

# BIT

BOLLETTINO  
DELL'INNOVAZIONE  
TECNOLOGICA  
Anno 27 - 06 / 2021

## CHALLENGE #RELOADUMBRIA



# BIT

B.I.T.  
Bollettino dell'Innovazione Tecnologica  
Periodico bimestrale  
di informazione aziendale  
Anno 27 numero 06-2021

Edito da:  
Sviluppumbria S.p.a.  
Sede legale:  
Via Don Bosco 11- Perugia  
Tel.: 075.568111- Fax: 075.5722454

Registrazione n. 7/96 del 16/03/1996  
del Tribunale di Perugia

Direttore responsabile  
TIBERIO GRAZIANI

Progetto grafico  
LABBIT Srl

A questo numero  
hanno collaborato:

Elisabetta Boncio  
Annarita Martelli  
Susanna Paoni  
Valeria Tudisco  
Paola Paccara

# #06 2021



CHALLENGE #RELOADUMBRIA.....	4
I 7 SETTORI INDIVIDUATI E LE SFIDE .....	6
LE ASSOCIAZIONI E LE AZIENDE PARTNER .....	8
LE FASI DEL PROGETTO.....	11
LE VIDEOINTERVISTE ALLE AZIENDE PARTNER .....	12
LE SOLUZIONI VINCENTI GENERAL CHALLENGE - START UP CHALLENGE.....	14
RASSEGNA STAMPA .....	24

# www.sviluppumbria.it



SVILUPPUMBRIA 

# CHALLENGE

## #RELOADUMBRIA



### UN CONCEPT MIRATO A: INNOVATORI START UP E SPIN OFF

#ReloadUmbria, una Challenge per raccogliere idee, progetti e soluzioni tecnologiche all'insegna della sostenibilità provenienti da giovani talenti, innovatori, start up e spin off e favorirne lo sviluppo e l'implementazione all'interno delle aziende.

La Challenge Competition - indirizzata a 7 settori strategici per l'Umbria (meccanica, chimica, tessile, trasporti e logistica, agro-alimentare, turismo ed emergenza-Covid 19), ognuno dei quali contenente delle

sfide individuate sulla base delle specifiche necessità economiche e sociali e dei 17 Sustainable Development Goals.

L'iniziativa, coordinata da Sviluppumbria nell'ambito del [Programma Innetwork](#) con la collaborazione del [Parco Agroalimentare 3A](#), è patrocinata dalla [Regione Umbria](#), dalla [Fondazione Cassa di Risparmio](#), dalla [Camera di Commercio dell'Umbria](#) e dagli [ITS Umbria Academy](#).

La sfida, promossa da numerose associazioni di categoria, aziende e community umbre è stata lanciata attraverso [la piattaforma digitale di VGenLab](https://www.vgen.it/) <https://www.vgen.it/>.

### General challenge

Aperta a studenti e giovani freelancer.

### Startup challenge

Aperta a startup costituite o in fase di costituzione.

### I numeri

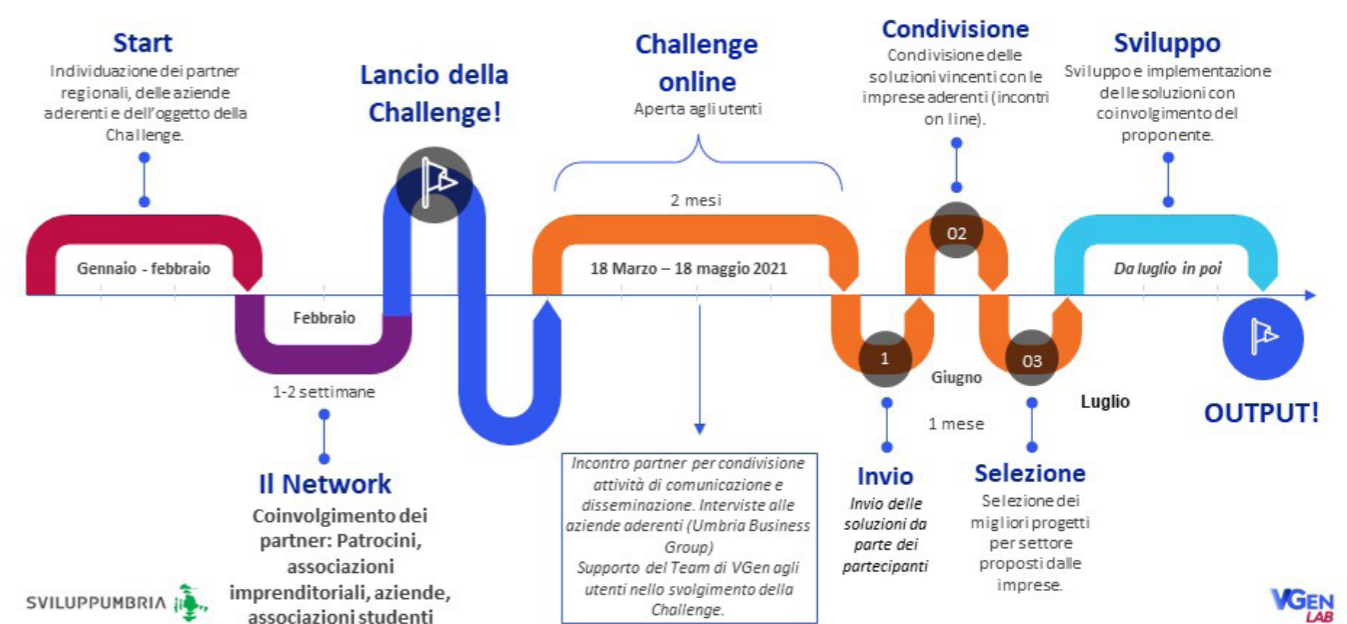
Dal 18 marzo 2021 al 18 maggio 2021 la piattaforma VgenLab ha raccolto **45** iscrizioni e **37** soluzioni innovative (**11** soluzioni per la General Challenge e **26** per la Start Up Challenge).

Tutte le soluzioni sono state condivise con le aziende partners della Challenge relative al settore di riferimento.

L'8 settembre ha avuto luogo l'evento conclusivo della Challenge nel corso del quale sono state presentate le soluzioni vincitrici per ciascun settore della General e Start up Challenge.

Le migliori soluzioni, accederanno ad un servizio di mentoring o di analisi della fattibilità per l'implementazione della soluzione. Sarà inoltre favorito il matching creando opportunità di business e collaborazioni tra proponenti e aziende interessate ad implementare le migliori soluzioni attraverso il supporto di VGen, Capital Venture Consulting, Umbria Business Group e Sviluppumbria.

## CHALLENGE ROADMAP



## I 7 SETTORI INDIVIDUATI E LE SFIDE

### ➔ MECCANICA

- Riduzione, riutilizzo e valorizzazione degli scarti e dei materiali prodotti dalle lavorazioni meccaniche al fine di rendere i prodotti sempre più sostenibili;
- Soluzioni digitali che possono aiutare il passaggio a modelli di business basati sulla locazione di beni e servizi per diminuire i prodotti monouso o di uso limitato.
- Soluzioni per l'eliminazione dei documenti cartacei aziendali tenendo conto delle esigenze di cybersecurity.

### ➔ CHIMICA

- Soluzioni per prodotti e scarti della produzione e lavorazione a basso impatto ambientale;
- Soluzioni per il recupero e riciclo di materiali polimerici;
- Soluzioni innovative nel settore delle bioplastiche;
- Prodotti che agevolano la riduzione dell'inquinamento ambientale;
- Soluzioni digitali e tecnologiche per il controllo e la produzione, anche a distanza, per ridurre i rischi sul luogo di lavoro.

### ➔ TESSILE

- Facilitare lo smistamento e il riutilizzo dei prodotti tessili;
- Ecodesign, vestiti fatti per durare più a lungo e per uso multiplo.

### ➔ TRASPORTI E LOGISTICA

- Aumentare le possibilità di collaborazione all'interno della filiera logistica per ridurre l'impatto ambientale (es. ottimizzazione piani di carico e pooling);
- Diminuzione impatto dell'ultimo miglio;
- Magazzini di stoccaggio sempre più efficienti e sostenibili.

### ➔ AGROALIMENTARE

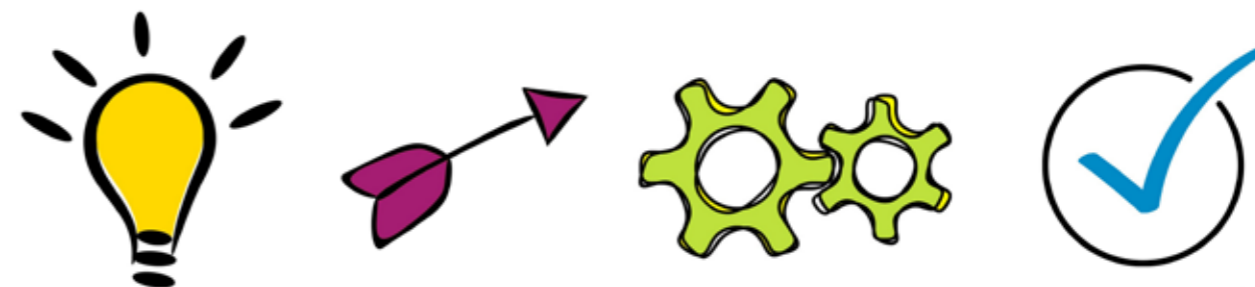
- Soluzioni per ridurre l'inquinamento causato dall'eccesso di nutrienti, facilitando la strategia promossa dall'UE "Dal produttore al consumatore";
- Facilitare il passaggio all'agricoltura di precisione, all'agroecologia e all'agro-forestazione;
- Utilizzo sostenibile della risorsa idrica.

### ➔ TURISMO

- Soluzioni digitali per la valorizzazione dei territori, delle eccellenze culturali, naturali ed enogastronomiche in linea con i principi di sostenibilità;
- Passaggio al turismo green e turismo di scoperta.

### ➔ EMERGENZA COVID-19

- Sviluppare soluzioni e tecnologie innovative in grado di migliorare la sanificazione degli spazi e delle attrezzature condivise;
- Sviluppare soluzioni ottimizzate per fornire ai clienti supporto da remoto quali: assistenza, visite e collaudi;
- Sviluppare soluzioni innovative per il recupero dei dispositivi di sicurezza utilizzati nelle aziende.



## SELEZIONE E SVILUPPO

Le migliori soluzioni per ogni settore, rispettivamente della General e della Startup Challenge, vengono condivise, tramite appositi canali, con le imprese aderenti.

Le imprese interessate rispondono spiegando in che modo vorrebbero implementare il progetto coinvolgendo il proponente.

Nel caso di startup si tratta di strutturare dei progetti di *open innovation* tra le parti, mentre nel caso di studenti, questi ultimi possono essere coinvolti dall'impresa in percorsi di approfondimento dell'idea o in percorsi di stage.

## VALUTAZIONE E PREMI

Le soluzioni inviate sono state valutate da un team composto da: esperti di VGenLab, Sviluppumbria e dai rappresentanti delle imprese partner appartenenti ai singoli settori della Challenge.

Per le sfide collegate ad Emergenza Covid – poiché il tema è trasversale a ogni settore, il team di valutazione è stato esteso a tutte le aziende coinvolte nella valutazione degli altri settori indicati nella Challenge.

**MENTORING:** è previsto per le prime due migliori soluzioni per ciascun settore un servizio di mentoring o di supporto gratuito nella prima fase dello studio di implementazione della soluzione proposta; il supporto è offerto da VGenLAB, Capital Venture Consulting, da Umbria Business Group, da Sviluppumbria e dagli altri partner che si renderanno disponibili.

**MATCHING:** le soluzioni vincenti saranno accompagnate e condivise con le aziende del territorio per la possibile co-progettazione e implementazione della soluzione.

## PARTNER DEL PROGETTO E ATTIVITÀ

Reload Umbria nasce per essere un progetto condiviso, da strutturare con la collaborazione operativa di vari partner.

TIPOLOGIA PARTNER	ATTIVITÀ
Imprese	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisi delle soluzioni;</li> <li>• Eventuale implementazione delle soluzioni proposte con il coinvolgimento dei proponenti.</li> </ul>
Network di imprese e agenzie regionali	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diffusione dell'iniziativa;</li> <li>• Coinvolgimento delle imprese e loro network.</li> </ul>
Società di consulenza, professionisti	Supporto alle imprese nella fase di sviluppo dei progetti aziendali selezionati.
Community e associazioni	Diffusione dell'iniziativa
Istituti e enti formativi	Diffusione dell'iniziativa

## LE ASSOCIAZIONI PARTNER



## LE AZIENDE PARTNER

### SETTORE MECCANICA



### SETTORE CHIMICA



### SETTORE TRASPORTI E LOGISTICA



### SETTORE AGROALIMENTARE



## SETTORE TURISTICO



## SETTORE TESSILE

Ti STYLE iT



furia

furia

## LE COMMUNITY PARTNER



**TEDx** Perugia  
x = independently organized TED event



## LE FASI DEL PROGETTO

### Start e preparazione Challenge

**Gennaio-Febbraio 2021**

Individuazione oggetto Challenge, individuazione partner regionali, aziende aderenti e community umbre.

Hanno aderito alla Challenge 14 associazioni (8 associazioni di categoria e 6 associazioni dei giovani) e 33 aziende del territorio regionale.

### Lancio della Challenge!

**18 marzo 2021**

webinar di presentazione della Challenge #ReloadUmbria.

### Challenge on line

**18 marzo-18 maggio 2021**

presentazioni delle soluzioni attraverso la piattaforma Vgenlab <https://www.vgen.it/call4ideas/reload-umbria-challenge/>

### Incontro partner Challenge

**16 aprile 2021**

Incontro on line con tutte le associazioni partner (associazioni di categoria i Patronatori e le associazioni dei giovani) per condividere attività di promozione della Challenge

### Interviste alle aziende aderenti

**Aprile – maggio 2021**

Interviste alle aziende aderenti alla Challenge realizzate con la collaborazione del partner Umbria Business Group

### Dead line Invio delle soluzioni

**18 maggio 2021**

**ISCRITTI ALLA CHALLENGE**

**45 PARTECIPANTI**

**PRESENTATE 37 SOLUZIONI**

**DI OPEN INNOVATION**

**11 SOLUZIONI NELLA**

**GENERAL CHALLENGE**

**26 SOLUZIONI**

**NELLA START UP CHALLENGE**

### Condivisione e Selezione

**Giugno 2021**

Valutazioni delle soluzioni proposte con le aziende aderenti alla Challenge e selezione dei migliori progetti per ciascun settore.

**Luglio 2021**

Comunicazione delle migliori soluzioni ed avvio attività di confronto con i vincitori e con tutti i partecipanti.

### Evento conclusivo della Challenge reload Umbria

**8 settembre 2021**

Evento di presentazione delle migliori soluzioni alle istituzioni, partner ed aziende del territorio

### Sviluppo e Implementazione

**Da Settembre 2021**

Sviluppo e implementazione delle soluzioni con coinvolgimento del proponente.

# LE VIDEOINTERVISTE ALLE AZIENDE PARTNER

a cura di [Selvaggia Fagioli](#) – presidente di [Umbria Business Group](#)



[Intervista ad Alberto Cari](#), Direttore Relazioni Esterne di Basalti Orvieto



[Intervista ad Andrea Duranti](#), Responsabile gestione sicurezza e ambiente di Meccanotecnica Umbra



[Intervista ai ragazzi dell'ITS](#), Umbria Academy



[Intervista a Marco Cardinalini](#), co-titolare di Cardinalini Spa



[Intervista a Nicolas Lollì](#), CFO di FALP Electric



[Intervista a Roberto Sicigliano](#), Head of Programs Management and S&OP di OMA SpA



[Intervista a Eleonora Venturi](#), Responsabile Marketing Relazioni Esterne di Venturi Vending



[Intervista a Michele Carloni](#), General Manager di Umbra Packaging



[Intervista a Leonardo Faccendini](#), CEO e cofondatore Antico Pastificio Umbrino



[Intervista a Renato Cesca](#), Direttore Generale dell'HTC SpA



[Intervista a Lorenzo Ascutti](#), socio Ascutti srl



[Intervista con Emanuele Furia](#), socio Ideasette



[Intervista a Giuliano Martinelli](#), amministratore di Giuliano Tartufi



[Intervista a Stefano Stefanetti](#), Responsabile R&D Stabilimento Novamont SpA



[Intervista a Michele Benemio](#), Presidente del Consorzio URAT



[Intervista a Manuele Gentili](#), titolare La Locanda dei Golosi



[Intervista a Massimiliano Costantini](#), Responsabile R&D della CF Plast



# LE SOLUZIONI VINCENTI

## General challenge

**oVRlimit**

PROBLEM	SOLUTION
<ul style="list-style-type: none"> <li>Necessità del consumatore di vivere in anteprima un prodotto o un'esperienza prima della fase di acquisto o di prenotazione.</li> <li>Impossibilità di recarsi fisicamente nel luogo d'interesse o di partecipare ad eventi culturali, sportivi o d'intrattenimento a causa della distanza, dell'emergenza o di impedimenti di natura personale</li> </ul>	<p>Realizzazione e produzione di video a 360° mediante partnership esterna con annessa implementazione della piattaforma web in cui i video vengono caricati e resi disponibili al consumatore in forma gratuita o a pagamento.</p>
REVENUE STREAM	CUSTOMER SEGMENT
<ul style="list-style-type: none"> <li>Percentuale sulla vendita o il noleggio dei video caricati</li> <li>Percentuale realizzazione e produzione video.</li> <li>Quota per il caricamento dei video sulla piattaforma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strutture turistiche</li> <li>Organizzatori di eventi</li> <li>Tour operator</li> <li>Artigiani</li> <li>Consumatore che vuole partecipare ad eventi o esperienze da remoto.</li> </ul>
COSTS	UNIQUE VALUE PROPOSITION
<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementazione e gestione della piattaforma web.</li> <li>Pubblicità.</li> </ul>	<p>Vetrina virtuale immersiva per prodotti ed esperienze</p>



Problem	Solution
<p>L'escursionismo è un'attività normalmente non accessibile a molte categorie di persone.</p>	<p>ouvertOure intende utilizzare appositi veicoli elettrici già in commercio: quadricicli (modelli base e fuoristrada), tricicli e monocicli.</p>
Unique Value Proposition	Customer Segment
<p>ouvertOure vi accompagna nelle vostre escursioni a contatto con la natura umbra grazie ai suoi veicoli elettrici accessibili e sostenibili.</p>	<p>ouvertOure si rivolge a persone con disabilità, famiglie con bambini, anziani, turisti con poco tempo a disposizione, soggetti con scarsa attitudine al trekking, proprietari di animali domestici al seguito.</p>
Costs	Revenue Stream
<p>Veicoli elettrici, pulmino con carrello, pubblicità, personale (conducente e accompagnatore), consumi energetici, sede.</p>	<p>Canali: Google My Business, Facebook e Sito Web</p> <p>ouvertOure vende servizi con doppia modalità: a chiamata (tour personalizzati) o ad evento (tour programmati), con la possibilità di prelevare i clienti direttamente presso le strutture ricettive.</p>



A cura di:  
ITS 2020/2022  
CIRCULAR  
ECONOMY  
ACADEMY



<p><b>Problem:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inquinamento diffuso da sversate di rifiuti in diverse aree della regione Umbra.</li> <li>Risorse idriche non utilizzate sia dal pubblico che dal privato a causa dell'inquinamento.</li> <li>Mancanza di un modello per gestire le bonifiche delle falde pubbliche.</li> </ul>	<p><b>Solution:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizzo di una tecnologia innovativa (scotta di siero esausto del latte) a basso impatto ambientale con tempi e costi nettamente inferiori rispetto alle alternative attualmente esistenti.</li> <li>Modello integrato pubblico/privato per gestione dei siti di bonifica.</li> <li>Avvio di un progetto pilota per testare ed affinare il modello di bonifica (mezza a sistema di tutti i soggetti coinvolti, individuazione rischi/attori, coordinamento del processo, gestione delle collaborazioni, monitoraggio ed analisi finali).</li> </ul>	<p><b>Existing Alternatives:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Non esistono modelli alternativi allo stato attuale ogni bonifica è gestita con un modello specifico.</li> <li>Metodi tradizionali di bonifica come pump and treat con tempi di trattamento lunghissimi nel caso studio si parla di 5 anni con il processo che proponiamo rispetto ai 25 anni di trattamento con il metodo pump and treat.</li> </ul>	<p><b>Channels:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Avvio di un progetto pilota.</li> <li>Campagna di sensibilizzazione sull'argomento mirata a tutti i partner.</li> </ul> <p><b>Customer Segments:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La Regione per quanto riguarda le bonifiche pubbliche.</li> <li>I soggetti privati quando emporgevoli della bonifica, quando ne necessitano.</li> </ul>
<p><b>Unique Value Proposition:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Per l'ambiente facciamo ognuno la nostra parte, non tiriamoci indietro. Utilizziamo una tecnologia innovativa che rispetta l'ambiente e promuoviamo un progetto pilota nel territorio regionale per la nascita di un nuovo modello di gestione pubblico-privato dei siti di bonifica. Il modello replicabile anche al cliente privato ed è replicabile in tutto il territorio nazionale.</li> </ul>	<p><b>High Level Concept:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acquisteremo l'ente pubblico e i soggetti privati a risolvere i loro problemi di bonifica fornendoci il contatto con l'azienda che ha la tecnologia, e il nostro servizio. Verifichiamo la convenienza di noi attraverso il progetto pilota e la campagna di sensibilizzazione e saranno coinvolti ad unirsi e noi pareremo la nostra proposta è nettamente più efficace sia per tempi che per costi. Ci additeremo per il servizio di gestione e monitoraggio dell'impianto e crediamo che questo coprirà i nostri costi.</li> </ul>	<p><b>Unfair Advantage:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tempi e costi ridotti rispetto allo stato attuale.</li> <li>Esportabilità del modello.</li> <li>Il modello crea vantaggi per tutti i soggetti della filiera.</li> <li>La tecnologia del processo non ha brevetto.</li> <li>Qualitativamente è ridotto l'impatto ambientale (economia circolare, indicatori ambientali bassi, nessun utilizzo di solventi chimici).</li> </ul>	<p><b>Early Adopters:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ente pubblico regionale responsabile della bonifica.</li> <li>Azienda e soggetto privato che ha necessità di bonificare.</li> </ul> <p><b>Revenue Model:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servizio di gestione e monitoraggio dell'impianto di bonifica. Servizi aggiuntivi.</li> <li>Analisi e caratterizzazione del suolo della falda.</li> <li>Analisi dell'andamento di una bonifica.</li> <li>Recipi di management della bonifica.</li> </ul>
<p><b>Cost Structure:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Personale.</li> <li>Attrezzature, mezzi di trasporto, manutenzione - Pompe, sito 20 m<sup>2</sup> e 4, manutenzione ogni 6 mesi.</li> <li>Costi di gestione (tempo materia prima, costo della materia prima, gestione impianto).</li> <li>Costi per acquisizione nuovi clienti.</li> <li>Costi indiretti.</li> <li>Eventuali costi aggiuntivi: affitto del pozzo di privati.</li> </ul>	<p><b>Key Metrics:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Partnership attivate.</li> <li>Siti di bonifica (attivi, progetti pilota).</li> </ul>		

## RENOVA VITIS

VINOTERAPIA COSMETICA

<p><b>Problem</b></p> <p>La produzione del vino provoca una notevole quantità di scarti, che gravano spesso sull'agricoltore. Le tecniche tradizionali di smaltimento, come compostaggio e distillazione, causano la perdita dei bioattivi dell'uva, preziosi per la cosmesi, ambito in cui l'utenza ricerca sempre più un prodotto biosostenibile e accessibile.</p>	<p><b>Unique Value Proposition</b></p> <p>Produzione di un cosmetico ad alto valore aggiunto, realizzato con gli scarti vitivinicoli prodotti localmente attraverso processi green, tutelando l'ambiente con la promozione dell'ecosostenibilità, anche con un packaging riutilizzabile.</p>	<p><b>Costs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>scarti vitivinicoli (costi possibilmente trascurabili)</li> <li>ingredienti delle formulazioni</li> <li>costi di gestione del laboratorio</li> <li>macchinari e manutenzione</li> <li>pubblicità/marketing</li> <li>e-commerce</li> </ul>
<p><b>Solution</b></p> <p>Trovare una nuova via di utilizzo degli scarti, in aggiunta a quelle tradizionali, fabbricando un prodotto cosmetico che doni valore aggiunto agli scarti, utilizzando tecniche che salvaguardano l'ambiente e ad impatto zero.</p>	<p><b>Customer Segment</b></p> <p>Creazione di un prodotto cosmetico destinato a donne e uomini di varie fasce di età e diverse necessità dermocosmetiche, sensibili all'utilizzo di prodotti biodinamici e ecosostenibili. Questa scelta è avvalorata dai risultati ottenuti da un sondaggio creato online sulla cosmesi ecosostenibile, in un campione di 350 partecipanti.</p>	<p><b>Revenue Stream</b></p> <p>Il Revenue Model si baserebbe sul modello Makeup. Il ricavo deriva da un e-commerce, affiancato anche da social media e blog. Non si esclude la possibilità di collaborazione con vigna e punti vendita locali.</p>

Renova Vitis è un progetto di Aleardi Martina, Casarà Lisa, Cruzadol Chiralana, De Souza Martina, Sansone Rosa. L'utilizzo di questo materiale è ad uso esclusivo per la partecipazione al progetto promosso da VGen, in collaborazione con Sviluppo Umbra, "ReLoad Umbra".



## **THE STOCK COMPANY**

### PROBLEM

I MAGAZZINI AZIENDALI SONO PIENI DI **ECCELENZE** E VENGONO **SVENDUTE** AGLI **STOCKISTI** PERCHÉ SONO COMODI E VELOCI

### SOLUTION

CON UNA **PIATTAFORMA COMMERCIALE** **VALORIZZIAMO** AL MASSIMO LE ECCELENZE SFRUTTANDO LE PER REALIZZARE **PIÙ RICAVI**

### UNIQUE VALUE PROPOSITON

LA PIATTAFORMA È **CUCITA** SUL CLIENTE SEGUE LE PARTICOLARITÀ DEL MERCATO **ANNULLA I COSTI** E **MASSIMIZZA I MARGINI**



### CUSTOMER SEGMENT

MERCATO ESCLUSIVAMENTE **B2B** IMPRESE CON ECCELENZE RILEVANTI: **MECCANICA, CHIMICA E TESSILE** DIFFUSIONE LOCALE

### COSTS

COSTI DI REALIZZAZIONE E GESTIONE DELLA PIATTAFORMA CHE **SONO MINIMI**

### REVENUE STREAM

L'ADESIONE ALLA PIATTAFORMA È **GRATUITA** I RICAVI VENGONO GENERATI COME **% SUL VALORE DEL VENDUTO**



<https://www.redlynxrobotics.com/>

## Red Lynx Robotics

### PROBLEM

*Siccità, agenti patogeni e organismi infestanti, causano ingenti danni a colture importanti come quelle dell'olivo e della vite.*

### SOLUTION

*Piattaforma robotica equipaggiata con un sistema di algoritmi di intelligenza artificiale per il monitoraggio dello stato di salute delle piante e l'ottimizzazione delle risorse.*

### UNIQUE VALUE PROPOSITON

*La nostra piattaforma robotica è pensata per monitoraggio delle coltivazioni arboricole. Tramite l'acquisto di un servizio di raccolta dati in abbonamento, l'imprenditore agricolo potrà ottimizzare risorse e lavoro legate alle proprie attività.*

### CUSTOMER SEGMENT

*Soluzione indirizzata a imprenditori agricoli di piccole, medie e grandi dimensioni attivi nell'arboricoltura (vite, olivo, nocciolo). Partnership con aziende produttrici di macchinari agricoli.*

### COSTS

*Investimento iniziale per l'ingegnerizzazione della piattaforma robotica (Software e hardware). Costi operativi, di gestione e commercializzazione.*

### REVENUE STREAM

*Noleggio della piattaforma robotica e utilizzo del software di monitoraggio, con la previsione di un abbonamento (da 300€/ha per scansione)*

<h3>PROBLEM</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mancanza di strumentazioni, macchinari o materiali a basso costo necessari per la realizzazione dei propri progetti.</li> <li>Necessità di mettere a reddito macchinari non produttivi e ottenere dei ricavi dalla vendita dei prodotti di scarto.</li> </ul>	<h3>SOLUTION</h3> <p>Sviluppo di una piattaforma web che agisce da intermediaria tra l'azienda che mette a disposizione il bene e il richiedente interessato, permettendo l'acquisto di materiali di scarto o il noleggio di macchinari o strumentazioni tramite un sistema di calendarizzazione delle prenotazioni e un servizio di digital payment associato.</p>
<h3>UNIQUE VALUE PROPOSITON</h3> <p>Sviluppo di una piattaforma che soddisfa una duplice esigenza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fornire la possibilità alle aziende di mettere a noleggio i propri macchinari e di ottenere dei ricavi dalla vendita dei prodotti di scarto.</li> <li>Rendere disponibili macchinari e materiali ai richiedenti interessati.</li> </ul>	<h3>CUSTOMER SEGMENT</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aziende del settore tessile</li> <li>Aziende del settore agroalimentare</li> <li>Aziende del settore meccanico</li> <li>Privati/Liberi Professionisti</li> <li>Startup</li> </ul>
<h3>COSTS</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Implementazione e gestione della piattaforma web.</li> <li>Pubblicità.</li> </ul>	<h3>REVENUE STREAM</h3> <p>Percentuale sulla vendita o il noleggio.</p>

## START UP CHALLENGE



<https://www.parkingmycar.it/>

Cerca, confronta, e risparmiando comparando in tempo reale tutti i parcheggi vicino a te!

**1. Il 30% del traffico è causato da chi cerca parcheggio**  
L'inquinamento causato dal traffico cittadino uccide ogni anno 3 milioni di persone e ci costa 5 miliardi di €.

**2. Smart city + Smart Parking = Smart life**  
Un solo servizio che racchiuda per la prima volta parcheggi privati, pubblici e parchimetro. Prenota il tuo posto ovunque tu sia, sempre al miglior prezzo sul mercato.

**3. L'82,9% degli spostamenti in EU avvengono in auto**  
Ottimizzare gli spazi e la gestione della mobilità cittadina è indispensabile per migliorare la vita dell'uomo e l'impatto sul pianeta.

**4. Le auto elettriche cambieranno il mondo e noi siamo pronti**  
Nel 2030 si prevedono 5 mln di e-car e 3 mln di charge point. Con ParkingMyCar trovi in tempo reale la colonnina di ricarica più vicina a te.

**5. Tecnologia e Marketing**  
Fare Startup significa investire in innovazione.

**6. Tutto molto bello... ma come guadagniamo?**

- Parcheggi privati: commissioni sul transato
- Parcheggi pubblici: commissioni applicate all'utente
- Commissioni sui servizi di ricarica elettrica

## START UP CHALLENGE



<https://www.lunageber.com/>

### SMART JACKET FOR WORKERS SAFETY AND OVERALL COMFORT

#### PROBLEM

Accidents at work and industrial injuries

#### UNIQUE VALUE PROPOSITION

Lightweight miniaturized system to be added as an expansion of an existing jacket or to be integrated on new workwear.

#### COSTS

Staff specialized in HW and SW development and sales agents.

#### SOLUTION

SMART JACKET FOR:

- Control and Management
- Workers comfort monitoring
- Workers safety and security
- Real time monitoring

#### CUSTOMER SEGMENT

- Construction companies
- Manufacturing companies
- Companies producing workwear

#### REVENUE STREAM

- Sale of smart jacket kits
- Infrastructure installation
- Platform and infrastructure maintenance service offer
- Cost of data management service



## START UP CHALLENGE



<https://jupitech.it/>

time series predictive AI  
**Sibylla**

<b>Problem</b> Imprese e organizzazioni producono una grande quantità di <b>dati</b> eterogenei che evolvono nel tempo e devono essere stoccati, gestiti ed analizzati	<b>Solution</b> Sibylla è una piattaforma customizzabile dotata di <b>Intelligenza artificiale</b> che analizza serie temporali per Anomaly detection, Anomaly classification e DSS
<b>Unique value proposition</b> Sibylla è una piattaforma di intelligenza artificiale che supporta imprese nel <b>miglioramento della qualità</b> dei prodotti e nell' <b>ottimizzazione degli interventi</b> di manutenzione	<b>Customer segment</b> Manufacturing, Chemistry & pharmaceutical, Telco & ESCo
<b>Costs</b> Investimento iniziale per ingegnerizzazione della soluzione, personale altamente qualificato per il mantenimento della piattaforma, costi di commercializzazione (fiere, eventi e rappresentanti)	<b>Revenue stream</b> On premise, SaaS e customizzazioni





## START UP CHALLENGE



<https://userbot.ai/it/>



<b>PROBLEM</b>  Emergenza Covid: difficoltà di supportare i clienti da remoto in tempo reale, sovraccarico di richieste per gli operatori	<b>SOLUTION</b>  Fornire supporto attraverso il chatbot con AI conversazionale automatizzando le risposte alle domande più frequenti, riducendo costi e tempi
<b>UNIQUE VALUE</b>  Il cuore del prodotto si basa su un algoritmo di AI; grazie alla tecnologia di NLP e Deep learning Userbot riconosce il linguaggio naturale ed impara tramite apprendimento profondo	<b>CUSTOMER SEGMENT</b>  Aziende corporate con necessità di customer support (pharma, utilities, banking, finanza, pubblica amministrazione)
<b>COSTS</b>  Principale costo: risorse umane Investimento nel continuo ricerca e sviluppo per migliorare il prodotto	<b>REVENUE STREAM</b>  Vendita di licenza annuale Enterprise; una soluzione fatta su misura per le aziende



## START UP CHALLENGE



<https://www.minervas.it/>

### Trucky

less fuel less emission

#### PROBLEM

IN EUROPA, SI STIMA CHE IL TRASPORTO SU GOMMA PRODUCA IL 5% DI EMISSIONI DA PARTE DI CAMION. MINERVAS NASCE PER **MINIMIZZARE L'EMMISSIONE DI CO2**.

#### UNIQUE VALUE PROPOSITON

RIDURRE IL COMBUSTIBILE GARANTENDO:  
1) **MINIMO IMPATTO** SULL'ATTUALE TECNOLOGIA DEI VEICOLI  
2) **COSTI CONTENUTI**

#### COSTS

SONO STATI SOSTENUTI COSTI PER LE ATTIVITÀ DI **RICERCA, BREVETTAZIONE, PROTOTIPAZIONE E SPERIMENTAZIONE** SUPPORTATE DALL'ATENEIO.

#### SOLUTION

MINERVAS PRESENTA TRUCKY, UNO SPEED ADVISOR DI TECNOLOGIA **ADAS** CHE SUGGERISCE AL GUIDATORE LA **VELOCITA' OTTIMALE** PROCESSANDO LE INFORMAZIONI LEGATE AL PERCORSO SENZA ALTERARE I TEMPI DI PERCORRENZA PREVISTI DAL CLIENTE.

#### CUSTOMER SEGMENT

LA NOSTRA IDEA E' STATA SOTTOPOSTA A DUE TOP PLAYER CAMPANI DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA I QUALI RISPARMIERANNO OLTRE **3M DI EURO ALL'ANNO**, EVITANDO DI IMMETTERE NELL'AMBIENTE OLTRE **5000 TONNELLATE** DI CO2

#### REVENUE STREAM

- TRUCKY E TRUCKY PLUS, SOFTWARE PER SMARTPHONES E TABLET DISPONIBILI IN **ABBONAMENTO**
- TRUCKY DASH, TABLET PROFESSIONALE PER LA FLOTTA E LA CONNESSIONE OBD CABLATA

## START UP CHALLENGE



<https://www.frieco.it/>



### Economia Circolare su Scala Locale

[www.frieco.it](http://www.frieco.it)  
[info@frieco.it](mailto:info@frieco.it)

#### PROBLEM



Rifiuti inorganici, ovvero imballaggi o contenitori in plastica, vetro, metalli, carta e cartone che provocano:  
> Inquinamento: da discarica, incenerimento e littering.  
> Costi: per la raccolta, smistamento e smaltimento.

#### UNIQUE VALUE PROPOSITON



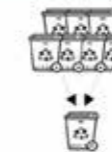
Un Servizio sostenibile a noleggio operativo:  
> Studio + Attrezzature Riduzione Volumetrica + Ritiro + Assistenza:  
Ciò che rende unica la proposta è:  
> la tecnologia brevettata di triturazione capace di ridurre di oltre l'85% il volume di tutti i rifiuti;  
> il ritiro dei rifiuti sostenibile attraverso cargo-bike;  
> la chiusura della filiera di riciclo su scala locale.

#### COSTS



Le principali voci di costi provengono:  
> per il servizio: dalla costruzione delle macchine, dal servizio di ritiro ed assistenza;  
> per il riciclo: la costruzione dell'impianto locale pilota.

#### SOLUTION



Un modello più sostenibile per la gestione e riciclo, attraverso:  
> Riduzione volumetrica alla fonte;  
> Riciclo locale: da scarti → nuovi prodotti;  
> Piattaforma digitale: Blockchain, Data management & analysis.

#### CUSTOMER SEGMENT



La soluzione si rivolge sia al segmento B2B (dal settore Horeca, alle Gdo fino alle Industrie) sia al segmento B2C. Raggiungeremo i potenziali clienti attraverso i canali:  
> On line: social e portale web FriDo "valuta quanto puoi risparmiare";  
> Off line: fiere, eventi, collaborazioni con associazioni e municipalità.

#### REVENUE STREAM



I ricavi provengono:  
> dai contratti di noleggio operativo del servizio;  
> dalle fee e royalties del modello in franchising del riciclo locale.

# CHALLENGE #RELOADUMBRIA

## RASSEGNA STAMPA

### ...la voce delle istituzioni e dei partner

“Abbiamo fortemente supportato e voluto il progetto – dichiara l'assessore regionale allo Sviluppo economico **Michele Fioroni** - Credo fortemente che i giovani debbano avere un ruolo centrale nella definizione delle traiettorie del futuro, sono i primi recettori del cambiamento e dell'innovazione e la nostra Regione deve dare ai giovani lo spazio che meritano. La challenge #ReloadUmbria è una sperimentazione, un'opportunità di contaminazione tra studenti, community, start up e il mondo delle imprese. Un primo passo verso la creazione di un ecosistema dell'innovazione, tassello centrale delle politiche di sviluppo future

“Non possiamo sapere quale sarà l'effettiva risposta e quanti parteciperanno – rileva l'assessore Fioroni -, ma di certo posso affermare che già aver favorito la partenza del progetto, aver offerto un'opportunità di matching e l'importante risposta così immediata e propositiva delle realtà tutte del territorio regionale aziende, associazioni di categorie e community umbre, deve essere considerato un grande successo”.

“La nuova governance di Sviluppumbria, in linea con le priorità della Regione Umbria – afferma l'Amministratore Unico di Sviluppumbria, **Michela Sciorpa** - è sempre al fianco delle imprese e le sostiene nelle traiettorie di innovazione, con particolare attenzione allo sviluppo sostenibile nei sette settori strategici in cui lanciamo la Challenge. Teniamo molto alla formula di questa iniziativa e la consideriamo quale esempio concreto della nuova operatività dell'Agenzia, orientata al rilancio della competitività regionale mediante una nuova collaborazione tra attori pubblici e privati regionali”.

“In questo rinnovato contesto – prosegue - è di fondamentale importanza l'interlocuzione e la costante comunicazione che Sviluppumbria sta tenendo con tutti gli stakeholder regionali. #ReloadUmbria è un importante passo in avanti in questa direzione e rappresenta già un caso di successo per essere riuscita a coinvolgere tutte le principali Associazioni e Istituzioni del nostro territorio. L'obiettivo finale – spiega - è di mettere direttamente a contatto i portatori di idee innovative, in primo luogo giovani e start up, con le aziende umbre che valuteranno le proposte e premieranno le idee vincenti con attività di mentoring e con

concrete proposte di collaborazione”. (dal comunicato stampa della Regione Umbria – 18 marzo 2021)

“L'eccellente risultato ottenuto dagli studenti del percorso in Circular Economy – sottolinea **Giuseppe Cioffi**, Presidente di ITS Umbria Smart Academy – è motivo di grande compiacimento, perché conferma in maniera autorevole e indipendente l'ampiezza e la profondità dei contenuti scientifici nonché l'efficacia della loro modalità didattica. Questo è stato possibile grazie alla scelta strategica di collaborare con Arpa Umbria, che ha fornito i supporti tecnologici e l'assistenza agli allievi. Il progetto propone un processo innovativo e biodegradabile di bonifica che, a costi contenuti, chiude il ciclo della produzione casearia riutilizzandone gli scarti al fine di bonificare i terreni. È un ottimo esempio di economia circolare in cui gli scarti di un settore da problema diventano opportunità, come materia prima di altri processi sostenibili”.

“I prossimi anni saranno decisivi per un cambio di paradigma nel segno della sostenibilità e dell'economia green per il nostro paese. Il Recovery Plan rappresenta un'occasione da non perdere per riportare l'ambiente al centro. Cercare di portare innovazione ed efficienza nelle procedure di bonifica è l'obiettivo fondamentale. Risultati poi, come quello ottenuto dell'ITS, vanno a sottolineare sempre più l'importanza di questi istituti nel tessuto culturale ed economico italiano” evidenzia **Luca Proietti**, Direttore Generale di Arpa Umbria. (dal comunicato stampa ITS Arpa – 14 luglio 2021)

“La grande partecipazione e l'adesione delle numerose realtà del territorio – è stato sottolineato - può già dirsi un successo. La Challenge è partita oggi e resterà aperta

per due mesi. Ora tutto è in mano ai protagonisti di questo progetto, i giovani e le start-up. Vedremo se raccoglieranno la sfida”. (dal comunicato stampa della Regione Umbria – 18 marzo 2021)

### ...le notizie

- Challenge#reload Umbria, Regione Umbria e Sviluppumbria presentano giovedì 18 alle ore 10 il webinar di lancio dell'iniziativa per mettere in contatto innovatori e imprese umbre (articolo pubblicato in: [Umbria Notizie Web](#), 16 marzo 2021)
- Grande successo del lancio della challenge #reload umbria: Regione Umbria e Sviluppumbria mettono i giovani al centro dell'innovazione per il rilancio della competitività del territorio (articolo pubblicato in: [Umbria Notizie Web](#), 18 marzo 2021)
- Parking My Car Si È Classificata Al Primo Posto Nel Settore Turismo All'interno di Reload Umbria Start-Up Challenge (articolo pubblicato in: [PrimoPianoNotizie](#), 9 luglio 2021)
- ITS Umbria Smart Academy: gli studenti del percorso in Circular Economy vincitori della Change Reload (articolo pubblicato in: [La Notizia quotidiana](#), 14 luglio 2021)
- Challenge #reloadumbria, oggi l'evento conclusivo con la presentazione dei progetti vincitori (articolo pubblicato in: [Umbria Notizie Web](#), 8 settembre 2021)
- Conclusa con successo la Challenge #ReloadUmbria- La sfida di Regione e Sviluppumbria per l'ecosistema innovazione (articolo pubblicato in: [Ansa Umbria](#), 8 settembre 2021)

# BIT

**Sede di PERUGIA**

Via Don Bosco 11  
info@sviluppumbrìa.it  
Tel. 075 56811

**Sede di TERNI**

Strada delle Campore 13  
info@sviluppumbrìa.it  
Tel. 0744 80601

**Sede di FOLIGNO**

Via Andrea Vici 28  
info@sviluppumbrìa.it  
Tel: 0742 32681



[www.sviluppumbrìa.it](http://www.sviluppumbrìa.it)