

**Vuoi scrivere qualcosa su di noi.  
Fantastico! Qui puoi trovare qualche  
utile spunto.**



## Sommario

chi siamo & value proposition.....	3
milestones e timeline evolutiva .....	4
innovazione e tecnologia .....	6
team.....	6

## chi siamo & value proposition

hlpy è una scale-up innovativa digitale B2B2C nata a maggio 2020. Partiamo dal dirvi chi non siamo: non siamo una startup nata in un garage, dall'idea di un gruppo di giovani intraprendenti e digital native e non l'abbiamo concepita, pensata e sviluppata come esperimento votato a sondare gli effetti del lancio di una start-up.

Siamo una società che nasce dalla consapevolezza e profonda conoscenza di quali siano i limiti, le inefficienze e le opportunità del mercato dell'assistenza al veicolo, da parte di un gruppo di manager con esperienza ventennale nel settore dell'assistenza, delle assicurazioni, dell'automotive e della mobilità sostitutiva.

Abbiamo l'ambizione di essere il challenger delle società di assistenza tradizionali, avendo ben in mente quali siano realmente i challenger che hanno portato rivoluzione nei mercati di riferimento.

Così come Uber ha rivoluzionato il mercato della mobilità privata ed Airbnb quello degli hotel, hlpy, sfruttando ed adottando le leve digitali porta disruption, in un mercato consolidato e poco votato all'innovazione con un focus privilegiato verso business partner quali: leasing e rental companies, sharing companies, produttori di automobili, tutta la filiera aftermarket, compagnie assicurative e distributori di polizze online.

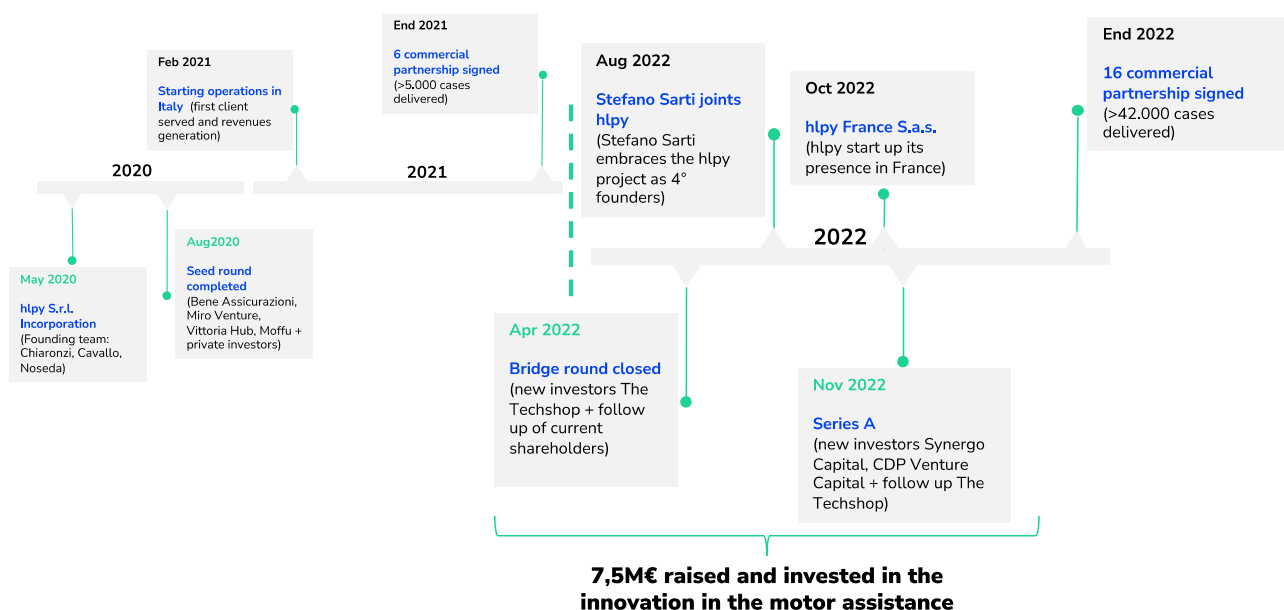
La value proposition è soddisfare le diverse ed eterogenee necessità di tutti gli attori coinvolti nel processo di assistenza al veicolo: business partner, cliente finale e i network di soccorso. Attraverso la digitalizzazione dei servizi di assistenza al veicolo aiutiamo gli OEM, gli assicuratori, le leasing e rent companies ed in generale gli operatori della mobilità a soddisfare i propri clienti con la migliore esperienza di assistenza automobilistica che il mercato

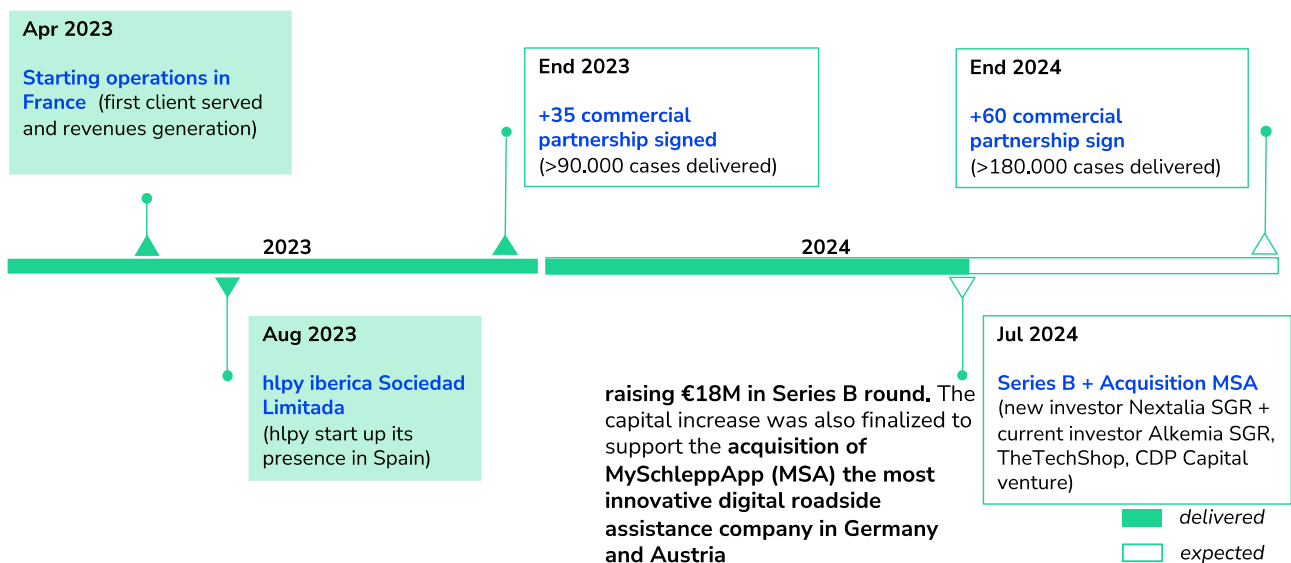
abbia mai visto a un costo significativamente inferiore. Riassumiamo la nostra *value prop* in questi 4 pillar:

- **customer experience unica**
- **riduzione dei costi**
- **condivisione del più ampio set di dati in real time**
- **riduzione dei tempi di riparazione**

## milestones e timeline evolutiva

Qui di seguito puoi trovare il nostro percorso di crescita dalla nascita nel maggio del 2020 ad oggi:





Ti riportiamo di seguito i principali:

- **maggio 2020:** costituzione della società e avvio delle attività di creazione della piattaforma digitale e costituzione del network di soccorritori in Italia;
- **agosto 2020:** chiusura del seed round – ingresso di investitori quali Bene Assicurazioni, ed angels investor;
- **febbraio 2021:** partenza del primo accordo commerciale in Italia;
- **agosto 2022:** chiusura del bridge round con l'ingresso di investitori istituzionali quali The Techshop;
- **agosto 2022:** Stefano Sarti si unisce al founding team con l'obiettivo di sviluppare i mercati esteri;
- **ottobre 2022:** apertura della sede **hlpy France S.a.S.**;
- **novembre 2022:** raccolta di **7,5M€** nel **round Series A** con l'ingresso di investitori istituzionali Alkemia SGR, The TechShop, CDP Venture Capital;
- **aprile 2023:** partenza del primo accordo commerciale in Francia;

- **agosto 2023**: apertura della sede **hlpy Iberica Sociedad Limitada**;
- **febbraio 2024**: partenza del primo accordo commerciale in Spagna;
- **luglio 2024**: raccolta di **18M€** nel **round Series B** con l'ingresso di nuovi investitori istituzionali Nextalia SGR e follw-on degli attuali Alkemia SGR, The TechShop, CDP Venture Capital. L'aumento di capitale è stato finalizzato anche per sostenere **l'acquisizione di MySchleppApp (MSA)** la più innovativa **società digitale** nell'ambito **roadside assistance** in **Germania ed Austria**.


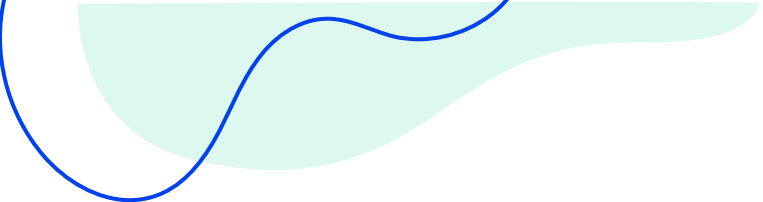
## innovazione e tecnologia

hlpy adotta, in maniera massiva, le principali soluzioni tecnologiche al fine di fornire un servizio efficiente per tutti gli attori coinvolti nel processo di assistenza stradale. Attraverso tecnologie di machine learning (ML), artificial intelligence (AI) e natural language processing (NPL) hlpy mette al servizio del cliente finale differenti canali di accesso per rendere l'esperienza cliente semplice e memorabile.

A beneficio del nostro network di soccorritori la piattaforma hlpy è in grado di presentare all'operatore di soccorso stradale, solo le assistenze realmente più vicine a lui sulla base di sofisticati algoritmi.

## team

Founder e CEO di hlpy è Valerio Chiaronzi che vanta 15 anni di esperienza specifica nel settore dell'assistenza e oltre 20 in ambito insurance, consulenza e tech. Co-founder e Managing Director Italy è Graziano Cavallo con oltre 11 anni di esperienza specifica nel settore dell'assistenza stradale e oltre 15 in ambito insurance, consulenza ed hospitality. Enrico Nosedà è co-founder di hlpy e vanta una vasta esperienza internazionale in ambito digital, tech e start-up quali Skype, Microsoft, France Telecom. A partire da agosto 2022 si è unito



al team di founder Stefano Sarti con il ruolo di Managing Director International e vanta una ventennale esperienza in ambito Automotive da Stellantis, ad Europ assistance ad ARC Group.