



**Investors'
Forum**

2023

Il futuro non aspetta

6 giugno 2023

Posta Donini - San Martino In Campo (PG)





Startup



TEAM

Agricolus dispone di un solido team multidisciplinare, nato dall'interazione costruttiva delle competenze combinate di professionisti qualificati. Le loro conoscenze si basano su un'esperienza decennale a livello internazionale nella ricerca, nell'analisi, nella consulenza e nello sviluppo di applicazioni utili per la gestione dell'agricoltura, grazie a un team di Agronomi, Sviluppatori, Tecnici GIS, Data Scientist, Analisti di mercato e Sviluppatori di business.

TECNOLOGIE E BREVETTI

I marchi Agricolus e Agritrack sono stati registrati rispettivamente nel 2015 e nel 2021. L'ecosistema Agricolus si basa su tecnologie di terze parti come ESRI - ARCGIS Online e ARCGIS Javascript API; servizi di cloud computing Microsoft Azure, ovvero infrastrutture cloud per lo sviluppo di prodotti software; Serco - ONDA DIAS, che fornisce servizi di accesso ai dati e alle informazioni per un accesso più rapido alle immagini Sentinel ed è utilizzato come server per il telerilevamento e lo stack di elaborazione; e il software di elaborazione e analisi delle immagini Harris ENVI.

USE CASE

Grazie all'efficiente approccio di vendita diretta e alla rete di partner e rivenditori Agricolus abbiamo già un ampio portafoglio di clienti (multinazionali del settore agroalimentare, aziende agricole medio-grandi e piccole, associazioni di agricoltori e amministrazioni pubbliche); attualmente tra i nostri principali utilizzatori figurano Phillip Morris Italia, Confagricoltura, Lungarotti, CIA Umbria, Casalasco Società Agricola, SATA ecc. Informazioni più dettagliate e feedback sono disponibili sulla pagina web di Agricolus (Casi di Successo) e sul canale youtube di Agricolus (Agricoltori digitali).

Agricolus è presente in 84 Paesi, con oltre 5200 utenti attivi, ha un'ampia rete di contatti che comprende tutta la filiera e una reputazione di alto livello tra i partner tecnici, forti alleanze strategiche e partner affidabile nell'ambito di oltre 15 progetti UE. La piattaforma Agricolus è composta da diversi prodotti verticali che fanno leva su un'architettura comune, coprendo fino al 70% delle funzionalità comuni a tutte le colture e algoritmi professionali dedicati per la previsione delle malattie e l'ottimizzazione dell'agricoltura. L'obiettivo è supportare l'ottimizzazione delle pratiche agronomiche integrando le competenze e le più moderne tecnologie di raccolta e analisi dei dati.

BUSINESS MODEL

Agricolus fornisce una piattaforma cloud SaaS e il modello di business si basa su canoni di abbonamento mensili/annuali; alcuni moduli possono essere venduti separatamente o combinati in pacchetti a seconda delle esigenze del cliente. È disponibile anche una prova gratuita per i nuovi utenti (fino a 10 ettari con alcune caratteristiche di base) e funzionalità freemium. Agricolus offre anche pacchetti personalizzati basati sui suoi prodotti dell'ecosistema, adattati alle esigenze specifiche del cliente.

 **Andrea Cruciani** > CEO

 Via Settevalli 320 - 06129 Perugia, Italia

 075 9975503

 discover@agricolus.com

TEAM

Autognity si avvale di un team di ingegneri esperti nello sviluppo software di controllo e nella progettazione di impianti robotici complessi. Avendo collaborato con esperti specializzati nell'intralogistica ha maturato esperienza dei processi al fine di automatizzarli in modo ottimale.

TECNOLOGIE E BREVETTI

Il software NEXAR di Autognity riguarda sia la navigazione autonoma sia la gestione della flotta, minimizzando il traffico e riducendo al minimo i fermi macchina. Questo permette di ottimizzare l'utilizzo degli AMR e di garantire una maggiore efficienza dei processi di logistica ed intralogistica. L'azienda ha inoltre depositato il software presso gli uffici della SIAE.

USE CASE

Autognity propone il software di controllo ed una piattaforma di analisi dati, garantendo elevata flessibilità e facilità d'uso, precisione nella navigazione, e capacità di adattarsi alle mutevoli esigenze dell'ambiente. Il software pianifica percorsi per evitare ostacoli e minimizzare il tempo per raggiungere le destinazioni, con un controllo energetico ad hoc per gestire in modo ottimale la batteria, con un sistema di visione per monitorare l'ambiente ed adattarsi alle situazioni impreviste.

Autognity è focalizzata sull'evoluzione dell'intralogistica sviluppando robot mobili, con soluzioni tecnologiche innovative e scalabili per aiutare con flessibilità i clienti. La robotica cognitiva, grazie all'AI, assicura adattamento alle mutevoli esigenze del cliente. L'azienda progetta internamente sia l'hardware sia il software per offrire al mercato una soluzione personalizzabile.

BUSINESS MODEL

L'azienda prevede la vendita delle licenze software di controllo dei robot mobili, le linee di revenue includono inoltre servizi di manutenzione e supporto hotline. Inoltre, altre linee di revenue previste provengono dalla vendita dei servizi addizionali che il cliente è disposto a pagare traendo beneficio dalle informazioni fornite sulla base dell'andamento dei processi. Per la vendita della licenza il margine lordo è pari a circa il 30% del prezzo di vendita, mentre sale al 60% nel caso di servizi di digitalizzazione.

 **Ing. Emanuele Mazzi** > CEO

 autognity.com

 +39 327 5691007

 emanuele@autognity.com

TEAM

Abbiamo un team tecnico e commerciale forte, il quale ha già sviluppato con successo la versione MRADSIM-Free e MRADSIM-SPACE-beta. Tuttavia, abbiamo in programma di ampliare il nostro team con l'inserimento di tecnici per lo sviluppo del software e di personale adatto al marketing e alle vendite.

TECNOLOGIE E BREVETTI

MRADSIM sarà l'unico software nel suo campo a utilizzare tecnologie di calcolo all'avanguardia come machine learning e intelligenza artificiale (AI), calcoli multi-thread, multi-nodo e GPU acceleration. Avrà un'interfaccia utente intuitiva e tramite la piattaforma Docker potrà essere eseguito su piattaforme Linux, Windows e macOS. I risultati delle simulazioni saranno inoltre visualizzati in grafici 2D/3D e in formato testo per ulteriori analisi.

USE CASE

I punti di forza di MRADSIM sono la sua modularità, che ne consente l'utilizzo in diversi campi di applicazione, e i tempi di esecuzione ridotti, che permettono di analizzare geometrie più complesse. Il primo step riguarderà la commercializzazione di MRADSIM-CONVERTER e di MRADSIM-SPACE per l'utilizzo in ambito spaziale, entrambi già in fase avanzata di sviluppo (TRL7). La seconda e terza fase saranno lo sviluppo della versione per applicazioni terrestri (EARTH) e la versione online (WEB) (TRL3).

BEAMIDE SRL è una startup innovativa spin-off dell'INFN. Il suo progetto principale è MRADSIM, un software con interfaccia grafica user-friendly che permette ad ogni utente di simulare gli effetti delle radiazioni su dispositivi elettronici, meccanici e organici. La società si occupa anche di servizi di irraggiamento e test TVAC, oltre che allo sviluppo di rivelatori innovativi di radiazioni.

BUSINESS MODEL

Le entrate per la start-up saranno basate sulla vendita e rinnovi delle licenze di MRADSIM, oltre alla messa a disposizione delle nostre prestazioni secondarie come i servizi di irraggiamento RHA e test TVAC, i quali hanno permesso di fatturare 220k€ nel primo anno di attività (2022). In 5 anni prevediamo di vendere e rinnovare 100 licenze annue con un guadagno complessivo di circa 5 mln€ dal solo progetto MRADSIM, e di circa 3 mln€ dalla commercializzazione di rivelatori di radiazioni innovativi e servizi offerti sui test di garanzia della durezza delle radiazioni secondo gli standard ECSS/ESA.

 BEAMIDE SRL
Via Cristoforo Colombo 19/i 06127 Perugia

 beamide.com

 075 3754313

 info@beamide.com

TEAM

Massimo Mearini > CEO CoFounder
Diego Pepini > CTO CoFounder
Andrea Pepini > Project Engineer
Jorgo Papa > Chief Digital Officer
Luigi Palumbo > Business Development Manager
Douglas Beltran > VP North America
Ezio Pappalardo > Content Marketing
Luca Sargenti > Full Stack Engineer
Massimiliano Manselli > Software Development

TECNOLOGIE E BREVETTI

Smart Wine Dispenser > il device IOT regola la temperatura del vino 4 volte più velocemente di un frigorifero permettendo il setting puntuale del vino in pochi minuti. Riconoscere l'autenticità del vino inserito tramite la verifica crittografata del NFC della Smart Bag. Recupera in automatico etichetta, caratteristiche e temperatura di erogazione consigliata. Design Albi Home registrato EU.

Smart Wine Bag > preserva un vino aperto 8 volte più a lungo. E' unico e non contraffabile grazie al Tag NFC. Può essere utilizzato a casa o con le comuni linee di imbottigliamento per Bag in Box nel caso di uso diretto in cantina. E' brevettato in Italia, Usa, Cina, Giappone, Australia e Sud Africa (estensioni in corso in altri paesi).

APP > app iOS e Android. Può gestire Dispenser e le disponibilità in cantina. E' in grado di suggerire il vino giusto in base ad algoritmi proprietari basati sui dati raccolti. Può scansionare tramite fotocamera una etichetta di una bottiglia e ricevere le info del vino.

Backend > tramite algoritmi proprietari interpreta i dati reali per fornire una Ultra personalizzazione dell'app e del marketplace in real-time. Base dati composta da oltre 200.000 vini e 15.000 cantine.

Marchio > registrato in EU, Usa, Cina.

Albicchiere è la smart wine platform che rivoluziona l'esperienza di degustazione dei vini. Con il dispenser IoT Albi puoi assaporare ogni calice alla temperatura ideale e ridurre gli sprechi conservando perfettamente i tuoi vini grazie all'innovativo packaging brevettato. L'app sommelier ti guida alla scoperta di nuovi vini basandosi sui tuoi reali gusti e consumi, permettendoti l'acquisto prima che il tuo vino preferito finisca.

BUSINESS MODEL

Smart Devices > acquisto dei devices da parte di consumatori privati o operatori HoReCa (ristoranti-bar- hotel- cantine-enoteche-ecc)

Vino e accessori > sono previste tre linee, l'acquisto di Smart Bag vuote per l'uso di vini in bottiglia in origine, una fee sulle transazioni di acquisto di vino da parte degli utenti nella App o nel Marketplace albicchiere, un abbonamento al Wine Club per la degustazione mensile di nuovi vini

Dati e servizi promozionali per cantine > abbonamenti per la promozione e la degustazione "come in cantina" di vino presso gli utenti e per l'analisi dei dati di uso e consumo.

USE CASE

Albicchiere rivoluziona la degustazione del vino, come ha fatto il sistema capsule nel mondo del caffè, attraverso una soluzione all-in-one che consente di:

- **gustare** il vino "al bicchiere", alla temperatura ideale;
- **mantenere** a lungo le caratteristiche organolettiche;
- **eliminare** gli sprechi delle bottiglie aperte;
- **azzerare** i costi di servizio rispetto agli attuali sistemi a gas inerte;
- disporre di un **sommelier virtuale** che conosce i tuoi gusti;

E' stato preacquistato da oltre 1100 clienti in 30 giorni. Sono presenti varie cantine in lista di attesa.

 Beexlab srl
Massimo Mearini > CEO & Cofounder
massimo.mearini@albicchiere.com
+39 3358455845
Diego Pepini > CTO & Cofounder
diego.pepini@albicchiere.com
+39 3358455665

 Via Corcianese 83/B - 06132 - PERUGIA

 albicchiere.com

TEAM

Alessandro Monaco > General Manager con esperienza internazionale in diversi settori
David Vincenzi > Amministratore con 20 anni di esperienza nel settore ricettività
Giacomo Sanna > Architetto di rilevanza internazionale nel design delle strutture degli interni e del paesaggio
Matteo Mochi Onori > Avvocato con consolidata esperienza in ambito amministrativo ed economico
Antonello Franco > Direttore commerciale

TECNOLOGIE E BREVETTI

Easyplatform® è una piattaforma modulare autoportante brevettata che consente una rapida installazione delle strutture anche su terreni impervi ed include tutte le utenze necessarie; Questa piattaforma offre una soluzione efficiente e sostenibile per l'installazione rapida ed efficace di strutture. Easy Glamping sta sviluppando una piattaforma informatica di gestione del cliente che genera una integrazione tra i canali di prenotazione ed i profili social in modo da migliorare sia i processi di comunicazione con il cliente che l'esperienza di check-in/check-out dello stesso.

USE CASE

- _ Supporto integrato allo sviluppo di nuovi glamping in/off-grid
- _ Soluzioni tecnologiche e gestionali per ricettività alternativa
- _ Aumento capacità ricettiva e diversificazione dei servizi e dei prodotti delle strutture ricettive esistenti
- _ Valorizzazione dei terreni rurali
- _ Tecnologie e processi proprietari per facilitare implementazione
- _ Competenze multidisciplinari funzionali alle varie fasi di sviluppo e gestione

Easy Glamping® (Blue forward Srl - start up innovativa) fornisce supporto normativo, progettuale, esecutivo e di gestione per la costruzione di glamping. Easyglamping ha sviluppato un modello scalabile di glamping (sotto il marchio The Bubble Retreat) definendo un nuovo standard qualitativo in Italia attraverso l'utilizzo di soluzioni abitative integrate ed ecosostenibili e tecnologie proprietarie che semplificano il processo di realizzazione e gestione delle strutture. Diversamente dai competitors sul mercato italiano Blueforward non produce strutture glamping ma raccoglie al suo interno le competenze e le tecnologie per la costruzione e l'installazione di Suite di diverse misure e di grande impatto estetico ed ha sviluppato accordi quadro con fornitori di strutture removibili e soluzioni ad hoc di pregio.

BUSINESS MODEL

Il business model si basa sull'offerta di servizi consulenziali per supportare il cliente nelle varie fasi di costruzione di un glamping (identificazione location, studio di fattibilità, progetto esecutivo, supporto gestionale). Attraverso accordi quadro con i fornitori Easyglamping percepisce un margine (5-7%) sull'acquisto delle strutture. Inoltre, i nuovi glamping vengono affiliati sotto il brand The Bubble Retreat ed EasyGlamping trattiene un 10% su ogni prenotazione che avviene attraverso la piattaforma proprietaria. Questo meccanismo consente intrinsecamente una crescita del marchio Easyglamping ed The Bubble Retreat.

 easyglamping.it

 info@easyglamping.it

TEAM

Caterina Luppa CEO, laureata in agraria, membro del comitato di ANGA. Giacomo Zeni CTO, laureato in biotecnologie alimentari, fra i maggiori esperti in Italia di Mosca Soldato. Gaetano Esposito, laureato in ingegneria aerospaziale, gestisce i fornitori industriali. Idea-re srl con Marcello Marconi, acceleratori. Agricola Iraci Borgia, locazione impianto. Antonio Baldaccini, MBA con esperienze manageriali di massimo livello. Mario Ruschetta e Francesco Leucci, laureati in biotecnologie industriali.

TECNOLOGIE E BREVETTI

L'offerta tecnologica di BugsLife fa leva su molteplici fornitori di tecnologie specifiche e aspecifiche. Il pacchetto impiantistico di hardware è molteplice, e si adatta alla condizione specifica (ogni impianto di mosca soldato 'digerisce' tipologie diverse di sottoprodotti). Gestiamo la riproduzione delle mosche per la produzione di uova; la fermentazione ed il pre-trattamento dei sottoprodotti agroindustriali; l'ingrasso delle larve in celle ad atmosfera controllata; infine la trasformazione dei prodotti in farine proteiche. Il nostro brevetto riguarda la cassetta di allevamento per le larve ed il sistema d'automatizzazione connesso. Il nostro pacchetto tecnologico è arricchito dalla nostra offerta di software d'impianto, che non solo ottimizza la gestione ma permette anche il miglioramento incrementale delle pratiche.

USE CASE

Le farine proteiche verranno vendute ad allevatori (e produttori di pet food) che vorranno fornirsi di un prodotto superiore, italiano, ipoallergenico e che sia prodotto per mezzo di pratiche sostenibili. Gli impianti verranno venduti ad imprenditori agri-industriali, che vogliono tagliare i costi dello smaltimento dei proprio sottoprodotti, o che vogliono aggiungere una nuova linea di ricavi alla propria attività aziendale.

BugsLife si occupa dello sviluppo di pacchetti tecnologici completi per la costruzione di allevamenti su scala industriale di larve di Mosca Soldato. I nostri centri permettono di operare pratiche di Economia Circolare, su scala industriale ed in maniera economicamente profittevole. Questo, non solo rafforza il tessuto economico locale, ma ha anche molteplici effetti positivi sull'ambiente.

BUSINESS MODEL

Costruzione del primo centro italiano di allevamento di larve di Mosca Soldato per la bioconversione di sottoprodotti agroindustriali, fatturando vendendo farine proteiche per la mangimistica animale e fertilizzanti ad alto valore aggiunto. Dimostrata l'efficienza delle nostre soluzioni, venderemo pacchetti completi a clienti terzi, giocando sia di un mark-up sul pacchetto tecnologico iniziale, sia di una fonte di ricavi ricorrenti data la fornitura di servizi.

 bugslife.it

 info@bugslife.it

 cateluppa@gamil.com



TEAM

Paolo Andreucci > 13 volte campione italiano di rally, socio fondatore
Pierluigi Cernieri > 30 anni nello sviluppo di SW, CEO di Codrive e di Sistemica SpA, azionista e partner tecnologico
Marco Achilli > manager, consulente ed investitore, in Codrive è azionista e CSMO
Ugo Chirico > 25 anni di esperienza in AI, in Codrive è azionista e CTO

TECNOLOGIE E BREVETTI

La soluzione di base su un algoritmo, brevettato, che consente di classificare automaticamente ogni curva, di qualsiasi strada, arricchendo le mappe cartografiche digitali, e di fornire in tempo reale, durante la guida, l'informazione sul tipo della prossima curva da affrontare, mediante messaggio vocale o visualizzato su schermo del sistema di infotainment.

USE CASE

Codrive offre al mercato tre diversi prodotti:

- _ APP di navigazione che fornisce in tempo reale le indicazioni sulle prossime curve: gratuita per un periodo iniziale, poi a pagamento (canone mensile o "a consumo")
- _ add-on per i più comuni navigatori satellitari, a fronte di royalties
- _ kit di sviluppo per integrare l'algoritmo in soluzioni di terze parti (es.: sistemi di analisi del comportamento alla guida, per provider di servizi telematici o di gestione flotte di veicoli)

Codrive è una startup fondata, ad Agosto 2022, da Paolo Andreucci (pluri-campione di rally e istruttore federale) per commercializzare un innovativo assistente virtuale alla guida, che ha codificato e trasferito su una APP per smartphone l'esperienza del fondatore, rendendola disponibile per qualsiasi guidatore, permettendogli di guidare su qualsiasi strada come se la conoscesse già.

BUSINESS MODEL

I ricavi previsti deriveranno da:

- _ canoni d'uso delle APP per smartphone (rivolte agli utenti finali), disponibile per Android e IOS
- _ royalties, da produttori di navigatori o sistemi di infotainment, per l'uso dell'add-on
- _ licenza d'uso del kit di sviluppo

 codrive.it

 info@codrive.it

TEAM

Marco Maresi > CEO
Massimo Pacelli > Quality Manager
Federico Tiberi > SW Development Manager
Giuseppe Arpaia > R&D Manager
Roberto Valentin > Technical Manager
Maurizio Pesce > Project Manager

TECNOLOGIE E BREVETTI

Il Jammer Tester e il Jammer Reattivo sono prodotti complementari, totalmente progettati, prodotti e distribuiti da Horus. Il Jammer Tester risolve un problema molto sentito: quello di verificare in modo semplice e veloce che il Jammer funzioni esattamente come previsto. L'evoluzione del Jammer Tester prevede una versione per l'individuazione di Jammer ostili. Il Jammer Reattivo, attualmente in progettazione, utilizza componentistica di ultima generazione (FPGA) che consentirà una larghezza di banda oggi impossibile con i Jammer attuali.

USE CASE

Il jammer Tester ha subito destato l'interesse delle aziende operanti nel settore. E' già stato siglato un accordo con il distributore italiano della società Svizzera COMLAB per la distribuzione del Tester in Italia e con la società SYMLAB, sempre Svizzera, per la distribuzione dell'apparecchiatura nel resto del mondo. Entrambe le società producono un Jammer Reattivo. In particolare COMLAB produce un Jammer largamente utilizzato dalle nostre forze armate. Per il Jammer Reattivo di Horus è stato già siglato un accordo di collaborazione con la ditta "REPETTI Spa" di Casale Monferrato (AL), leader mondiale nella realizzazione di autoveicoli blindati (spesso dotati di Jammer) e fornitrice, tra l'altro, della Presidenza del Consiglio.

Startup innovativa che ha come obiettivo di diventare il riferimento di mercato per quanto riguarda i Jammer Reattivi di nuova generazione destinati alla lotta al terrorismo. Horus ha già completato un primo progetto (Jammer Tester), propedeutico al Jammer, e ha iniziato la realizzazione del suo Jammer Reattivo con prestazioni di altissimo livello, non ancora disponibili sul mercato.

BUSINESS MODEL

I prospect sui quali è concentrata l'azione commerciale sono: le forze armate, le forze di polizia, le agenzie governative e le organizzazioni internazionali che operano in territori ostili. Il modello di revenue prevede sia la vendita delle apparecchiature sia il servizio di assistenza remota e i corsi di formazione del personale operativo. La manutenzione preventiva programmata e la riparazione, sia del Jammer Tester sia del Jammer Reattivo - considerando l'utilizzo dei prodotti - saranno una ulteriore fonte di revenue.

 **Giuseppe Arpaia** > R&D Manager
giuseppe.arpaia@horus-technologies.com

 **Maurizio Pesce** > Project Manager
maurizio.pesce@horus-technologies.com

 horus-technologies.com

So'Sweep®

The Power of Sound

So' Sweep, è la soluzione innovativa proprietaria di HypeSound Srl che accelera la crescita di microorganismi, aumentandone la produzione fino al 300%. il dispositivo consiste in un device che riproduce onde sonore all'interno dei bioreattori è plug and play e viene montato sia su impianti esistenti che su impianti di nuova generazione. Inoltre è dotato di sensoristica per il monitoraggio e di un software che sfruttando l'intelligenza artificiale riesce a migliorarne l'efficienza in real time!! Il progetto offre soluzioni avanzate e si inserisce nel settore della fermentazione di precisione quale strumento indispensabile nel mondo biotecnologico per la produzione di molecole e con campi di applicazione e di impiego in diversi settori, tra cui la farmaceutica, l'industria alimentare, dei cosmetici, e biofuels.

TEAM



Giorgio Labruzzo > CEO e Cofounder
Ing. Luigi Fattibene > Software Developer
Ing. Franco Troiano > Plant Automation
Dott. PhD Pietro Labruzzo > CTO and Scientific Director

BUSINESS MODEL

Il solo mercato di riferimento nazionale dei produttori di Spirulina e Chlorella è un mercato da oltre un miliardo di euro con un CAGR del 5,2 % annuo, ma il nostro business model a tendere è finalizzato al più ampio mercato internazionale dei produttori e utilizzatori di fermentatori e bioreattori, un mercato che secondo Mc Kinsey, ha un valore pari a 4 trilioni di dollari/anno per i prossimi 20 anni - Fonte: <https://sifted.eu/articles/europe-techbio-startups-problem-bioreactors/>

USE CASE

So'Sweep rivoluziona il mercato dei bioreattori e dei fermentatori con semplici azioni di retrofit plug and play, ottimizzando anche la conformazione più basilica del bioreattore in sacco con struttura a rete metallica, triplicandone la produttività.

 hypesound.it
 +39 392 1509312
 hypesound@pec.it

materie unite

TEAM

Jacopo Cardinali > CEO & Co-founder
 Product & Service Designer
Lorenzo Capparucci > CTO & Co-founder
 Product & Service Designer
Lorenzo Celori > CMO & Co-founder - Imprenditore settore stampa e Digital Marketing Addicted
Alessandro Buffi > R&D & Co-founder
 Architetto e Computational Designer

TECNOLOGIE E BREVETTI

materieunite è un marchio depositato, in attesa di registrazione. La nuova piattaforma materieunite, digitalizza il processo produttivo, e tramite la creazione di un global HUB di fornitori selezionati, decentralizza il servizio di produzione e fornitura. SOLID è un nuovo materiale per l'architettura ed il design, composto da cartone riciclato con aggiunta di una miscela solidificante di natura biodegradabile, in fase di brevettazione.

USE CASE

Nella piattaforma web materieunite, con configuratore parametrico 3D, il cliente potrà sia costruire ed acquistare in autonomia il proprio allestimento fieristico, sia delegare la progettazione. Scegliendo i servizi aggiuntivi di cui necessita, la piattaforma individua automaticamente nella nostra rete, i fornitori affiliati più vicini al punto di destinazione per le fasi di produzione e allestimento, riducendo costi, l'impatto ambientale e lo spreco di risorse.

Materieunite startup innovativa nata nel 2021 progetta e realizza allestimenti componibili per negozi, fiere ed eventi offrendo un servizio di progettazione e fornitura su misura, tecnologicamente avanzato, utilizzando per lo più cartone alveolare accostato ad altri materiali sostenibili e circolari, così da ridurre al minimo lo spreco di risorse temporali, energetiche e ambientali.

BUSINESS MODEL

materieunite progetta, realizza con soluzione chiavi in mano allestimenti di design ecosostenibili modulari e riutilizzabili per il settore fieristico e retail rivolto a clienti sensibili al proprio impatto ambientale. materieunite intende strutturare un modello di fornitura completamente digitalizzato attraverso la creazione di un network internazionale di imprese fornitrici partner. Ciò garantirà una catena di fornitura integrata ed efficiente in grado di operare a livello globale con una strategia di processo innovativa e sostenibile.

 **Jacopo Cardinali** > CEO & Co-Founder
jacopo@materieunite.it
 +39 340 5698478

 materieunite.it

TEAM

Juri Pambuffetti > ideatore del progetto con esperienza pluriennale nella meccanica automotive
Attilio Mattioli > esperienza trentennale nella meccanica automotive
Andrea Boldrini > pilota professionista
 Fabrizio Ippoliti fondatore e CEO della Carbon Dream, azienda leader nella produzione di Carbonio per automotive
Diego Mattioli > Responsabile Comunicazione & Marketing

Pambuffetti Automobili è una start up innovativa specializzata nella progettazione e produzione di Hypercar a proprio marchio made in Italy. Haypercar che adottano soluzioni progettuali e componentistica di derivazione racing per realizzare Hypercar da strada.

TECNOLOGIE E BREVETTI

Utilizzo delle più avanzate tecnologie in ambito automobilistico. L'infotainment è progettato su misura e personalizzato con il Cliente. Le auto attraverso la Pambuffettismartkey tengono traccia di tutti i parametri del pilota in ogni sessione in modo da verificare lo stato psicofisico e interfacciarsi con le migliori App di salute. La "Remote Telemetry" consente agli ingegneri Pambuffetti di modificare, da remoto, i parametri dell'auto per adattarla al pilota in ogni condizione.

BUSINESS MODEL

Il Cliente acquista una Hypercar completamente personalizzata, sviluppata e prodotta sulla base delle proprie esigenze, sia internamente che esternamente. La commercializzazione è prevista mediante concessionari specializzati nella vendita di Hypercar, che ne cureranno la vendita, la post-vendita (raduni, vendita accessori, ecc) e l'assistenza (attraverso corsi di specializzazione in azienda).

USE CASE

le uniche auto attualmente presenti nel mercato ad avere prestazioni da Hypercar (auto da strada estreme, comparabili ad auto da corsa) che, grazie alla ricerca e all'utilizzo di componenti di derivazione racing, garantiscono per la prima volta su auto omologate prestazioni prolungate su pista come delle vere e proprie auto da corsa.

 pambuffetti.com

 info@pambuffetti.com

TEAM

Marco Raspati > CEO Cofounder
Paolo Rellini > COO Cofounder
Flavio Barcaccia > CTO Partner
Mario Pozzi > Adv - Finance
Manuela Zanin > Adv - Mktg
Angelo Bruno > Sales Manager
Massimo Moggioli > Account Manager
Ludovico Nevi > Account Manager
Alessia Ricciai > Support Manager
Jessica Laurenzi > Mktg Manager

TECNOLOGIE E BREVETTI

L'intero modello è stato registrato in crittografia digitale:

- _ Modello di sharing for charity innovativo
 - _ Piattaforma con tecnologia blockchain
 - _ Algoritmi per il calcolo degli indici ambientali e sociali (secondo standard ISO 14040-14044)
 - _ Impact Token - NFT (1 token=2 pasti distribuiti, 1 kg di CO2 evitata, 2m3 di acqua e 3m2 di suolo risparmiati)
 - _ Registro pubblico Impatto Positivo
- Marchi registrati:
 Regusto, Impatto Positivo e Impact Token.

USE CASE

Venduti oltre 400.000 Impact Token ad Aziende (Spontex, Eventboost, AWorld, GSK Glaxo, La Molisana, Scottex, Chante Clair, Acacia Group, Arti Grafiche Paciotti, ecc.) e per la sostenibilità di eventi a Impatto Positivo (Spoleto Festival, Umbria Jazz, Earth Day 23, Suoni Contro Vento, ecc.). Nel registro pubblico Impatto Positivo sono ripotati tutti i sostenitori con il relativo impatto certificato nel territorio italiano. Tra i partner in piattaforma ci sono: Leroy Merlin, Esselunga, Rovagnati.

Regusto genera impatto positivo, creando valore dalla riduzione dello spreco. E' il primo portale per la gestione dei prodotti a rischio spreco basato su tecnologia blockchain. Le aziende possono donare i propri stock a enti no-profit. Regusto digitalizza e calcola gli impatti sociali e ambientali generati, convertendo i dati in impact token che certificano l'Impatto Positivo nel territorio.

BUSINESS MODEL

Il modello di business di Regusto si basa su:
Clienti > aziende ed eventi interessati alla sostenibilità (campagne CSR, bilanci di sostenibilità, rating ESG, compensazione emissioni).
Partner > aziende interessate a donare e tracciare i propri stock di prodotto a rischio spreco verso enti non-profit (essenziali per la generazione degli impact token). +500 imprese +750 enti non-profit.
Canali > diretto (sales e BD interni) e indiretto (tramite agenzie di comunicazione, società di consulenza, reti di impresa, enti non-profit).
Revenue > basate sulla vendita degli Impact Token (1 token=1€).

Recuperiamo srl - Società Benefit
Marco Raspati > CEO & Cofounder
m.raspati@regusto.eu
 +39 3278158253

Paolo Rellini > COO & Cofounder
p.rellini@regusto.eu
 +39 3392137010

 Via Camillo Bozza 14 06073 Corciano PERUGIA

 regusto.eu impatto-positivo.it

TEAM

Co-Founder

Federico Crociani > CEO, Architect, Innovation

Manager Nazzareno Giannelli > CTO

Francesco Guglielmino > CSO

Valerio Scerna > COO

Finanziatore > Business Angel

Employees

1 Marketing Manager & External Agency

3 3D Modelers

3 Material Artist

3 Developers & Software Engineering

1 Video maker

TECNOLOGIE E BREVETTI

R3PLICA sfrutta la potenza della tecnologia real-time di Unreal Engine 5 per offrire una progettazione e visualizzazione architettonica all'avanguardia. La piattaforma integra il motore grafico con una vasta selezione di prodotti di design, potenziando le capacità progettuali degli architetti. La funzione drag-and-drop permette di apportare modifiche al progetto istantanee, rendendo il processo di progettazione collaborativo e performante.

USE CASE

R3PLICA offre ad architetti e interior designer una piattaforma avanzata che riduce significativamente i tempi di progettazione 3D. Utilizzando repliche digitali di prodotti di design, permettiamo loro di progettare in modo efficiente, qualitativo e connesso ai dati reali. Inoltre, offre un vantaggio commerciale per i brand di design, aumentandone la visibilità. Accessibile tramite web e plugin integrato in Unreal Engine, offriamo un'esperienza di progettazione senza soluzione di continuità.

R3PLICA è una piattaforma digitale che raccoglie prodotti di design e materiali esistenti. I modelli 3D sono oggetti reali e pronti all'uso, completi di dati tecnici, varianti e finiture ufficiali che li rendono autentici smart asset. Ogni replica è flessibile, certificata e collegata al brand produttore, offrendo ai progettisti un ecosistema che abbatta i tempi di progettazione architettonica.

BUSINESS MODEL

Il business model di R3PLICA si basa su un approccio ibrido:

_1. Pay as you go: consente ai progettisti di pagare solo per le risorse 3D di cui hanno effettivamente bisogno per i loro progetti. Ciò rende il prodotto accessibile a una vasta gamma di utenti e scalabile in base alle diverse esigenze, garantendo un flusso costante di entrate.

_2. Subscription mensile/annuale: consente ai progettisti di accedere a funzionalità Enterprise specifiche, ideale per team più grandi e strutturati. Attraverso questo approccio, garantiamo un flusso di ricavi stabile nel tempo.

 **Francesco Guglielmino** > Co-Founder e CSO
francesco@r3plica.space
+39 346 944 1396

 r3plica.space

TEAM

Robosurf si avvale di un team di ingegneri esperti nello sviluppo software di controllo e nella progettazione di impianti robotici complessi. Avendo collaborato con esperti specializzati nell'applicazione della finitura ha maturato esperienza dei processi al fine di automatizzarli in modo ottimale.

TECNOLOGIE E BREVETTI

Robosurf propone l'utilizzo di robot per la finitura delle superfici, offrendo un'alternativa automatizzata alle tecniche di finitura tradizionali che richiedono molta manodopera e tempo. Ciò consente ai clienti di ottenere risultati di alta qualità in modo più efficiente ed economico. Robosurf ha depositato nel 2022 un utility patent e nel 2023 un PCT europeo. L'azienda ha inoltre depositato il software presso gli uffici della SIAE.

USE CASE

Robosurf propone prodotti per automatizzare i processi di finitura delle superfici in ambito edile e navale. Le soluzioni consistono in una piattaforma intelligente a guida autonoma con un robot antropomorfo su asse verticale che consente di movimentare varie pistole per la spruzzatura di vernici e stucchi e di carteggiare le superfici con una pressione controllata, con varie estensioni del braccio, ingombri e peso, per soddisfare differenti necessità ed ampliare i campi applicativi.

Robosurf propone piattaforme mobili autonome con integrato un braccio robotico per la finitura automatizzata delle superfici in ambito edile, per diventare un player importante per il mercato globale edile ed estendersi anche alla cantieristica navale proponendo sia prodotti fisici da integrare nei cantieri sia servizi accessori derivanti dalla digitalizzazione dei processi di lavorazione.

BUSINESS MODEL

L'azienda prevede la vendita diretta dei robot per la finitura delle superfici all'utilizzatore finale; inoltre prevede il noleggio della macchina in modalità pay-per-use dove il cliente paga in funzione dell'utilizzo del robot. Inoltre altre linee di revenue previste provengono dalla vendita dei servizi addizionali che il cliente è disposto a pagare traendo beneficio dalle informazioni fornite sulla base dell'andamento dei processi. Per la vendita il margine lordo è pari a circa il 40% del prezzo di vendita, mentre sale al 60% nel caso di noleggio as a Service del robot.

 **Ing. Emanuele Mazzi** > CEO
 robo.surf
 +39 327 5691007
 emanuele@robo.surf

TEAM

Sandro Serrani > CEO Cofounder Amministratore delegato e consigliere di aziende del settore caffè.
Paolo Serrani > Co Founder e Marketing Manager
Nicola Cristofani > Project Manager

Rostino si occupa di selezione e tostatura delle migliori qualità di caffè. Offriamo oltre 40 singole origini di caffè di alta qualità ed alcune miscele da noi realizzate che proponiamo attraverso vendita diretta B2B, ecommerce e caffetteria itinerante. E' in programma l'apertura della prima Caffetteria Evoluta Rostino entro fine 2024.

TECNOLOGIE E BREVETTI

Abbiamo depositato domanda di brevetto per un innovativo macchinario in fase di realizzazione, costruito per eseguire tutti i passaggi della lavorazione del caffè a vista. Sarà parte integrante dell'arredamento del format caffetteria in modo da creare un'esperienza immersiva per il cliente che potrà scegliere oltre 20 tra mono origini e miscele di caffè grazie anche al sistema di mantenimento del prodotto.

BUSINESS MODEL

Intendiamo sviluppare il format Caffetteria Evoluta Rostino con l'apertura del primo locale pilota nel 2024 ed a seguire altri sia a gestione diretta che in formula di affiliazione. Ad oggi il fatturato viene sviluppato dalla vendita di caffè e prodotti correlati sia B2B che con un progetto di caffetteria itinerante. In partenza anche l'ecommerce per la vendita B2C dei nostri prodotti per i quali il macchinario avrà un impiego fondamentale per l'ottimizzazione dei costi e per l'incremento della freschezza del caffè che verrà tostato al momento dell'ordine.

USE CASE

Il macchinario integrato nell'arredamento funzionante senza la necessità di personale dedicato specializzato, darà il grande vantaggio competitivo per la numerosa offerta di caffè tra cui scegliere, per l'esperienza visiva ed olfattiva pressoché unica, per il risparmio nell'acquisto della materia prima, per il minore impatto ambientale. La caffetteria, luogo in cui poter scegliere tra le varie tipologie di caffè speciali prodotti al mondo come avviene nella pasticceria per i prodotti dolciari.

 **Sandro Serrani** > CEO Cofounder
 sandro.serrani71@gmail.com
 +39 335494778

 Voc. Bodoglie, 148/L - 06059 Todi (PG)

 rostino.it

TEAM

Luca Primieri > CEO
Nicola Primieri > CMO
Filippo Primieri > CTO
Gestione e supporto operativo del Network:
Giuseppe Bordoni > Supervisor
Davide Fortini > Pratiche Enti Specialist
Sales & Marketing:
Giacomo Bucaccio > Account Manager
Sara De Luca > Account Manager
Renato Sapioli > Digital Campaign Specialist
Gabriele Giglietti > Social Media Manager
Development Team:
Salvatore Romeo > Front-End Developer
Riccardo Gabellini > Back-End Developer
Giammarco Gaudenzi > Front-End Developer
Antonio Pannacchi > Software Reliability Engineer
Calogero Lo Leggio > System Admin e IT Security
Francesca Carosi > VP of Product Design

TECNOLOGIE E BREVETTI

Web-app proprietaria attraverso la quale l'imprenditore può agilmente comunicare con il suo commercialista, effettuare le fatture elettroniche ed inviarle ai propri clienti, tenere sotto controllo la sua attività in tempo reale, monitorare le scadenze fiscali ed acquistare servizi professionali, finanziari, assicurativi complementari.

USE CASE

FidoCommercialista conta circa 2.000 clienti attivi su tutto il territorio nazionale in tutti i regimi fiscali, dal professionista in regime forfettario fino alla società di capitali e enti no-profit. Attualmente è leader di mercato in Italia per l'offerta di servizi fiscali online essendo l'unico player sul mercato in grado di offrire un servizio completo e scalabile al crescere dei clienti e del business degli stessi. Tra i clienti troviamo attori netflix come ad esempio Alberto Astorri, start-up in forte crescita e in settori innovativi come Sellix srl e tanti altri.

Un commercialista Smart 100% digitale, con l'obiettivo di semplificare la relazione cliente-commercialista, solitamente caratterizzata da una comunicazione lenta e complessa. Siamo la prima piattaforma online in cui tutti i clienti vengono assegnati a un commercialista iscritto all'albo e specializzato nel regime fiscale del cliente.

BUSINESS MODEL

Il business model è subscription based con prestazioni ricorrenti e churn rate molto basso. Nei nostri abbonamenti sono compresi tutti gli adempimenti fiscali e contabili ordinari, consulenza illimitata e la piattaforma FidoCommercialista per tenere sotto controllo i dati aziendali, emettere fatture elettroniche, firmare digitalmente documenti e comunicare agilmente con il proprio commercialista. Ad ogni cliente viene assegnato un commercialista del nostro network, le nostre procedure informatiche permettono al commercialista di risparmiare molto tempo nella gestione del cliente, dedicare più tempo alla consulenza ad alto valore aggiunto e gestire un numero maggiore di clienti. La revenue share sui nostri abbonamenti è circa 50% a FidoCommercialista e 50% al commercialista partner.

 **Luca Primieri** > CEO
 luca@primieri.it
 +39 3385251368

 Via Settevalli 133/c, Perugia, 06128

 fidocommercialista.it

TEAM

Gianni Falchetti > Innovation Manager, 30+ anni di esperienza nel settore energia e tech
Alessandro Sartarelli > GM, 30+ anni di esperienza in costruzione e gestione di organizzazioni di impresa
Massimo Muzzi > CEO, 25+ anni in gestione e amministrazione di PMI e startup innovative, Finance & Grants
Luigi Stancati > Marketing Manager, 5+ anni nel settore

TECNOLOGIE E BREVETTI

Realizziamo strutture solari di ultima generazione per Smart City. Nello specifico, pensiline fotovoltaiche, pali smart e altri devices per infrastrutture rappresentano oggi il 95% del nostro business. Il know-how dei sistemi di generazione di energia, l'attenzione al dettaglio e l'esperienza accumulata nella progettazione di innovazione, attraverso la ricerca dell'efficienza, rappresentano il nostro Core. Deteniamo 5 brevetti su vari aspetti della tecnologia, ed altre privative sono in fase di valutazione.

USE CASE

Partendo dalle esigenze dei nostri Early Adopter, Enel e Siemens, abbiamo realizzato impianti innovativi scelti per design delle strutture e complessi servizi integrati. Il Design brevettato garantisce un'efficienza superiore a quelle presenti nel settore, che unito alle integrazioni tech, rappresenta un'unicità sul mercato Smart City. Le Soluzioni sono un'ampia gamma di infrastrutture smart che generano servizi e nuove forme di reddito: smart lighting, led-walls, Ev-Charge, smart Security, wifi e telecomunicazioni, IoT, smart metering e molto altro.

Solerzia è una PMI innovativa nata per offrire soluzioni infrastrutturali tecnologiche e multifunzionali per il mercato Smart City e Green Energy. Il progetto nasce come spin-off per l'ambito smart city dell'azienda owner Sentnet Srl, attiva nel settore dei grandi impianti fotovoltaici innovativi. Con un fatturato di circa 2MIL€ nel 2022 e i maggiori nomi del settore tra i nostri Clienti, Solerzia è pronta per la scalata al mercato di riferimento.

BUSINESS MODEL

Solerzia ha identificato 4 Modelli di Business principali diversificati per tipologia di cliente:
Aziende Energivore > impianti di generazione rinnovabile attraverso grandi player utilities.
Impianti EV-Charge > infrastrutture a supporto della ricarica per veicoli elettrici.
 Partnership per mercato PMI&Privates: soluzioni personalizzate per riqualifica energetica.
Smart City > progetti di servizio complessi con infrastrutture e soluzioni tecnologiche su larga pianificazione.
 Evolutivamente si passerà da fornitura chiavi in mano dei sistemi a gestione e vendita dei servizi integrati. Solerzia opera senza limitazione geografica.

 **Luigi Stancati** > Marketing Manager & Partner

 solerzia.com

TEAM

Il Team costituisce l'Asset più importante e strategico di UBT: è costituito da giovani con una eccellente formazione teorica e significative esperienze nella ricerca presso le più prestigiose Università (Perugia, Pisa, King's College; Oxford) nonché concrete competenze operative nei settori chiave.

TECNOLOGIE E BREVETTI

La Tecnologia UBT (brevettata in EU;CINA; USA) utilizza microonde a bassissima frequenza (< 1mW) come nei telefonini ed è innocua per le pazienti che possono effettuare gli esami al seno a qualsiasi età, in tutta sicurezza, ogni volta che sono necessari, nel massimo confort (No schiacciamento Seno) e senza controindicazioni. I vantaggi rispetto ai Raggi X sono di tutta evidenza dati i rischi intrinseci in qualsiasi utilizzo di Radiazioni Ionizzanti.

USE CASE

MammoWave® nella prima fase di Commercializzazione (in attesa di entrare nelle linee guida del Ministero) verrà destinato all'esame del seno per donne di età < ai 45/49 anni e per Donne Mutate oggi escluse dalla Mammografia a Raggi X. MammoWave® verrà offerto ad Ospedali ed a Cliniche private, a Centri di Diagnostica ed a Speciali Breat-Unit. L'efficacia del Device, la facilità di installazione, la semplicità di utilizzo ed i bassi costi di esercizio costituiscono i nostri punti di forza.

UBT SRL Spin Off del Dipartimento di Fisica UNIPG viene costituita nel 2015 al fine di realizzare un Mammografo (MAMMOWAVE®) basato su una tecnologia fortemente innovativa che utilizza le innocue microonde anziché i pericolosi Raggi X: Lo scopo era quello di individuare il Tumore al Seno prima causa di mortalità femminile quando è ancora nella fase iniziale e quindi facilmente curabile.

BUSINESS MODEL

Il Tumore al seno oggi viene combattuto con lo Screening Mammografico che tuttavia presenta forti limitazioni dovute all'uso dei Raggi X come ad es. l'esclusione delle donne di età < ai 45/49 anni, l'inefficacia sui seni densi ecc. Queste limitazioni sono superate da MAMMOWAVE® che dopo i Test Clinici Multicentrici Internazionali finanziati con oltre € 9M di Grants H2020 ha ottenuto il Marchio CE ed è pronto per il Mercato (enorme). L'approccio al Mercato si basa su un BM che prevede sia la vendita del Device (diretta in Italia e con Distributori all'Estero) sia la modalità Pay per Use.

 **Sabatino Tiberi**

 unt-tech.com

 +39 335-7236452



**Investors'
Forum**
2023

**Il futuro
non aspetta**