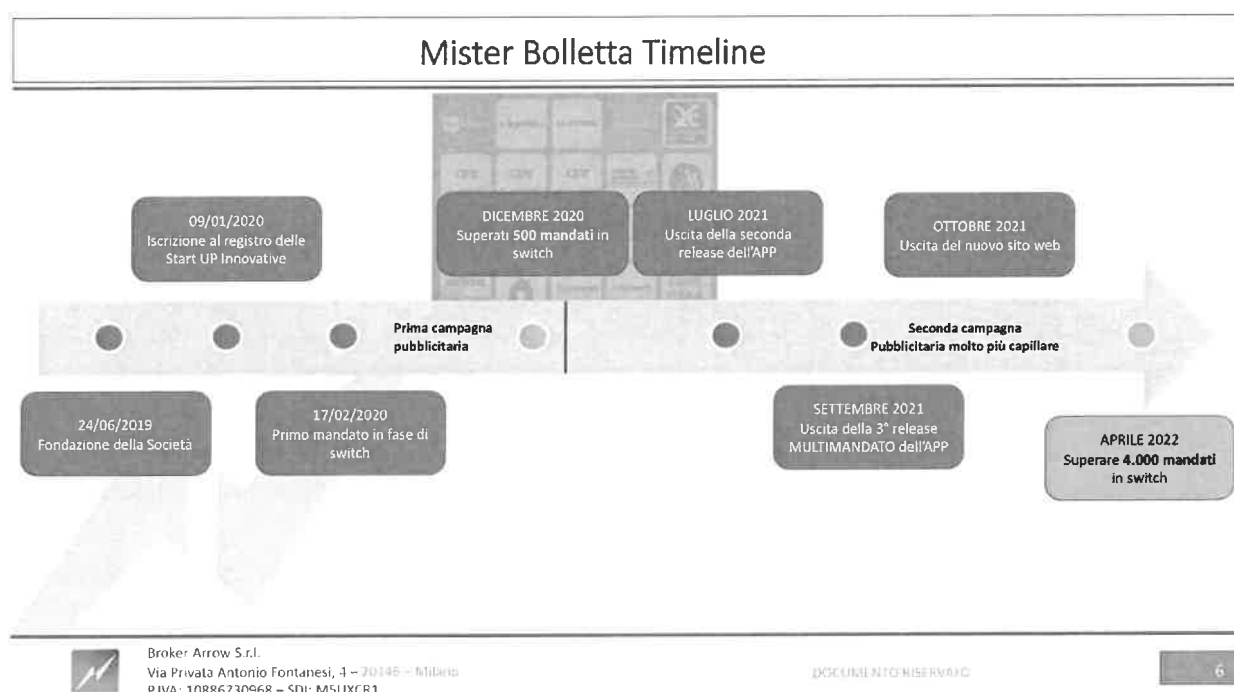
La struttura organizzativa della società è formata al fine di ottimizzare la struttura commerciale e l’operatività del business e garantire, così, un rapido sviluppo del *brand*, tramite un’attenta valutazione di competenze per coprire in modo efficiente e completo tutte le esigenze operative che l’azienda ha in questa fase. Di seguito si fornisce un profilo sintetico dei tre co-founder:

- **Roberto Gilardi – CEO & Co-founder:** laureato in Economia presso l'Università Bocconi di Milano, vanta pregresse esperienze come Direttore Commerciale presso A2A; Vicepresidente dell'Energy Group di Assolombarda e come Marketing Manager presso Unilever;
- **Luca Prazzoli – CTO & Co-founder:** ha conseguito la laurea in *Statistical and Economics Sciences* presso l'Università Cattolica di Milano. È Founder di SEC, un'azienda IT, e di bSmart (App development);
- **Matteo Piasini – COO & Co-founder:** laureato in *Electrical Engineering* presso il Politecnico di Milano, tra le sue esperienze professionali ricordiamo: Direttore Commerciale presso *Energetic Source* e Direttore Commerciale presso Eviva.

Mister Bolletta, inoltre, ha degli advisors che sostengono e offrono la loro esperienza al progetto:

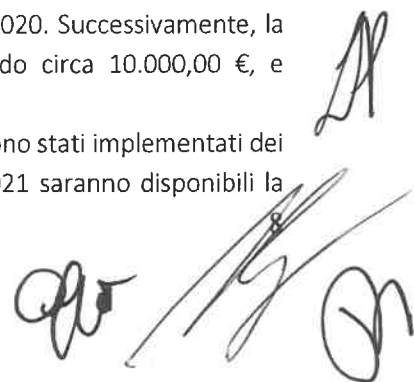
- **Arrigo Bodda - Associate Walnut Ventures:** ha ricoperto ruoli di prestigio come Senior Vice President, Human Resources and Organization Development GTECH presso Lottomatica Group;
- **Giordano Spagliardi - Co-Founder at Relata – Milano:** esperienza pluriennale come managing director presso 141 Worldwide – Ogilvy Group;
- **Stefano Quadrio Curzio – Investitore:** ha ricoperto la carica di Ceo presso BC Partners.

9. Road map



Broker Arrow S.R.L., società proprietaria del marchio **Mister Bolletta**, è stata fondata il 24/06/2019 e successivamente iscritta al registro delle start up innovative il 09/01/2020. La costituzione era finalizzata al lancio del servizio **Mister Bolletta**, il quale ha ottenuto il primo mandato il 17/02/2020. Successivamente, la start up ha implementato la prima campagna marketing con Google, stanziando circa 10.000,00 €, e raggiungendo i 500 mandati nel mese di dicembre 2020.

A luglio 2021 è avvenuto il secondo rilascio dell'app di **Mister Bolletta**, con il quale sono stati implementati dei dettagli tecnici ed è stato ottimizzato il funzionamento front end. Nell'ottobre 2021 saranno disponibili la



release 3 contenente la funzionalità multimandato - che consente la gestione di bollette intestate a soggetti diversi (studiato per la gestione familiare delle bollette) - e il nuovo sito web. Di pari passo è stata lanciata la seconda campagna marketing con maggiore intensità, stanziando circa €40.000 per investimenti pubblicitari.

10. Informazioni economico-finanziarie

L'analisi economica-finanziaria è stata effettuata prendendo a riferimento i valori stimati nell'arco dei tre anni futuri.

10.1 Assumption

Nell'analisi economico finanziaria sono state effettuate una serie di ipotesi e stime rispondenti al principio di prudenza:

A) Linee di business:

Le *revenues* generate dalla start up e corrisposte dalle sole società di fornitura di energia elettrica e/o gas (per gli utenti finali il servizio è totalmente gratuito) derivano dalle seguenti azioni:

- **Sottoscrizione del contratto di fornitura;**
- **Rinnovo;**
- **Una ricorrente ogni mese.**

Mister Bolletta ha quindi una rendita perpetua anche se il cliente rimane stabilmente con il primo fornitore scelto.

Tale *business model* si differenzia in base alle due categorie di clienti individuati, ovvero P.IVA e privati, e nello specifico:

- **P.IVA:** la start up riceve alla stipula del contratto di fornitura un corrispettivo annuale di € 70,00, a cui si aggiungono € 2,00 mensili. In caso di rinnovo, la società riceve dai propri fornitori per ciascun contratto rinnovato € 50,00 annui, a cui seguono le quote mensili dal valore di € 2,00.

Secondo le stime previsionali di crescita, i contratti riferiti alle P.IVA si prevedono essere il 10% del totale al primo anno, percentuale che si stima in crescita negli anni successivi, rispettivamente il 12,5% al secondo anno e il 14% al terzo. Questi mandati raffigurano il 19,25% del totale dei ricavi al primo anno, il 21,08% al secondo anno e il 23,37% al terzo.

- **Privati:** il piano si configura allo stesso modo di quello destinato alle P.IVA, ma ad un prezzo ridotto. Infatti, il corrispettivo annuo che la società fornitrice dovrà corrispondere si configura in € 35,00 alla stipula del contratto, a cui si aggiunge una quota mensile di € 1,00. In caso di rinnovo, la quota annuale è di € 25,00, mantenendo a prezzo costante di € 1,00 il corrispettivo mensile.

Le previsioni aziendali stimano che all'anno 1 il 90% del totale dei mandati sia appartenente a questa categoria, cifra che si abbassa all'87,5 % al secondo anno e all'85% al terzo. Questa linea partecipa al totale ricavi rispettivamente per l'80,75% al primo anno, 78,92% al secondo anno e 76,63% al terzo anno.

B) Acquisizione target e ricavi generati:

In base ai risultati conseguiti durante l'esercizio 2020, si evince che per € 1.000,00 di spesa investita in pubblicità sono stati ottenuti mediamente 25 mandati. In base al trend e mantenendo le stime a ribasso, si prevedono 33 nuovi mandati al secondo anno e 35 al terzo con un tasso di *retention* dell'88%.

Conseguentemente a tali obiettivi, sono stati previsti circa € 318.342,53 da destinare al marketing e pubblicità al primo anno, € 571.697,45 da destinare al secondo e € 928.400,63 al terzo. Tali cifre verranno capitalizzate al 70% per i prossimi tre anni, in quanto accresceranno la brand awareness dell'impresa permettendole di affermarsi pienamente sul mercato.

C) Costi, definiti in base alle seguenti *assumption*:

○ COSTI VARIABILI

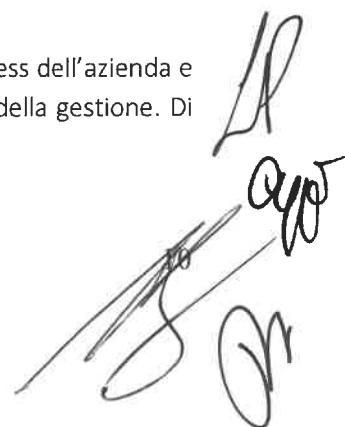
- **Costi di marketing e commerciali:** tali costi comprendono tutte le attività di promozione che l'impresa intende avviare nel triennio per acquisire nuovi clienti e implementare la *brand awareness* e *reputation*, quali Web marketing, Marketing tradizionale, Call Center e i servizi di Turbocrowd.

○ COSTI FISSI

- **Costi generali:** sono i costi sostenuti per garantire la normale gestione dell'impresa, le spese relative ad affitto, assicurazioni, l'istruttoria e i costi vari riconducibili, ad esempio, alle utilities, alle trasferte e alle consulenze, quali legali, fiscali, ecc. Inoltre, comprende i costi relativi all'operazione di crowdfunding in questione, imputabili alla fee del 5,5% da riconoscere alla piattaforma Opstart e il 2% da riconoscere a Fimap per la consulenza offerta
- **Costi di personale:** sono i costi relativi agli stipendi concessi alle diverse figure di personale necessarie per l'implementazione del business. È stato previsto un piano di incremento occupazionale in linea con le previsioni economiche della start up;
- **Costi tecnici:** rientrano in questa categoria le spese relative ai costi di implementazione e miglioramento dei servizi IT;
- **Costi finanziari:** costi relativi agli interessi passivi, i quali sono stati su un finanziamento bancario di € 200.000,00 di durata quinquennale (in aggiunta a un anno di preammortamento a rate trimestrali posticipate, concesso ad un tasso del 2,5%).

10.2 Conto Economico previsionale

Il conto economico previsionale tiene conto dei risultati nei tre anni di previsione del business dell'azienda e contrapponendo costi e ricavi di competenza dell'esercizio, illustra il risultato economico della gestione. Di seguito il conto economico previsionale a tre anni:



ECONOMICS	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
RICAVI			
Mandati Privati	€ 247.022	€ 783.664	€ 1.425.240
Mandati Partite IVA	€ 58.894	€ 209.358	€ 434.732
TOTALE RICAVI	€ 305.916	€ 993.023	€ 1.859.972
COSTI VARIABILI			
COSTI DI MARKETING E COMMERCIALI	€ 254.503	€ 446.509	€ 683.520
TOTALE COSTI VARIABILI	€ 254.503	€ 446.509	€ 683.520
CONTRIBUTION MARGIN	€ 51.413	€ 546.513	€ 1.176.452
	17%	55%	63%
COSTI FISSI			
COSTI GENERALI	€ 40.100	€ 27.900	€ 31.200
COSTI TECNICI	€ 8.000	€ 11.000	€ 15.000
COSTI DI PERSONALE	€ 93.250	€ 195.500	€ 282.850
TOTALE COSTI FISSI	€ 141.350	€ 234.400	€ 329.050
EBITDA	-€ 89.937	€ 312.113	€ 847.402
	-29%	31%	46%
Ammortamenti	€ 50.568	€ 136.606	€ 317.150
EBIT	-€ 140.505	€ 175.508	€ 530.252
	-45,93%	17,67%	28,51%
Interessi Passivi	€ 3.037	€ 3.197	€ 2.200
Risultato ante imposte	-€ 143.541	€ 172.311	€ 528.052
	-46,92%	17,35%	28,39%
Imposte (33%)	€ -	€ 56.863	€ 174.257
Utile d'esercizio	-€ 143.541	€ 115.448	€ 353.795
	-46,9%	11,6%	19,0%

Il conto economico, mostrando costi e ricavi derivanti dalla gestione, illustra i risultati dell'attività dell'azienda nei seguenti tre anni di previsione. Dalla tabella è possibile facilmente evincere come i ricavi siano costantemente in crescita così come l'EBIT, il quale segue un andamento simile. Infatti, è possibile notare come la società sia in grado di registrare già dal secondo anno di previsione margini positivi crescenti. Ciò a dimostrazione di come, nonostante le ingenti spese che la società prevede di effettuare, i ritorni di questi

ultimi in termini operativi ed economici sono sempre in crescita e garantiscono sempre importanti risultati. Anche per quanto riguarda l'utile, questo registra negli anni un andamento sempre crescente e positivo a partire dal secondo anno. Per l'analisi sulla redditività interna, l'EBITDA risulta una misura chiave per valutare le performance operative e le tendenze, per allocare le risorse interne, sviluppare piani operativi a breve e lungo termine e valutare la salute del business. Infatti, è possibile notare come l'EBITDA si rivela già positivo dal secondo anno, aumentando nell'anno successivo.

10.3 Cash Flow

La tabella sottostante mostra i valori dei flussi di cassa relativi al primo anno di previsione:

CASH FLOW	MESE 1	MESE 2	MESE 3	MESE 4	MESE 5	MESE 6	MESE 7	MESE 8	MESE 9	MESE 10	MESE 11	MESE 12
Reddito operativo	-45.297	-11.505	-11.671	-10.895	-10.095	-9.273	-8.391	-8.699	-7.736	-6.716	-5.678	-4.546
(+) Ammortamenti	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214	4.214
Autofinanziamento netto	-41.083	-7.291	-7.457	-6.681	-5.881	-5.059	-4.177	-4.485	-3.522	-2.502	-1.464	-332
(-) Investimenti	-16.500	-17.200	-17.935	-18.707	-19.517	-20.368	-21.261	-22.199	-23.184	-24.219	-25.305	-26.445
Saldo operativo	-57.583	-24.491	-25.392	-25.388	-25.399	-25.427	-25.438	-26.684	-26.707	-26.721	-26.769	-26.777
Finanziamenti a m/l termine	200.000			0	0	0	0	0	0	-9.419	0	0
(-) Oneri finanziari				-1.072	0	0	-1.012	0	0	-952	0	0
Saldo finanziario	200.000	0	0	-1.072	0	0	-1.012	0	0	-10.371	0	0
Flusso disponibile	142.417	-24.491	-25.392	-26.461	-25.399	-25.427	-26.451	-26.684	-26.707	-37.092	-26.769	-26.777
Crowdfunding	300.000											
Mezzi propri	100.000											
Flusso di cassa netto	542.417	-24.491	-25.392	-26.461	-25.399	-25.427	-26.451	-26.684	-26.707	-37.092	-26.769	-26.777
Surplus/deficit di liquidità	542.417	517.926	492.534	466.073	440.674	415.247	388.797	362.112	335.406	298.313	271.545	244.768

Analizzando nel dettaglio il flusso di cassa netto, possiamo notare come questo risulti negativo per l'intero anno ad eccezione del primo mese in cui è stato previsto un apporto di risorse da parte dell'impresa e l'attivazione di un finanziamento bancario coperto dal Fondo di Garanzia MCC. Tale situazione è dovuta ai ricavi che non sono ancora in grado di coprire interamente i costi operativi e di struttura, come spesso accade in un periodo di primo assestamento laddove non si ha ancora un'immagine aziendale ben affermata sul mercato. Com'è possibile evincere dalla tabella sopra esposta, il pagamento delle rate di preammortamento del finanziamento bancario comincia a partire dal mese 4, trattandosi di un rimborso trimestrale a rate posticipate.

La tabella sottostante mostra i valori dei flussi di cassa relativi al secondo anno di previsione:



CASH FLOW	MESE 13	MESE 14	MESE 15	MESE 16	MESE 17	MESE 18	MESE 19	MESE 20	MESE 21	MESE 22	MESE 23	MESE 24
Reddito operativo	15.468	-750	1.727	4.530	7.487	10.509	13.712	17.125	20.648	24.379	28.306	32.367
(+) Ammortamenti	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384	11.384
Autofinanziamento netto	26.852	10.634	13.111	15.914	18.871	21.893	25.096	28.509	32.032	35.762	39.690	43.751
(-) Investimenti	-35.142	-36.399	-27.719	-29.105	-30.560	-32.088	-33.693	-35.377	-37.146	-39.003	-40.954	-43.001
Saldo operativo	-8.290	-25.765	-14.608	-13.191	-11.689	-10.196	-8.597	-6.869	-5.114	-3.241	-1.264	749
Finanziamenti a m/l termine	-9.478	0	0	-9.537	0	0	-9.597	0	0	-9.597	0	0
(-) Oneri finanziari	-891	0	0	-830	0	0	-769	0	0	-707	0	0
Saldo finanziario	-10.369	0	0	-10.367	0	0	-10.366	0	0	-10.304	0	0
Flusso disponibile	-18.660	-25.765	-14.608	-23.559	-11.689	-10.196	-18.963	-6.869	-5.114	-13.545	-1.264	749
Crowdfunding												
Mezzi propri												
Flusso di cassa netto	-18.660	-25.765	-14.608	-23.559	-11.689	-10.196	-18.963	-6.869	-5.114	-13.545	-1.264	749
Surplus/deficit di liquidità	226.108	200.343	185.735	162.176	150.487	140.291	121.329	114.460	109.346	95.802	94.538	95.287

A partire già dai primi mesi del secondo anno, l'impresa presenta una mole di ricavi sufficiente a coprire interamente i costi. Il cash flow netto sarà negativo in quanto la società si consoliderà nel mercato grazie agli investimenti effettuati. Nonostante i crescenti valori relativi alle spese riferite all'attività dell'impresa, la società sarà sempre in grado di far fronte a qualsiasi uscita di cassa e di sostenere tutte le sue attività.

La tabella sottostante mostra i valori dei flussi di cassa relativi al terzo anno di previsione:

CASH FLOW	MESE 25	MESE 26	MESE 27	MESE 28	MESE 29	MESE 30	MESE 31	MESE 32	MESE 33	MESE 34	MESE 35	MESE 36
Reddito operativo	18.442	22.939	27.276	31.735	36.466	41.269	44.773	50.027	55.540	61.242	67.173	73.370
(+) Ammortamenti	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429	26.429
Autofinanziamento netto	44.871	49.368	53.705	58.164	62.895	67.698	71.202	76.456	81.969	87.672	93.602	99.799
(-) Investimenti	-44.506	-46.064	-47.676	-49.345	-51.072	-52.860	-54.710	-56.625	-58.606	-60.658	-62.781	-64.978
Saldo operativo	365	3.304	6.029	8.819	11.823	14.839	16.493	19.831	23.363	27.014	30.821	34.821
Finanziamenti a m/l termine	-9.717	0	0	-9.778	0	0	-9.839	0	0	-9.901	0	0
(-) Oneri finanziari	-644	0	0	-582	0	0	-519	0	0	-455	0	0
Saldo finanziario	-10.362	0	0	-10.360	0	0	-10.358	0	0	-10.356	0	0
Flusso disponibile	-9.997	3.304	6.029	-1.541	11.823	14.839	6.135	19.831	23.363	16.658	30.821	34.821
Crowdfunding												
Mezzi propri												
Flusso di cassa netto	-9.997	3.304	6.029	-1.541	11.823	14.839	6.135	19.831	23.363	16.658	30.821	34.821
Surplus/deficit di liquidità	85.290	88.594	94.622	93.081	104.904	119.743	125.878	145.709	169.072	185.730	216.551	251.373

Nell'anno 3 i ricavi crescono in maniera esponenziale con un margine sui costi crescente, a verifica di come la presenza radicata della società nel mercato garantirà alti ritorni e, conseguentemente, disponibilità liquide elevate. Il flusso di cassa generato permetterà di sostenere pienamente il rimborso della quota capitale e gli interessi del finanziamento bancario.

11. L'operazione in equity crowdfunding

Mister Bolletta avvierà una raccolta di capitali attraverso la piattaforma Opstart. L'operazione avrà come minimo una raccolta di capitale per 100.000,00 come previsto dalla piattaforma, per un massimo di 300.000,00. La valutazione pre-money della società è di 1.500.000,00 €. Questa valutazione è data dalla ponderazione di 3 metodi di valutazione quantitativi e un questionario qualitativo ponderati per la fase aziendale di riferimento. Per i metodi quantitativi abbiamo usato il metodo del venture capital e due metodi con i Cash Flow DCFMLT e il DCFLTG.

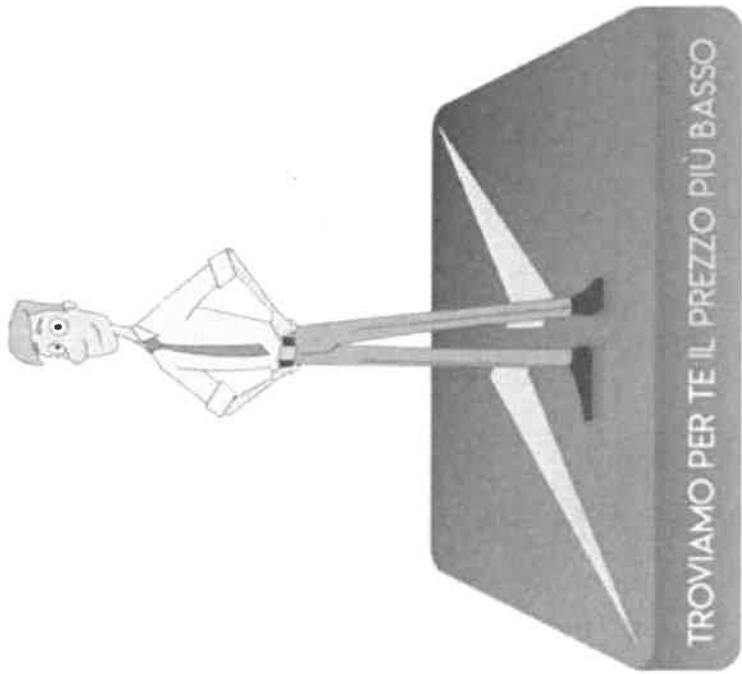
.La start up, così, cederà equity per un massimo del 16,67% % se raggiungerà i 300.000,00 di capitale raccolto, obiettivo della società. Per gli investitori, Mister Bolletta ha introdotto un sistema di rewards, il quale prevede uno sconto nella prima bolletta per ciascuna utenza, riconosciuto dal fornitore prescelto a tutti gli investitori che effettuino l'investimento entro il 30 novembre 2021.

12. Exit strategy

Il management, al momento, prevede di implementare e accrescere **Mister Bolletta** e renderla una realtà consolidata all'interno del mercato italiano, in quanto gli sviluppi del settore, come ad esempio la tendenza a ridurre il servizio call center e gli sportelli da parte dei fornitori, si dirigono verso una valorizzazione del servizio offerto dalla start up. In ogni caso, la società ha previsto due strategie di exit che reputa le più congrue e coerenti con il proprio business. Nello specifico, le strategie sono le seguenti:

- Acquisto da Venture Capital per scale up europee. Il mercato energetico europeo ha norme e regole ormai omogenee. Il modello lean di Mister Bolletta può essere replicato in diversi Paesi europei. In Uk e Olanda esistono già imprese che adottano un modello simile. I Venture Capital possono intravedere la possibilità di investire, con l'obiettivo di effettuare lo scale-up europeo.
- Acquisto da parte di un gruppo bancario-assicurativo online, al fine di incorporare uno specialista dell'energia nel proprio gruppo. La caratteristica unica del mercato dell'energia è che ogni famiglia ha necessariamente almeno una utenza. I clienti di Mister Bolletta sono quasi naturalmente i lead di altri servizi con caratteristiche analoghe, quali la complessità e l'eccessiva onerosità come le polizze assicurative e le utenze fonia e dati. Le possibilità di cross-selling sono piuttosto evidenti e già sfruttate da alcuni concorrenti di Mister Bolletta.





Mister Bolletta

Il maggiordomo per luce e gas

Seleziona offerte e tariffe sul mercato, creando un gruppo di acquisto di utenti privati, famiglie e piccole imprese, per ottenere un netto risparmio nel corso del tempo, senza sprechi di tempo ed energia

Mister Bolletta in sintesi

I numeri della società

I clienti nazionali di Mister Bolletta hanno risparmiato una media di € 200 /anno

I clienti aziendali hanno ottenuto risparmi molto più elevati in media € 700 per punto di ritiro

9 aziende su 10 (utenti registrati) hanno poi firmato il mandato

Solo 25 clienti hanno terminato il mandato

1 cliente ha firmato una media di 2.2. mandati

Gas ed elettricità, un mercato con clienti insoddisfatti, una grande opportunità

Solo il 9% dei clienti di fornitori di energia sul libero mercato paga un prezzo inferiore rispetto al precedente **

Solo il 33,4% dei clienti è soddisfatto del prezzo *

Solo il 46,5% dei clienti sono soddisfatti con il proprio fornitore di elettricità e gas *

Solo il 29,7% dei clienti sono soddisfatti della chiarezza delle informazioni sul sito web del fornitore *

Solo il 12,6% dei clienti ha familiarità con il mercato libero *

Solo il 29% dei clienti conosce le componenti di costo della fattura *

 Roberto Gilardi

Calcola quanto risparmi
sulla tua bolletta.

Calcola Risparmio



In attesa

0

risparmi

da leggere

2

risparmi

Puoi verificare il tuo Risparmio

Scopri quanto puoi risparmiare!

Vai sul tasto "Da leggere".

↑ ↑ ↑
Da leggere

2

risparmio

20 mandati Attivo

2 mandati In Attivazione

1 mandato Da Firmare

Visualizza Mandati



Ottieni un premio di €20

Mister Bolletta

Seleziona le migliori tariffe sul mercato, crea un gruppo di acquisto e permette all'utente - privato o piccola impresa - di avere un costante e protratto risparmio nel tempo attraverso il monitoraggio continuo delle offerte.

Mister Bolletta ottiene il *mandato* dai propri clienti per la gestione dei contratti di fornitura dei servizi citati, indirizzando gli stessi verso la tariffa più conveniente e firmando in qualità di mandatario, previo consenso espresso di propri clienti, i contratti con i fornitori di luce e gas.

Stipula, inoltre, un contratto con ciascun fornitore per la fornitura di servizi accessori come la raccolta di informazioni tecniche necessarie per l'avvio del **switch/contratti**.

Risparmiare con Mister Bolletta è facile

< Calcola Risparmio

Dai un nome al tuo mandato

Tipo di Bolletta



Luce



Gas

Tipo di Utenza

Privato

Business

Carica la tua ultima bolletta



Bolletta

Nome

Roberto

Cognome

Gilardi

Calcola Risparmio

Casa al mare

Risparmio Atteso

€220,00

annuo

Tipo Bolletta
Luce

Tipo di Utenza
Privato

Nuovo Fornitore
IL MIGLIOR FORNITORE

Accetta e Crea Mandato

Sei Societario del "Risparmio Atteso"? Se sì, puoi creare il mandato ed iniziare a risparmiare subito con Mister Bolletta

Accetta e Crea Mandato



Qualcosa non ti è chiaro?



Chiamaci

Settore: fornitura di energia elettrica

42 miliardi di euro di fatturato
130 mila occupati diretti

20.919 aziende

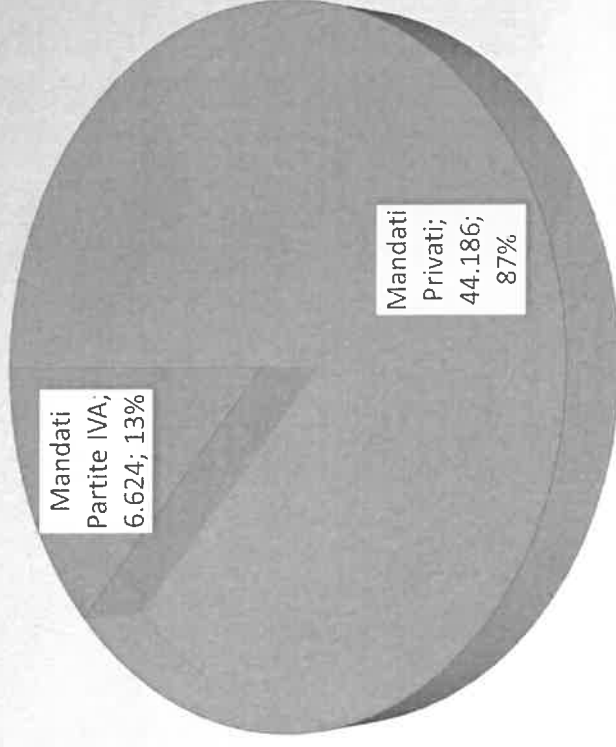
In Italia nel comparto di erogazione e gestione di elettricità, gas, acqua

36 nuove imprese attive

Nel mercato libero dell'energia elettrica

Mercato

OBIETTIVO MANDATI



Nel 2019 si è registrato un valore di mercato pari a 52 miliardi di dollari, con un CAGR del 10.8%, raggiungendo 86.9 miliardi di dollari entro il 2024

Il numero medio di offerte commerciali che i fornitori possono offrire ai loro potenziali clienti è stato di 16,3 per i **clienti domestici** e di 23,4 per i **clienti del settore non domestico**.

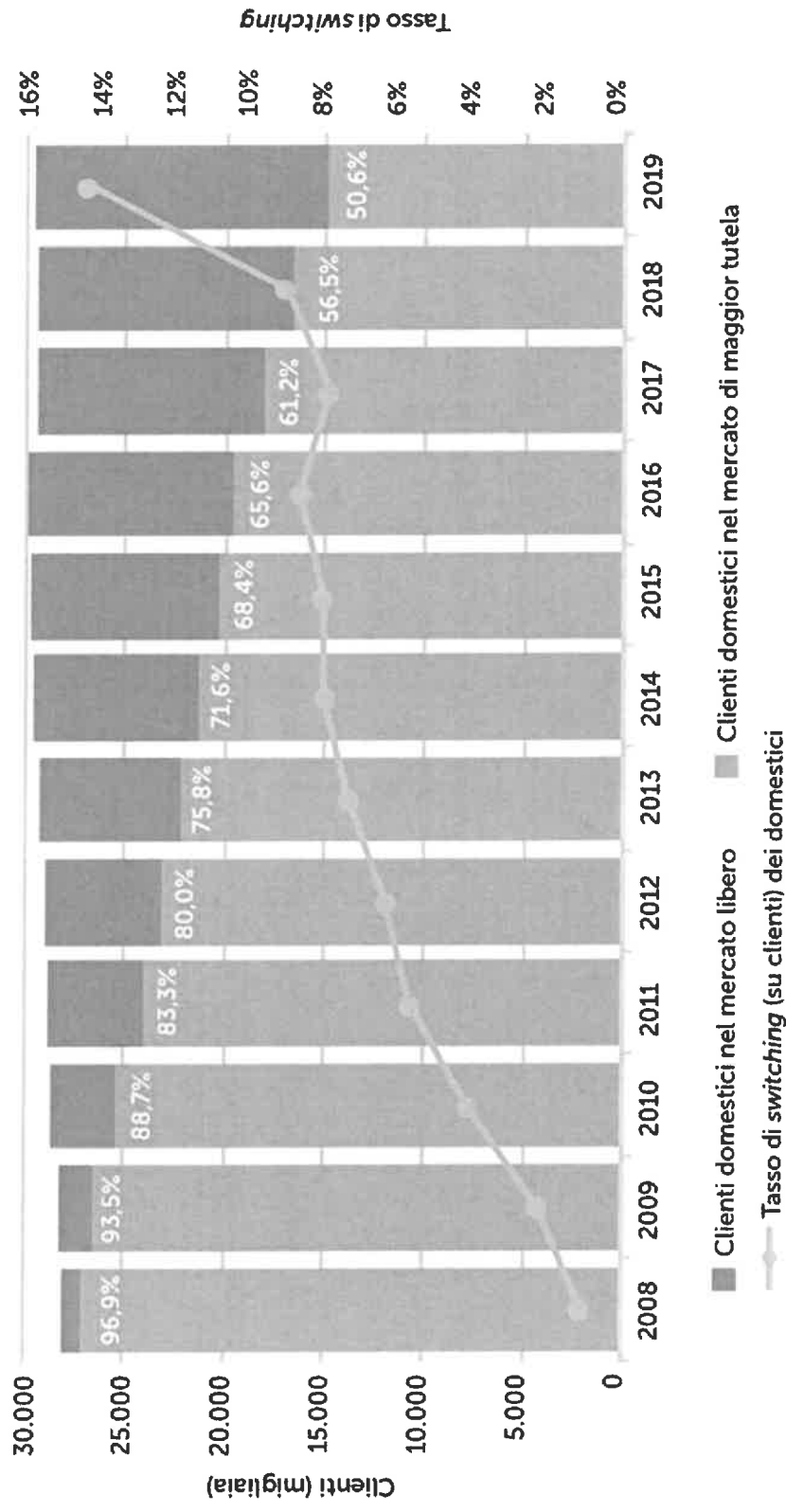
Delle 16,3 offerte messe a disposizione dei clienti domestici in media, 5,1 può essere acquistata solo **online**, che è ora un canale di vendita alternativo

Il mercato in Italia registra un **segmento domestico** di circa 26 milioni di utenti e un **segmento IVA** di circa 5 milioni di utenti di energia

[Handwritten signatures]

La fine del mercato tutelato è prevista per il 1 Gennaio 2023

Clients domestic in the service of major protection and in the free market from 2008
(thousands of clients and switching rates in percentage)



Fonte: ARERA, Indagine annuale sui settori regolati.

Competitor

Facile.it

Segugio.it

I modelli di business di tali società sono basati su fee differenziate in base al settore che vengono applicate ai fornitori dei servizi. Nonostante il numero di visitatori e utenti raggiunti, tali società non sono specializzate esclusivamente in fornitura di energia elettrica, pertanto, i prezzi dei contratti stipulati con i clienti risultano poco competitivi.

Altroconsumo

Organizzazione di consumatori totalmente indipendente volta ad informare, servire, proteggere e rappresentare gli stessi in merito alle forniture di energia e di fronte ai fornitori di energia. Il modello di business in questo caso è fissato in una *fee* annuale a carico del consumatore stesso.

Offrendo un servizio di informazione su più settori, non risultano specializzati esclusivamente in fornitura di energia elettrica.



Vantaggi competitivi

Lato Clienti

- Risparmio di denaro ottenendo la migliore tariffa sul mercato;
- La forza del gruppo d'acquisto, il risparmio cresce nel tempo;
- Risparmio di tempo;
- Servizio gratuito di call center;
- Tutela verso i fornitori, eliminando trappole e inconvenienti;
- Libertà di scelta, esci con un tap/click sull'app.

Lato Fornitori

- Costi di acquisizione clienti più bassi del mercato (-50% -70%);
- Politiche trasparenti e prezzi bassi;
- Ampio portafoglio clienti con prezzi contenuti e stabili nel tempo;
- Riduzione dei costi di attivazione e disattivazione.

Piano marketing

ONLINE

Attività di web marketing, con un focus particolare sulle Google Ads e Facebook Ads. Attualmente, la società ha ottenuto oltre 1,2 milioni di di impressions tramite Facebook e più di 8,7 milioni di impressions su Google. La campagna ha prodotto oltre 20.000 download dell'App tramite Apple Store e Google Store nel periodo aprile 2020- giugno 2021.

Nel mese di agosto 2021 , attraverso una campagna pubblicitaria multicanale attraverso la tv (LA7) con spot da 60 sec e 15 sec, la stampa, sui diversi rotocalchi del gruppo Carlo, e web, ha ottenuto circa 50 milioni di contratti lordi.

OFFLINE

Promozione del servizio nelle gallerie dei supermercati, per far conoscere il proprio brand e i servizi offerti, incentivando così il download dell'App in loco. Per aumentare il tasso di *retention*, la società propone un servizio di assistenza clienti, tramite call center, di alta qualità, affinché i propri consumatori e potenziali tali possano ricevere l'assistenza specialistica e affidabile necessaria per accrescere la fiducia nei confronti della società e risolvere le possibili problematiche che si verificano.

Revenue Model

Le *revenues* generate derivano dalle seguenti azioni:

- **Sottoscrizione del contratto di fornitura;**
- **Rinnovo;**
- **Una ricorrente ogni mese.**

P.IVA: la start up riceve alla stipula del contratto di fornitura un **corrispettivo annuale di € 70,00**, a cui si aggiungono **€ 2,00 mensili**. In caso di rinnovo, la società riceve dai propri fornitori per ciascun **contratto rinnovato € 50,00 annui**, a cui seguono le quote mensili dal valore di € 2,00.

Privati: il corrispettivo annuo che la società fornitrice dovrà corrispondere si configura in **€ 35,00** alla **stipula del contratto**, a cui si aggiunge una **quota mensile di € 1,00**. In caso di **rinnovo**, la **quota annuale è di € 25,00**, mantenendo a prezzo costante di **€ 1,00 il corrispettivo mensile**.

Roadmap

17/02/2020
Primo mandato in fase di switch

Luglio 2021
Uscita del secondo *release* dell'APP

Ottobre 2021
Uscita del nuovo sito web

24/06/2019
Fondazione società

Dicembre 2020
Superati 500 mandati in switch

Settembre 2021
Uscita del terzo *release* dell'APP



Il Team



Roberto Gilardi - CEO

Laureato in Economia presso l'Università Bocconi di Milano, vanta pregresse esperienze come Direttore Commerciale presso A2A; Vicepresidente dell'Energy Group di Assolombarda e come Marketing Manager presso Unilever



Luca Prazzoli - CTO

Ha conseguito la laurea in *Statistical and Economics Sciences* presso l'Università Cattolica di Milano. È Founder di SEC, un'azienda IT, e di bSmart (*App development*)



Matteo Piasini - COO

Laureato in *Electrical Engineering* presso il Politecnico di Milano, tra le sue esperienze professionali ricordiamo: Direttore Commerciale presso *Energetic Source* e Direttore Commerciale presso Eviva

Advisors

Arrigo Bodda - Associate Walnut Ventures

Ha ricoperto ruoli di prestigio come Senior Vice President, Human Resources and Organization Development GTECH presso Lottomatica Group

Giordano Spagliardi - Co-Founder at Relata

Esperienza pluriennale come managing director presso 141 Woldwide – Ogilvy Group

Stefano Quadrio Curzio – Investitore

Ha ricoperto la carica di Ceo presso BC Partners



Financial need

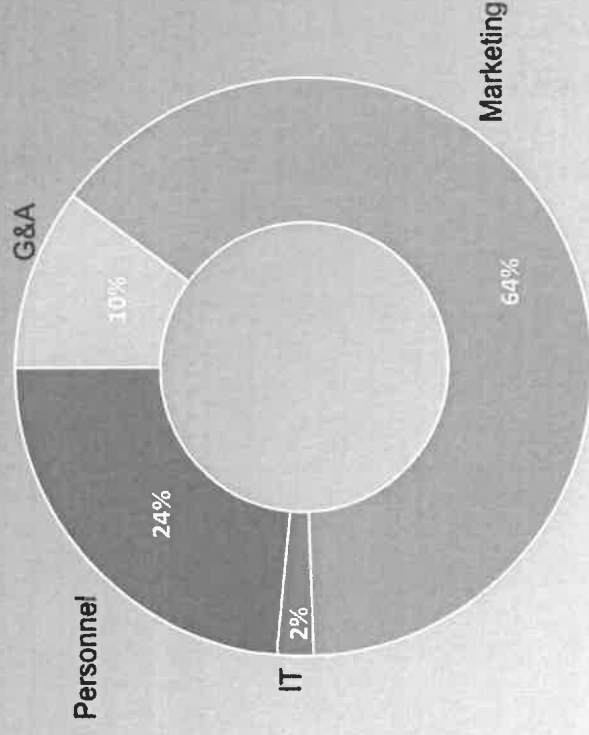
PRE-MONEY

€ 1,5M

La valutazione pre-money è data dalla ponderazione di 3 metodi di valutazione quantitativi e un questionario qualitativo ponderati per la fase aziendale di riferimento. Per i metodi quantitativi si è utilizzato il metodo del venture capital e due metodi con i Cash Flow, quali il DCFMLT e il DCFITG.

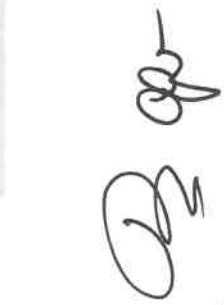
FINANCIAL GOAL

€300K



Conto economico previsionale

	2021	2022	2023
RICAVI			
Mandati Privati	247.022,10 €	783.664,20 €	1.425.240,00 €
Mandati Partite IVA	58.893,80 €	209.358,35 €	434.731,75 €
TOTALE (A)	305.915,90 €	993.022,55 €	1.859.971,75 €
COSTI			
COSTI DI MARKETING E COMMERCIALI	254.502,76 €	446.509,23 €	683.520,19 €
COSTI GENERALI	40.100,00 €	27.900,00 €	31.200,00 €
COSTI TECNICI	8.000,00 €	11.000,00 €	15.000,00 €
PERSONALE	93.250,00 €	195.500,00 €	282.850,00 €
TOTALE (B)	395.852,76 €	680.909,23 €	1.012.570,19 €
EBITDA (A-B)	- 89.936,86 €	312.113,32 €	847.401,56 €
Ammortamenti	50.567,95 €	136.605,60 €	317.149,64 €
EBIT	- 140.504,81 €	175.507,72 €	530.251,92 €



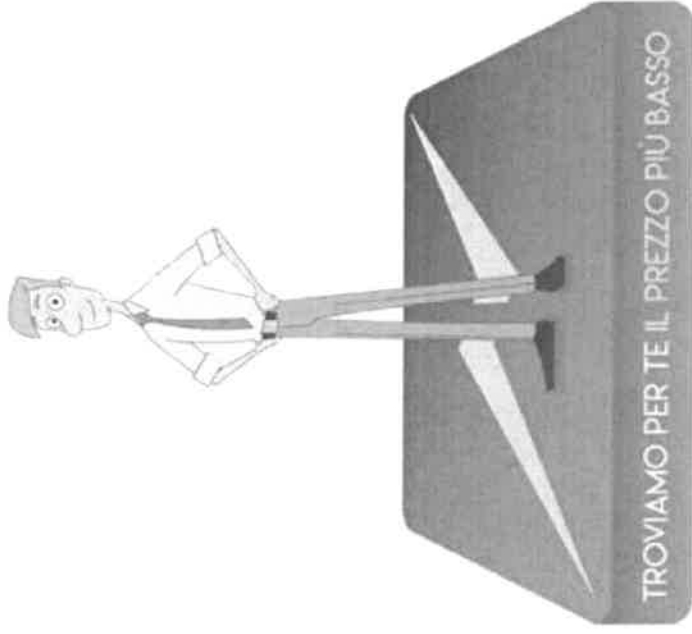
Exit strategy

Acquisto da Venture Capital

Il mercato energetico europeo ha norme e regole ormai omogenee. Il modello lean di Mister Bolletta può essere replicato in diversi Paesi europei. In Uk e Olanda esistono già imprese che adottano un modello simile. I Venture Capital possono intravedere la possibilità di investire, con l'obiettivo di effettuare lo scale-up europeo.

Acquisto da gruppo bancario- assicurativo online

I clienti di Mister Bolletta sono i lead di polizze assicurative con caratteristiche analoghe, quali la complessità e l'eccessiva onerosità. Le possibilità di cross-selling sono piuttosto evidenti e già sfruttate da alcuni concorrenti di Mister Bolletta.



info@misterbolletta.it

<https://www.misterbolletta.it/>

[Handwritten signature]

