



Apulian

Wine, Art & Hospitality

PERCHÉ INVESTIRE IN TENUTA LICUPI?

1

VALORIZZAZIONE DEL TERRITORIO

Il progetto di **Tenuta Licupi** vuole valorizzare il **patrimonio culturale, enologico e territoriale** pugliese, attraverso il recupero di **42 ettari** ripartiti tra vigneto, oliveto e cantina, oltre che il recupero di uno stabile da rendere **wine resort**, nel quale offrire anche **percorsi** presso siti **archeologici** locali.

2

FONTI DIRICAVO DIVERSIFICATE

Il progetto di **Tenuta Licupi** si svilupperà su tre linee di business (vigneto, resort e produzione di olio extravergine d'oliva) e volte alla **destagionalizzazione** del progetto, garantendo **cash flows costanti** e **sostenibilità economica** durante tutto il corso dell'anno.

3

PROGETTO 100% SOSTENIBILE

I vini di **Tenuta Licupi** rientrano nel **6%** di produzione nazionale in possesso di **certificazione biologica** e, grazie ad un **impianto fotovoltaico** e un **cogeneratore a biomasse**, è possibile **evitare** l'emissione di **320 tonnellate di CO₂**, **diminuendo** di conseguenza **l'impatto ambientale**.

4

CRESCITA DELL'ENOTURISMO

Il **turismo enologico** ha registrato una **crescita YoY del 16%** nel 2024, in coerenza con le esigenze del consumatore che rifugge da **degustazioni o visite in cantina troppo tecniche**, prediligendo **wine experience** allargate in cerca sia di un prodotto di qualità che di una **marcato lato esperienziale**.

5

INNOVAZIONE

Grazie alle **scelte architettoniche** e di **impianto** oggetto di brevetto, la società è divenuta una **PMI Innovativa** e, per sollecitare i **consumers**, in particolare **Gen Z** e **Millennials**, alla riscoperta del vino, ha scelto di operare in binomio con **l'Arte** ed ha ideato un sistema che applica l'economia digitale al vino attraverso gli **NFT**.

BENEFICIO FISCALE

*Tutti coloro che effettueranno un **investimento** in **Tenuta Licupi** potranno usufruire del **beneficio fiscale** pari al **30%** del capitale investito (al raggiungimento dello scenario di raccolta minimo).*

EXECUTIVE SUMMARY



- Il progetto della **Tenuta Licupi** mira a far riscoprire a cittadini e turisti il territorio **pugliese**, partendo dalla **produzione di vini Biologici** e passando per la **valorizzazione** delle bellezze paesaggistiche e culturali offerte dal territorio.
- Partendo dagli assunti che:
 - ❖ Un litro di vino italiano esportato vale ad oggi il **47,17%** in meno del corrispettivo francese;
 - ❖ Vini tipici pugliesi (Negramaro, Primitivo) sono scarsamente presenti nelle fasce d'offerta premium nonostante abbiano i **margini di crescita più elevati** dell'intero settore.
- **Tenuta Licupi** ha deciso, ormai 10 anni fa, di iniziare un processo di rivitalizzazione di **42 ettari di terreno** volti alla piantumazione e cura dei vigneti, la costruzione di una cantina sostenibile su tre livelli, la ristrutturazione di un trullo e la costruzione di un Wine Resort dove poter ospitare viaggiatori.
- La filiera, **totalmente internalizzata**, permette di produrre **sei tipologie di vino Biologico** e di rientrare nel **6%** della produzione nazionale in grado di fregiarsi della suddetta denominazione. Inoltre, è stata stipulata una partnership di distribuzione con il socio Varvaglione Vigne & Vini, tra i **principali operatori** del settore enologico **italiano** con forte vocazione **all'export**.
- Il **Wine Resort** sarà composto da **40 posti letto** ripartiti su **18 monolocali e bilocali** e offrirà **12 pacchetti esperienziali** durante tutto il corso dell'anno, **destagionalizzando** così le presenze. In particolare, verrà offerto un percorso in tre fasi - tra cui la visita al Museo Archeologico di Taranto - per far scoprire ai turisti **la storia di Taranto dalla Magna Grecia ad oggi**.
- La società apre il proprio capitale ad investitori esterni attraverso una campagna di **Equity Crowdfunding**, che consentirà di diventarne **soci** e partecipare alla **realizzazione** dell'intero **piano industriale**.

COMPANY PROFILE



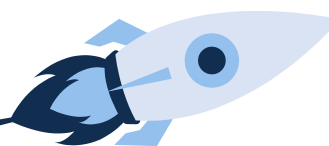
La Tenuta Licupi consta di **42 ettari**, ripartiti come di seguito:

- 1 31 ettari di vigneto.
- 2 9 ettari di uliveto.
- 3 1 ettaro di macchia mediterranea.
- 4 1 ettaro a disposizione per la cantina.



Lizzano
Taranto, Puglia

IL NOSTRO PERCORSO



2025

Maria Concetta Giacovelli e Stefano Goracci, avviano la realizzazione di una cantina parzialmente ipogea a limitato impatto ambientale. La fine lavori è prevista entro il primo semestre del 2025, in coerenza con l'obiettivo di produzione del primo vino in quell'annata.



2021

I vigneti da qualche anno sono entrati in produzione e le uve vengono cedute alla società vinicola Varvaglione Vigne&Vini, importante player a livello nazionale e apprezzata nel mondo vitivinicolo internazionale, il cui proprietario, Cosimo Varvaglione, è diventato socio di Tenuta Licupi nel 2021. Inoltre, **la società** acquisisce lo status di **PMI Innovativa**.



2013

I due professionisti hanno intrapreso un percorso di produzione viticola, grazie all'acquisto di terreni e al successivo impianto dei vigneti realizzati avvalendosi della preziosa consulenza del Professore Attilio Scienza, ordinario di viticoltura presso l'Università Statale di Milano e massimo esperto a livello internazionale del settore.



2006

Tenuta Licupi nasce per iniziativa di Maria Concetta Giacovelli e Stefano Goracci, per ottimizzare la coltivazione di piccoli appezzamenti di oliveto di proprietà della famiglia Giacovelli.

MERCATO ITALIANO

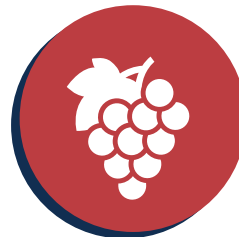
661.811 ettari coltivati

Le coltivazioni registrano una crescita di circa 3.000 ettari rispetto al periodo 2022.



8 mln di q di uve raccolte

Guida il Veneto con 1.6 mln, a seguire vi sono Puglia, Emilia-Romagna e Sicilia.

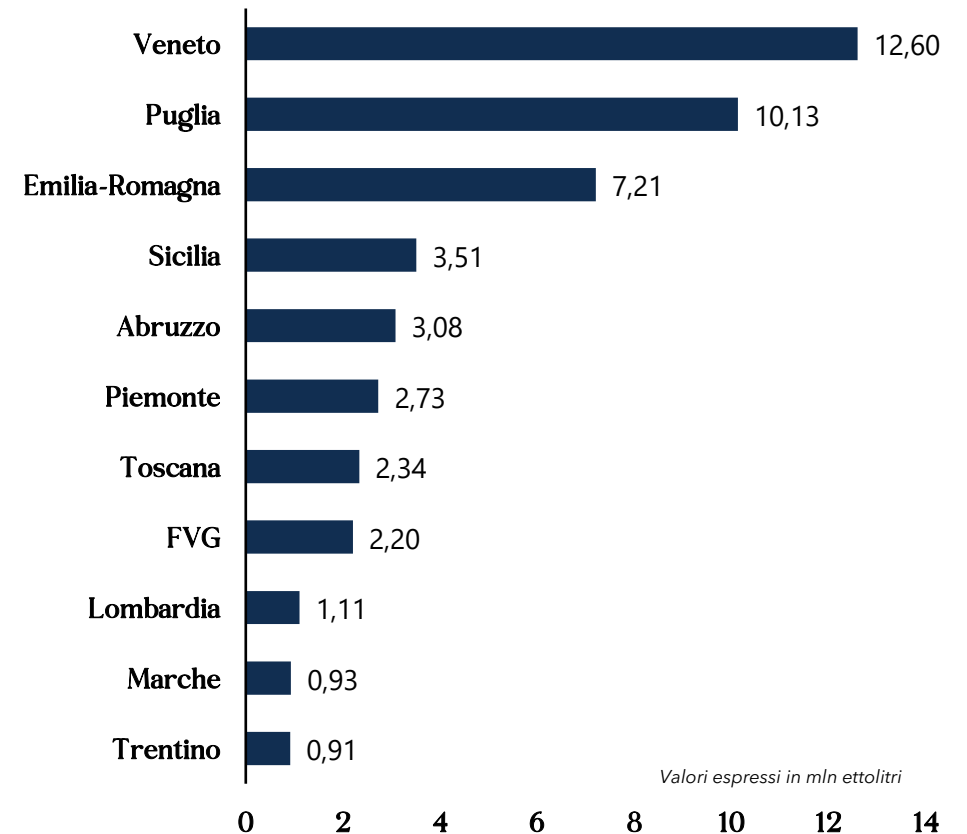


43.9 mln di hl prodotti

L'Italia è il secondo produttore di vino al mondo, subito dopo la Francia.

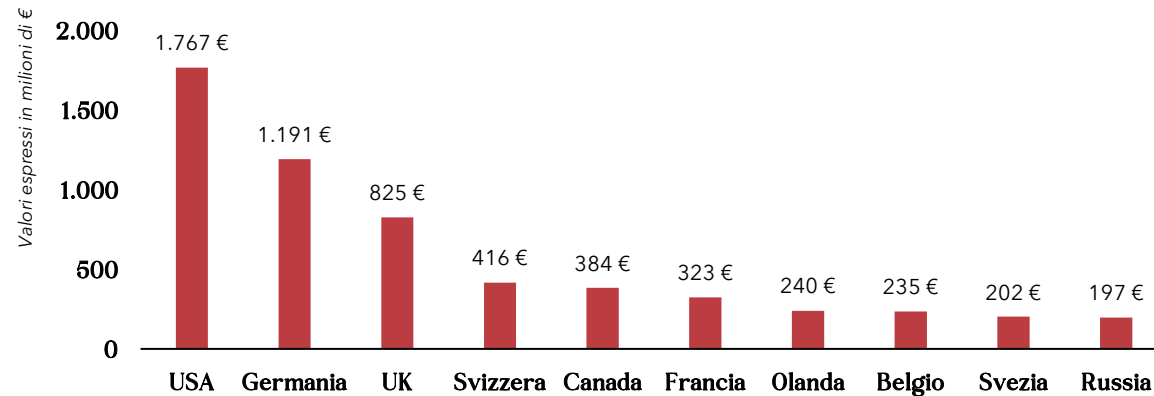


Volume di vino prodotto per regione (Top 10)

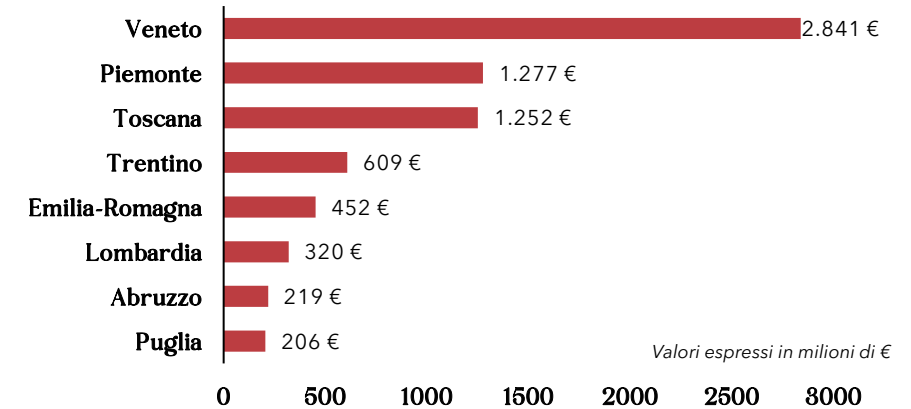


EXPORT ITALIANO

Principali Paesi importatori di vino italiano

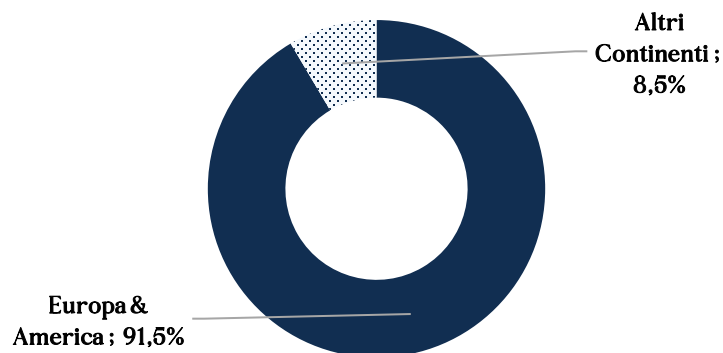


Principali regioni esportatrici



L'Italia è, per volume, il **primo** esportatore di vino a livello mondiale.

Export di vino Italiano per continente

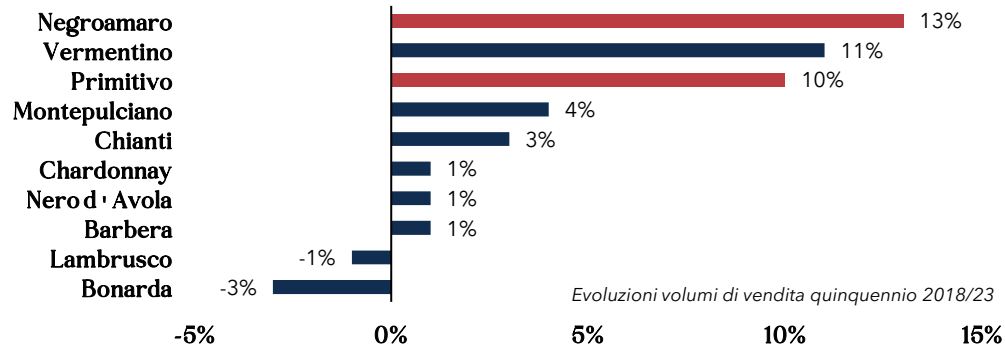


► **7,2%** è l'incidenza degli export italiani in Asia.

► La Francia, come controvalore, esporta il **230%** in più rispetto all'Italia nei primi tre mercati continentali, Cina, Giappone e India.

PRODUZIONE DI VINO IN PUGLIA

I vini pugliesi registrano una crescita elevata...



631 milioni di €

Valore complessivo dei vini IGP prodotti in Puglia e venduti in Italia e all'estero.



40% del totale nazionale

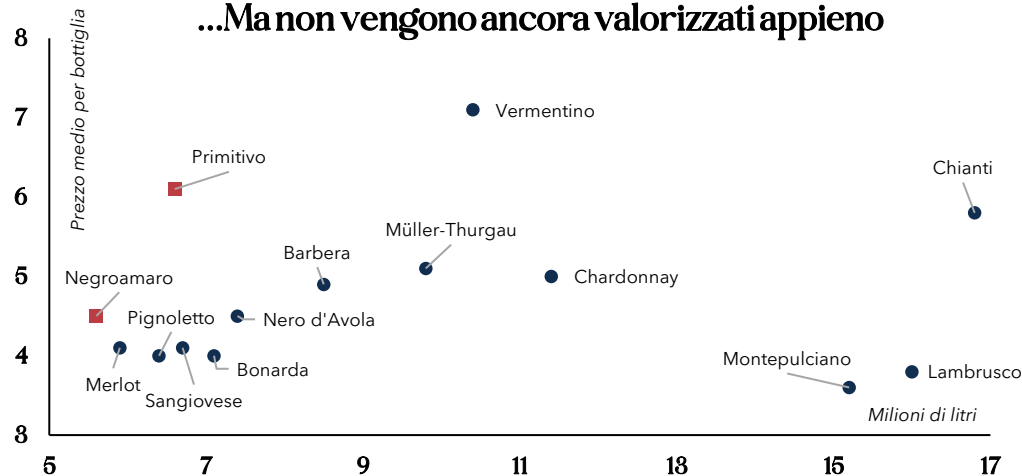
Dei rossi e dei rosè è prodotto in Puglia, con oltre 1.000.000 di bottiglie l'anno.



+38% export totali

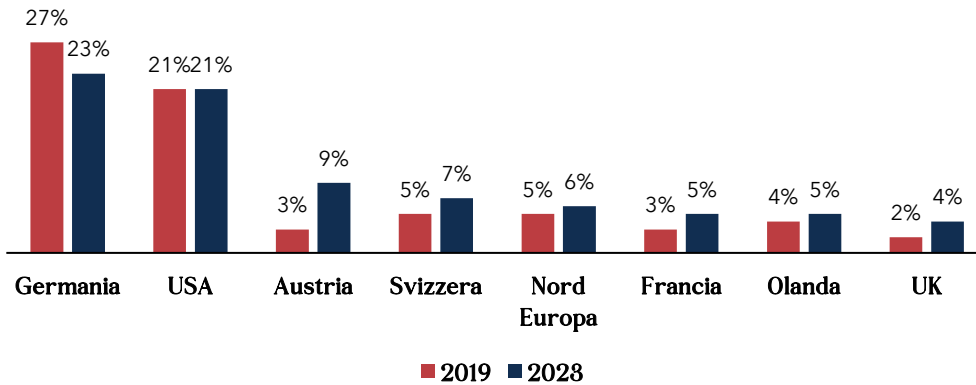
Crescita dell'export di vino pugliese negli ultimi cinque anni.

...Ma non vengono ancora valorizzati appieno

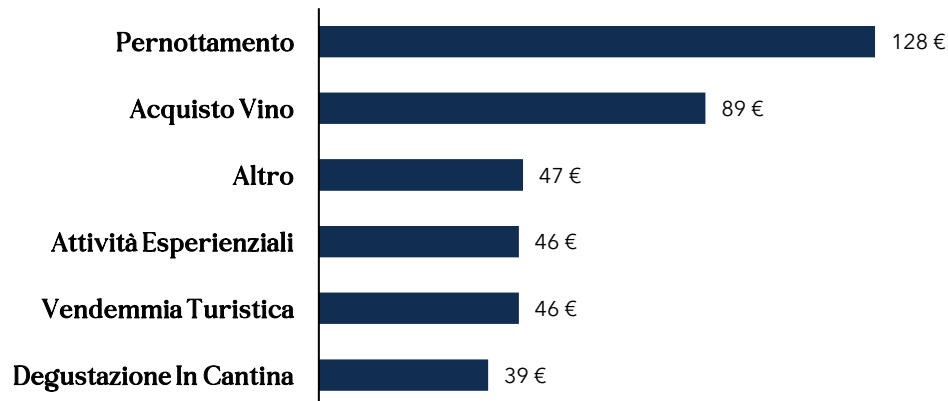


TURISMO ENOLOGICO

Provenienza degli Enoturisti

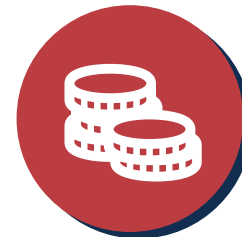


Spesa media di un Enoturista



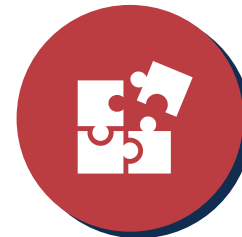
2,9 Miliardi di €

È il valore dell'enoturismo in Italia nel 2023, con una crescita Year-on-Year del 16%.



7% dei ricavi totali

Incidenza dell'enoturismo sul totale dei ricavi delle tenute/cantine italiane.



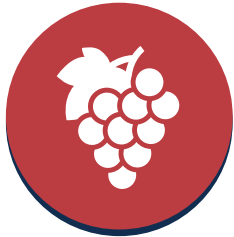
Self-Fulfilling Innovation

Le tenute che offrono percorsi di enoturismo hanno un edge competitivo nello scovare nuove opportunità di business.

BUSINESS MODEL



Il business model della **Tenuta Licupi** si snoda su tre direttrici,



Vigneto

*Core business della
Società*



Wine Resort

*Linea di ricavo
complementare*



Olio EVO

*Linea di ricavo
residuale*

Ciascuna delle quali verrà esplicitata in dettaglio nelle slide successive.

STRUTTURAZIONE DEL VIGNETO

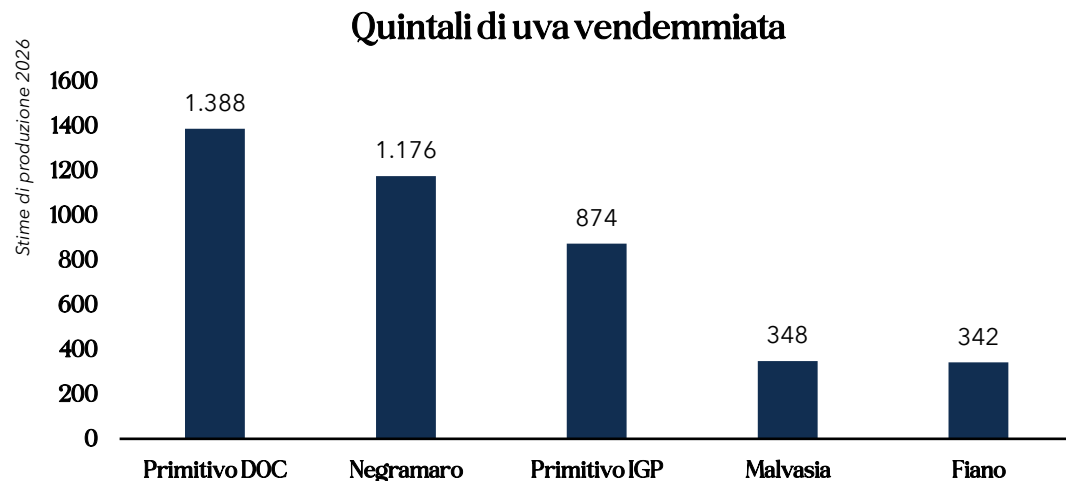
Il processo di piantumazione del vigneto è stato delineato con il supporto consulenziale del **Professore Attilio Scienza**, ordinario di viticoltura presso l'Università degli Studi di Milano. I 31 ettari di superficie dedicata sono stati coltivati con quattro qualità di cultivar di vite.

- 1** **Primitivo**
Per una superficie vitata complessiva pari a 20,56 ettari.
- 3** **Fiano**
Per una superficie vitata complessiva pari a 2,45 ettari.

- 2** **Negroamaro**
Per una superficie vitata complessiva pari a 5,62 ettari.
- 4** **Malvasia**
Per una superficie vitata complessiva pari a 1,74 ettari.

- 2012**
Acquisto dei primi appezzamenti di terreno.
- 2014**
Completamento lavori del primo lotto (15.18 ettari).
- 2015**
Completamento lavori del secondo lotto (14.08 ettari).
- 2018**
Completamento lavori dell'ultimo lotto (1.10 ettari).

PRODUZIONE DEL VIGNETO



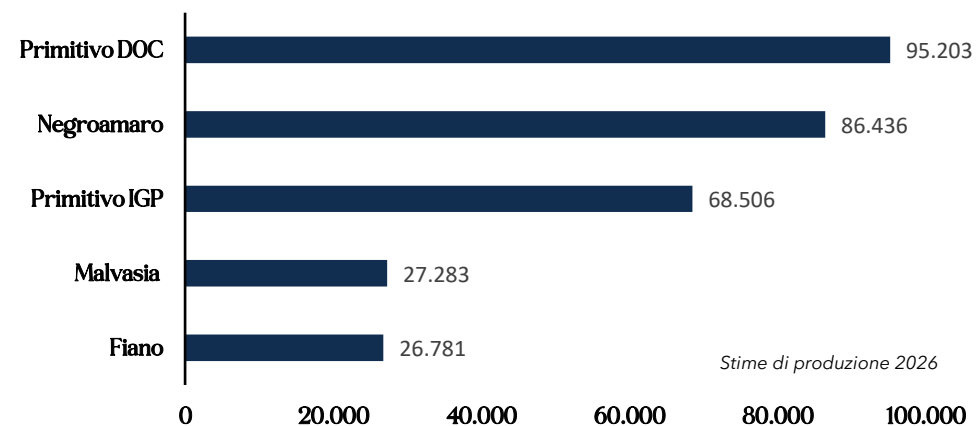
► **4.127** sono i quintali di uva complessivamente vendemmiata con una produzione a regime.

► È stata stimata una resa media pari, all'incirca, al **70%** a seconda della tipologia di uva.

È stata stimata una produzione pari a **304.210** litri di vino sfuso per il 2026.

Escludendo il vino sfuso, si ipotizzano **260.570** bottiglie prodotte durante il 2027.

Litri di vino prodotti per tipologia (scenario massimo)



L'OFFERTA DI PRODOTTO



Opera Prima

Primitivo di Manduria Bio

DOC



Alisè

Negramaro Metodo Classico Bio

PUGLIA IGT



Da-li-là

Passito di Negramaro Bio

PUGLIA IGT



Le Tamerici

Blend - Fiano, Malvasia e Greco

PUGLIA IGT



Grigorà

Primitivo Bio

PUGLIA IGT



La Lucera

Primitivo Rosato Bio

PUGLIA IGT

Per distinguersi nel mercato **Tenuta Licupi** ha strategicamente messo a punto misure alternative per far fronte ai **new trends: bianco, rosé, metodo classico, passito etc.** Un'offerta ampia per **intercettare esigenze** diverse di **consumo** e di **mercato**, **reinterpretando la tradizione dei vini pugliesi.**

ARTE & NFT



Tenuta Licupi ha stretto una partnership con l'artista trentino **Simone Torri**, artista diplomato in pittura e scultura all'**Accademia di Brera** ed espositore in numerose mostre a livello nazionale ed internazionale. Il connubio sarà in grado di elevare i propri prodotti, trasformandoli in opere d'arte da vendere tramite **NFT** sul mercato, ed anticipando in tal modo una quota di flussi di cassa durante l'**avviamento della produzione**.



Opera Prima

Es: Dipinto «**Grace**»,
acrilico su cartoncino,
30x70 cm*



Alisè

Es: Dipinto «**Bolt of lighting love at the first sight**», misto su legno, 300x140 cm*



Da-li-là

Es: Dipinto «**Trafalgar**», olio su cartoncino, 30x45 cm*

**le opere d'arte utilizzate nella presente slide sono parte del portfolio dell'artista, ma sono usate a scopo puramente illustrativo e non rappresentano dunque l'output finale*

FILIERA 100% BIOLOGICA



1

Produzione

Svolta esclusivamente da Tenuta Licupi

2

Vinificazione

Svolta esclusivamente da Tenuta Licupi

3

Imbottigliamento

Svolta da Tenuta Licupi e Varvaglione



4

Distribuzione

Svolta da Tenuta Licupi e Varvaglione

In Italia operano 46k produttori. Ma solo il 6% del vino prodotto è Bio.

—— Tenuta Licupi è **operatore biologico** certificato. ——

L'intera filiera vitivinicola è svolta internamente all'azienda o dai soci.

LA CANTINA



ZERO IMPACT

I prodotti dello scavo vengono interamente reimpiegati (impatto ambientale nullo del cantiere).



ENERGY SAVING

Attraverso la coibentazione delle aree produttive, che permette di ridurre i consumi energetici.



PROSUMER COMPANY

Tenuta Licupi utilizza fonti energetiche rinnovabili ed autoprodotte (prosumer).

Nell'ottica di abbattere l'impronta di carbonio sono previsti un impianto fotovoltaico e un cogeneratore a biomasse, per valorizzare gli scarti di potatura.

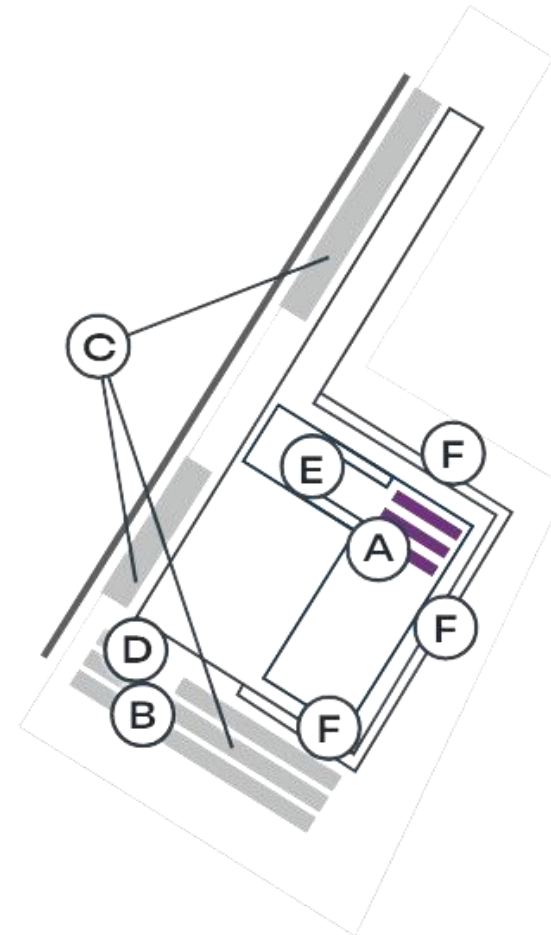


Gli impianti di produzione presentano innovativi sistemi di gestione digitale, che garantiscono l'ottimizzazione dei consumi e l'efficientamento dei processi produttivi.

STRUTTURA DELLA CANTINA

Layout della cantina ecosostenibile.

- A** Cantina
- B** Impianto di pirolisi e cogenerazione
- C** Impianto Fotovoltaico da circa 180 KWp
- D** Inverters e stoccaggio elettrico
- E** Sistema di Ventilazione e Forzata/Naturale
- F** Terrazzamenti posti su muretti tipici pugliesi che accolgono filari di viti



RETE DISTRIBUTIVA OGGI



Vendita Diretta

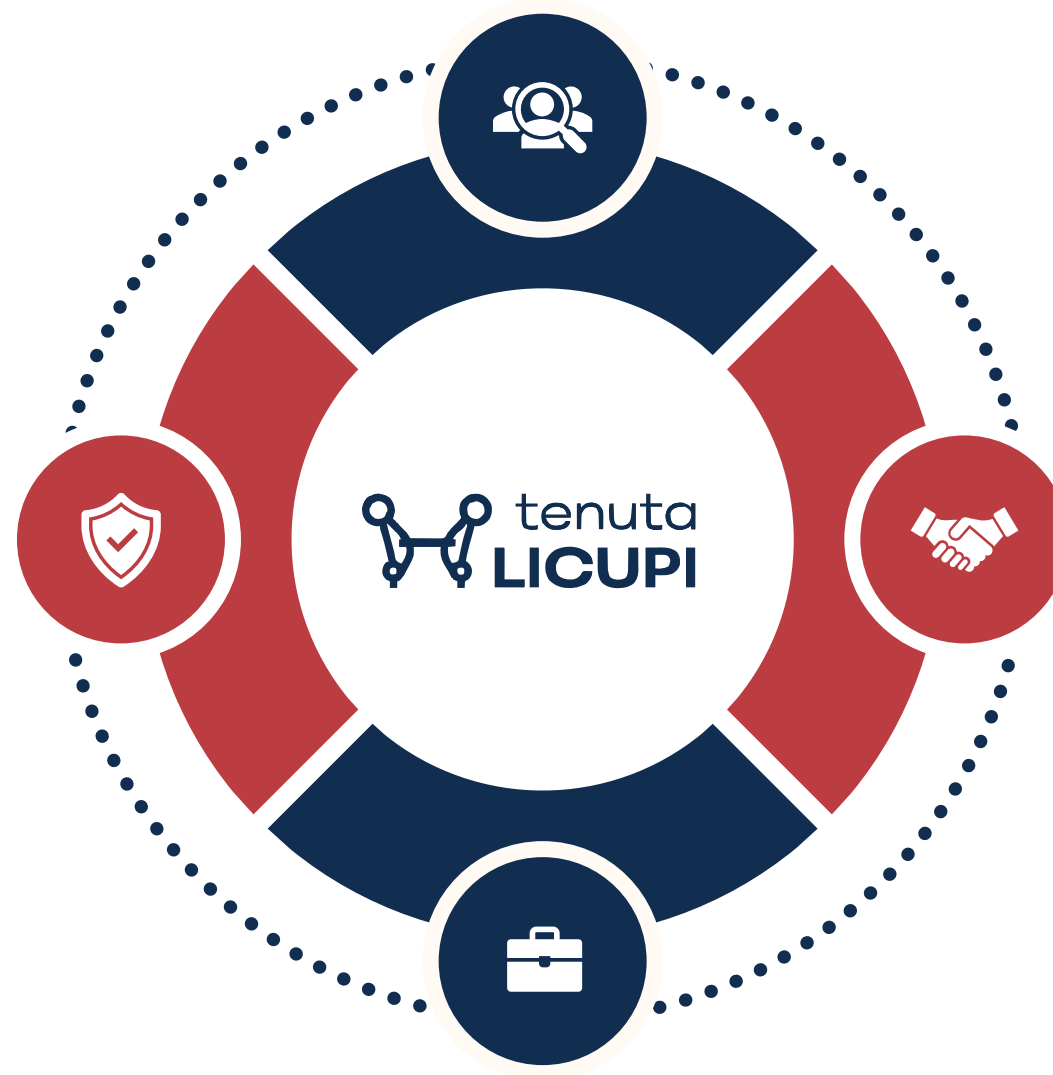
- Il canale diretto permette di massimizzare i margini di vendita, contribuendo anche a definire la componente esperienziale del soggiorno presso il Wine Resort grazie ai percorsi presso il vigneto di Tenuta Licupi.



VARVAGLIONE

DAL 1921

- La partnership con la società Varvaglione Vigne & Vini permette una distribuzione capillare dei prodotti a livello internazionale, facilitando il posizionamento e la brand awareness di Tenuta Licupi.



Mystery Box

- La scelta di integrare i nostri prodotti nel panierino offerto nelle Mystery Box permette di incrementare la visibilità delle etichette presso un segmento di mercato naturalmente predisposto a provare prodotti nuovi, creando customer attraction.



Vendita A Terzi

- Una quota di vino sfuso, pari al 20% delle uve ottenute dalle rese del vigneto, verrà venduta a produttori terzi. La percentuale calerà in modo graduale nel corso degli anni.

WINE RESORT



IL PROGETTO

*Tenuta Licupi non vuole solamente riportare agli antichi fasti ettari di vigneto autoctono, ma anche costruire un luogo in cui i **viaggiatori** e i **turisti** possano scoprire le **bellezze naturali** offerte dal paesaggio tarantino, chiaramente mentre degustano un calice di **vino biologico!***



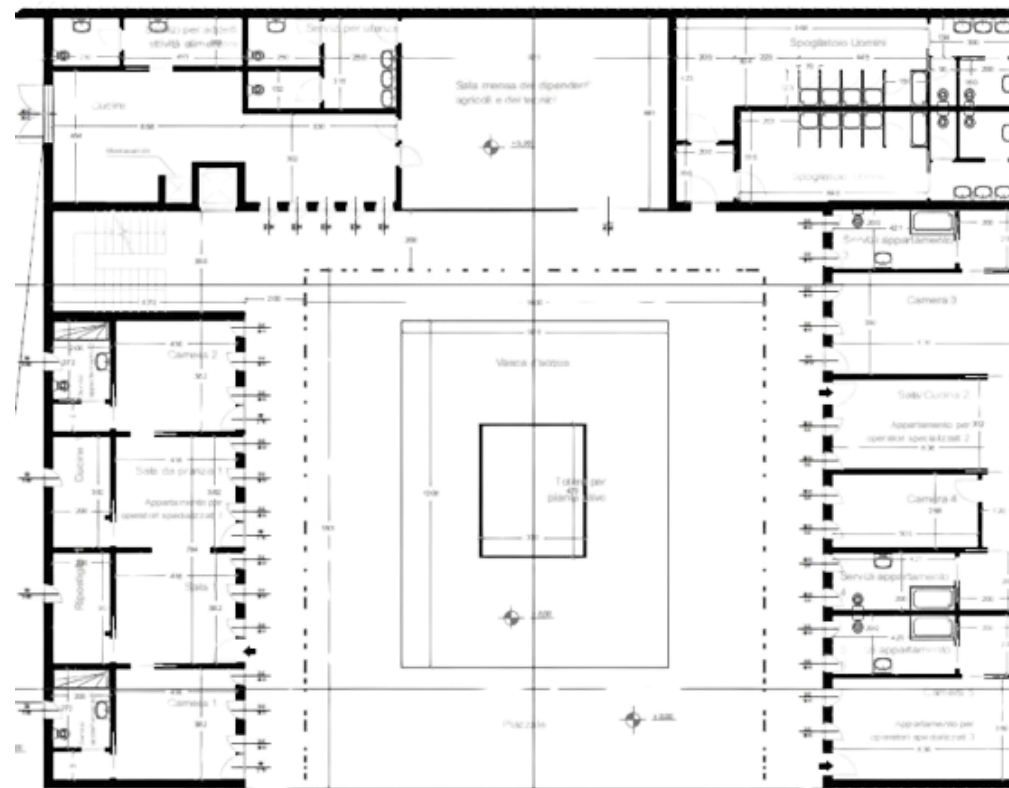
LA STRATEGIA

*Per far sì che questa idea non fosse più solamente tale, è stato delineato un **progetto** sia **architettonico** - per la restaurazione dello stabile - sia **strategico**, per la strutturazione di un'offerta che sia fruibile **durante tutto il corso dell'anno**, senza eccessive oscillazioni di alta o bassa stagione.*

STRUTTURA DEL WINE RESORT

Il **Wine Resort** sarà ultimato nel 2027 (in caso di raggiungimento del goal massimo) e strutturato come di seguito :

- 1 40 posti letto ripartiti su 18 monocalci e bilocali con un prezzo medio di 100 euro/notte/persona.
- 2 Superficie calpestabile coperta di 840 mq e cortile di 400 mq per degustazione e bistrot.
- 3 Piscina e spazio attrezzato per il relax in copertura su area di 420 mq.
- 4 Infine, l'edificio è a basso impatto ambientale ed energetico.



L'OLIVETO



1

Coltivazione

Quattro varietà di impianti suddivisi su nove ettari di terreno:

- Leccino
- Coratina
- Cellina
- Ogliarola



2

Raccolta & Lavorazione

L'oliva viene staccata dalla pianta e lavorata tramite estrazione a freddo entro 6 ore per mantenere l'aroma, oppure viene destinata alla vendita diretta.



3

Vendita

Il lavorato finale è un Olio EVO Biologico, che viene destinato alla vendita sia attraverso il canale B2B, sia B2C.

COMPETITOR ANALYSIS



Fondazione	2006	1997	2006	2003	2004
Località	Lizzano (TA)	Manduria (TA)	Lizzano (TA)	Crispiano (TA)	San Cataldo (LE)
Costo pernottamento*	180€-220€	230€-280€	202€-215€	208€-268€	157€-282€
Propone pacchetti	✓	✓	✓	✓	✓
Percorsi destagionalizzati	✓				
Tour archeologici	✓		✓		
Produzione propria vini	✓		✓	✓	✓
Vini biologici	✓			✓	✓

*range estratti dalle offerte disponibili sui portali online

COMPETITOR ANALYSIS



Fondazione	2006	2005	N/A	2004	N/A
Località	Lizzano (TA)	Manduria (TA)	Grottaglie (TA)	Lizzano (TA)	Pulsano (TA)
Costo pernottamento*	180€-220€	205€-257€	N/A	242€-330€	180€-210€
Propone pacchetti	✓	✓	✓	✓	✓
Percorsi destagionalizzati	✓			✓	
Tour archeologici	✓				
Produzione propria vini	✓	✓	✓		
Vini biologici	✓				

*range estratti dalle offerte disponibili sui portali online

KEY PEOPLE



Maria Concetta Giacovelli

Laureata in Ingegneria Meccanica al Politecnico di Bari, dopo importanti esperienze lavorative in giro per il mondo, tra cui Prada, dove ricopre il ruolo di responsabile della produzione di maglieria e delle produzioni per la pubblicità e il cinema, si dedica alla libera professione come progettista di boutique di importanti marchi di moda e ville di lusso. In seguito, decide di intraprendere un percorso per creare ricchezza nella sua terra natia, la Puglia, dove fonda la società agricola Tenuta Licupi, alla quale dedica la sua intera professionalità e tutto il suo tempo lavorativo, mettendo così a frutto l'esperienza manageriale fatta in Prada e le competenze per il settore edile sviluppate con la libera professione.



Stefano Goracci

Laureato in Ingegneria Aeronautica presso l'Università Statale di Pisa e poi in Ingegneria Aerospaziale presso la Sapienza di Roma, lavora come Project Manager prima come responsabile dello sviluppo industriale per Prada, e poi in Enerqos, società da lui fondata nel 2007 che diventerà rapidamente un player di primo piano a livello nazionale per la realizzazione di impianti fotovoltaici. Animato fin da giovane dal desiderio di contaminare con la sua esperienza settori apparentemente diversi, si dedica successivamente alla valorizzazione delle eccellenze agroalimentari italiane. Oggi è il responsabile finanziario di Tenuta Licupi e il direttore dei lavori per la realizzazione dello stabilimento enologico.

KEY PEOPLE



Francesco Goracci

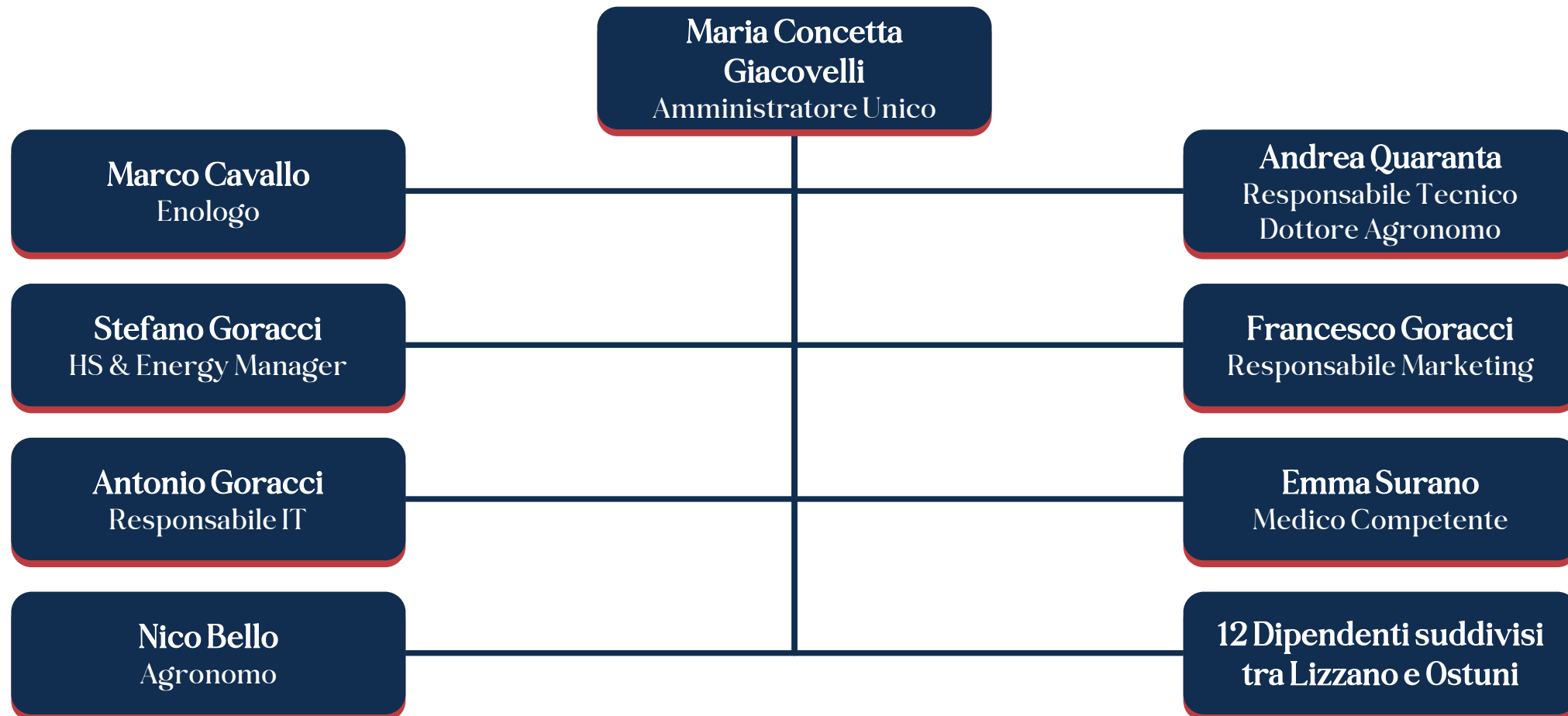
Classe 2000, è cresciuto nelle campagne toscane insieme al nonno Idro, da cui ha ereditato la passione per la vite e per l'arte enologica. A 12 anni si trasferisce a Milano dove si è laureato in scienze agrarie, ciò nonostante, mantiene sempre un forte legame con Montepulciano, dove è tornato nel 2022, per creare la sua cantina, finanziata attraverso un bando europeo e con un crowdfunding, con cui, in poche settimane, ha raccolto quasi 150mila euro. Oggi vive tra Milano, dove sta completando gli studi universitari, Montepulciano, dove al momento è il tutto-fare del suo progetto enologico, (fino a quando non verrà ultimato lo sviluppo e strutturato il gruppo di lavoro), e la Puglia, dove si occupa della gestione agronomica dei vigneti. La testa a Milano, il cuore in Toscana, le radici in Puglia.



Cosimo Varvaglione

Elegante imprenditore, ambasciatore della Puglia nel mondo, capitano d'impresa ambizioso e lungimirante. Con i figli Marzia, Angelo e Francesca conduce l'azienda Varvaglione Vigne&Vini che è un importante player del settore enologico italiano, e si contraddistingue per un forte orientamento all'export e una meticolosa attenzione alla valorizzazione del territorio originario, la provincia tarantina. Innovazione e tutela della tradizione coesistono armoniosamente nella loro azienda, che è stata fondata più di cento anni fa, e che oggi vanta una minuziosa rete commerciale sviluppata in tutto il mondo.

IL TEAM

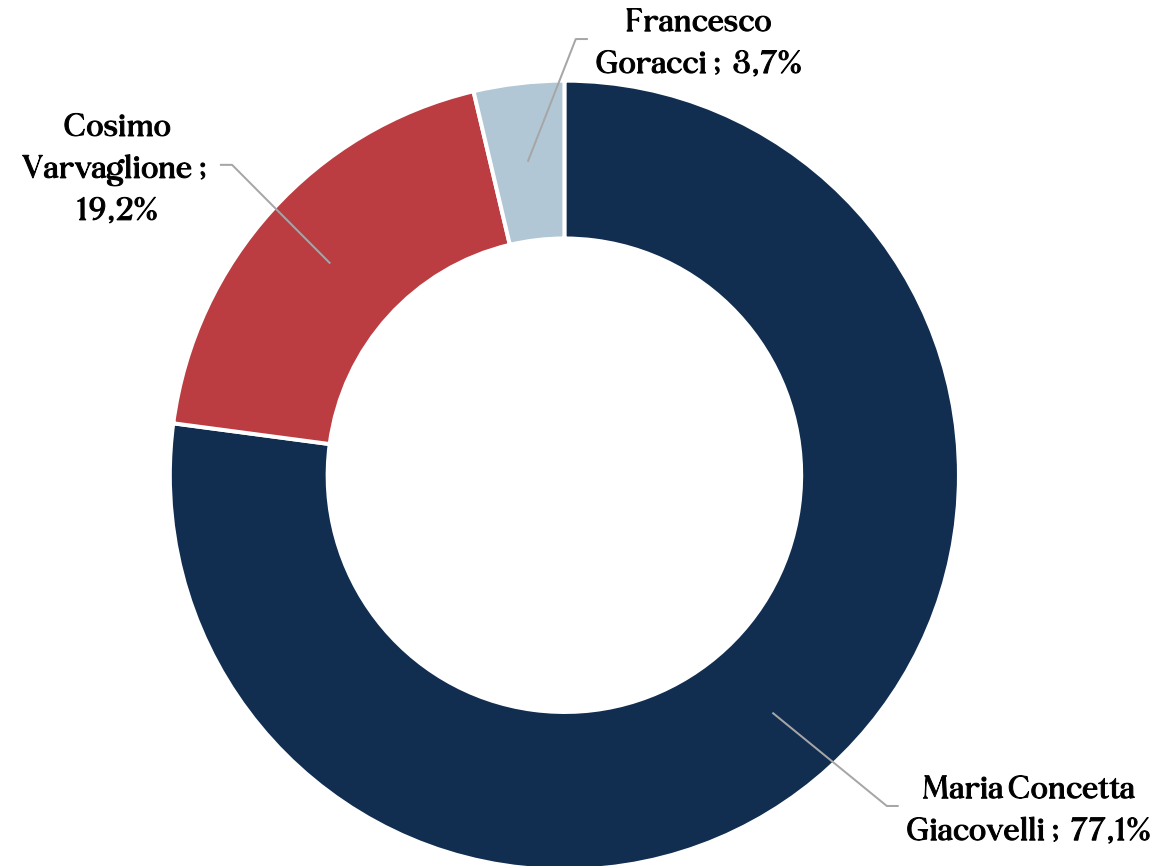


CAP TABLE

Maria Concetta
Giacovelli
Socio e amministratore unico

Cosimo
Varvaglione
Socio

Francesco
Goracci
Socio



LA CAMPAGNA



- Nell'approccio alla raccolta di capitale tramite Equity Crowdfunding si è deciso di modulare il piano predisponendo diversi scenari di adesione, sulla base di una **valutazione pre-money** pari a **€3.44M***.
- Si è pertanto deciso di identificare due possibili scenari di raccolta, uno minimo e uno massimo:



OBIETTIVO MINIMO
DI RACCOLTA

€300k



OBIETTIVO MASSIMO
DI RACCOLTA

€800k

La **strategia di exit** prevede, in un arco temporale di 5 anni, la realizzazione di un brand affermato anche grazie al raggiungimento delle certificazioni sulla produzione come **ISO 9001:2015** e il riconoscimento da parte degli esperti del settore. Questo è il presupposto per la valutazione della **cessione** della società Tenuta Licupi. **Soggetti target** per l'acquisizione della società sono rappresentati da **Industriali, Fondi di Private Equity**, oppure da **aziende vinicole nazionali e internazionali in ottica M&A** (Es. Varvaglione).

Nota Metodologica

Metodo DCF con un costo **MEDIO PONDERATO DEL CAPITALE PROPRIO 7,2%**. Per il **Terminal Value** è stato applicato il **METODO DEI MULTIPLI SU EV/EBITDA - EV/EBIT (10,07x- 11,90x)** per la valutazione del **progetto**. Infine è stato applicato un Liquidity Premium pari al **25%**.

(*) Elaborazione Phoenix Capital su dati Infront Analytics.

SCENARI DI COSTRUZIONE PIANO



- Il piano ha come *starting point* la **trasformazione delle uve in vino** a partire dal **2025**, e si pone l'obiettivo di raggiungere la **produzione di bottiglie** con propria etichetta nel **2027**.
- Nel primo scenario, **l'azienda raccoglie €300k** da utilizzare per completare parte dei lavori della cantina, che verrà ultimata nel 2027 facendo ricorso ad indebitamento bancario. In questo scenario la realizzazione del Wine Resort è **spostata al 2030**.



- Viceversa, nel caso di uno scenario di raccolta massima da **€800k**, le risorse a disposizione consentono la realizzazione della **cantina**, così da poter iniziare l'imbottigliamento nell'ottobre del 2027. Questo scenario di raccolta consente, inoltre, di poter portare a compimento anche il progetto del **Wine Resort** tramite **auto-finanziamento** con i **cash flows positivi** generati.



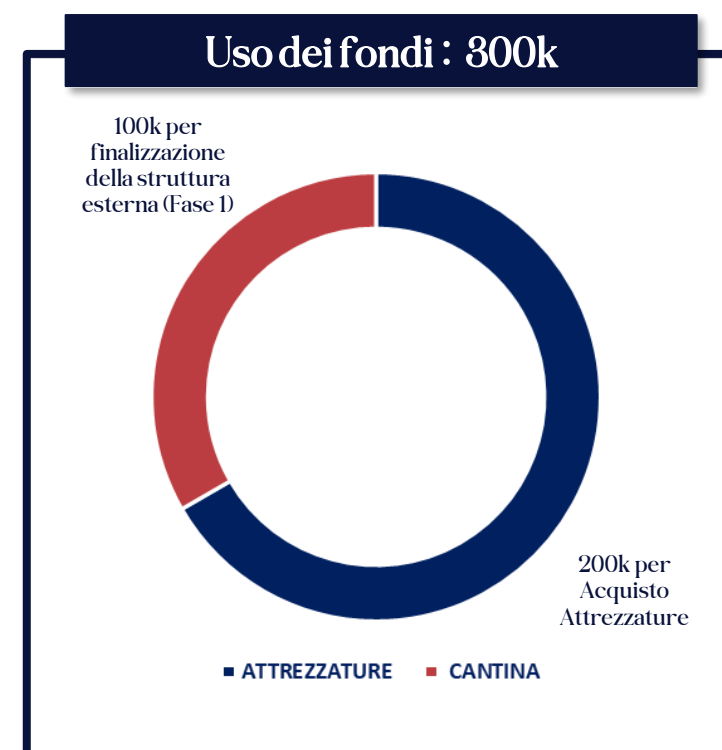
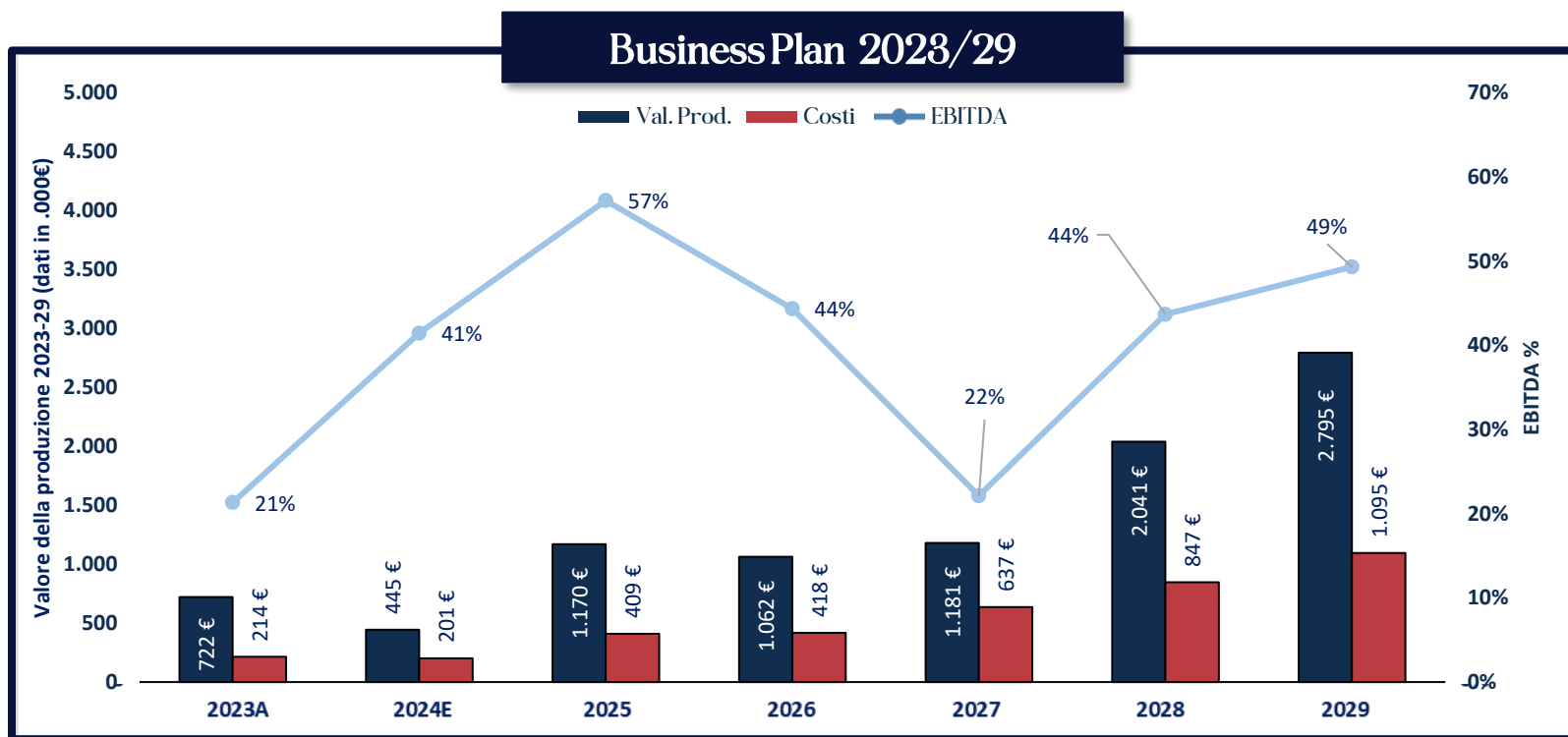
IPOSTESI E METODOLOGIA DI CALCOLO

- Secondo il **principio della prudenza** sono stimati con puntualità, compatibilmente al volume d'affari generabile per categoria, i **ricavi** derivanti dalle **fonti caratteristiche** di proventi per le società Agricole e di Hospitality: Vino Sfuso, Vino in Bottiglia, Vendita Uve, Olio di Olivo e Accoglienza.
- Le **«Rimanenze in Magazzino»** sono stimate tenendo in considerazione la natura merceologica dei prodotti. La produzione delle bottiglie verrà venduta come segue: il 60% nel primo anno, il 35% nel secondo e il restante 5% nel terzo. Mentre le bottiglie come il **Metodo Classico di Negramaro** e **Primitivo di Manduria Doc** rimangono in affinamento rispettivamente da **18 a 24 mesi** la restante parte della produzione ha un affinamento di 6 mesi. Il piano prevede di vendere anticipatamente a **prezzo scontato** una quota dei vini prima della loro maturazione tramite **lo strumento NFT**.
- Per quanto riguarda i **costi** è stata effettuata una **stima analitica e puntuale** tenendo in considerazione il fattore lavoro (remunerazione del personale, ammortamento sui beni), il ciclo produttivo dei prodotti agricoli, provvigioni per vendite di bottiglie e vino sfuso, costi per servizi e di gestione attività hospitality e agricola.
- Come mostrato nella precedente slide, il piano industriale cambia a seconda dello scenario di raccolta raggiunto.

SCENARIO 1 – RACCOLTA MINIMA



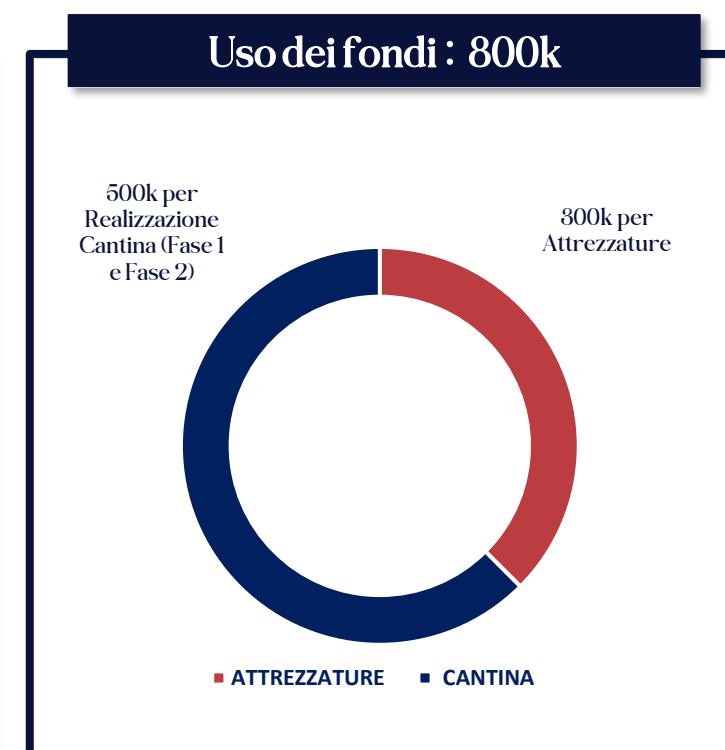
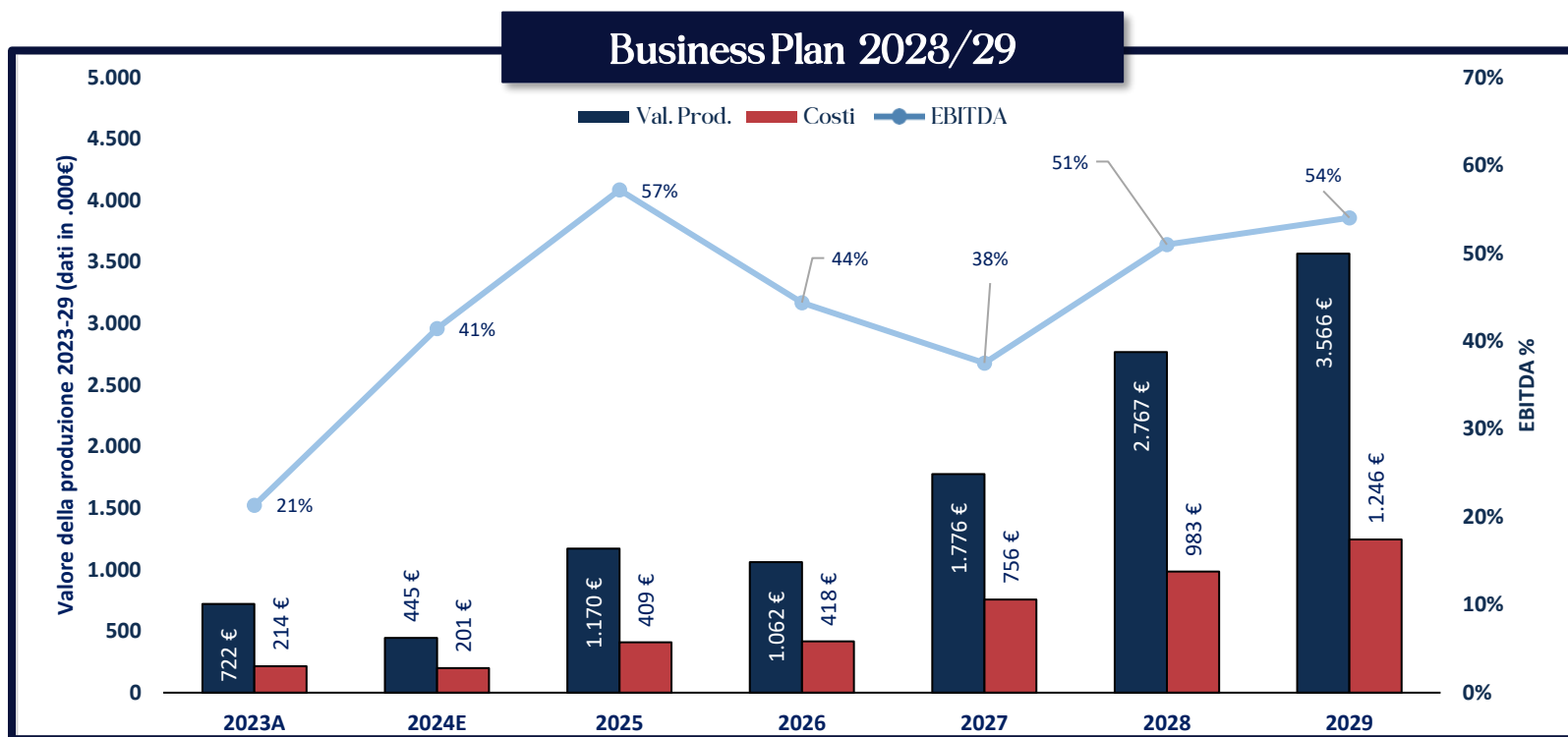
- Lo scenario minimo prevede la raccolta di **300k**.
 - Tale somma sarà destinata alla **realizzazione della Cantina** entro il 2027.
 - Tale somma permette di ultimare la **Fase 1** della Cantina, che permette di attivare la **produzione** di vino. Il differenziale necessario al completamento della **Fase 2**, che attiva **l'imbottigliamento**, verrà ottenuto tramite linee di credito complementari.



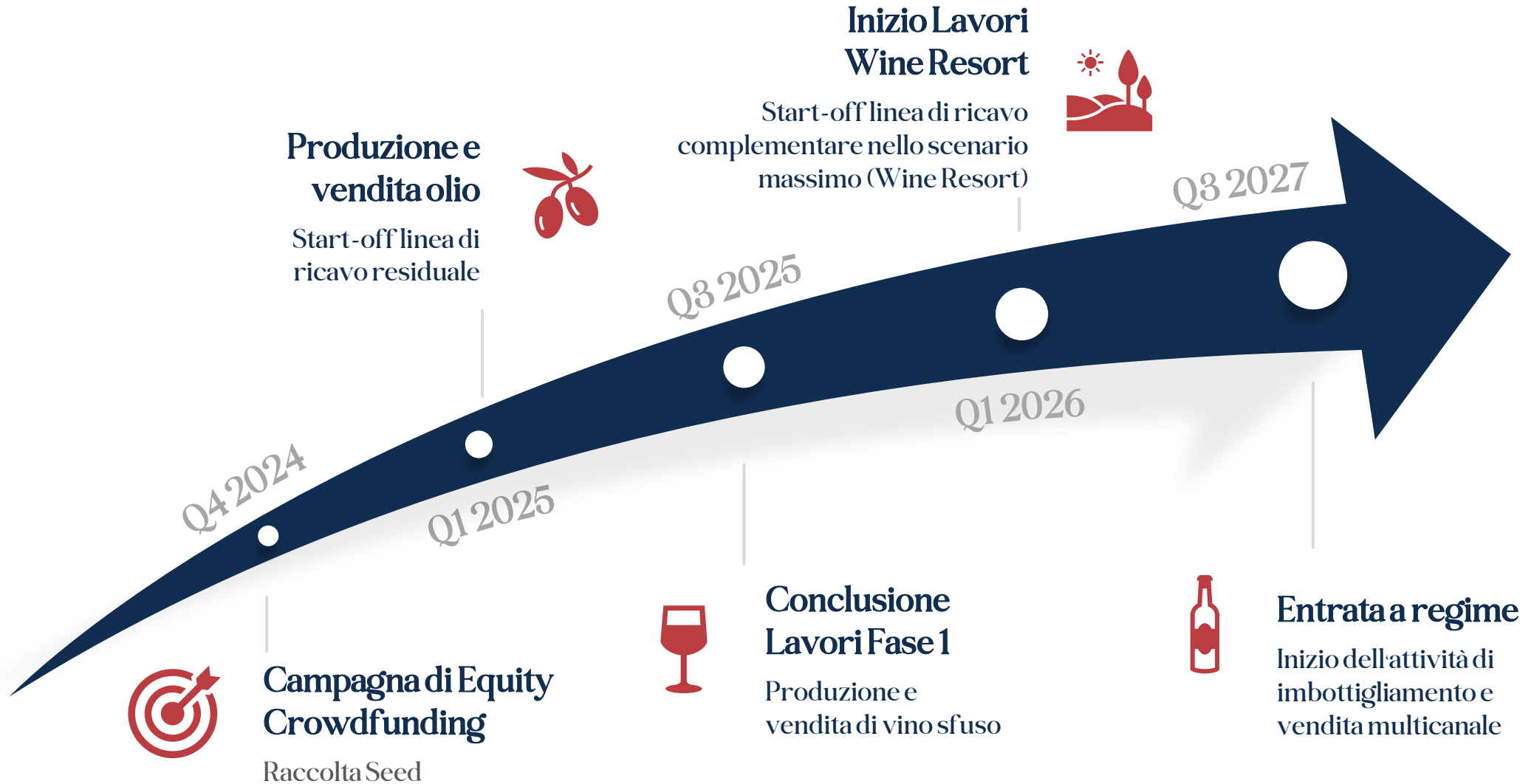
SCENARIO 2 - RACCOLTA MASSIMA



- Lo scenario massimo prevede la raccolta di **800k**.
 - Tale somma sarà destinata alla **realizzazione della Cantina** entro il 2027.
 - Nello scenario di raccolta massima, la **cantina** diventerà operativa a partire dal **2027** unitamente al **Wine Resort**, che verrà **auto-finanziato** attraverso i **cash flows positivi** generati dalla società.



ROADMAP



STRUTTURAZIONE DELL' AUCAP

EARLY BIRD

Categorie di quote oggetto di Aumento di Capitale	Soglie di investimento €		EARLY BIRD		% sconto sul Pre-money	Pre-money (€ mln)	Diritti societari particolari e/o esclusioni
	min	max	% sconto sul Pre-money	Pre-money (€ mln)			
CATEGORIA B	500	49.999	(3%)	3,33	0%	3,44	<ul style="list-style-type: none"> Tutti i diritti patrimoniali Partecipazione ad assemblea speciale dei soci di categoria B Diritto di co-vendita Liquidation Preference
CATEGORIA A	50.000	99.999	(10%)	3,10	(3%)	3,33	<ul style="list-style-type: none"> Tutti i diritti patrimoniali Diritto di voto, che consente di prendere parte all'assemblea dei soci e alla nomina della minoranza dei consiglieri, anche in corrispondenza del diritto dei soci fondatori (Cat. AA) di nominare la maggioranza dei componenti dell'Organo Amministrativo (salvo il caso di Amministratore Unico, nella quale circostanza la nomina spetta ai soci di Cat. AA) Diritto di co-vendita Liquidation Preference Diritto di prelazione
	100.000	149.999	(13%)	2,98	(6%)	3,21	
	150.000		(18%)	2,75	(10%)	3,10	

Nota. Con il termine "Early bird" si intende una procedura di registrazione alla campagna di Tenuta Licupi in una fase precedente alla partenza, cd. "Coming soon", che permette di ottenere vantaggi esclusivi sulla maggiorazione dell'equity a coloro che si sono registrati in questa fase e che sottoscrivano l'investimento nei primi 7 giorni dall'apertura della campagna.

RICOMPENSE PER GLI INVESTITORI

REWARDS	500€ - 750€	>750€	>1.000€	>5.000€	>10.000€
NFT pari al 10% dell'importo investito convertibili in bottiglie di vino (futura produzione di Opera Prima)	✓	✓	✓	✓	✓
3x Bottiglie di Vino «Opera Prima»		✓	✓	✓	✓
Ulteriori 3x Bottiglie di Vino «Opera Prima»			✓	✓	✓
10% sconto lifetime sulla produzione Vinicola				✓	✓
Sconto lifetime del 10% sui Servizi di Accoglienza e sull'Olio EVO					✓

EARLY BIRD

Come da slide precedente, coloro che **investiranno** in fase di **Early Bird** riceveranno uno **sconto aggiuntivo** sulla **valutazione pre-money** delle quote acquistate.

BENEFICIO FISCALE

Coloro che investiranno in **Tenuta Licupi** potranno usufruire del **beneficio fiscale** pari al **30%** del capitale investito (al raggiungimento del goal minimo)



PHOENIX GROUP

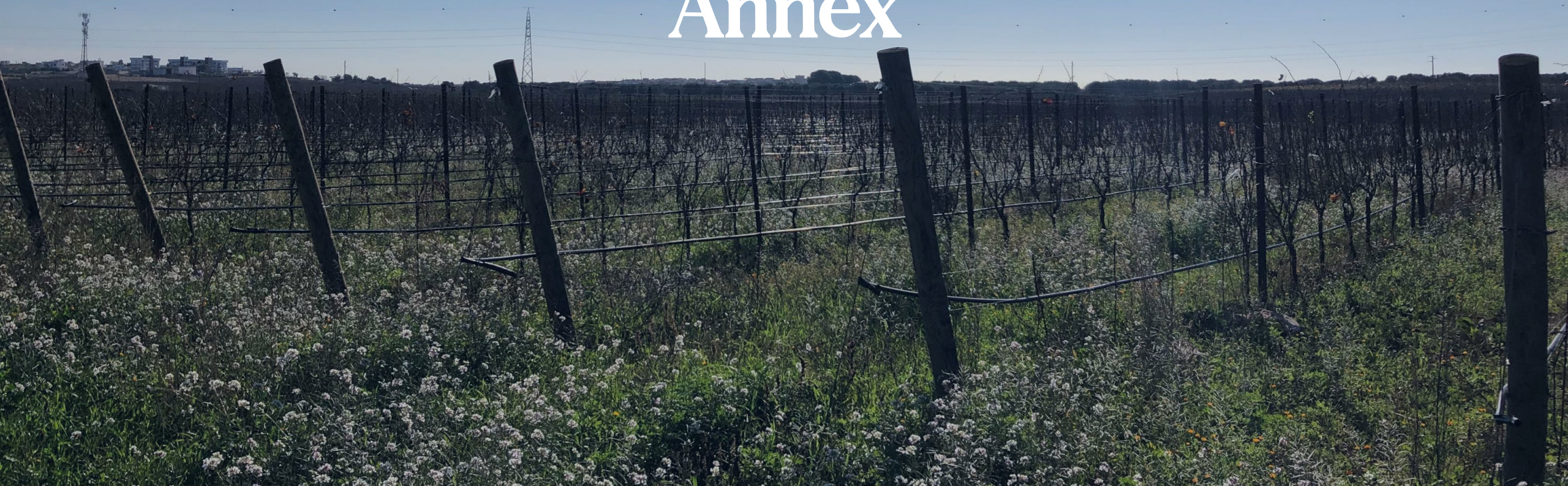
VERONA | MILANO | ROMA | SAN FRANCISCO | LOSANNA | LUSSEMBURGO

MAKE | THINGS | HAPPEN

www.phoenixcapital.it



Annex



APPROFONDIMENTO

1

PRODUZIONE 2025-2027

Durante il periodo **antecedente** la fine dei lavori della Cantina, stimata per il 2027, il **fatturato** della azienda registra un trend costante.

Tale andamento è attribuibile principalmente alla produzione, ottenuta dalla vendita di **Vino Sfuso** con solamente una parte **residuale di ricavi** derivanti da attività di Vinificazione.

2

PRODUZIONE 2025-2027

Ulteriore **considerazione** rispetto all'andamento del fatturato 2025-2027 è attribuibile allo sfruttamento del **Terreno** che permetterebbe una produzione **MAX di 4.127 qli di uve.**

La vendita di tale produzione è **garantita** da consolidati rapporti commerciali con affermate realtà che acquisiscono sia **Uve** che **Vino Sfuso.**

3

PRODUZIONE 2027

L'andamento della **produzione dal 2027** che privilegia l'affinamento e l'imbottigliamento registra un conseguente calo delle vendite di **Vino Sfuso da 958k del 2026 a 402k del 2027.**

Il motivo di tale flessione risiede nella scelta strategica di diminuire la produzione di vino sfuso dal **60% al 40%** e all'inizio del processo di imbottigliamento e il conseguente **valorizzazione del magazzino.**

4

CANTINA Leggere Linee Guida

Il **calo di fatturato** con la compensazione delle **rimanenze** è un fenomeno che **risulta costante** in ogni scenario sia per la categoria merceologica analizzata sia per la **volontà della proprietà** di Produrre/Affinare/Vendere Bottiglie di Vino, e non Vino Sfuso. Tale fenomeno avviene unicamente nel **primo anno di vita della cantina**, dal secondo anno in poi il fatturato aumenta poiché la **redditività** cresce grazie alla vendita delle Bottiglie.

5

IPOTESI MUTUO

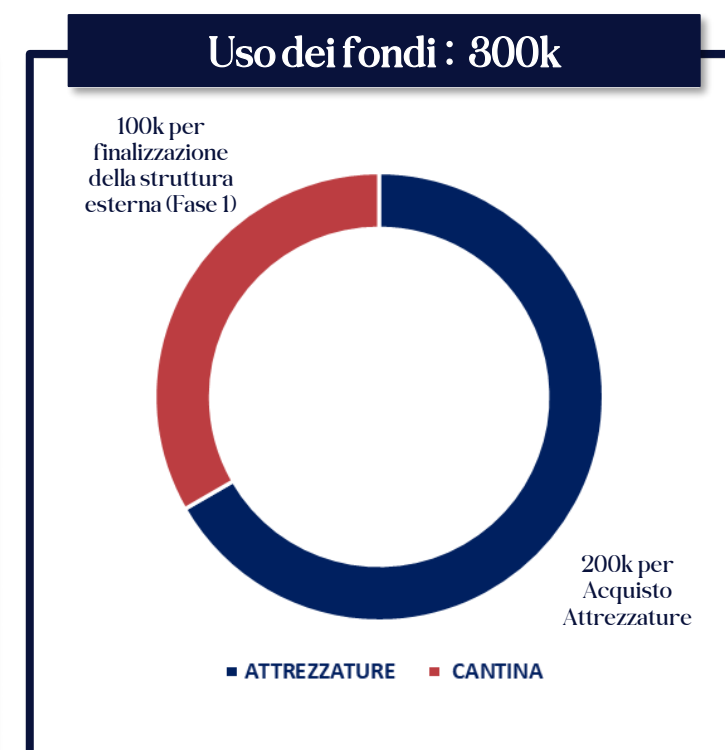
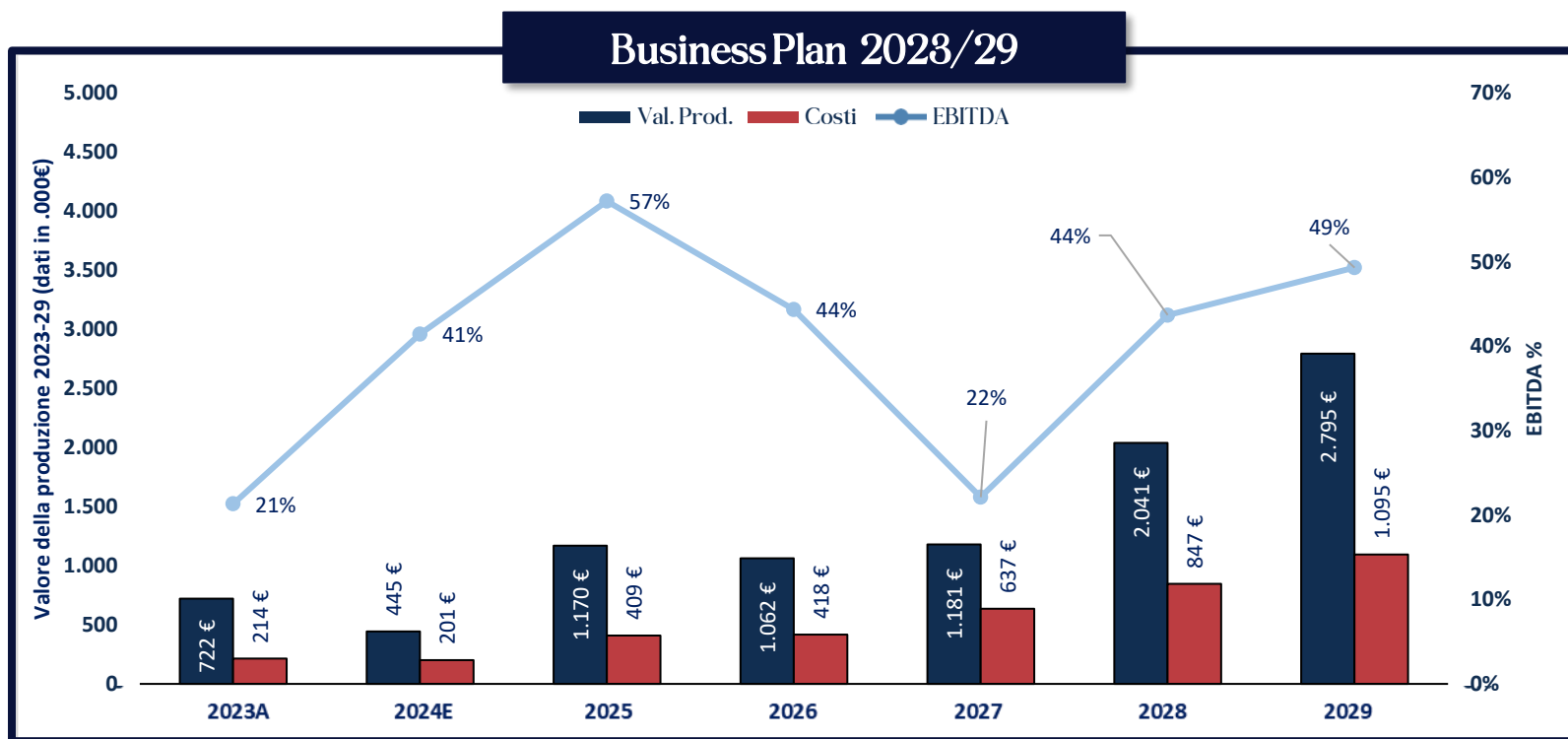
Nel caso in cui la proprietà non riesca ad arrivare all'obiettivo massimo di raccolta, si è determinato di inserire nelle assunzioni **una ipotesi** di indebitamento bancario ipotecario a **lungo termine** per una somma pari a **600K** con un tasso di interesse pari al **3% contro garantito dagli asset (Terreni & Fabbricati).**

NFT

*L'utilizzo dello strumento garantisce una **anticipazione finanziaria** delle Produzioni future per il periodo di affinamento delle varie qualità di Bottiglie (dai 6 ai 24 Mesi).*

SCENARIO 1 – RACCOLTA MINIMA

- Lo scenario minimo prevede la raccolta di **300k**.
 - Tale somma sarà destinata alla **realizzazione della Cantina** entro il 2027.
 - Tale somma permette di ultimare la **Fase 1** della Cantina, che permette di attivare la **produzione** di vino. Il differenziale necessario al completamento della **Fase 2**, che attiva **l'imbottigliamento**, verrà ottenuto tramite linee di credito complementari.



CONTO ECONOMICO – SCEN. 1



Nel 2023, oltre ai 67k rappresentati, la società ha registrato a bilancio ulteriori 5k derivanti da altre prestazioni per servizi, che non costituiscono tuttavia il core business della società, per un totale di 72k di ricavi.

CONTO ECONOMICO	2023A	2024E	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
Produzione Vitivinicola	50	181	1.079	970	1.089	1.949	2.703
<i>Produzione e vendita uve</i>	67	181	0	0	0	0	0
<i>Produzione e vendita vino sfuso</i>	0	0	899	958	402	323	216
<i>Variazione Magazzino vino sfuso</i>	-17	0	180	12	-111	-16	-21
<i>Produzione e vendita vino in bottiglia</i>	0	0	0	0	0	861	1.864
<i>Variazione Magazzino vino in bottiglia</i>	0	0	0	0	798	591	346
<i>Vendita NFT</i>	0	0	0	0	0	191	299
Produzione Olivicola	0	51	51	51	51	51	51
Accoglienza	0	0	0	0	0	0	0
Altro	672	213	41	41	41	41	41
VALORE DELLA PRODUZIONE	722	445	1.170	1.062	1.181	2.041	2.795
Costi Variabili Diretti	214	201	409	418	637	847	1.095
Altri costi Variabili	0	0	0	0	0	0	0
COSTI DELLA PRODUZIONE	214	201	409	418	637	847	1.095
VALORE AGGIUNTO	508	244	761	644	543	1.194	1.699
Costi indiretti Fissi	354	6	38	119	156	176	196
Costi del Personale Indiretto	0	54	54	54	126	126	126
EBITDA	154	184	669	471	261	892	1.378
Ammortamenti	21	18	100	127	144	144	144
Accantonamenti e Svalutazioni	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	133	167	570	345	117	748	1.234
Saldo Gestione Finanziaria	0	-52	-34	-47	-49	-48	-41
Saldo Gestione Straordinaria	0	450	203	203	203	0	300
UTILE ANTE IMPOSTE	133	565	739	500	270	700	1.493
Imposte dell'esercizio	0,516	172	215	153	89	209	428
RISULTATO DI ESERCIZIO	132	393	523	347	181	491	1.065

STATO PATRIMONIALE – SCEN. 1



STATO PATRIMONIALE	2023A	2024E	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
ATTIVO IMMOBILIZZATO	2.030	2.914	3.697	4.178	4.642	4.498	4.953
<i>Totale immobilizzazioni materiali nette</i>	2.030	2.914	3.697	4.178	4.642	4.498	4.953
<i>Totale immobilizzazioni immateriali nette</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>	0	0	0	0	0	0	0
ATTIVO CORRENTE	43	51	427	501	1.099	2.188	2.983
<i>Liquidità immediate</i>	5	0	123	194	95	538	947
<i>Liquidità differite</i>	38	51	124	115	125	196	258
<i>Rimanenze</i>	0	0	180	192	879	1.454	1.779
TOTALE ATTIVO	2.073	2.965	4.124	4.679	5.741	6.685	7.937
CAPITALE PROPRIO	961	1.756	2.580	2.927	3.107	3.599	4.664
PASSIVITA' CONSOLIDATE	910	918	1.450	1.643	2.490	2.906	3.050
PASSIVITA' CORRENTI	202	291	95	109	144	180	223
TOTALE PASSIVO	2.073	2.965	4.124	4.679	5.741	6.685	7.937

RENDICONTO FINANZIARIO – SCEN. 1

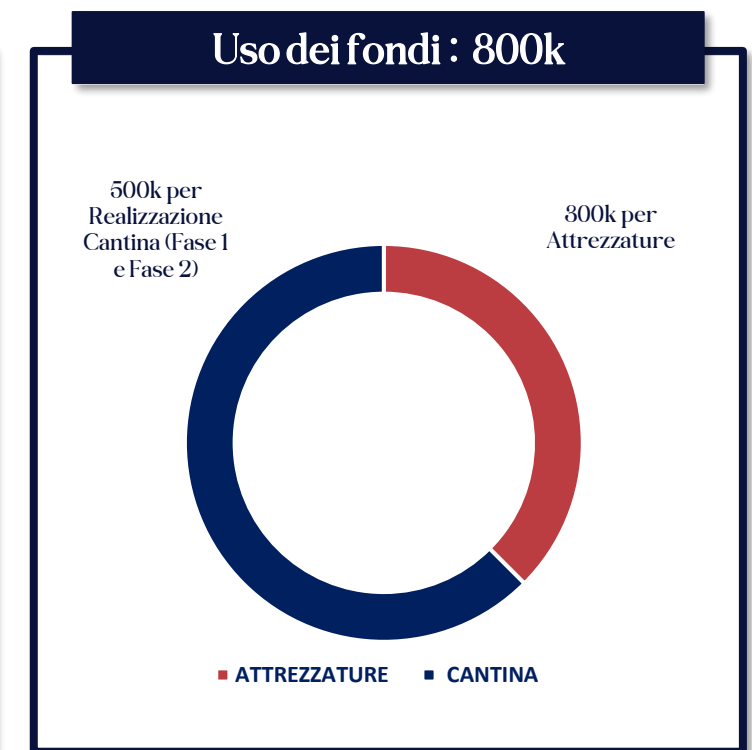
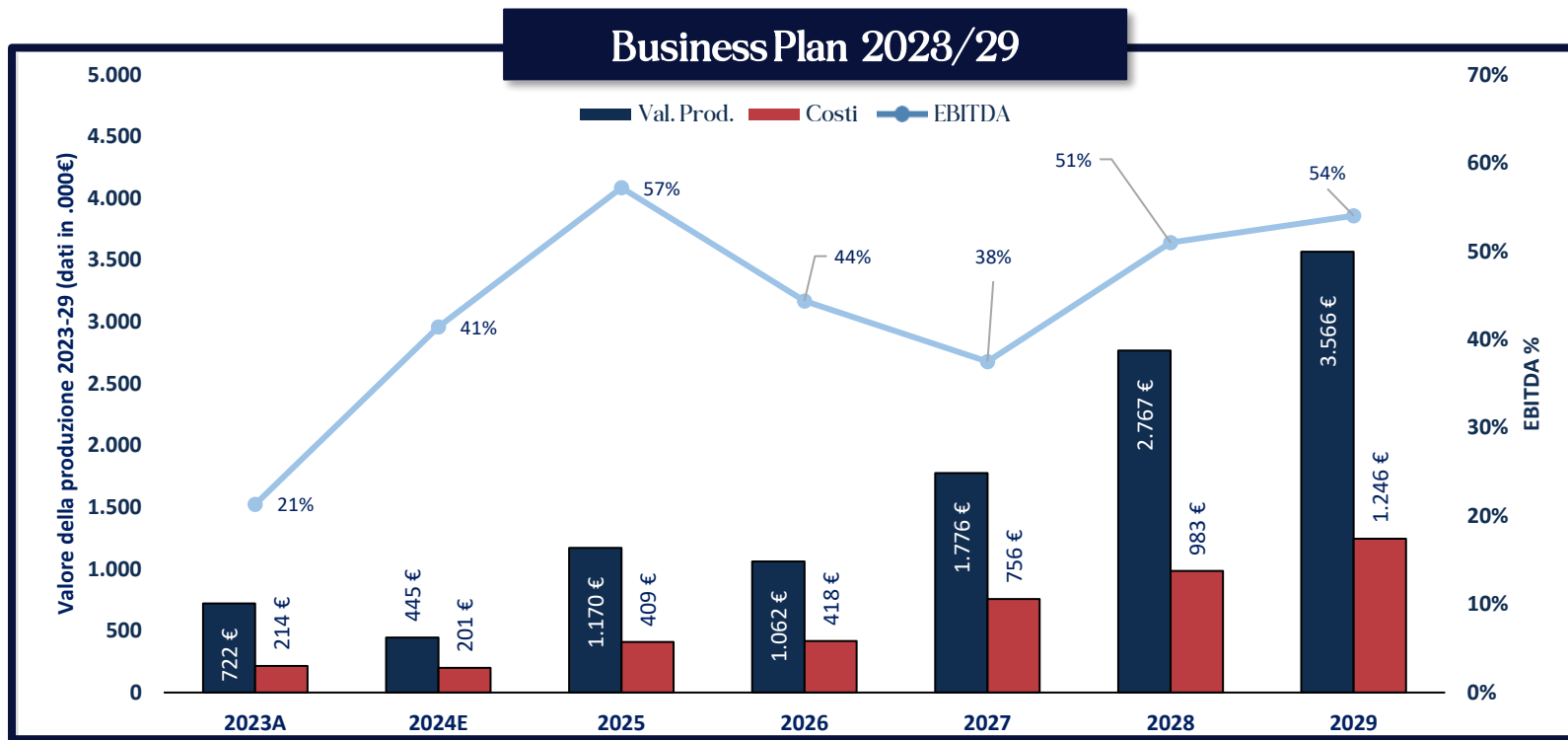


RENDICONTO FINANZIARIO	2023A	2024E	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
<i>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</i>		184	669	471	261	892	1.378
<i>Variazione Fondo Rischi e Oneri</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione fondo TFR</i>		8	10	10	14	15	15
<i>Imposte dell'esercizio</i>		-172	-215	-153	-89	-209	-428
Flusso Gestione Caratteristica		21	464	329	186	698	965
<i>Variazione Rimanenze</i>		0	-180	-12	-687	-575	-325
<i>Variazione Crediti v/clienti</i>		-12	-74	9	-10	-71	-62
<i>Variazione Debiti commerciali/correnti</i>		75	-191	15	34	36	43
Variazione Capitale Circolante Operativo		84	20	340	-476	89	621
<i>Pagamento imposte d'esercizio</i>		12	0	0	0	0	0
<i>Variazione crediti diversi e altre attività</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione debiti diversi e altre passività</i>		-4	-21	0	0	0	-19
<i>Variazione debito v/sottoscrittori NFT</i>		0	0	0	888	460	206
Flusso di cassa della Gestione Corrente		91	-1	340	411	548	808
<i>Variazione Immobilizzazioni immateriali</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Immobilizzazioni Materiali per costruzione vigneto e macchinari</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Imm. materiali (Cantina)</i>		-902	-883	-608	-608	0	0
<i>Variazione Imm. materiali (Resort)</i>		0	0	0	0	0	-600
<i>Variazione Imm. materiali (Fotovoltaico)</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Immobilizzazioni finanziarie</i>		0	0	0	0	0	0
Flusso di Cassa Operativo		-811	-884	-267	-196	548	208
<i>Variazione del Capitale Sociale Esistente</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (conferimenti da socio entrante)</i>		403	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (conversione in equity finanziam. Soci esistenti)</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (crowdfunding)</i>		0	300	0	0	0	0
Flusso di cassa a servizio del debito		-408	-584	-267	-196	548	208
<i>Saldo Gestione Finanziaria</i>		-52	-34	-47	-49	-48	-41
<i>Saldo Gestione Straordinaria</i>		450	203	203	203	0	300
<i>Variazione Debiti v/soci per finanziamenti</i>		0	0	237	0	0	0
<i>Variazione Debiti v/associati e/o socio entrante per finanziamenti</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Debiti v/Banche per finanziamenti</i>		0	543	-54	-56	-57	-59
Flusso di cassa Netto		-10	128	71	-99	443	408
<i>Disponibilità liquide iniziali</i>		5	-5	123	194	95	538
<i>Disponibilità liquide Finali</i>		5	-5	123	194	95	538
Flusso di cassa Netto		-10	128	71	-99	443	408

SCENARIO 2 - RACCOLTA MASSIMA



- Lo scenario massimo prevede la raccolta di **800k**.
 - Tale somma sarà destinata alla **realizzazione dei progetti** elencati nel grafico in basso a destra della presente slide.
 - Nello scenario di raccolta massima, la **cantina** sarà diventerà operativa a partire dal **2027**, unitamente al **Wine Resort**, che verrà **auto-finanziato** attraverso i **cash flows positivi** generati dalla società.



CONTO ECONOMICO – SCEN. 2



Nel 2023, oltre ai 67k rappresentati, la società ha registrato a bilancio ulteriori 5k derivanti da altre prestazioni per servizi, che non costituiscono tuttavia il core business della società, per un totale di 72k di ricavi.

CONTO ECONOMICO	2023A	2024E	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
Produzione Vitivinicola	50	181	1.079	970	1.084	2.075	2.874
<i>Produzione e vendita uve</i>	67	181	0	0	0	0	0
<i>Produzione e vendita vino sfuso</i>	0	0	899	958	315	265	151
<i>Variazione Magazzino vino sfuso</i>	-17	0	180	12	-129	-10	-23
<i>Produzione e vendita vino in bottiglia</i>	0	0	0	0	0	1.010	2.050
<i>Variazione Magazzino vino in bottiglia</i>	0	0	0	0	898	586	375
<i>Vendita NFT</i>	0	0	0	0	0	225	320
Produzione Olivicola	0	51	51	51	51	51	51
Accoglienza	0	0	0	0	600	600	600
Altro	672	213	41	41	41	41	41
VALORE DELLA PRODUZIONE	722	445	1.170	1.062	1.776	2.767	3.566
Costi Variabili Diretti	214	201	409	418	756	983	1.246
Altri costi Variabili	0	0	0	0	0	0	0
COSTI DELLA PRODUZIONE	214	201	409	418	756	983	1.246
VALORE AGGIUNTO	508	244	761	644	1.020	1.784	2.320
Costi indiretti Fissi	354	6	38	119	156	176	195
Costi del Personale Indiretto	0	54	54	54	198	198	198
EBITDA	154	184	669	471	666	1.410	1.927
Ammortamenti	21	18	100	127	144	174	174
Accantonamenti e Svalutazioni	0	0	0	0	0	0	0
EBIT	133	167	570	345	522	1.236	1.752
Saldo Gestione Finanziaria	0	-52	-51	-64	-64	-56	-47
Saldo Gestione Straordinaria	0	450	203	203	503	0	0
UTILE ANTE IMPOSTE	133	565	721	483	961	1.180	1.706
Imposte dell'esercizio	0,516	172	215	153	286	345	489
RISULTATO DI ESERCIZIO	132	393	505	331	675	835	1.217

STATO PATRIMONIALE – SCEN. 2



STATO PATRIMONIALE	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
ATTIVO IMMOBILIZZATO	2.030	2.914	3.697	4.178	5.242	5.068	4.893
<i>Totale immobilizzazioni materiali nette</i>	2.030	2.914	3.697	4.178	5.242	5.068	4.893
<i>Totale immobilizzazioni immateriali nette</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>	0	0	0	0	0	0	0
ATTIVO CORRENTE	43	51	366	478	1.158	2.641	3.217
<i>Liquidità immediate</i>	5	0	62	171	71	898	1.054
<i>Liquidità differite</i>	38	51	124	115	125	206	272
<i>Rimanenze</i>	0	0	180	192	961	1.538	1.890
TOTALE ATTIVO	2.073	2.965	4.063	4.656	6.399	7.709	8.110
CAPITALE PROPRIO	961	1.756	3.062	3.392	4.068	4.902	6.119
PASSIVITA' CONSOLIDATE	910	918	907	1.154	2.170	2.605	1.744
PASSIVITA' CORRENTI	202	291	95	109	162	202	247
TOTALE PASSIVO	2.073	2.965	4.063	4.656	6.399	7.709	8.110

RENDICONTO FINANZIARIO – SCEN. 2



RENDICONTO FINANZIARIO	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	€/000						
<i>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</i>		184	669	471	666	1.410	1.927
<i>Variazione Fondo Rischi e Oneri</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione fondo TFR</i>		8	10	10	15	15	16
<i>Imposte dell'esercizio</i>		-172	-215	-153	-286	-345	-489
Flusso Gestione Caratteristica		21	464	329	395	1.080	1.453
<i>Variazione Rimanenze</i>		0	-180	-12	-770	-576	-353
<i>Variazione Crediti v/clienti</i>		-12	-74	9	-9	-81	-66
<i>Variazione Debiti commerciali/correnti</i>		75	-191	15	53	40	45
Variazione Capitale Circolante Operativo		84	20	340	-331	463	1.080
<i>Pagamento imposte d'esercizio</i>		12	0	0	0	0	0
<i>Variazione crediti diversi e altre attività</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione debiti diversi e altre passività</i>		-4	-21	0	0	0	-19
<i>Variazione debito v/sottoscrittori NFT</i>		0	0	0	1.001	420	244
Flusso di cassa della Gestione Corrente		91	-1	340	669	883	1.305
<i>Variazione Immobilizzazioni immateriali</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Immobilizzazioni Materiali per costruzione vigneto e macchinari</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Imm. materiali (Cantina)</i>		-902	-883	-608	-608	0	0
<i>Variazione Imm. materiali (Resort)</i>		0	0	0	-600	0	0
<i>Variazione Imm. materiali (Fotovoltaico)</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazione Immobilizzazioni finanziarie</i>		0	0	0	0	0	0
Flusso di Cassa Operativo		-811	-884	-267	-538	883	1.305
<i>Variazione del Capitale Sociale Esistente</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (conferimenti da socio entrante)</i>		403	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (conversione in equity finanziam. Soci esistenti)</i>		0	0	0	0	0	0
<i>Variazioni di PN (crowdfunding)</i>		0	800	0	0	0	0
Flusso di cassa a servizio del debito		-408	-84	-267	-538	883	1.305
<i>Saldo Gestione Finanziaria</i>		-52	-51	-64	-64	-56	-47
<i>Saldo Gestione Straordinaria</i>		450	203	203	503	0	0
<i>Variazione Debiti v/soci per finanziamenti</i>		0	0	237	0	0	-498
<i>Variazione Debiti v/associati e/o socio entrante per finanziamenti</i>		0	0	0	0	0	-604
<i>Variazione Debiti v/Banche per finanziamenti</i>		0	0	0	0	0	0
Flusso di cassa Netto		-10	67	108	-99	826	157
<i>Disponibilità liquide iniziali</i>		5	-5	62	171	71	898
<i>Disponibilità liquide Finali</i>	5	-5	62	171	71	898	1.054
Flusso di cassa Netto		-10	67	108	-99	826	157