

**AI** **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>	Massimo Villari
<b>DATA E LUOGO DI NASCITA</b>	Messina, 26/05/1972
<b>RUOLO (Professore, ricercatore...)</b>	Professore Associato
<b>DIP. DI APPARTENENZA</b>	Dipartimento di Ingegneria
<b>RECAPITO TELEFONICO/FAX</b>	090 3977375
<b>E-MAIL</b>	mvillari@unime.it

## 2. DATI RELATIVI ALLA SOCIETA' SPIN OFF

<b>DENOMINAZIONE</b>	Alma Digit
<b>TIPOLOGIA SPIN OFF<sup>1</sup></b>	Spin Off Accademica
<b>QUOTA EVENTUALE CAPITALE SOCIALE DA SOTTOSCRIVERE</b>	€ 10.000,00
<b>OGGETTO SOCIALE</b>	Alma Digit ha per oggetto sociale la progettazione, sviluppo e commercializzazione di un framework Cloud per la realizzazione di servizi personalizzati di Business Process

<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

	Automation (BPA) e Business Process Management (BPM).
<b>COMPAGINE SOCIALE</b> Inserire i dati di tutti i soci fondatori <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Massimo Villari: €2.000,00, pari al 20%</li> <li>● Maria Fazio: €2.000,00, pari al 20%</li> <li>● Alessio Salzano: €2.000,00, pari al 20%</li> <li>● Diego Busacca: €2.000,00, pari al 20%</li> <li>● Giovanni Parrino €2.000,00, pari al 20%</li> </ul> Si allegano curriculum dei soci.
<b>TEMPO PREVISTO PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ</b>	Si prevede di costituire la società entro il mese di giugno 2016.
<b>LOCALIZZAZIONE<sup>3</sup></b>	Locali del Dipartimento di Ingegneria

### 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).

Stando ai dati forniti da Gartner l'incompetenza digitale causerà ad un quarto delle organizzazioni una perdita della posizione di mercato. In questo scenario, le tecnologie Cloud vengono sempre più utilizzate per soddisfare diverse esigenze ed implementare un'ampia serie di soluzioni, incluse l'analisi dei dati, sistemi di backup, archiviazione e fornitura di software in modalità SaaS (Software as a service).

L'Università di Messina si è particolarmente distinta negli ultimi anni per i risultati della ricerca nell'ambito del Cloud computing a livello internazionale. Ciò può avere un notevole impatto sul territorio locale e nazionale, portando benefici a tutte quelle entità (pubbliche e private) che vorranno investire nell'innovazione tecnologica per avanzare rispetto alla concorrenza o sviluppare nuove opportunità di mercato.

Alma Digit ambisce a progettare, sviluppare e commercializzare un framework Cloud per la realizzazione di servizi personalizzati di Business Process Automation (BPA) e Business Process Management (BPM). BPA/BPM uniscono le competenze ICT con le strategie di business orientate ai processi, al fine di realizzare una o più soluzioni efficienti per i clienti finali. Un processo di Business è un'astrazione dell'evoluzione di un sistema informativo aziendale, in grado di supportare la gestione di molteplici risorse distribuite. L'automazione del processo di Business (Workflow), parziale o completa, è il meccanismo che consente a documenti, informazioni e attività di fluire da un attore a un altro secondo regole procedurali definite.

Il framework prodotto da Alma Digit è una piattaforma Cloud che abilita l'implementazione e l'automazione di processi generici, attraverso la definizione di modelli di immediata comprensione e facilmente modificabili. Il prodotto offerto potrà quindi essere personalizzato in accordo con le specifiche esigenze del committente al fine di supportare specifici ambiti di applicazione e settori di riferimento (es., bancario, sanitario,

<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.

agroalimentare, efficientamento energetico,...) plasmando con un alto grado di libertà i differenti processi di business e ogni specifico processo nel tempo, orchestrando e integrando anche sistemi già presenti nel sistema informatico.

Il framework di Alma Digit offre un'interfaccia di gestione user-friendly e versatile, accessibile via web o tramite apposita App (disponibile per iOS, Android e Windows).

A differenza delle altre soluzioni di BPA/BPM disponibili sul mercato, la soluzione di Alma Digit è innovativa sotto vari punti di vista. Innanzitutto, si basa interamente su tecnologie Cloud di ultima generazione, web-oriented e open-source (es. MongoDB, OpenStack,...), in grado di fornire elevata configurabilità ed efficienza del sistema, e protocolli e standard noti (XML, XMPP, REST,...). Ciò garantisce un continuo adeguamento del prodotto offerto ai cambiamenti tecnologici (repentini nel settore dell'ICT) e massima flessibilità nell'integrazione con altri sistemi servizi. Inoltre, la soluzione Alma Digit consentirà la gestione e configurazione dei workflow a run-time (ciò anche in corso di elaborazione), consentendo un dinamismo nella gestione ed automazione dei processi senza precedenti.

Alma Digit ambisce ad essere Spin-off dell'Università di Messina per potere effettuare il trasferimento dell'innovazione tecnologica maturata all'interno dell'Università negli ultimi anni, verso alle aziende del territorio. Al tempo stesso, permetterà di mantenere i rapporti con il territorio per conto dell'Università, consentendo all'Università di sviluppare attività di ricerca applicata alle reali esigenze del mercato. Ciò consentirà di instaurare un circolo virtuoso tra Università e mondo delle piccole e medie imprese che sarà di mutuo vantaggio per entrambi. Le imprese avranno l'opportunità di innovare i propri sistemi produttivi con soluzioni Cloud ad alto valore aggiunto per l'automazione e gestione dei processi di business basate su tecnologie avanzate e progettate in modo da garantire massima efficienza ed interoperabilità. L'Università potrà mantenere un contatto continuo con il mondo delle imprese, al fine di identificare i requisiti tecnico-scientifici di maggiore impatto economico su cui orientare gli sforzi di una ricerca applicata. Gli studenti universitari potranno beneficiare di un contesto didattico dinamico, in contatto con il mondo delle aziende, e potranno affrontare con maggiore consapevolezza l'ingresso nel mondo del lavoro.

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

Alma Digit offre un prodotto Cloud per gestire in maniera semplice e veloce le interdipendenze organizzative, ottimizzando la creazione, esecuzione ed automazione dei processi di Business. Tali attività possono essere eseguite tramite un'interfaccia grafica intuitiva e di facile utilizzo, accessibile via App (disponibile per iOS, Android e Windows) o web. In particolare, il sistema di configurazione dei processi e di orchestrazione dei workflow sarà gestita tramite l'utilizzo di componenti grafici facilmente componibili. Ciò rende la soluzione Alma Digit utilizzabile in diversi contesti applicativi, sia per gestire processi intra- che inter-aziendali, senza la necessità di personale tecnico specializzato per l'interazione con il software.

Per supportare processi di Business in particolari ambiti applicativi (es., workflow sanitari, bancari,...), vengono fornire delle specializzazioni ad hoc del prodotto, che integrano nei meccanismi di orchestrazione dei componenti funzionali dei workflow di processo i requisiti specifici richiesti dal committente (regolamentazioni, standard, meccanismi

addizionali di sicurezza,...).

Il servizio può essere istanziato su infrastrutture Cloud pubbliche e/o private, in accordo con le esigenze del committente.

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:

Incomincia ad affermarsi anche in Italia una certa attenzione verso la centralità dei processi nella gestione di un'amministrazione/azienda. Ad esempio, sono state avviate in molte amministrazioni pubbliche attività di BPR, o comunque di formalizzazione dei processi, anche a seguito della necessità di conseguire specifiche certificazioni (es. certificazione ISO9000 per le procure della Repubblica). L'investimento verso soluzioni di BPM/BPA derivano anche dalle sempre crescenti esigenze di internazionalizzazione e di *business transformation* in molte medie imprese, o di allineamento di sedi italiane di multinazionali alla policy del gruppo.

Poiché Alma Digit si propone sul mercato con l'obiettivo di fornire un prodotto Cloud ad elevato valore di innovazione tecnologica per le aziende, il principale punto di forza dell'impresa è individuabile nel **know how** apportato dai componenti del team dell'impresa stessa, tutti in possesso di una pluriennale esperienza di ricerca e sviluppo nel settore ICT ed, in particolare, nell'ambito del Cloud computing. In particolare, i componenti del team integrano competenze eterogenee in diversi settori complementari (es. progettazione di architetture Cloud, gestione di Big Data, sviluppo web, sviluppo App, ecc.).

In aggiunta a ciò, il forte legame che Alma Digit intende mantenere con l'Università porrà le basi per una collaborazione ad ampio spettro che potrebbe concretizzarsi in, ad esempio: raggruppamenti temporanei di enti/imprese per la condivisione di competenze, esperienze e referenze; assunzione di collaboratori a tempo determinato o indeterminato per far fronte ad esigenze specifiche; ecc.

Alcuni componenti del team hanno esperienze pregresse nell'avvio e gestione di StartUp, e conoscono appieno le problematiche legate all'avvio di una nuova idea di impresa.

Un possibile punto di debolezza dell'idea proposta è la difficoltà di fare capire appieno l'elevato valore aggiunto del prodotto offerto alle piccole, medie e grandi aziende locali. Per mitigare questa criticità, si opererà per uno sviluppo Lean-based, in modo da avere ben chiare le priorità del progetto sulla base dei feedback ricevuti dai potenziali clienti.

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

Il settore dei software di BPM/BPA è caratterizzato dalla forte presenza di attori di livello internazionale quali IBM, HP, Informatica, Hostbridge<sup>1</sup>, la cui offerta è rivolta prevalentemente verso clienti di grandi e medie dimensioni, sia per il livello di standardizzazione con cui sono costruite le soluzioni proposte, che per gli alti livelli di prezzo a cui queste vengono solitamente offerte. Le piccole imprese, invece, a causa della destrutturazione aziendale che molto frequentemente le caratterizza e dalle specificità del business che singolarmente propongono, necessitano di personalizzazioni

che le grosse software house offrono a prezzi a loro non accessibili. Tale bisogno è soddisfatto da un vasto e frammentato insieme di piccole e medie aziende che, in particolare in Italia, operano su base prettamente locale (circa 260 aziende dichiarano di sviluppare software per la gestione dei processi aziendali<sup>2</sup>).

<sup>1</sup>fonte: *Business Process Management (BPM) Cloud, Mobile, and Patterns: Market Shares, Strategies, and Forecasts, Worldwide, 2014 to 2020*, WinterGreen Research, INC, 2014

<sup>2</sup> fonte: database *it.kompass.com* aggiornato a maggio 2016

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)

Stando alle notizie diffuse da Gartner, molte aziende perderanno le loro posizioni di mercato per incompetenza digitale nei prossimi anni. E' la predizione del futuro delle soluzioni tecnologiche a rappresentare uno dei punti chiave per il successo delle aziende. In occasione dell'Asigra Cloud Backup Summit, la Vice Presidente e Sales Strategies analyst di Gartner Tiffani Bova ha confermato questa tesi: "il mercato del Cloud si sta trasformando e questo cambiamento deve essere sfruttato dalle aziende a loro vantaggio". Le tecnologie Cloud sono usate per una ampia schiera di proposte, inclusa l'analisi dei dati, backup, archiviazione e per fornire software in modalità SaaS (Software as a service). Per questo motivo il Cloud computing sta riscontrando una sempre crescente popolarità di anno in anno.

Le aziende innovative che vogliono rompere col passato per crescere hanno bisogno di investire in strutture organizzative nuove, facendo training e sviluppando nuovi piani d'azione. Poichè i processi di business descrivono la strategia della compagnia, definendo la rotta da seguire a lungo termine per sviluppare un vantaggio competitivo sostenibile sul mercato, investire nell'ottimizzare la creazione e l'esecuzione dei processi di Business è sicuramente una scelta strategica e di elevato impatto.

Alma Digit offre una soluzione innovativa e di facile utilizzo per tutte le aziende che intendano operare in questa direzione, indipendentemente dallo specifico settore di attività e dal bacino di mercato delle stesse. Ciò rende la soluzione Alma Digit adatta alle esigenze di tutte le PMI e società pubbliche e private intraprendenti.

L'attività di Alma Digit si concentrerà inizialmente sulle esigenze delle entità locali interessate nell'utilizzo del framework proposto, per poi estendere il proprio mercato a realtà nazionali ed internazionali.

3.6 Identificare eventuali elementi di criticità:

TECNOLOGICA	Alma Digit ha al suo interno affermate competenze nell'ambito di sistemi ICT ed in particolare nel settore del Cloud computing, sicurezza informatica, gestione dati e Big Data, Web service. Non si rilevano pertanto particolari elementi di criticità di tipo tecnologico.
ECONOMICO-FINANZIARIA	In virtù della scelta della società a responsabilità limitata quale forma societaria e dell'apporto di

	capitale dei soci fondatori, non si rilevano particolari elementi di criticità di tipo economico-finanziario.
DI PARTNERSHIP	Con la concessione della qualifica di spin-off accademica, l'azienda porrebbe, sin dalla costituzione, porre le basi per partnership di valore. In ogni caso, l'attività della società potrà essere portata avanti sulla base dell'esperienza professionale dei soci fondatori. Non si rilevano pertanto particolari elementi di criticità nello sviluppo di partnership.
DI RISORSE UMANE	Le iniziali risorse umane impegnate in Alma Digit saranno i soci fondatori stessi, che metteranno a frutto le proprie competenze specialistiche per lo svolgimento delle attività in corso. In caso di incremento del numero di commissioni da soddisfare, si potrà fare ricorso a professionisti esterni per supporto tecnico. Per specifiche esigenze (es. consulente commerciale, fiscale, legale, ecc.) verranno contattati professionisti esterni. Non si rilevano pertanto particolari elementi di criticità nel reperimento e nella gestione delle 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)

L'Università di Messina è ritenuta partner prioritario per lo sviluppo di Alma Digit, sia per la possibilità di usufruire di eventuali infrastrutture concesse dall'Università all'azienda in quanto spin off, sia per la volontà di attingere al bacino di risorse dell'ateneo per il reperimento di competenze specialistiche.

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.

Alma Digit non ha attualmente registrato alcun brevetto, né si prevede di sviluppare prodotti/tecnologie per i quali sia possibile richiederne.

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.

Il team di Alma Digit è composto dai cinque fondatori:

- Massimo Villari, socio fondatore, professore associato presso l'Università di Messina nel settore INF/01, nel team di Alma Digit si occuperà di trasferimento tecnologico, attività di progettazione software e Project Management.
- Maria Fazio, socio fondatore, P.hD. nel settore ING-INF/05, Software Architect,

ricoprirà il ruolo di amministratore unico; inoltre, si occuperà delle attività di progettazione software e reperimento fondi su bandi nazionali ed europei.

- Alessio Salzano, socio fondatore, consulente aziendale, nel team di Alma Digit si occuperà di gestione aziendale e sviluppo del business, analisi funzionali e definizione di requisiti utente per lo sviluppo, consulenza organizzativa, progettazione per il reperimento fondi su bandi nazionali ed europei.
- Diego Busacca, socio fondatore, ingegnere informatico, nel team di Alma Digit si occuperà di progettare e sviluppare soluzioni web-oriented personalizzate nell'ambito dell'ingegneria del software, rivolte all'industria ed al settore dei servizi pubblici e privati.
- Giovanni Parrino, socio fondatore, ingegnere informatico, nel team di Alma Digit si occuperà di progettare e sviluppare soluzioni ICT personalizzate, specie nel settore mobile, rivolte all'industria ed al settore dei servizi pubblici e privati.

Saranno reperite sul mercato le competenze specialistiche a supporto delle attività proprie dell'azienda (es. consulente commerciale, fiscale, legale, ecc.).

## 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	€18.000,00	€72.000,00	€108.000,00
Compenso soci	€6.000,00	€24.000,00	€36.000,00
Costi di gestione (telefono, luce, ecc.)	€0,00	€0,00	€0,00
Ammortamenti	€0,00	€0,00	€0,00
Assicurazione	€1.800,00	€4.200,00	€4.800,00
Spese amministrative	€900,00	€2.100,00	€2.400,00
Altro (Promozione, abbonamenti, corsi...)	€360,00	€840,00	€960,00
<b>TOTALE</b>	<b>€32.060,00</b>	<b>€108.140,00</b>	<b>€157.160,00</b>

<b>COSTI VARIABILI</b>	<b>I ANNO</b>	<b>II ANNO</b>	<b>III ANNO</b>
Consulenze esterne	€ 1.000,00	€ 2.000,00	€ 4.000,00
Materie prime	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Trasferte	€360,00	€1.680,00	€4.800,00
Altro (brevetti, software...)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
<b>TOTALE</b>	<b>€ 1.360,00</b>	<b>€ 3.680,00</b>	<b>€ 8.800,00</b>

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

<b>I ANNO</b>		
<b>RICAVI</b>	Prezzo unitario	N° Prestazioni
Consulenza IT/aziendale	€300,00	180
<b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>		
Termini di incasso		
Consulenza IT/aziendale		60 gg

<b>II ANNO</b>		
<b>RICAVI</b>	Prezzo unitario	N° Prestazioni
Consulenza IT/aziendale	€300,00	840
<b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>		
Termini di incasso		
Consulenza IT/aziendale		60 gg

<b>III ANNO</b>		
<b>RICAVI</b>	Prezzo unitario	N° Prestazioni
Consulenza IT/aziendale	€300,00	1.440
<b>TEMPI DI INCASSO RICAVI</b>		
Termini di incasso		
Consulenza IT/aziendale		60 gg

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	N.D.	€ 0,00	N.D.
Attrezzatura tecnica	1 anno	€ 360,00	60 gg
Arredi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Brevetti e licenze	N.D.	€ 0,00	N.D.



Automezzi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Software	N.D.	€ 0,00	N.D.
Altro	1 anno	€ 360,00	60 gg
<b>TOTALE</b>		€ 720,00	

<b>II ANNO</b>			
<b>INVESTIMENTI</b>	Periodo ammortamento	Ammortamento annuo	Termine di pagamento
Immobili	N.D.	€ 0,00	N.D.
Attrezzatura tecnica	1 anno	€ 840,00	60 gg
Arredi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Brevetti e licenze	N.D.	€ 0,00	N.D.
Automezzi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Software	N.D.	€ 0,00	N.D.
Altro	1 anno	€ 840,00	60 gg
<b>TOTALE</b>		€ 1.680,00	

<b>III ANNO</b>			
<b>INVESTIMENTI</b>	Periodo ammortamento	Ammortamento annuo	Termine di pagamento
Immobili	N.D.	€ 0,00	N.D.
Attrezzatura tecnica	1 anno	€ 840,00	60 gg
Arredi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Brevetti e licenze	N.D.	€ 0,00	N.D.
Automezzi	N.D.	€ 0,00	N.D.
Software	N.D.	€ 0,00	N.D.
Altro	1 anno	€ 840,00	60 gg
<b>TOTALE</b>		€ 1.920,00	

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

Sebbene si preveda di fare ricorso a finanziamenti pubblici finalizzati alla promozione dell'innovazione tecnologica, non sono ancora stati individuati possibili finanziamenti cui Alma Digit potrebbe fare ricorso.

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

Si prevede di registrare Alma Digit come startup innovativa ex lege 221/2012, potendo così beneficiare di diverse agevolazioni burocratiche, fiscali, societarie, ecc. Tale

operazione verrà eseguita in concomitanza con la costituzione della società.

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

DATA

24 Giugno 2016

 FIRMA 