

COMPANY PROFILE

iDoo è una società controllata dalla **famiglia Vannucci**, imprenditori di consolidata esperienza, attiva negli investimenti in aziende del **settore ICT** con elevato potenziale di crescita. Ingrediente importante è la passione unita a un **certo senso di sfida per le nuove attività** che hanno in divenire enormi possibilità di sviluppo e successo ma necessitano di grande determinazione ed esperienza manageriale. Il **settore di interesse è quello delle società in fase di start up ed early stage** avviate da imprenditori totalmente impegnati e dedicati al loro progetto, un'innovazione proprietaria e un vantaggio sostenibile nel tempo. iDoo è una società strutturata come angel investor, che, grazie al **background industriale consolidato**, si concentra su compagnie target già avviate, contribuendo così alla riuscita economica di un'azienda, alla maturazione di nuove generazioni di imprenditori e alla creazione di nuova occupazione. Membro di AIFI e IAB, principali associazioni di Venture capital e Digital media, iDoo collabora con partner finanziari di elevato profilo avvalendosi di consulenti esterni per verificare costantemente l'allineamento delle opportunità di investimento agli obiettivi strategici. La sua forza risiede nella duplice capacità **di investire risorse finanziarie e di far leva sulle competenze industriali**, con un approccio "hands on" negli investimenti diretti. Quarant'anni di esperienza industriale nel settore oil&gas hanno permesso di consolidare un network di contatti con i principali top manager italiani e stranieri: questo background permette di vagliare attentamente le opportunità che si propongono agli azionisti.

Le società target devono avere le seguenti caratteristiche: 1) **fatturato non inferiore ai 2 milioni di euro**; 2) **cash flow positivo** – o necessità di finanziamento del circolante per sostenere la crescita; 3) **consolidata gamma di servizi offerti** che, migliorando i processi dei clienti (in particolare il rapporto costi/ricavi), sia in grado di generare valore aggiunto; 4) **scalabilità dei servizi offerti**.

Lo sviluppo del **modello di business** è avvenuto secondo le seguenti fasi: 1) Definizione del modello di portafoglio e scouting delle opportunità; 2) acquisizione di una quota di maggioranza (gruppo Kiver – giugno 2012); 3) Ridefinizione del modello di business in un'ottica più industriale senza trascurare la massimizzazione della redditività attraverso lo sviluppo commerciale generato dal network di iDoo; 4) Valutazione di un'eventuale EXIT tramite quotazione in borsa o cessione ad altro operatore (IRR minimo 15 %). Da giugno 2012 iDoo **detiene il 57% di 2Music**, holding che raggruppa due società attive rispettivamente nella consulenza di marketing digitale e nello sviluppo di social games:

1) **Kiver**¹ è un'agenzia di marketing con sede a Milano e Sassari che oltre **200 clienti** business serviti, **180 touchpoint** sviluppati e gestiti, oltre **220 uscite** o menzioni su stampa di settore.

2) **Bangbite** società che sviluppa social games, tra cui **Ofootball**², il primo **browser game di calcio manageriale** dove l'utente ha la possibilità di costruire e gestire una squadra e sfidare gli altri utenti in diverse modalità di torneo, secondo livelli di gioco a difficoltà crescenti.

iDoo ha acquisito il 4% di **Eximia**, una RFID company che fornisce prodotti, sviluppa applicazioni e soluzioni basate su tecnologie RFID, con approccio end-to-end: fornisce servizi e soluzioni basate su architetture RFID ad aziende, nell'ambito di sistemi di sicurezza, anticontraffazione, supply chain, pagamenti/transazioni, controllo di asset, controllo accessi e localizzazione di beni, mezzi e persone. iDoo detiene, infine, una quota di **modomodo**, la piattaforma mobile nata nel 2009 che consente alle imprese di comunicare con i propri consumatori attraverso smartphone, tablet l'internet TV, mettendo a loro disposizione servizi e contenuti personalizzati per luogo, tempo e profilo dell'utente.

¹ Kiver è un'azienda certificata ISO 9001, Google Certified, partner di Facebook, YouTube e membro dal 2012 di IAB Italia.

² Ofootball ha oltre 10.000.000 di visite al mese / oltre 1.000.000 di squadre registrate / 14.00 min. di tempo medio di permanenza sul sito.