

31 AGOSTO 2026 · STARTUP SHOWCASE

HORO

Pizza D'élite

— Ti fa stare bene

Horo Pizza D'élite · Milano · 31 agosto 2026



> PROBLEMA / BISOGNO

IN COSA CONSISTE

La pizza tradizionale provoca pesantezza, gonfiore addominale e la classica "sete notturna" a causa di lievitazioni affrettate e farine ad alto contenuto di glutine.

CHI LO AVVERTE

Una fascia trasversale di popolazione: dai giovani studenti e lavoratori (20+ anni) che cercano energia senza appesantirsi, fino alle famiglie e alla popolazione Senior / Over 60-70, la quale ha spesso eliminato la pizza dalla propria dieta per evitare notti insonni e problemi digestivi.

CONSEGUENZE

Rinuncia a un piatto amato, esclusione della fascia anziana dai momenti di socialità e perdita di fatturato per il settore della ristorazione.

2,7 mld €

mercato italiano della pizza
fuori casa

1 su 4

italiani con disturbi digestivi
ricorrenti

24%

popolazione italiana over 65

Fonti: ISTAT; Rapporto Ristorazione FIPE; Ministero della Salute. Dati da verificare.

➤ **SOLUZIONE / PRODOTTO**

INNOVAZIONE DELL'IMPASTO

Pizza tonda ad altissima digeribilità grazie a maturazione prolungata, uso esclusivo di lievito madre e abbattimento della carica glutinica. Permette a tutti — dai ventenni agli Over 70 — di mangiare la pizza a cena o a pranzo senza gonfiore né sete.

FORMAT SCALABILE

3 punti d'asporto compatti con mini-sala operativi su due turni (pranzo e cena), Food Truck itinerante e canale di spedizione fredda.

AUTOMAZIONE DEL PUNTO VENDITA

Processo "plug & play" nei punti fisici. Non servono pizzaioli esperti: gli operatori usano la macchina stendipizza per formare il disco e il forno a rullo continuo per una cottura perfetta, veloce e standardizzata.

PROCESSO PRODUTTIVO

Laboratorio unico centralizzato che produce e distribuisce a freddo (catena del freddo) sia le palline sia la linea dei condimenti pronti per l'uso.

IL FORMAT ITINERANTE

Il Food Truck Horo già operativo: stessa linea di produzione, stesso impasto, servizio in quattro minuti.



Linea di bordo e forno



Postazione sul lungomare

> MERCATO

Target demografico esteso (dai 20 agli 80 anni)

20-35 ANNI

Giovani & Young Professionals

Cercano un pasto veloce, gustoso ma leggero per non compromettere lo studio, il lavoro o la forma fisica.

35-60 ANNI

Famiglie & Lavoratori

Necessitano di una soluzione pratica per pranzo e cena che accontenti tutti senza appesantire.

OVER 60 & OVER 70

Senior

Target ad alto potere d'acquisto che ritrova la gioia di consumare pizza in totale tranquillità.

ESTENSIONE GEOGRAFICA

Non solo residenti nei centri urbani, ma anche lavoratori in pausa pranzo, pendolari, abitanti della fascia extra-urbana e pubblico itinerante.

CANALI DI VENDITA E GO TO MARKET

Asporto diretto, mini-sala (pranzo e cena), delivery integrato e Food Truck. Lancio per quartiere: apertura con degustazioni, convenzioni con uffici e centri anziani, social locali e presenza sulle app di delivery.

1,4 mln

residenti nel bacino dei 3 punti vendita

9,50 €

scontrino medio previsto

320

pizze/giorno per punto vendita a regime

1,2%

penetrazione target sul bacino

> COMPETITOR

MERCATO ATTUALE

Pizzerie classiche d'asporto (indigeste e dipendenti dalle capacità del singolo pizzaiolo) e pizzerie gourmet (costose e lente). Catene d'asporto e delivery (Domino's, Cocciuto, Berberè), insegne al taglio di quartiere e la pizza da banco della GDO.

PARAMETRO	HORO	MEDIA
Tempo di servizio	4 min	15 min
Prezzo medio pizza	9,50 €	12 €
Maturazione impasto	48-72 h	8-24 h
Personale specializzato	no	sì

VANTAGGIO COMPETITIVO

Qualità gourmet dell'impasto da lievito madre unita a totale standardizzazione robotizzata/meccanica al punto vendita. Cottura impeccabile grazie al forno a rullo, zero dipendenza da manodopera specializzata e velocità di servizio imbattibile sia a pranzo che a cena.

> BUSINESS MODEL

CATENA DI MONTAGGIO AD ALTA EFFICIENZA

Il laboratorio centrale rifornisce i punti vendita. In negozio, la combinazione di stendipizza e forno a rullo azzerava i tempi di attesa e garantisce la stessa pizza identica in ogni punto della città.

DIMENSIONAMENTO PERSONALE OPERATIVO

3 operatori per turno per ogni punto vendita (gestione cassa/ordini, stesura/farcitura, sfornamento/packaging). Operatività garantita su doppio turno (pranzo e cena) con rotazione dello staff.

FLUSSI DI RICAVO

Vendita al dettaglio (asporto e mini-sala pranzo/cena), delivery, incassi dei Food Truck ed eventuale B2B delle palline fredde.

70%

retail e mini-sala

18%

delivery

8%

Food Truck ed eventi

4%

B2B palline fredde

28%

incidenza food cost

➤ ROADMAP

12-18 mesi

Mesi 1-3

Acquisizione immobili (lab + punti vendita con buone uscite), acquisto macchinari (stendipizza, forni a rullo, abbattitori) e allestimento punto pilota.

Mesi 4-6

Validazione del processo automatizzato nei due turni (pranzo/cena), test catena del freddo e avvio Food Truck.

Mesi 7-12

Apertura degli altri 2 punti vendita a Milano e formazione dello staff non specializzato.

Mesi 13-18

Consolidamento rete e avvio spedizioni B2C/B2B su scala regionale.

> TEAM



Mastro Pizzaiolo / Responsabile Laboratorio

Gestisce le fermentazioni, il lievito madre e la produzione delle palline e delle linee di condimento nel laboratorio centrale.

Head of Operations & Technology

Gestisce la logistica del freddo, la manutenzione dei macchinari (forni a rullo/stendipizza) e le procedure della catena di montaggio.

Retail & Staff Manager

Gestisce la turnazione del personale di banco nei punti vendita (pranzo e cena) e la direzione commerciale.

COMPETENZE

Arte bianca e fermentazioni, ingegneria di processo e manutenzione, retail e gestione del personale.

GENDER BALANCE

Team fondativo paritario; stesso criterio nelle assunzioni dei 18 operatori di banco previsti.

CONSULENTI ESTERNI

Tecnologo alimentare per HACCP e shelf-life, studio commerciale, agenzia digital per ordini e delivery.

FINANCING

Investimento richiesto
650.000 €

Strutturato per coprire l'alto livello di automazione dei locali e la copertura dei turni iniziali.

	ANNO 1	ANNO 2
Ricavi	1,1 mln €	2,4 mln €
Costi operativi	1,05 mln €	1,85 mln €
EBIT	+50.000 €	+550.000 €

L'automazione riduce il costo del lavoro specializzato e aumenta il throughput di pizze/ora: **break-even entro il mese 10** , EBIT 22-25% a regime. Assunzioni: 320 pizze/giorno per punto vendita, scontrino 9,50 €, food cost 28%, doppio turno per 340 giorni. *Stime interne da validare.*

USO DEI FONDI

- 40%** 260.000 € — Opere murarie, laboratori e dotazione tecnologica dei 3 punti vendita (forni a rullo industriali compatti + macchine stendipizza + banchi frigo).
- 25%** 162.500 € — Buone uscite (key money), caparre e acquisizione locali strategici.
- 15%** 97.500 € — Allestimento del Food Truck e parco macchine itinerante.
- 10%** 65.000 € — Capitale di riserva per copertura costi del personale nei primi mesi (doppio turno pranzo/cena con 3 persone a turno).
- 10%** 65.000 € — Marketing, app per ordini, licenze e burocrazia.

> **SDGs & SFIDE DEL FUTURO**

SDG 3

Salute e Benessere

Inclusione alimentare per tutte le età (dai 20 agli 80 anni) tramite pizza ad alta digeribilità da lievito madre.

SDG 8

Lavoro Dignitoso e Crescita Economica

Semplificazione del lavoro in pizzeria: sostituzione di mansioni usuranti con macchinari ergonomici (stendipizza e forni a rullo) e formazione rapida per il personale di banco.

SDG 12

Consumo e produzione responsabili

Produzione centralizzata e catena del freddo: dosaggi esatti, sprechi ridotti e packaging compostabile.

ESG

Policy già adottate

Filiera corta e fornitori italiani tracciati, contratti regolari su doppio turno, monitoraggio dei consumi energetici dei forni.

HORO

Pizza D'élite

— Ti fa stare bene —

