

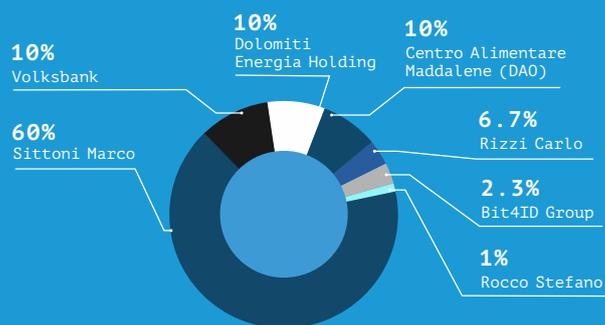
# Investor Day 2022



## CherryChain

CherryChain,  
una transazione tira l'altra

**PROGETTO:** Distributed Know Your Customer - DKYC  
**SETTORE:** Fintech  
**CONTATTO:** Carlo Rizzi - Co-founder & R&D manager  
**EMAIL:** carlo@cherrychain.it  
**WEBSITE:** www.cherrychain.it



compagine sociale cap. soc. 265.000 €

### descrizione:

CherryChain è un partner fintech che propone soluzioni per semplificare e rafforzare la relazione digitale salvaguardando il tempo.

### problema:

Il ripetersi dei tradizionali processi di acquisizione e valutazione del profilo di rischio nell'apertura di nuovi rapporti (KYC) sono caratterizzati da costi elevati e sprechi di tempo e risorse.

### soluzione:

La DKYC di Cherrychain semplifica i processi di apertura di nuovi rapporti, risparmiando tempi e costi grazie allo scambio sicuro e trasparente tra fonti di dati e lasciando all'utente il pieno controllo del flusso.

### mercato:

A livello globale il mercato delle soluzioni identificate come e-KYC, è stimato in crescita tra il 2019-2027 del 23.4% (CAGR) per un valore del mercato che nel 2019 si è attestato sui 291,14 milioni di USD e previsto in ascesa a 1,5 miliardi di USD nel 2027.

### clienti:

CherryChain si rivolge ad operatori come Banche, Assicurazioni, Telco, Utility e PA che devono far fronte ai continui costi dovuti alla pressante normativa, dal GDPR all'antiriciclaggio, che gravano sui processi di acquisizione e valutazione del profilo di rischio.

### carattere distintivo:

La soluzione proposta presenta numerosi vantaggi grazie alla decentralizzazione della soluzione, ad un modello di remunerazione per operatori ed utenti, all'esperienza dell'utente che ha il pieno controllo del dato e dall'integrabilità con i sistemi esistenti.

### business model:

Il modello di business è basato su due linee di revenue: i ricavi da servizi R&D e quelli da servizi di produzione. Il modello di revenue prevede: • una set-up fee per l'attivazione • un canone base annuo (150.000 € operazioni comprese) • un costo per transazione.

### fatturato:

2021 = 280.000 €

### team:

- **Marco Sittoni**, presidente e co-fondatore - esperto in ambito bancario;
- **Carlo Rizzi**, co-fondatore e responsabile R&D - competenze economiche;
- **Alessandro Penasa**, amministratore e direttore generale DAO;
- **Edoardo Fistolera**, amministratore e CIO del gruppo Dolomiti Energia;
- **Alessandro Scognamiglio**, amministratore e marketing director Bit4ID;
- **Georg Mair am Tinkhof**, amministratore e CFO di Volksbank.
- Team di 4 **sviluppatori** e un **impiegato marketing e comunicazione**.

### round di investimento:

1 mln €

### destinazione risorse:

- 70% features e user experience;
- 20% nuove figure;
- 10% promozione;

### valore pre money:

3.6 mln €

### exit:

Da definire a 3/5 anni