

**Al Magnifico Rettore  
dell'Università degli Studi di Messina  
SEDE**

e p.c. **Centro Attrazione Risorse Esterne e Creazione  
di Impresa**  
Settore Industrial Liaison Office  
Via Consolato del mare, 41 is. 317  
98122 MESSINA

## 1. DATI RELATIVI AL/AI PROPONENTE/I:

|   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| <b>NOME E COGNOME</b>                     | Alessandro Giuffrida                |
| <b>DATA E LUOGO DI NASCITA</b>            | 25 aprile 1969, Messina             |
| <b>RUOLO (Professore, ricercatore...)</b> | Professore Ordinario                |
| <b>DIP. DI APPARTENENZA</b>               | Dipartimento di Scienze Veterinarie |
| <b>RECAPITO TELEFONICO/FAX</b>            | 090.3503765 - 340.6878612           |
| <b>E-MAIL</b>                             | agiuffrida@unime.it                 |

## 2. DATI RELATIVI ALLA SOCIETA' SPIN OFF

|  |  |
|--|--|
| <b>DENOMINAZIONE</b>                                     | RiConnexIA (Ricerca Connessa all'Industria Alimentare) |
| <b>TIPOLOGIA SPIN OFF<sup>1</sup></b>                    | Accademico   |
| <b>QUOTA EVENTUALE CAPITALE SOCIALE DA SOTTOSCRIVERE</b> | -----  |
| <b>OGGETTO SOCIALE</b>                                   | 1. Sviluppo e commercializzazione di una piattaforma   |

<sup>1</sup>Specificare se si tratta di Spin Off Accademica o Spin Off dell'Università degli Studi di Messina ed, in quest ultimo caso, quantificare la quota di capitale sociale da sottoscrivere – valore assoluto e percentuale sul totale

|  |   |
|--|---|
|  | <p>integrata informatica per la gestione della sicurezza e della qualità alimentare nelle aziende agroalimentari</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>sviluppo ed impiego presso le aziende agro-alimentari, di indicatori e relativi algoritmi predittivi volti alla determinazione rapida della shelf-life degli alimenti;</li> <li>sviluppo ed impiego presso le aziende agro-alimentari, di modelli di microbiologia predittiva volti alla caratterizzazione della conservabilità e della sicurezza alimentare, basati sulla individuazione presuntiva del comportamento dei principali microrganismi patogeni e alteranti, in corso di processo (challenge test) e di commercializzazione (storage test);</li> </ol> |
| <b>COMPAGINE SOCIALE</b><br>Inserire i dati di tutti i soci fondatori <sup>2</sup> | <p><b>Giorgio Donato</b>, nato a Messina il 08/09/1978 CF DNTGRG78P08F158A</p> <p><b>Alessandro Giuffrida</b>, nato a Messina il 25/04/1969 CF GFFLSN69D25F158O</p> <p><b>Filippo Giarratana</b>, nato a Cirié (TO) il 26/10/1978 CF GRRFPP78R26C722J</p>   |
| <b>TEMPO PREVISTO PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ</b>                            | Un mese a partire dall'approvazione della presente richiesta.   |
| <b>LOCALIZZAZIONE<sup>3</sup></b>  | Dipartimento di Scienze Veterinarie (IV livello, "Lato Lettere"), Polo Universitario dell'Annunziata, 98168 Messina   |

### 3. DESCRIZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA

3.1 Descrivere l'**idea** di impresa (includere breve descrizione del progetto di ricerca da cui nasce l'idea, il settore di attività cui appartiene l'idea e la tecnologia su cui si basa).

L'idea di impresa si ispira ai risultati di alcuni progetti inerenti la possibilità di caratterizzare e aumentare la shelf-life e la sicurezza degli alimenti mediante approcci innovativi. In particolare, si intende sviluppare attività d'impresa connessa allo sviluppo di una piattaforma informatica integrata in grado di gestire la qualità e la sicurezza alimentare nella Grande Distribuzione Organizzata e nelle Aziende Agroalimentari. Schematicamente, detta piattaforma si fonda sulle seguenti innovazioni scientifiche:

- sviluppo di algoritmi predittivi volti alla determinazione rapida della shelf-life degli alimenti;
- sviluppo di modelli di microbiologia predittiva volti alla caratterizzazione della conservabilità e della sicurezza alimentare, basati sulla individuazione presuntiva del comportamento dei principali microrganismi patogeni e alteranti, in corso di processo (challenge test) e di commercializzazione (storage test);
- sviluppo di sistemi informatizzati per la gestione, anche a distanza, della sicurezza

<sup>2</sup> Indicare la denominazione per persone giuridiche o enti privati, specificando la quota di capitale in valore assoluto e in percentuale sul totale. Allegare breve curricula per le persone fisiche e descrizione per enti o società.

<sup>3</sup> Indicare sede ed indirizzo completo. Nel caso in cui l'impresa spin off venga incubata presso locali dell'Università degli Studi di Messina fornire dettagliata descrizione degli stessi.

alimentare delle aziende agroalimentari, che incorporano gli algoritmi predittivi di cui al punto precedente (2);

Per quanto riguarda l'organizzazione funzionale della piattaforma, questa sarà costituita, genericamente, da un database fondato sulla creazione di due tipologie di dati:

1. Dati statici, rappresentati da "campi" primari, secondari, terziari ecc. (correlati gli uni agli altri) mediante i quali viene descritta e caratterizzata l'azienda, i relativi processi e sottoprocessi, le materie prime e i prodotti, i fornitori, i clienti e ogni altro aspetto direttamente e indirettamente correlato;
2. Dati dinamici, correlati ai dati statici, mediante i quali è possibile descrivere le variazioni di ogni dato statico, in funzione del ciclo di produzione e dei relativi controlli effettuati.

I suddetti modelli di microbiologia predittiva sono inseriti innanzitutto nel contesto dei dati statici, al fine di determinare, ad esempio, in funzione delle caratteristiche generali di un prodotto, la sua conservabilità a determinate condizioni standard di stoccaggio.

Inoltre, relativamente ai dati dinamici ed in particolare a quelli del processo, vengono applicati una serie di algoritmi predittivi in grado di calcolare il comportamento dei "pericoli" microbici all'uopo identificati in funzione delle caratteristiche fisico-chimiche del processo. Una terza applicazione di microbiologia predittiva è correlata alla possibilità di acquisire, in tempo reale, mediante opportuni sensori, alcuni dati di processo quali la temperatura e, in relazione all'andamento registrato, predire il comportamento di specie batteriche target che possono darci indicazioni sul deterioramento o sulla sicurezza degli alimenti monitorati. (Fig. 1)

La piattaforma consente, inoltre, di gestire i dati introdotti in funzione dell'individuazione di vari livelli gerarchici (es: amministratore, utente, visualizzatore, ecc.). Da ciò ne deriva, anche, la possibilità di condividere i dati non soltanto tra gli utenti del sistema ma anche con coloro che sono deputati e/o interessati al "controllo" dei risultati del monitoraggio effettuato mediante la piattaforma (es: GDO, Organi competenti, Clienti di varia natura). (Fig. 2)

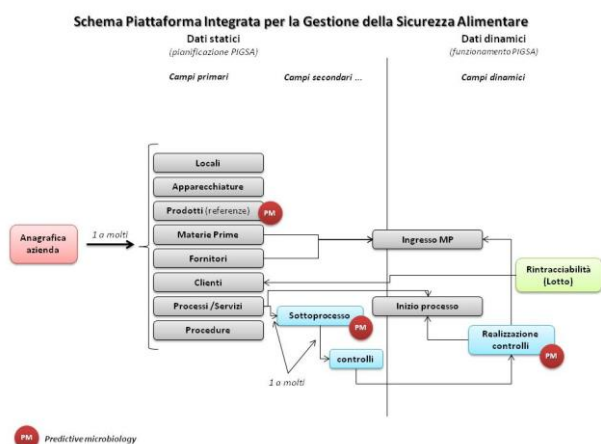


Fig. 1: schema funzionamento piattaforma integrata

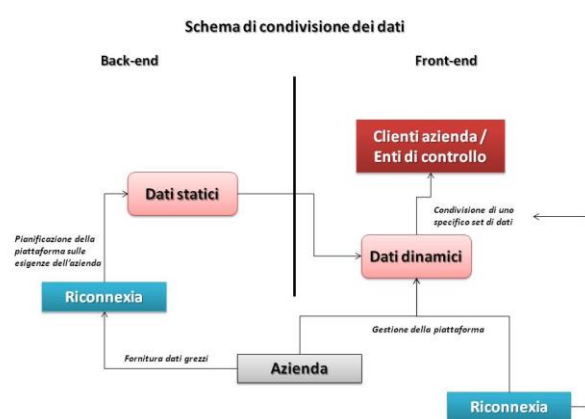


Fig. 2: schema condivisione dati

Il prodotto principale che si intende sviluppare e commercializzare è il **ConnexOne 1.0** che potrà svolgere i seguenti servizi:

- a. implementazione del **sistema di gestione della sicurezza alimentare** secondo gli standard cogenti (sistemi HACCP; GMP, GHP, rintracciabilità, ecc.) o volontari (ISO serie 9000 e 22000; sistemi IFS BRC, ecc.);
- b. gestione del sistema, anche a distanza, mediante accesso on-line alla piattaforma;
- c. elaborazione dei dati mediante l'applicazione di appropriate query e macro, al fine

di visualizzare rapidamente le **non-conformità più rilevanti**, ipotizzare scenari di gestione delle stesse, consentire massima trasparenza agli organi di controllo e agli stakeholder (inclusi gli Enti terzi di Certificazione) anche mediante l'implementazione automatizzata di **misure di richiamo e ritiro del prodotto**, sulla base della normativa di settore;

- d. determinazione predittiva della **shelf-life dei prodotti**, sulla base dell'elaborazione dei dati di processo, delle caratteristiche dei prodotti e dell'impiego di appropriati algoritmi scientificamente validati ed inseriti all'interno della piattaforma;
- e. determinazione predittiva del **comportamento dei principali pericoli microbici**, sulla base dell'elaborazione dei dati di processo, delle caratteristiche dei prodotti e dell'impiego di appropriati algoritmi scientificamente validati ed inseriti all'interno della piattaforma.

Il punto di forza di ConnexOne 1.0 è la possibilità di associare le caratteristiche di un gestionale, eventualmente integrabile con quelli già presenti in azienda (rintracciabilità, magazzino, etichettatura, ecc.), a quelle di supporti software tipicamente scientifici che, se pur in grado di fornire indicazioni predittive sulle caratteristiche microbiche dei prodotti, non sono di facile utilizzo per gli operatori del settore. Inoltre, le funzioni legate a questo aspetto consentono alle aziende di avere informazioni molto utili sia nel contesto della certificazione sanitaria dei prodotti che, soprattutto, in relazione alla loro durabilità in corso di commercializzazione. Le funzioni di gestione dei dati a distanza, inoltre, rendono ConnexOne uno strumento molto flessibile per permettere interventi di amministrazione da parte di terzi oltre che la condivisione di parti del sistema di gestione con altre piattaforme (Grande Distribuzione Organizzata, Enti Terzi di Controllo, Enti Pubblici, Enti di Ricerca, ecc.).

Il costo dell'accesso a ConnexOne comprende un costo base di € 10.000,00 più un incremento legato al volume produttivo dell'azienda e quantizzabile in circa lo 0.05% del fatturato; detto costo comprende la costruzione del sistema di gestione aziendale da parte di tecnici specializzati, la formazione del personale e l'assistenza per la gestione e condivisione dei dati per l'intero periodo di accesso alla piattaforma.

La RiConnexIA ha un programma di sviluppo della piattaforma ConnexOne, finalizzato all'implementazione di nuove funzioni caratterizzate da maggiore innovazione ed automazione di alcuni processi di controllo. In particolare, nella versione 2.0 (eventualmente configurabile anche come pacchetto aggiuntivo al ConnexOne 1.0) verranno implementati sistemi di controllo a distanza, mediante la possibilità di raccolta dati attraverso sistemi di rilevazione posti in punti sensibili del processo. Detti dati integreranno quelli per i quali già sussiste la possibilità di inserimento in piattaforma consentendo, però, l'applicazione step-by-step di alcuni algoritmi predittivi inerenti la conservabilità e la sicurezza dei vari prodotti. Inoltre, lo sviluppo della versione 2.0, aprirà nuovi scenari di mercato specie per quanto riguarda l'Industria Alimentare specializzata nello stoccaggio e distribuzione dei prodotti, laddove l'acquisizione e gestione in continuo di alcune tipologie di dati (es. la temperatura di stoccaggio) su piattaforme caratterizzate da centinaia di punti vendita, può fornire in tempo reale scenari di shelf-life dei prodotti molto più precisi ed efficaci consentendo, dunque, possibilità di intervento razionali e mirate.

RiConnexIA prevede di completare la messa a punto di ConnexOne 2.0 nell'arco di 15 mesi a partire dall'inizio dell'attività.

Un secondo pacchetto di sviluppo da realizzare all'interno della versione 1.0 riguarda invece la possibilità di integrarla con funzioni proprie della contabilità analitica nell'ottica della realizzazione del calcolo del "costo prodotto", partendo, da una parte, dai dati propri della piattaforma e, dall'altra, da quelli derivanti dai software di contabilizzazione delle

aziende. Ciò, chiaramente, permetterebbe di avere un “costo prodotto” sempre aggiornato rispetto a quelle che sono le variabili del mercato alimentare con un evidente impatto positivo sulle performances aziendali. Per questa integrazione (ver. 1.1. di ConnexOne) si prevede un tempo di realizzazione di circa 4 mesi.

Infine, a partire dal secondo anno di attività si prevede di realizzare una versione di ConnexOne 1.0 anche per supporti smartphone e tablet (Android e IOS) denominata ConnexApp; ciò non soltanto per aumentare l’accessibilità al sistema ma anche per sfruttare detti supporti quali applicativi aggiuntivi da impiegare online per una più agevole registrazione dei dati da inserire.

3.2 Descrivere la o le **applicazioni di mercato (combinazione prodotti/servizi)** più interessanti da valorizzare in chiave economica attraverso la creazione di impresa.

Le applicazioni di mercato della piattaforma pertanto sono:

- offrire strumenti informatici per la realizzazione di piani di gestione della sicurezza e della qualità degli alimenti, per le aziende produttrici;
- integrare i sistemi di gestione aziendali con modelli matematici in grado di facilitare le attività aziendali offrendo nel contempo maggiori garanzie per i clienti
- creare un network per lo scambio di informazioni e per la sorveglianza tra gli Stakeholders della filiera alimentare
- ottimizzare e ridurre i costi di monitoraggio, interno ed esterno, dei processi aziendali.

Con ciò, pertanto, la piattaforma integrata intende operare il miglioramento delle performance di aziende agroalimentari specie per quanto riguarda gli aspetti dell’organizzazione dei controlli interni finalizzati al miglioramento della sicurezza e della conservabilità dei prodotti finiti, mediante un approccio per processi finalizzato alla riorganizzazione del sistema di gestione. Ciò appare di primaria importanza soprattutto nel contesto dei rapporti tra le parti (produttori, GDO, Enti di certificazione), laddove le aziende agroalimentari si trovano a dover implementare attività di controllo sulla base degli Audit di "Seconda Parte" che ricevono per conto degli stessi gruppi di GDO ma anche di "Terza Parte" ad opera di "Organismi Terzi" che operano nel contesto delle certificazioni IFS/BRC, ISO 22000, ecc. (certificazioni ormai praticamente obbligatorie per le aziende che voglio commercializzare attraverso la GDO). Le indicazioni che si ricevono da tali "Audit" sono spesso sovrapponibili ma non vengono mai integrate in un unico gestionale cosa che comporta una scarsa ripetibilità dei controlli interni con forti ripercussioni sulla razionalizzazione delle attività produttive.

In quest’ottica, l’applicazione di mercato è rappresentata, appunto, dalla realizzazione della piattaforma in oggetto che, non soltanto consente una riorganizzazione dei sistemi di gestione interna ma facilita la condivisione dei dati velocizzando le stesse procedure di Audit.

3.3 Descrivere lo stato dell’arte nel **settore** in particolare indicando: i **punti di forza** (e gli eventuali punti di debolezza) dell’idea proposta, rispetto ad altri prodotti/servizi concorrenti già disponibili sul mercato:

In quest’ultimo decennio sono stati sviluppati numerosi applicativi nel campo della microbiologia predittiva. In nessun caso, tuttavia, detti strumenti risultano integrati a sistemi informatici di gestione aziendale. Dall’altra parte, i numerosi gestionali aziendali messi in commercio, appaiono nella maggior parte dei casi privi di connotazioni

scientifiche tali da validare le procedure programmate inerenti la sicurezza e la conservabilità dei prodotti. Lo strumento che si vuole mettere a punto, è infatti un sistema integrato che permette l'acquisizione, l'elaborazione e la condivisione dei dati in maniera automatizzata, in modo da fornire un sistema di gestione dinamico, modellato sull'azienda, costantemente aggiornato, sviluppato e documentato in maniera tale da rispondere alle richieste dei committenti e, soprattutto, della GDO e degli Enti Terzi di Certificazione.

Lo sviluppo della piattaforma nella sua versione software / hardware più completa, permetterà anche l'effettuazione di una serie di controlli a distanza in modo da fornire risposte immediate sia all'OSA (Operatore del Settore Alimentare) ma anche pertinenti ai capitolati sviluppati dai clienti. Queste peculiarità, pertanto, renderebbero il prodotto decisamente diverso da quelli sul mercato e ne rappresenterebbero i punti di forza, agevolandone l'accesso nei vari settori di destinazione attraverso un approccio innovativo. L'impiego di detto sistema consentirebbe alla RiConnexIA di porsi sul mercato anche come partner affidabile, dal punto di vista tecnico e scientifico, per attività di Audit di seconda parte (per conto della GDO e/o di grossi gruppi agroalimentari nazionali ed internazionali).

3.4 Identificare i gruppi di ricerca o di imprese che operano in **settori affini** a quello oggetto della proposta

Attualmente sono pochi i gruppi di ricerca a livello nazionale ed internazionale che operano nel settore della microbiologia predittiva; gli strumenti messi a punto fin qui, infatti (ComBase; Pathogen Modelling Program; Seafood Spoilage Predictor) si focalizzano soltanto sugli aspetti propriamente microbiologici senza alcuna connessione con gli strumenti di gestione aziendale. Un settore affine ma privo della connotazioni scientifiche è, invece, quello dei gestionali aziendali che, appunto, non offrono alcuna innovatività relativa alle tecniche di valutazione delle dinamiche di crescita / decrescita dei microrganismi di interesse igienistico (Software per il sistema di gestione integrata aziendale - Gruppo quasar; Quarta®3 - Gestione Processi, documentazione, non conformità ... vari moduli - Blulink). Esistono infine alcuni applicativi specifici per una classificazione delle zone di produzione in base al rischio, sulla scorta del modello IFS/BRC, realizzati sulla base del sistema CARVER della Food and Drug Administration (CARVER sta per **C**riticality **A**ccessibility **R**ecuperability **V**ulnerability **E**ffect **R**ecognizability) che tuttavia si basano su una valutazione semiquantitativa dei problemi igienici e, peraltro, non posseggono un approccio integrato di gestione aziendale.

3.5 Indicare le caratteristiche dei **clienti** potenziali cui è rivolto il prodotto/servizio ed i **bisogni** che questo soddisfa. Indicare inoltre il **mercato** di riferimento del prodotto/servizio (descrivendo i **vantaggi offerti ai clienti** dall'applicazione di mercato e l'eventuale **dimensione** potenziale del mercato)

Il mercato di RiConnexIA si divide in tre settori principali:

- a) Aziende agroalimentari – rappresentano l'interfaccia principale e sicuramente quella più motivata ad investire
- b) Distribuzione organizzata – ha la capacità di orientare le scelte delle aziende fornitrici ed è fortemente motivata a mostrare ai propri clienti la sua attenzione verso determinate tematiche

- c) Enti di Certificazione – hanno intrinsecamente una notevole predisposizione verso ciò che implichi un miglioramento della gestione sia del proprio lavoro, sia di quello soggetto al proprio controllo

L'Industria alimentare italiana, con un fatturato 2014 attestato a 132 miliardi di euro, oltre 58mila imprese, 385mila addetti diretti ed altri 850mila impiegati nella produzione agricola, è la seconda del Paese dopo la metalmeccanica ed è senz'altro un comparto trainante dell'economia italiana, nonché un elemento riconosciuto a ricercato a livello internazionale, veicolando intrinsecamente una serie di valori legati alla qualità e alla sicurezza. Rappresenta d'altro canto anche uno dei settori più delicati, il cui andamento è fortemente interconnesso a tutti quegli elementi in grado di incidere sulla percezione di questi due elementi (emergenze alimentari, frodi, aspetti salutistici).

Insieme con l'agricoltura, l'indotto e la distribuzione, l'Industria alimentare è l'elemento centrale del primo settore economico del Paese, compra e trasforma il 72% delle materie prime agricole nazionali.

Dopo alcuni anni di stagnazione, l'ultimo anno ha visto una ripresa dei consumi, con un segno positivo per la produzione dell'agroindustria (+0,6%) e dell'export (+3,1)%, che dovrebbero consolidarsi nel 2015 con crescita consumi al +0,3%, produzione +1,1% e export +5,5%.

Le esportazioni dell'agroalimentare vedono 10 paesi detenere il 50% della quota mondiale in valore, con gli Stati Uniti in testa (10%). I paesi che maggiormente hanno incrementato le proprie importazioni nell'agroalimentare sono la Cina (+17% medio annuo), l'India (+13,6) e la Russia (+11,9%) ma quelli che rimangono i principali importatori (esclusa l'Italia) sono gli Stati Uniti, la Germania, il Giappone, la Cina, i Paesi Bassi, il Regno Unito, la Francia, il Belgio, la Spagna, la Russia e il Canada (dati del Check up di luglio 2012 di Ismea - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare - che analizza il mercato agroalimentare negli ultimi 10 anni).

La quota italiana al 2010 è del 3,3% e posiziona il nostro paese al 10° posto tra gli esportatori mondiali (in particolare, al 2012 la quota italiana nei prodotti dell'agricoltura è dell'1,7% e nei prodotti alimentari, bevande e tabacco è del 3,8% - dati Agenzia ICE, Rapporto Annuale 2013).

I prodotti del Made in Italy maggiormente esportati sono i vini e gli spumanti, la frutta fresca e secca, le preparazioni di ortaggi-legumi-frutta, la pasta, i formaggi e latticini. In relazione al vino, in particolare, la quota di mercato italiana al 2011 era del 19,4% in valore, seconda solo alla Francia, e del 23,5% in volume.

I principali clienti italiani rientrano in larga misura tra quelli la cui domanda mostra la maggiore crescita: Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Svizzera, Spagna, Austria. Il prodotto italiano destinato a questi ultimi è circa il 60% del totale. I paesi emergenti stanno incrementando il loro peso nell'export italiano ma coprono ancora una quota marginale (ad esempio, Cina 0,6%).

Il Check up Ismea richiama l'attenzione sul mercato russo quale mercato particolarmente interessante per le esportazioni agroalimentari italiane, per la crescita sostenuta delle importazioni del settore di questo paese e per la relativa vicinanza dello stesso ai produttori italiani. Tale mercato è stato stoppato dall'applicazione delle sanzioni connesse alla nota questione ucraina, ma è comunque destinato a ricoprire un ruolo di primo piano nei prossimi anni.

Si ribadisce, pertanto, che, alla luce di quanto sopra specificato, l'applicazione della piattaforma ConnexOne messa a punto da RiConnexIA, si rivolge principalmente a:

- le PMI che operano nel settore agroalimentare, specie quelle che si muovono in regimi di commercializzazione indirizzati alla GDO e che, pertanto, sono soggetti a sistemi

certificativi volontari quali IFS / BRS, ISO 22000, ecc. (Aziende che hanno effettuato una manifestazione di interesse: Sicily Food srl, Salumificio Lombardo; Industria Salumi; GELMA; Caseificio La Cava);

- i gruppi di GDO, nell'ottica della realizzazione di sistemi innovativi per la conduzione degli Audit di seconda parte.

La dimensione del mercato a cui RiConnexIA intende rivolgersi nella prima fase (primo triennio) è quella nazionale, tuttavia, vista l'omogeneità delle norme cogenti e degli standard volontari correlati alla sicurezza e qualità alimentare, l'azienda tende a puntare a tutto il panorama comunitario.

### 3.6 Identificare eventuali elementi di criticità:

|                       |  |
|-----------------------|--|
| TECNOLOGICA           | La compagine tecnico-scientifica di RiConnexIA, pur nella sua eterogeneità, non prevede il coinvolgimento diretto di aziende in grado di progettare e realizzare sistemi di rilevamento a distanza dei dati. Questa carenza, tuttavia, potrà essere colmata allorquando si renderà necessaria una completa realizzazione della piattaforma in oggetto. |
| ECONOMICO-FINANZIARIA | ---  |
| DI PARTNERSHIP        | Le criticità relative alla partnership sono connesse a quelle già identificate per quanto attiene alla parte tecnologica (aziende produttrici di sensori e sistemi di rilevazione a distanza)  |
| DI RISORSE UMANE      | ---  |
| ALTRO                 | ---  |

3.7 Descrivere le **partnership** possibili per agevolare la produzione e/o la commercializzazione del prodotto/servizio.  
(Indicare la tipologia o il nome del partner)

Verranno stabilite partnership con soggetti tecnico-scientifici (Giovani ricercatori o software-house) per implementare in maniera più complessa la piattaforma, specie pensando allo sviluppo di applicativi per smartphone e tablet.

3.8 Indicare se esiste un **brevetto** alla base dell'idea di impresa o se si pensa di poter brevettare il prodotto e/o la tecnologia utilizzata.

Si intende realizzare una piattaforma basata sulla registrazione del sistema; nel caso di associazione a specifici hardware, si procederà alla realizzazione di un brevetto.



3.9 Indicare la ripartizione delle funzioni e dei **ruoli** all'interno della società (socio, collaboratore esterno, dipendente, ecc), indicando le competenze già presenti e quelle da reperire.

Prof. Alessandro Giuffrida (Socio fondatore - Responsabile sviluppo modelli di microbiologia predittiva)  
 Dott. Giorgio Donato (Socio fondatore - Amministratore Delegato - Responsabile applicazione sul campo della piattaforma integrata)  
 Dott. Filippo Giarratana (Socio fondatore - Responsabile pianificazione parametri di controllo inerenti la piattaforma integrata)  
 Ing. Giuseppe Donato (Collaboratore esterno - Responsabile sviluppo informatico piattaforma integrata)  
 Avv. Domenico Previte (Collaboratore esterno - Responsabile gestione legale e commerciale)

#### 4. OBIETTIVI ECONOMICI

4.1 Indicare l'ordine di grandezza dei **costi** dell'iniziativa per il primo anno (se possibile anche per il secondo e il terzo)

| <b>COSTI FISSI</b>                        | <b>I ANNO</b>      | <b>II ANNO</b>     | <b>III ANNO</b>    |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|
| Affitti/locazioni                         | € 5.000,00         | € 5.000,00         | € 5.000,00         |
| Costo del personale                       | --                 | € 15.000,00        | € 20.000,00        |
| Compenso soci                             | --                 | --                 | --                 |
| Costi di gestione (telefono, luce, ecc.)  | --                 | --                 | --                 |
| Ammortamenti                              | --                 | --                 | --                 |
| Assicurazione                             | --                 | --                 | --                 |
| Spese amministrative                      | € 5.000,00         | € 8.000,00         | € 8.000,00         |
| Altro (Promozione, abbonamenti, corsi...) | € 1.500,00         | € 1.500,00         | € 1.500,00         |
| <b>TOTALE</b>                             | <b>€ 11.500,00</b> | <b>€ 29.500,00</b> | <b>€ 34.500,00</b> |

| <b>COSTI VARIABILI</b>        | <b>I ANNO</b> | <b>II ANNO</b> | <b>III ANNO</b> |
|-------------------------------|---------------|----------------|-----------------|
| Consulenze esterne            | --            | €12.000,00     | --              |
| Materie prime                 | --            | --             | --              |
| Trasferte                     | € 1.000,00    | € 2.000,00     | € 3.000,00      |
| Altro (brevetti, software...) |               |                | € 5.000,00      |
| <b>TOTALE</b>                 |               |                |                 |

| <b>TEMPI PAGAMENTO costi variabili</b> | <b>I ANNO</b> | <b>II ANNO</b> | <b>III ANNO</b> | termini di pagamento<br>es.60gg/120gg |
|--|---------------|----------------|-----------------|---------------------------------------|
| Consulenze esterne                     | 30 gg         | 30 gg          | 30 gg           |                                       |
| Materie prime                          | 30 gg         | 30 gg          | 30 gg           |                                       |
| Trasferte                              | 30 gg         | 30 gg          | 30 gg           |                                       |
| Altro                                  | 30 gg         | 30 gg          | 30 gg           |                                       |

4.2 Indicare l'ordine di grandezza dei **ricavi** dell'iniziativa per il primo anno (se possibile anche per il secondo e il terzo)

**I ANNO**

| <b>RICAVI</b>  | Prezzo unitario                          | N° Prestazioni |
|--|--|----------------|
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | € 5.000,00                               | 5              |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | € 10.000,00                              | 2              |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | € 2.000,00                               | 3              |
| <b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>                       |  |                |
|  | Termini di incasso                       |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |

| <b>II ANNO</b>                                       |  |                |
|--|--|----------------|
| <b>RICAVI</b>  | Prezzo unitario                          | N° Prestazioni |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | € 5.000,00                               | 10             |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | € 10.000,00                              | 5              |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | € 5.000,00                               | 5              |
| <b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>                       |  |                |
|  | Termini di incasso                       |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |

| <b>III ANNO</b>                                      |  |                |
|--|--|----------------|
| <b>RICAVI</b>  | Prezzo unitario                          | N° Prestazioni |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | € 7.000,00                               | 15             |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | € 15.000,00                              | 10             |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | € 5.000,00                               | 10             |
| <b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>                       |  |                |
|  | Termini di incasso                       |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione base)     | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Vendita accessi alla piattaforma (versione completa) | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |
| Altre tipologie di soluzioni per le aziende          | 40 % inizio attività; 60 % fine attività |                |

4.3 Indicare l'ordine di grandezza degli **investimenti** per l'avvio dell'attività

| <b>I ANNO</b>        |                      |                    |                      |
|----------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| <b>INVESTIMENTI</b>  | Periodo ammortamento | Ammortamento annuo | Termine di pagamento |
| Immobili             |                      |                    |                      |
| Attrezzatura tecnica | 3 anni               | 33%                |                      |
| Arredi               |                      |                    |                      |
| Brevetti e licenze   |                      |                    |                      |
| Automezzi            |                      |                    |                      |
| Software             | 3 anni               | 33%                |                      |
| Altro                |                      |                    |                      |
| <b>TOTALE</b>        |                      |                    |                      |

| <b>II ANNO</b>       |                      |                    |                      |
|----------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| <b>INVESTIMENTI</b>  | Periodo ammortamento | Ammortamento annuo | Termine di pagamento |
| Immobili             |                      |                    |                      |
| Attrezzatura tecnica | 3 anni               | 33%                |                      |
| Arredi               |                      |                    |                      |
| Brevetti e licenze   |                      |                    |                      |
| Automezzi            |                      |                    |                      |
| Software             | 3 anni               | 33%                |                      |
| Altro                |                      |                    |                      |
| <b>TOTALE</b>        |                      |                    |                      |

| <b>III ANNO</b>      |                      |                    |                      |
|----------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| <b>INVESTIMENTI</b>  | Periodo ammortamento | Ammortamento annuo | Termine di pagamento |
| Immobili             |                      |                    |                      |
| Attrezzatura tecnica | 3 anni               | 33%                |                      |
| Arredi               |                      |                    |                      |
| Brevetti e licenze   |                      |                    |                      |
| Automezzi            |                      |                    |                      |
| Software             | 3 anni               | 33%                |                      |
| Altro                |                      |                    |                      |
| <b>TOTALE</b>        |                      |                    |                      |

4.4 Indicare, se previsti, possibili **finanziamenti** all'iniziativa di carattere pubblico e/o privato

RiConnexIA si propone di partecipare attivamente progetti di ricerca, segnatamente con attività di Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale. Infatti, i servizi erogati possono essere configurati nel contesto di commesse di ricerca affidate da Enti Pubblici o erogate nel contesto di partecipazioni di Industrie agroalimentari.

4.5 Altre informazioni ritenute rilevanti per la valutazione dell'idea di impresa

[Empty rectangular box]

**Ai sensi del d.lgs. 196 del 30/06/03 e successive integrazioni/modificazioni autorizzo il trattamento dei dati**

DATA  
21 ottobre 2015

FIRMA  
