

# 620 PASSI

BIRRIFICIO  
ARTIGIANALE

IL PRIMO BIRRIFICIO  
CONDIVISO IN ITALIA



**IL PRIMO BIRRIFICIO CONDIVISO ITALIANO**

# DISCLAIMERS

---

Il presente documento (“Documento”) è strettamente confidenziale ed è stato realizzato da BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L., anche sulla base di informazioni e dati finanziari forniti dai suoi azionisti nonché sulla base di informazioni e documenti pubblicamente disponibili, al fine di fornire ai destinatari dello stesso le informazioni relative a BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. Il Documento non pretende di essere esaustivo e accettando la consegna/la visione dello stesso, il destinatario riconosce la propria responsabilità (i) nel condurre la propria attività di analisi e (ii) nella formazione di una propria opinione circa le entità menzionate nel documento.

Il presente Documento è stato predisposto unicamente per fini informativi e non costituisce proposta, sollecitazione o raccomandazione a operare alcun investimento, né dovrà essere interpretato in tal senso. In particolare, il Documento non costituisce un’offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni emesse da BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. Qualora si dovesse procedere a una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni o altri strumenti finanziari emessi da BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L., le stesse verranno poste in essere in ottemperanza alla normativa applicabile. BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. fornisce le informazioni contenute nel presente Documento su base strettamente confidenziale; ricevendo questo documento il destinatario si impegna con BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. a mantenere strettamente riservati i contenuti del Documento e il Documento stesso.

Il contenuto del presente Documento è puramente informativo e la natura dei dati in esso contenuti è meramente provvisoria. Il Documento non rappresenta nella sua interezza né la Società né il progetto che la medesima intende realizzare e, dunque, potrebbero essere state omesse alcune informazioni ad essi inerenti. Pertanto, BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. non fornisce alcuna garanzia circa la completezza, l’accuratezza e la correttezza delle informazioni, delle previsioni o dei pareri ivi espressi. BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. e i suoi collaboratori, pertanto, non potranno essere ritenuti responsabili in alcun modo per qualsiasi conseguenza derivante, direttamente o indirettamente, dalla lettura, dall’elaborazione e/o dalla valutazione del presente Documento e/o da qualsiasi evento allo stesso riconducibile.

Il presente Documento non può essere riprodotto, presentato o fornito a terzi senza la previa autorizzazione scritta di BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L.

Benché l’elaborazione del Documento sia stata effettuata con cura e diligenza, BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. non fornisce garanzia circa la completezza, accuratezza e correttezza delle informazioni, previsioni o pareri ivi espressi. Alcune parti del Documento contengono affermazioni con previsioni a lunga scadenza, che rappresentano stime soggette a rischi o incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri.

Le informazioni contenute nel presente Documento possono essere soggette a modifiche senza la necessità che BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. fornisca alcuna informativa in merito ai destinatari del presente Documento; inoltre, BIRRIFICIO 620 PASSI S.R.L. precisa che i rendimenti e i risultati relativi a dati passati non sono indicativi di risultati futuri.

Il presente Documento non può essere copiato, distribuito o riprodotto in tutto o in parte, né trasmesso a terzi senza il consenso scritto della Società.

# IL PROGETTO IN UNO SGUARDO

1

**620 PASSI È UN BIRRIFICO ARTIGIANALE**, operante all'interno del mercato delle 'birre speciali', un segmento estremamente frammentato che in Italia conta oltre 750 birrifici. Di questi, i primi 10 players si spartiscono circa il 25% del totale mercato artigianale.

2

**SIAMO IL PRIMO BIRRIFICO CONDIVISO ITALIANO** fondato su valori di progresso, qualità e partecipazione.

3

**VOGLIAMO SVILUPPARE LA NOSTRA REALTÀ** attraverso un progetto ambizioso, diventando il più grande Birrificio Artigianale in Italia con un fatturato di 13+ Mln di Euro all'anno 10.

4

**LA NOSTRA STRATEGIA PONE AL CENTRO LO SVILUPPO**

di una marca forte ed un business sostenibile.

5

**STIAMO INVESTENDO NELLO SVILUPPO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA DEL BIRRIFICO**, per trasformare il nostro stabilimento in un Birrificio Artigianale di larga scala.

6

**ABBIAMO UNA SQUADRA VINCENTE**

con esperienza nel settore e focalizzata sulle priorità.

7

**PER SOSTENERE LO SVILUPPO NEI TEMPI**

siamo alla ricerca di un capitale di 1 milione di Euro per l'anno 1.

8

**NEL 2021 ABBIAMO GETTATO LE FONDAMENTA DI QUESTO PIANO, ORA SIAMO PRONTI PER IL LANCIO DEL PROGETTO.**



# IL MERCATO DELLA BIRRA È IN FERMENTO

## **/ MERCATO BIRRA ITALIANA IN GRANDE ESPANSIONE**

il mercato della birra sta vivendo un trend di sviluppo pluriennale, grazie ad un aumento dei consumi di Birra da parte degli Italiani, favorito da un interesse fortemente crescente verso birre locali.

(fonte: Assobirra)



## **/ INTERESSE DEL CONSUMATORE È GUIDATO DALLE “BIRRE SPECIALI”**

(fra cui le Birre Artigianali) che continuano a guadagnare quota all'interno della Birra. Nella GDO: 24% dei volumi totali della Birra e 36% del valore.

(fonte: Nielsen, 2020)



## **/ IL CASO BREWDOG:**

In Inghilterra, un birrificio artigianale che in 10 anni ha sviluppato fatturato annuale da 0 a 100+ milioni di sterline, raccogliendo più di 80 milioni di sterline in equity, grazie ad una strategia basata sul coinvolgimento della filiera intorno alla loro birra. Oggi Brewdog impiega oltre 2.000 dipendenti.

(fonte: brewsnews)



# IL BIRRIFICIO SI POSIZIONA TRA LE BIRRE SPECIALI

**QUANTO  
VALE?**

**IN GDO:  
25%  
VOLUMI  
35%  
VALORE**

(Fonte: Nielsen)

**QUALI SONO?**



**BIRRE  
LOCALI**

(INCLUDE MARCHI  
INDUSTRIALI)



**PRODOTTI  
PARTICOLARI**

(BIRRE BELGA, BIRRE 0.0%,  
BIRRE AROMATIZZATE etc.)



**BIRRE  
ARTIGIANALI**

(IL SEGMENTO PIÙ  
FRAMMENTATO)



# LE NOSTRE BIRRE ARTIGIANALI

---



**BIONDA**



**ROSSA**



**AMBRATA**

**STAGIONALI**



**BIANCA**



**SCURA 6**



# SIAMO IL PRIMO BIRRIFICIO CONDIVISO

---



**SIAMO IL PRIMO E UNICO  
BIRRIFICIO CONDIVISO ITALIANO,  
PARTITO DA UN GRUPPO DI 6 SOCI  
FONDATORI CHE HANNO DATO  
VITA AL PROGETTO.**

**Il birrificio ha le sue radici in Friuli.**

**La nostra missione** è di condividere con tutti i soci la nostra **passione** per la **birra** e la **buona compagnia**.

**I nostri Soci** sono i primi **ambasciatori** della loro **birra: 620 Passi**.

# CREDIAMO FORTEMENTE IN TRE VALORI



**PROGRESSO**  
UN VALORE  
ESISTENZIALE CHE  
HA RADICI NELLA  
NOSTRA TERRA  
FRIULANA

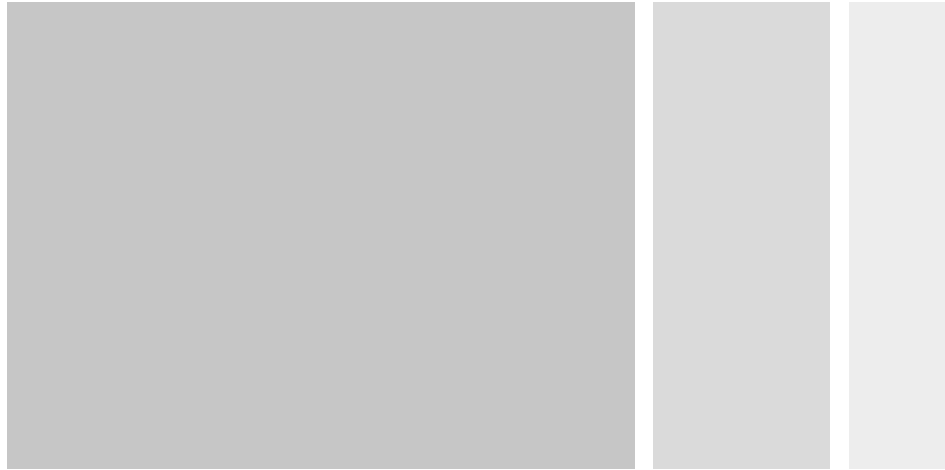


**QUALITÀ PER TUTTI**  
PRODUCIAMO  
BUONA BIRRA  
ARTIGIANALE  
AD UN PREZZO  
ACCESSIBILE



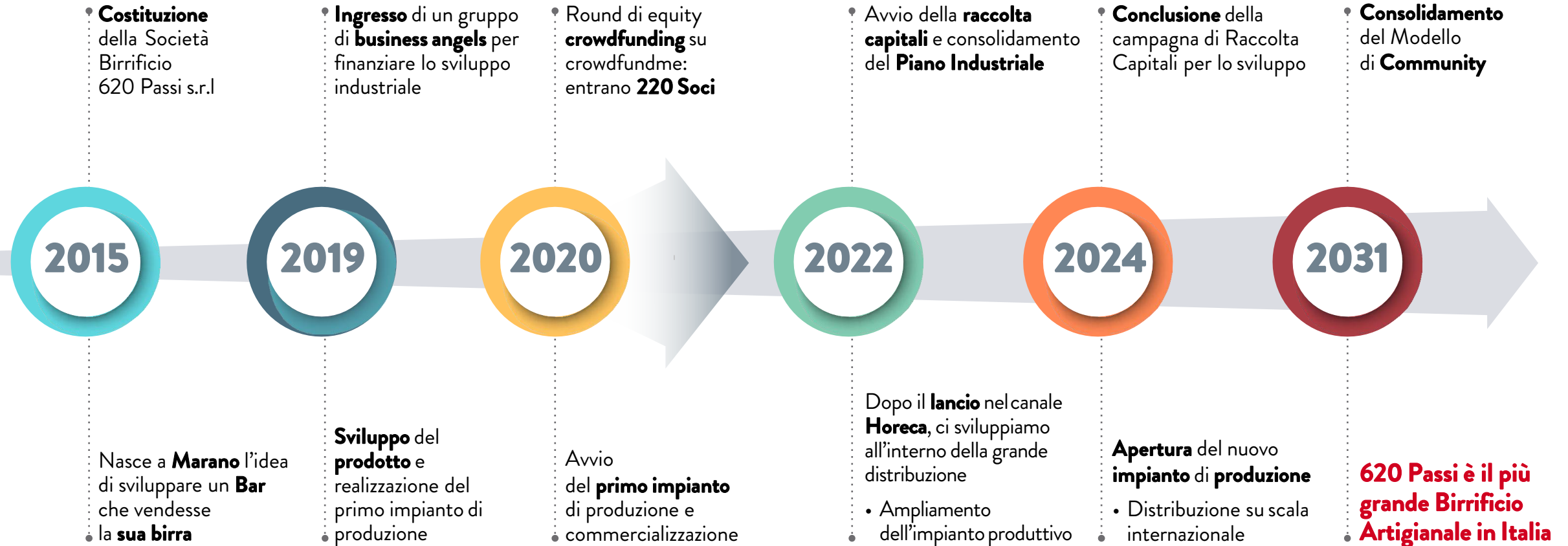
**PARTECIPAZIONE**  
CI HANNO SEMPRE  
INSEGNATO IL  
PIACERE E LA FORZA  
DI FARE LE COSE  
INSIEME





**CREDIAMO CHE **INSIEME**  
SI POSSA FARE UN PASSO  
IN PIÙ, IN AVANTI.**

# UN PERCORSO DI CRESCITA



# ABBIAMO UN PROGETTO AMBIZIOSO

## LA NOSTRA AMBIZIONE:

Vogliamo diventare il più grande birrificio artigianale italiano per volumi di produzione e di vendita, raggiungendo velocemente una quota di mercato del 6% all'interno del mercato birre artigianali.



## LA NOSTRA STRATEGIA:

Per far fronte alla nostra ambizione, svilupperemo una strategia basata sulla costruzione di una marca forte ed aspirazionale verso il consumatore, con un approccio commerciale assertivo e sostenibile in Italia e all'estero.



## LA NOSTRA PRODUZIONE:

In linea con il piano industriale, svilupperemo la produzione, trasformando il nostro laboratorio artigianale e di qualità, in una produzione artigianale di scala.





Di seguito verranno riportate le previsioni economiche del Piano di Sviluppo. Le assunzioni e i dati sono frutto di un attento studio in termini di costruzione del costo industriale e delle politiche commerciali da applicare al fine di raggiungere gli obiettivi dei volumi dei prezzi di vendita.

I pilastri del piano vertono su:

- Investimenti in impianti e macchinari e conseguente espansione dello spazio dedicato al ciclo produttivo;
- Obiettivi di produzione di birra (HL/anno) vincolata alla capacità produttiva complessiva di tutti gli impianti;
- Obiettivi di volumi di vendita grazie a una strategia commerciale ben definita e articolata sui canali GDO, HO.RE.CA. ed ONLINE;
- Capacità di sfruttare economie di scala grazie all'incremento dei volumi di acquisto;
- Media di giorni di incasso dai clienti e media di giorni di pagamento dei fornitori pari a 60.

Sono stati definiti due scenari:

- Scenario 1: prevede due round di raccolta per un totale di circa € 2.7 Mln, finalizzato ad un'espansione che comporta un fabbisogno finanziario maggiore, avendo come obiettivo industriale la costruzione di un nuovo sito produttivo.
- Scenario 2: uno scenario conservativo che prevede un solo round di raccolta da € 1Mln nel 2022.

# SCENARIO 1

<b>CONTO ECONOMICO</b> (Valori in .000 €)	<b>FY2022E</b>	<b>FY2023E</b>	<b>FY2024E</b>	<b>FY2025E</b>	<b>FY2026E</b>
<b>Ricavi delle vendite</b>	<b>525</b>	<b>2.099</b>	<b>4.151</b>	<b>6.668</b>	<b>9.357</b>
<b>Valore della produzione</b>	<b>639</b>	<b>2.055</b>	<b>4.265</b>	<b>6.756</b>	<b>9.510</b>
<b>Costi operativi</b>	<b>773</b>	<b>1.829</b>	<b>3.543</b>	<b>4.992</b>	<b>6.559</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-133</b>	<b>225</b>	<b>721</b>	<b>1.763</b>	<b>2.951</b>
EBITDA margin (%)	-20,9%	11,0%	16,9%	26,1%	31,0%
<b>Utile Netto</b>	<b>-215</b>	<b>69</b>	<b>371</b>	<b>1.066</b>	<b>1.888</b>

# SCENARIO 2

<b>CONTO ECONOMICO</b> (Valori in .000 €)	<b>FY2022E</b>	<b>FY2023E</b>	<b>FY2024E</b>	<b>FY2025E</b>	<b>FY2026E</b>
<b>Ricavi delle vendite</b>	<b>502</b>	<b>1.558</b>	<b>1.881</b>	<b>2.211</b>	<b>2.298</b>
<b>Valore della produzione</b>	<b>697</b>	<b>1.573</b>	<b>1.986</b>	<b>2.238</b>	<b>2.296</b>
<b>Costi operativi</b>	<b>835</b>	<b>1.528</b>	<b>1.652</b>	<b>1.854</b>	<b>1.879</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-138</b>	<b>45</b>	<b>333</b>	<b>384</b>	<b>418</b>
EBITDA margin (%)	-19,9%	2,9%	16,8%	17,2%	18,2%
<b>Utile Netto</b>	<b>-280</b>	<b>-114</b>	<b>123</b>	<b>177</b>	<b>204</b>



# I NOSTRI PRIMI CLIENTI

---

## GDO



## HORECA

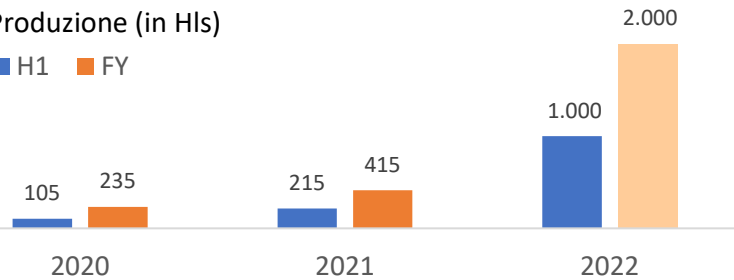


# 2022 : RISULTATI NEL PRIMO SEMESTRE IN LINEA CON IL PIANO

## PRODUZIONE

Produzione (in Hls)

■ H1 ■ FY

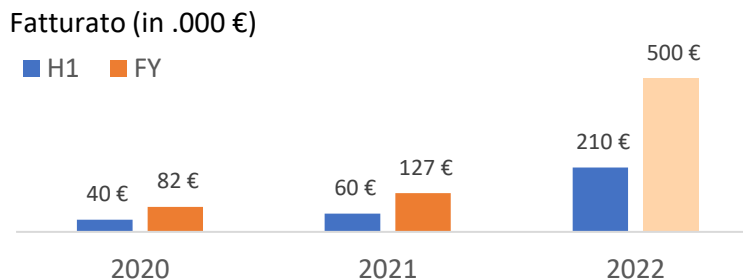


- **Crescita della capacità di produzione x4 vs 2021**
- **Nel primo semestre prodotti 1.000 Hls**

## VENDITE

Fatturato (in .000 €)

■ H1 ■ FY



- **Espansione Ho.Re.Ca. tramite accordi con partner distributivi ed ingresso nella G.d.O.**
- **Nel primo semestre fatturato x3 vs 2021**

## MARCHIO



il primo progetto di birrifico "collettivo"



**VANTYFAIR**

Arsura

620 passi, birrifico artigianale friulano, nonché il primo birrifico condiviso in Italia, ha da poco lanciato **Arsura**: sì, come suggerisce il nome è una birra nata per l'estate, una Golden Ale ad alta fermentazione, molto fresca e dissetante con note di miele.

- **Nuovo posizionamento come «primo birrifico condiviso» sta scatenando grande interesse da parte di media e consumatori**

# LE PROSSIME TAPPE

	2021	2022	2024
PRESENZA	REGIONALE	NORD ITALIA	NAZIONALE
FATTURATO	125.000€	525.000€	4.150.000€
QUOTA DI MERCATO	SVILUPPO ALL'INTERNO DEL PRIMO IMPIANTO		NUOVO STABILIMENTO
	<0.1%	0.3%	2.5% Top-10



## UN MILIONE DI EURO

### PER LO SVILUPPO STRATEGICO- INDUSTRIALE

#### Impiego della raccolta:

20%

#### COMMERCIALE - MARKETING

**Sviluppo** della **distribuzione** nazionale su **tre** **Canali: vendita diretta** (incluso Ecommerce), **Horeca** e **GDO**.

Una marca prestigiosa con una **Community coinvolta** attraverso lo **sviluppo** di un **piano** continuativo **di ingaggio**, rivolto a **tutti i Soci** del Birrificio.

40%

#### PRODUZIONE - CIRCOLANTE

**Sviluppo** della nostra **capacità di produzione** per quintuplicare la nostra **capacità** attuale **entro i prossimi 12 mesi**.

A tal fine sarà necessario finanziare il circolante, principalmente in termini di acquisto di **materie prime**, costi per la **logistica** e tutti quei costi legati all'**apparato produttivo**.

40%

#### PRODUZIONE - CAPEX

**Investimenti ben definiti** al fine di ampliare la **capacità produttiva** (obiettivo 2022 oltre 2.000HL):

- **2 fermentatori** a inizio 2022;
- **8 fermentatori** entro fine 2022 in vista del continuo aumento della produzione nell'anno successivo;
- **Imbottigliatrice;**
- **Etichettatrice;**

## M&A Birrifici Artigianali – ITALIA - Multipli\*

### HIBU Monza-Brianza

Dal 2007 produttore di birre artigianali, HIBU è stata acquistata nel 2017 da Dibeit Import Srl, società del Gruppo Heineke.

#### Dati

Fatturato 2016: € 960k;

Perdita 2016: € -106k

EBITDA 2016: € 5k (0,6%);

Produzione 2016: 3.700 HL/anno circa

Produzione 2017: 5.000 HL/anno circa

Prezzo d'acquisto invariabile: € 3,35 Mln

Quota parte variabile in base a HL venduti:

- 2019: fino a massimo € 705k;
- 2021: : fino a massimo € 875k;
- 2023: fino a massimo € 1,025Mln

M. EBITDA: 707,7x

M. Revenue: 3,7x

### Birra del Borgo Provincia di Roma-Rieti

**Birra del Borgo**, nata nel 2005, è stata acquisita dopo poco più di 11 anni dal colosso mondiale **AB-INBEV**. Ha impiegato 6 anni per raggiungere nel 2010 una produzione di 5.000HL.

#### Dati

Fatturato 2015: € 4 Mln;

Utile 2015 € 57k

EBITDA 2015: € 519k (12,8%)

Produzione 2016: 12.000 HL/anno circa

Prezzo d'acquisto: € 18,34 Mln

M. EBITDA: 38,3x

M. Earnings: 344,9x

M. Revenue: 5x

### Birrerificio del Ducato Provincia di Parma

Fondato nel 2007, il birrerificio ha ceduto il 35% delle quote al colosso belga **Duvel** nel 2016, salendo al 70% un anno dopo.

#### Dati

Fatturato 2016: € 1,3Mln

Perdita 2016: € - 611k

EBITDA 2016: € -368k (-35,2%);

Produzione 2017: 6.500 HL/anno circa

Prezzo d'acquisto per il 35%: € 4,62 Mln

Trasferito l'altro 35% al nominale

M. Revenue: 13,4x

### Birradamare Roma

Il birrerificio **Birradamare** nacque nel 2004 a Fiumicino e nel 2017 la multinazionale statunitense **Molson Coors Beverage Company** ha rilevato il 100% delle quote.

#### Dati

Fatturato 2016: € 1Mln;

Utile 2016: €37k;

EBITDA 2016: € 85k (8,5%);

Produzione 2017: 4.000 HL/anno circa

Prezzo d'acquisto: € 2,43 Mln

M. EBITDA: 30,5x

M. Earnings: 70x

M. Revenue: 2,6x

**\*Multipli Impliciti: essendo stati resi pubblici solo i valori di transazione (prezzo d'acquisto), l'Enterprise Value e i relativi Multipli sono stati dedotti in base ad alcune assunzioni e indici di bilancio**

## I birrifici nell'equity crowdfunding

### Birrifacio Belgrano

Il birrificio, fondato nel novembre 2014, ha realizzato la prima produzione disponibile per la commercializzazione nella primavera 2015. Tra il 2018 e il 2019 ha proceduto alla costruzione di una sala cotte con capacità da 2.500/5.000 litri/giorni.

Fatturato 2018: € 335.723

Fatturato 2019: € 366.343

EBITDA 2018: € -140.971

EBITDA 2019: € -139.438

PREMONEY:

3.600.000

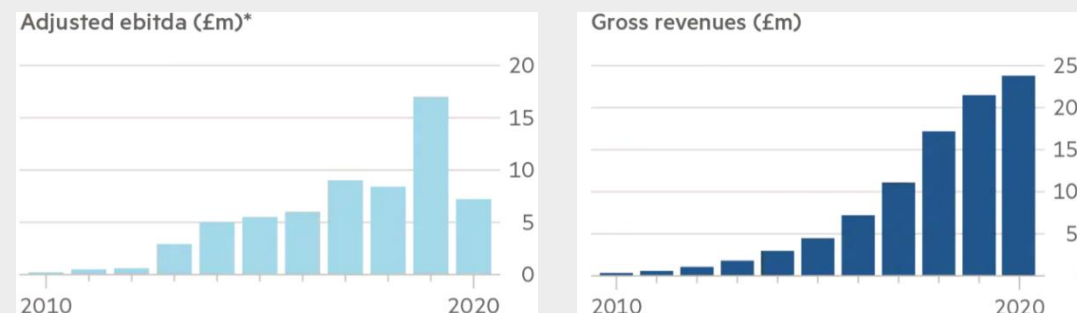
Multipli Impliciti:

Revenue/EV(dedotto)

11,2x

### Brewdog - UK

Il birrificio, nato in Scozia, ha fondato la sua fortuna su un asset strategico che negli anni ha acquisito sempre più importanza: la **brand equity**. Il suo modello e la sua comunicazione ha portato a cospicue campagne di crowdfunding, raccogliendo più di 100 milioni di sterline.



VALUTAZIONE

Circa 2 Miliardi di sterline

Multipli:

Earnings/EV

10x

# UNA SQUADRA DI ESPERIENZA

## PRESIDENT



**RICCARDO CALIARI**

Presidente e Co-fondatore di Birrificio 620 Passi.  
Imprenditore nel settore "premium" beverage in Italia.

## CEO



**ANDREA MENEGON**

Laureato in Economia. MSc in Management.  
10 anni di esperienza internazionale nel gruppo HEINEKEN, ricoprendo diversi ruoli di crescente responsabilità all'interno di Heineken Italia e Global Head Office.

## ADVISOR



**FRANCESCO ZORGNO**

Presidente e co-fondatore di SeedMoney, membro del CdA di 620 Passi.

## PARTNERS



### SEED MONEY

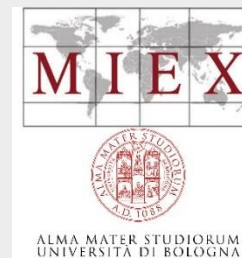
Seed Money è il primo acceleratore e incubatore privato di startup in Italia. Seed Money è nata per iniziativa del team di Seed Venture Partners, una squadra di Business Angel altamente motivati e competenti con esperienza pluriennale nel lancio di startup di successo, in Italia e all'estero. Il progetto 620 Passi fin dalle prime mosse è stato accelerato e incubato in Seed Money: i Business Angels credono nel progetto e sono stati i primi ad investire.

### PUBBLIMARKET<sup>2</sup>

STRATEGIA\_CONTENTUTI\_CREATIVITÀ

### PUBBLIMAKET2

Strategia, contenuti e creatività per la brand strategy e la comunicazione di marketing. Pubblimarket2 è composta da un team di 25 professionisti e in 35 anni di attività ha maturato importanti esperienze collaborando con aziende e brand, italiani ed esteri, attivi sul mercato internazionale.



### MIEX MASTER IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

Italy | France | Germany  
Brasil | China | Mexico | Russia



### AETOS PARTNERS

### AETOS PARTNERS

Boutique che si occupa di strategia e finanza aziendale con focus sulle piccole e medie imprese e che ha supportato il birrificio nello sviluppo e la revisione del piano di sviluppo industriale.



# CONTATTI

---



## **ENTRA A FAR PARTE DEL PRIMO BIRRIFICIO CONDIVISO IN ITALIA: UN MOVIMENTO IN FERMENTO**

### **Sede Latisana**

Via Lignano nord 132 33053 fraz. Gorgo (UD) - Italy  
+39 337 1043517 - [info@620passi.it](mailto:info@620passi.it)

### **Sede Milano**

Via Giuseppe Frua, 20 20146 Milano - Italy

[www.620passi.com](http://www.620passi.com)

# 620 PASSI

BIRRIFICIO  
ARTIGIANALE

IL PRIMO BIRRIFICIO  
CONDIVISO IN ITALIA

## CONTATTI

Andrea Menegon (CEO)  
andrea@620passi.com

Francesco Zorgno (ADVISOR)  
francesco@620passi.com

