

INVESTOR READY ASSESSMENT

LASTMILEO

<https://lastmileo.example>

Marketplace - Early Stage

Data e ora (Assessment): 17 Sept 2026, 19:14

Data e ora (Analisi Strategica): 18 set 2026, 13:53



VALIDA INDEX

46

maturità dichiarata × coerenza evidenze



VALIDA SCORE

8.20



EVIDENCE

3



Soft



Hard



Legenda Valida Rating:

- 0-3: Idea non validata
- 3-5: Validazione in corso
- 5-7: Strutturata ed emergente
- 7-9: Pronta per investimenti
- 9-10: Pronta a scalare



Legenda Valida Index (0-100)

0-34: Analisi non verificabile

Maturità bassa o documentazione del tutto insufficiente a supporto delle dichiarazioni. L'Index non conferma le metriche di maturità.



35-49: Supporto documentale debole

Presenza di incongruenze critiche o assenza del pitch. Indica un disallineamento rilevante tra dichiarazioni e riscontri effettivi.



50-60: Attendibile con riserve

Assetto complessivamente solido, ma limitato da criticità non risolte. Il livello 60 è la soglia massima in presenza di incongruenze strutturali ("hard cap").



61-79: Evidenze coerenti

Documentazione integrata, pitch analizzato e assenza di blocchi critici. L'analisi conferma la sostenibilità del profilo espresso.



80-100: Elevata affidabilità

Dati pienamente integrati, punteggi elevati e assenza di anomalie o flag critici.



Fuori scala: Evidenze insufficienti

Documentazione di base assente; valutazione di affidabilità non calcolabile.



Valida Index (0-100): esprime quanto la documentazione fornita e le verifiche condotte supportino tale valutazione;



Valida Rating (0-10): misura il livello di sviluppo potenziale del progetto;



Soft Score (0-100): È il punteggio base ponderato dell'assessment (somma dei pesi = 100). Misura le risposte e le informazioni raccolte (incluso il team), senza considerare alcuna penalità;



Hard Score (0-100): È il punteggio finale che parte dal Soft Score e applica le penalità di rischio previste dal profilo.

Il Valida Index e Valida Score sono indicatori automatici e informativi: non sostituiscono il giudizio umano.

L'azienda

Descrizione, problema, soluzione e profilo strategico

Profilo / Settore: Marketplace · **Fase:** Early Stage

Profilo strategico (pesi Valida): B2B - SaaS / Enterprise (Early)

Descrizione Startup:

Lastmileo abbina corrieri certificati low-emission a spedizionieri e retailer che devono rispettare le ZFE. Il marketplace è live a Berlino e Lione (cinque contratti 3PL, ~18k consegne/mese). Il software di tour optimization assegna i drop a cargo-bike e van elettrici già presenti, senza comprare flotta. L'OS microhub copre prenotazione stalli, finestre di carico e scoring CO?. Parigi è la città successiva: un microhub sul bordo logistico del 13e (Station F) sarebbe il caso francese replicabile. 14 persone, GmbH berlinese, filiale in costituzione a Lione.

Problema:

I van e-commerce saturano i centri e sfiorano le ZFE. I Comuni pagano esternalità senza avere un'alternativa prenotabile. I 3PL non trovano capacità cargo-bike affidabile; i rider non hanno volumi stabili. Manca un mercato con SLA, non un'altra app di tracking.

Soluzione:

Matching 3PL ? corrieri certificati + ottimizzazione tour + microhub OS per il Comune. Scoring ambientale per drop, finestre di carico e KPI di riduzione CO? per quartiere, pensati per entrare nei bandi logistica urbana.

02 · STRATEGIC ANALYSIS

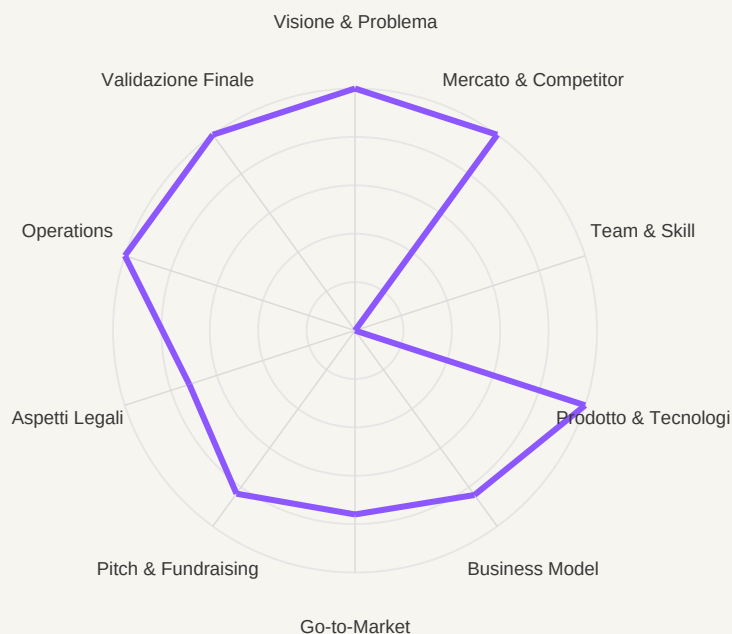
Vista esecutiva

Sintesi strategica e punteggio per area

Sintesi finale Analisi Strategica

Lastmileo presenta un profilo narrativo solido e ben costruito: problema reale (ZFE europee), modello asset-light coerente, team ops-heavy con background verificabile in logistica urbana. Il deck è pulito, le 12 slide coprono tutte le sezioni standard con dati numerici specifici e una logica GTM credibile. Tuttavia, due flag di integrità ad alta priorità impongono cautela: uno score Valida di 8.2 su una società fondata nel 2025 con ricavi ancora in fascia 250k-1MEUR è statisticamente anomalo per lo stage, e l'assenza totale di gap nel self-assessment su un profilo early-stage è un segnale di quadro auto-presentato senza frizione critica. I numeri di traction (18k consegne/mese, 5 contratti 3PL, 14 FTE) sono internamente coerenti ma non verificabili esternamente in questa sessione: la slide 4 li dichiara esplicitamente 'allineati al profilo Valida', formula che un investitore esperto leggerà come circolarità. Il range ricavi 250k-1MEUR su un GMV dichiarato 2-10MEUR implica un take rate reale nell'ordine del 5-12%, coerente con il modello ma con una forchetta troppo ampia per un'azienda che chiede una pre-money di 16-18MEUR. Il CPO è assente come ruolo strutturato e il CFO è advisor: per un round A con data room dichiarata pronta, questa lacuna di governance finanziaria è il rischio operativo più immediato da sollevare in due diligence.

Punteggio per Area (radiale 0-5)



03 · TEAM

Persone e copertura

Figure chiave, competenze e presenza nel team

FTE indicativi: 11-25

JONAS KELLER

Competenze ed esperienze

CEO/COO: ex city manager Delivery Hero a Berlino. Ha lanciato Lastmileo dopo un primo exit su un tool di slot retail. Guida ops, comuni e il round A.

Presenza nel team:

- **Ruoli:** CEO / Founder, COO / Operations
- **Presenza:** Presente
- **Impegno:** Full-time ($\geq 80\%$ del tempo)
- **Track record:** Serial founder
- **In ruolo da:** 1-3 anni

LENA HARTMANN

Competenze ed esperienze

CTO: 8 anni su tour optimization in DHL e-commerce. Motore di matching, scoring CO? e app rider.

Presenza nel team:

- **Ruoli:** CTO / Tech Lead
- **Presenza:** Presente
- **Impegno:** Full-time ($\geq 80\%$ del tempo)
- **Track record:** Senior
- **In ruolo da:** 1-3 anni

PRIYA SHAH**Competenze ed esperienze**

Head of Sales: ex enterprise 3PL (DACH + Benelux). Porta i contratti retailer e i bandi logistica urbana.

Presenza nel team:

- **Ruoli:** Responsabile vendite
- **Presenza:** Presente
- **Impegno:** Full-time ($\geq 80\%$ del tempo)
- **Track record:** Senior
- **In ruolo da:** 6-12 mesi

MARKUS VOGEL**Competenze ed esperienze**

CFO advisor: ex finance lead di un marketplace logistico. Supporta unit economics e data room del round A.

Presenza nel team:

- **Ruoli:** CFO
- **Presenza:** Advisor o esterno
- **Track record:** Senior
- **In ruolo da:** 6-12 mesi

04 · PRIORITY AREAS

Aree prioritarie

Diagnosi e azioni concrete per area

Nessuna analisi per area disponibile.

05 · PITCH DECK REVIEW

Revisione pitch

Accessibilità, incongruenze e informazioni mancanti

Pitch deck - materiali e accessibilità

Contesto file

Accessibilità file: yes

Link: /uploads/startups/7aa43726-8944-4353-bf95-0d916c79331e/pitch-deck.pdf?v=1789672892819

Note qualità

1. Struttura in 12 slide ben calibrata per un contesto pitch competition (Lumière Cities / Station F): ogni slide ha un titolo-tesi, non un titolo descrittivo. Approccio YC-style corretto.
2. Slide 4 traction: la dicitura 'numeri allineati al profilo Valida' è una scelta editoriale rischiosa in un deck confidenziale per investitori; suggerisce che i dati siano stati costruiti per coerenza con il profilo piuttosto che estratti da sistemi operativi.
3. Slide 5 mercato: il metodo bottom-up (spend 3PL inner-city x penetrazione ZFE x take rate) è dichiarato ma non mostrato con fonti. Il TAM >5 MldEUR è plausibile ma la forchetta SAM 1-5 MldEUR è troppo ampia per essere difendibile in DD.
4. Slide 6 modello: gross margin 30-60% è una forchetta da marketplace early-stage accettabile, ma la contribution positiva 'dal mese 4 sul cohort Berlino' non è supportata da un grafico cohort. È la claim più critica del deck e la meno documentata visivamente.
5. Slide 9 team: Markus Vogel è presentato come CFO advisor con hire previsto a closing A. In un deck Series A questo è un rischio di governance che la giuria/VC noterà immediatamente.
6. Slide 10 cap table: dichiarazione 'nessun SAFE sovrapposto, nessun secondary' è un segnale positivo di pulizia strutturale. La diluizione ~19% seed + ~20% round A porta i founder a circa 60% post-A, coerente.
7. Assenza di screenshot di prodotto o demo flow: per un marketplace con OS microhub live a Berlino e Lione, l'assenza di qualsiasi evidenza visiva del prodotto è una lacuna rilevante per un investitore tech.
8. Slide 12 'Perché Station F': efficace come chiusura contestuale per la giuria Lumière, ma non aggiunge valore informativo per un VC generalista che legge il deck fuori contesto.

Sezioni probabilmente mancanti

1. Roadmap di prodotto con milestone tecnologiche (OS microhub: stato attuale vs roadmap non dettagliato)
2. Cohort analysis esplicita (citata in slide 6 ma non mostrata graficamente)
3. Competitive landscape con matrice attributi (slide 8 è narrativa, nessuna griglia visiva)
4. Financial model a 3 anni con P&L proiettato (assente; solo ricavi 2026E e GMV range)
5. Dettaglio cap table post-round A con ownership founders

Incongruenze nei dati (segue)

1. INTEGRITY FLAG HIGH: Valida Score 8.2 su società fondata nel 2025 con ricavi 250k-1MEUR e stage EARLY. Questo score è statisticamente improbabile senza criticità strutturali documentate. Il profilo appare ottimizzato per massimizzare il punteggio piuttosto che riflettere una maturità operativa verificata.
2. INTEGRITY FLAG HIGH: Self-assessment senza alcun gap sotto soglia su un profilo early-stage con meno di 12 mesi di operatività dichiarata. Un'azienda fondata nel 2025 con 14 FTE e ricavi ancora in rampa non può ragionevolmente non avere aree di debolezza strutturale. Il quadro totalmente esente da criticità è un segnale di presentazione difensiva.
3. Slide 4 dichiara '14 FTE - GmbH Berlino' ma il profilo indica employeesRange '11-50' e teamOperationalFte '11-25': la coerenza è formale ma il range operativo FTE è troppo ampio per essere informativo. Con 14 FTE dichiarati nel deck, il range 11-25 del profilo è ridondante e non aggiunge precisione.
4. Ricavi 2026E 250k-1MEUR su GMV 2-10MEUR: la forchetta implica un take rate reale tra il 2.5% (caso pessimistico: ricavi 250k su GMV 10M) e il 50% (caso ottimistico: ricavi 1M su GMV 2M). Questa varianza è troppo ampia per essere coerente con un take rate dichiarato 'medio' (8-12% in slide 5). La combinazione delle forchette produce un range di take rate implicito non credibile.
5. Il deck è intestato 'Series A - Confidential' e presentato a Lumière Cities 2026 @ Station F: un pitch competition pubblico e un

Incongruenze nei dati

documento confidenziale per investitori sono contesti con requisiti di disclosure diversi. La coesistenza nello stesso documento crea ambiguità su chi sia il destinatario primario e quale livello di dettaglio sia stato omissso per quale audience.

6. Parigi è descritta come 'pilota' in slide 1 e come 'wedge francese' e 'caso replicabile' in slide 5: la tensione tra linguaggio da pilot e linguaggio da traction consolidata è presente nel deck e potrebbe essere interpretata come overstatement della maturità del mercato francese, che al momento del pitch non ha contratti live dichiarati.

Informazioni mancanti

1. Cohort analysis grafica con retention e contribution margin per cohort Berlino e Lione: citata in slide 6 e nel profilo ma non mostrata nel deck. È la prova più importante per giustificare la pre-money di 16-18MEUR.
2. Nome e dettaglio dei 5 contratti 3PL live: nessun logo cliente, nessun case study, nessuna revenue per contratto. In un deck Series A con 'data room pronta' ci si aspetta almeno un riferimento verificabile.
3. Screenshot o demo del prodotto (marketplace UI, OS microhub dashboard, app rider): il deck non mostra nulla del prodotto live. Per una società che dichiara 18k consegne/mese a Berlino e Lione, l'assenza di evidenza visiva del prodotto è una lacuna significativa.
4. Dettaglio del Seed: il VC tedesco e il family office logistica non sono nominati. Per un round A con investitori istituzionali come target, la qualità dei Seed investor è un segnale di validazione importante che manca.
5. Stato effettivo del pilota Parigi / Station F: il deck lo presenta come attivo ('pilota Parigi') ma non ci sono metriche, contratti o timeline associate. È un pilot firmato, in negoziazione o solo una LOI?
6. Ruolo CPO / Product Owner strutturato: Lena Hartmann copre CTO e implicitamente product, ma non esiste una figura dedicata alla roadmap di prodotto. Per un marketplace con tre layer (matching, OS microhub, dashboard Comune) questa è una lacuna operativa rilevante.
7. Dettaglio del modello di pricing SaaS al Comune: il deck menziona abbonamento annuale OS al Comune/BID ma non fornisce ACV, numero di Comuni target, ciclo di vendita pubblico o stato delle trattative con Berlino e Lione.
8. Proiezioni finanziarie a 18 mesi post-round A con breakdown per città e per linea di ricavo (marketplace fee vs SaaS Comune): le milestone sono dichiarate (3 città, contribution margin cohort >25%) ma senza un modello che le supporti.
9. Dominio web reale e presenza digitale verificabile: il dominio lastmileo.example non è accessibile. Per un investitore in due diligence, l'assenza di una presenza web verificabile è un gap immediato da colmare.