



Le Village by CA Parma



Catalogo startup
Settembre 2024



Confidential

Il contenuto di questo documento è da considerarsi altamente confidenziale. Le informazioni qui condivise sono intese per **condivisione riservata a imprese e investitori del Network di Le Village by CA Parma.**

Per un incontro di approfondimento o per ricevere i deck dettagliati delle startup presenti in questo catalogo, è possibile fare richiesta tramite i vostri interlocutori a Le Village by CA Parma.

LE STARTUP DI LE VILLAGE BY CA PARMA

AgriFoodTech



Energia, ambiente e mobilità



HR & formazione



Pharma & wellness



Ai, data e cybersecurity



Proptech



Retail & E-commerce



Industria & Robotica



Altro



Categorie



- **AGRIFOOD**
- **ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'**
- **HR & FORMAZIONE**
- **PHARMA & WELLNESS**
- **AI, DATA E CYBERSECURITY**
- **PROPTECH**
- **RETAIL & E-COMMERCE**
- **INDUSTRIA & ROBOTICA**
- **ALTRO**

1. Bypro.Trade

www.bypro.trade

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2022

Sede principale: Salò (BS)

CEO: Claudio Palombi

Team:

Claudio Palombi (Founder)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup innovativa che ha come oggetto la creazione, lo sviluppo e la gestione di un marketplace B2B dedicato ai sottoprodotti (byproducts) di origine agricola, alimentare, agroindustriale, industriale.

Mercato di riferimento e principali competitors

Trading di byproducts, waste products e commodities agricole

Innovazione Principale

La piattaforma, realizzata in collaborazione con un'altra startup del network Le Village Parma e sul mercato da fine 2023, è principalmente dedicata alle aziende in ambito agroindustriale, zootecnico e bioenergetico che hanno la possibilità di sviluppare un mercato secondario dove domanda e offerta di byproducts possono fare trading attraverso una negoziazione diretta e riservata

 Parma

 Byprotrade

Success Case











Revenue Model

Revenues model:

- fee costo iscrizione
- commissioni di intermediazione su singole transazioni in piattaforma

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €5.000

2. We are Bi-rex srl Società benefit

Parma

Bi·rex

www.bi-rex.net

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2022

Sede principale: Milano

CEO: Greta Colombo Dugoni

Team:

Monica Ferro (Co-founder-CTO)

4 FTE

6 Advisor esterni

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup innovativa che ha realizzato un processo brevettato per trasformare sottoprodotti agroalimentari (es. bucce d'arancia, scarti della birra, della farina, del caffè) in fibre per la produzione di carta o materiali eco-plastici. Bi-rex contribuisce a rendere la produzione di carta più sostenibile, riducendo la deforestazione e l'inquinamento. Il processo è ecologico, con zero scarti e utilizza solventi atossici e riciclabili.

Mercato di riferimento e principali competitors

Produzione di carta, cartotecnica e packaging alimentare, tissue, produzione di materiali eco-plastici.

Produttori di materiali e fibre per produzione di carta.

Innovazione Principale

Processo brevettato per la produzione di carta utilizzando sottoprodotti agricoli

Success Case



Revenue Model

vendita fibra per diverse applicazioni B2B (cartiere; consumer goods); accordi di co-progettazione packaging con aziende food&beverage e GDO

Financials

Fundraising: 410k (actual) + 2M (ongoing)

Fatturato 2023: €85.000

3. Cooki

www.cooki.it

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2019

Sede principale: Bologna

CEO: Giuseppe Grammatico

Team:

Roberto Garani (co-founder, sales director)

+14 Collaboratori

2 Advisor

Sostenibilità:



Descrizione Startup

Cooki è la piattaforma software per la gestione delle informazioni alimentari. Un unico strumento con cui gestire ricette, food cost, normativa alimentare e semplificare l'operatività quotidiana. Menu digitale, valori nutrizionali, etichetta alimentare e delivery sono tra le oltre 20 funzioni e attività che Cooki automatizza e mette a portata di click.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato software di gestione e controllo prodotti alimentari

Innovazione Principale

Cooki si fonda su un catalogo di ingredienti reali di oltre 20.000 referenze. L'operatore alimentare in un sistema semplice costruisce le sue ricette che in automatico le elabora e le mette a disposizione per ogni esigenza: operativa, normativa, comunicazione.

Parma



Success Case



Revenue Model

1. Subscriptions. Cooki è un sistema SaaS e viene offerto in licenza annuale. Vi sono piani diversificati a seconda del cliente.
2. Partnership. Offerta di sistemi e attrezzature in sinergia.
3. Dati. (da attivare) Big Data generati all'interno della piattaforma.

Financials

Fundraising: 165k (actual)

Fatturato 2023: € 325.000

4. Fasta | HOL

www.greatpastamadefasta.com

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2020

Sede principale: Milano

CEO: Omar Campise

Team:

Marc Farellacci (Co-founder & F&B)

Domenico Cavaliere (Presidente)

Daniel Lignini (Marketing Director)

Umberto Disperati (Production Manager)

Natcha Suvansinpan (Design Manager)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Concept di ready-meal basato su ricette a base di pasta precotta pronta in 3 minuti, dedicate al food service e alla GDO.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato food delivery

Innovazione Principale

Tecnologia innovativa «ready-to-heat» per una preparazione in modalità fast (3 minuti); elevata qualità di prodotto grazie a collaborazione con importanti player del Food&Beverage; lunga shelf life (70gg); ricette equilibrate e ispirate alla dieta Mediterranea, preparate dallo chef stellato Marc Farellacci, con un attenta selezione delle migliori materie prime.

📍 Parma



Success Case



Revenue Model

Vendita box in modalità B2B2C (tramite punti vendita retail e GDO) e B2C (food service, con corner shop e ristoranti proprietari e di partner commerciali)

Financials

Fundraising: 1,5M (actual)

Fatturato 2022: €55.000

5. Feelera

www.feelera.eu

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2020

Sede principale: Brescia

CEO: Gianluca Mazza

Team:

Giorgio Marini (Co-founder & CTO)

Stefano Gennari (Co-founder & HR)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Feelera si occupa di «storytracing», ovvero un modo innovativo di mostrare e dimostrare nello stesso tempo il valore e la sostenibilità dei processi produttivi di un'azienda o di una filiera. Con Feelera l'azienda può differenziarsi valorizzando la propria identità, combattere la concorrenza sleale del greenwashing e includere la filiera nella propria strategia di responsabilità sociale.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato tracciabilità dei prodotti

Innovazione Principale

Feelera è un'infrastruttura digitale in cloud che connette tra loro sistemi informativi, raccoglie e organizza dati da varie fonti e li comunica attraverso interfacce intuitive a accattivanti sia B2B sia B2C nativamente integrate.

Parma

feelera

Success Case



Revenue Model

- 1) Corrispettivo per l'avvio e la personalizzazione del sistema presso l'azienda cliente.
- 2) Canone annuo per l'accesso al servizio in modalità SaaS; il canone differirà a seconda della configurazione scelta.
- 3) Fornitura di diversi servizi e consulenze aggiuntive.

Financials

Fundraising: 400k (actual)

Fatturato 2023: €135.000

LE VILLAGE
Collaborare per innovare

6. Food & Flavours

Parma

www.food-and-flavours.com

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2020

Sede principale: Modena

CEO: Stefano Concari

Team:

Francesca Cavani (Co-founder)
+ 2 FTEs

Sostenibilità:



Descrizione startup

Food & Flavours attraverso lo studio della proprietà chimico fisiche dei prodotti e sottoprodotti dell'industria del food and beverage, ricerca nuove possibili applicazioni valorizzando ciò che oggi è considerato uno scarto nell'ottica di un'economia circolare completa. La profonda conoscenza della materia è basata su anni di esperienza e grazie alla stretta collaborazione con Tropical Food Machinery, azienda che dal 1973 produce impianti per la trasformazione della frutta.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato essenze aromatiche

Innovazione Principale

Studio e commercializzazione di essenze aromatiche applicate all'industria alimentare e cosmetica. Tra i principi perseguiti, l'aumento del valore aggiunto delle produzioni industriali tramite l'accurata analisi delle materie prime e l'applicazione di tecnologie ecosostenibili, mettendo a disposizione del consumatore prodotti naturali di alta qualità per la cura del corpo, e del well-being della persona.

Success Case



Revenue Model

La società ha una forte vocazione all'R&D per sviluppare concetti e prodotti sul mercato innovativi. Offriamo consulenza alle industrie alimentari per recuperare valore aggiunto dai processi primari e a nostra volta proponiamo ingredienti estratti dalle matrici organiche.

Financials

Fundraising: 450k (actual) + 1M (ongoing)

Fatturato 2022: €50.000

www.greatit.it/demetra

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2021

Sede principale: Brescia

CEO: Daniele Bertocchi

Team:

+ 6 FTE

Sostenibilità:



Descrizione Startup

Greatit ha ideato una soluzione che consente di creare Vertical Farm in container riqualificati, comprensiva di integrazioni verticali di supply chain per la produzione di microgreens per la ristorazione e vegetali senza metalli pesanti per la cosmetica/farmaceutica. La startup si pone l'obiettivo di portare agricoltura e prodotti sostenibili e a km0, a bassissimo impatto ambientale e altissima costanza produttiva ovunque nel mondo, grazie a DEMETRA il container ricondizionato e adibito a vertical farm, interamente personalizzabile.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato vertical farming, produzione di microgreens per la ristorazione e vegetali per il mercato della cosmetica, nutraceutica e farmaceutica.

Innovazione Principale

Il prodotto finale, DEMETRA, è il frutto di 4 anni di R&D e, sul mercato già da due anni, presenta come buyer persona aziende dell'agrifood ma anche fondazioni, università e PA in genere. Il container è ricondizionato e interamente personalizzabile.

Success Case



Revenue Model

Possibilità di vendita o noleggio del container DEMETRA

Possibilità di vendita dei prodotti vegetali (ristorazione, cosmesi, nutraceutica, farmaceutica)

Financials

Fundraising: -, bootstrapped

Fatturato 2023: €665.000

8. Heallo

www.heallosolutions.com

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2018

Sede principale: Lodi

CEO: Francesca Varvello

Team:

Franco Varvello (Co-founder)

Simona Luchian (Brand Management)

Loredana Arru (R&D, Quality Management)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup si occupa di estrazione di fibre vegetali solubili ipoglicemizzanti, da matrici vegetali di scarto, sottoprodotti di filiere agricole e alimentari. La proposta si articola sia nel B2B, ricercando partners industriali con i quali sviluppare partnership di sviluppo di nuove categorie di prodotto a basso indice glicemico, sia nel B2C, sviluppando direttamente una gamma di prodotti ed integratori in vendita su canali online.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato ingredientistica

Innovazione Principale

Ingredienti versatili, da economia circolare, per applicazioni nel settore alimentare e farmaceutico con efficacia scientifica documentata di controllo della glicemia e dell'insulinemia nella prevenzione diabetica.

Parma



Success Case



Revenue Model

Il Revenue model si articola su tre fonti principali di ricavo la vendita diretta online di alimenti e integratori attraverso l'e-shop aziendale, la vendita dell'ingrediente a partners industriali, le Royalties generate dalla licenza dell'uso dell' Ingredient brand e dallo sfruttamento della tecnologia impiantistica, basata sui processi brevettati da Heallo.

Financials

Fundraising: 1,4M (actual)

Fatturato 2023: €200.000

9. Hypesound

Parma



www.hypesound.it

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2019

Sede principale: Bologna

CEO: Matteo Crucito

Team:

Pieto Labruzzo (CSO & Co-founder)

Giorgio Labruzzo (COO & Co-founder)

Giovanni Veroni (CBDO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup è proprietaria di So'Sweep ®, tecnologia acustica brevettata per i processi di fermentazione di precisione, con applicazione nei mercati biotech e agritech. So'Sweep ® è in grado di aumentare drasticamente i livelli di crescita e di purezza delle colture di microrganismi (microalghe, lieviti, batteri, funghi), con una soluzione hardware/software plug & play, generando un aumento di produttività fino al 300%, che abbatta i costi unitari di produzione.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato AgriFoodTech – Deeptech

Innovazione Principale

Alla base di So'Sweep ® c'è l'utilizzo delle onde sonore a bassa frequenza, in grado di alterare l'equilibrio metabolico dei microrganismi, accelerando così i processi di fermentazione. Validata in laboratorio (PhD Ca' Foscari), progetto sviluppo prototipo (Invitalia), POC presso potenziali clienti.

Success Case

- POC in corso

Revenue Model

- Upfront fee
- Recurring fee (monthly)

Financials

Fundraising Actual:

- Invitalia, Brevetti+ 2019: 65k
- Foodseed I Batch 2023: 170k

Fundraising Ongoing: Pre-seed round

Fatturato 2023: -

10. iFarming

www.ifarming.srl

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Bologna

CEO: Massimo Montecchi

Team:

Massimo Noferini (CTO-Co-founder)

+ 9 collaboratori

+ 5 advisor

Sostenibilità:



Descrizione startup

iFarming srl promuove un'agricoltura di precisione sostenibile, accessibile e remunerativa introducendo nel settore primario le potenzialità dell'internet of things e dei big data. Grazie a iFarming l'agricoltore è in grado di conoscere con precisione e in tempo reale le condizioni di campo e colture per programmare gli interventi agronomici e impiegare le risorse con maggiore efficienza, in un'ottica di sostenibilità ambientale ed economica.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dell'agricoltura di precisione

Innovazione Principale

iFarming è una soluzione che combina hardware e software un sistema di sensori installato in campo che rileva dati e li elabora in un portale a cui l'agricoltore ha un accesso diretto via web e app, completato da un servizio di consulenza agronomica personalizzata.

Parma



Success Case



Revenue Model

La strategia di vendita di iFarming si articola nell'offerta di una soluzione completa, hardware (sensoristica) e software (piattaforma web e app con il solo rinnovo annuale della componente software (accesso ai servizi informatici e assistenza) a partire del secondo anno. Il software prevede un canone fisso, il prezzo dell'hardware si differenzia in base ai sensori scelti.

Financials

Fundraising: 1M (ongoing)

Fatturato 2024E: €330.000

11. In4Agri

www.in4agri.it

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2021

Sede principale: Parma

CEO: Fabrizio Montali

Team:

Tullo Ampollini (Co-founder)

Giuseppe Boccoli (Business Developer)

Sostenibilità:



Descrizione startup

In4agri mette a disposizione della filiera agrifood una piattaforma per ottimizzare le semine e i raccolti in modo sostenibile, raccogliere i dati di campo e tradurli in informazioni utili agli agricoltori per ottimizzare la produzione e fornire i dati di tracciabilità delle materie prime, interconnettere le macchine operatrici per ottimizzare i tempi di lavoro, ridurre i consumi e l'inquinamento, pianificare le irrigazioni in modo da ridurre il consumo e gli sprechi di acqua.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato di tracciabilità delle materie prime

Innovazione Principale

La piattaforma è sviluppata sfruttando le più attuali e innovative tecnologie IT: sensori di campo interconnessi via reti LoRaWan e 4G/ 5G, archiviazione dati in cloud pubblici, sistemi di intelligenza artificiale per analisi predittiva dei dati, sistemi di interconnessione per le macchine operatrici.

Parma

In4Agri
COLTIVIAMO INNOVAZIONE

Success Case



Revenue Model

Vendita applicativi e relativi servizi di supporto in modalità as a service.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €105.000

12. Insect For Future

Parma



www.insectforfuture.com

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Parma

CEO: Antonio Campanella

Team:

Daniele Roller (Responsabile Produz.)
+1FTE

Descrizione startup

Società Benefit che nasce con l'obiettivo di sviluppare allevamenti di insetti commestibili al fine di creare prodotti alimentari sia per nutrimento umano che animale. Lo scopo è quello di produrre alimenti ad alto valore proteico a fronte di un basso impatto ambientale allo scopo di affiancare ed integrare la quotidiana alimentazione

Mercato di riferimento e principali competitors

Prodotti vet e pet food; consumer (to-be)

Innovazione Principale

Produzione di alimenti ad alto valore proteico derivanti dall'allevamento di insetti commestibili, dedicati ai mercati vet e pet food (ad oggi) e human (da 2025)

Success Case



Revenue Model

Financials

Fundraising: 87k (actual) + 100k (ongoing)

Fatturato 2023: € -

Sostenibilità:



13. Italian Snack Food

📍 Parma



www.italiansnackfood.com

www.mrbeans.it

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2018

Sede principale: Parma

CEO: Maria Cristina Valenti

Team:

Maria Cristina Valenti (Founder)

Descrizione startup

Società Benefit che nasce con l'obiettivo di Italian Snack Food sviluppa e commercializza snack innovativi ponendo massima attenzione agli ingredienti e alla filiera di produzione. Tutto nasce da molteplici esperienze lavorative, da una visione internazionale dei mercati, ma soprattutto da vita vissuta in cui esigenze di dieta hanno dato stimolo a idee nuove. Da qui il desiderio di creare prodotti in cui il gusto si unisca al benessere e che possano essere ideali per tutti.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato snack salutari

Innovazione Principale

MrBeans è il primo estruso ad essere stato realizzato con un mix di farine 100% legumi. I 4 tipi di legumi utilizzati provengono da filiera rigorosamente italiana tracciata dal seme fino alla raccolta. Contratti diretti con i produttori di farine e aziende agricole di legumi, coltivati dal Nord al Sud Italia rispettando l'origine delle coltivazioni.

Success Case



Revenue Model

Forniamo tutte le materie prime al nostro co-packer il quale ce le rende sotto forma di prodotto finito. Tale prodotto lo vendiamo nel mondo del largo consumo in Italia e all'estero.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €66.000

Sostenibilità:



14. Krill Design

www.krilldesign.net

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2018

Sede principale: Milano

CEO: Ivan Calimani

Team:

Martina Lamperti (Project Manager & Co-founder)

Marco Di Maio (Director of Operations)

Yack Humberto Di Maio (R&D manager e Co-founder)

Marco Crinò (Marketing Manager)

+12 collaboratori

+ 3 Advisor

Sostenibilità:



Descrizione startup

La società trasforma i sottoprodotti organici delle Aziende, come bucce, semi e gusci, in REKRILL, un innovativo biomateriale biodegradabile e compostabile, che utilizza per realizzare, tramite stampa 3D, prodotti di eco-design. Krill Design offre un servizio innovativo alle aziende in termini di processo e di prodotto, riuscendo così a riutilizzare gli scarti dei processi prodotti e favorirne una transizione verso modelli di economia circolare.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dei biomateriali e del design.

Innovazione Principale

Krill Design, grazie al proprio processo brevettato, trasforma i sottoprodotti organici in un biopolimero 100% naturale, biodegradabile e compostabile, che impiega per ideare e creare oggetti di eco-design, funzionali all'azienda stessa che ha generato lo scarto.

Parma



Success Case



Revenue Model

B2B: Sviluppo di Progetti di Economia Circolare per Aziende volte a trovare soluzioni innovative al riutilizzo degli scarti. Revenue: costo del progetto che comprende lo sviluppo del polimero e il design dei prodotti vendita dei prodotti nelle quantità richieste dal cliente. 2) B2C: Design e produzione, tramite stampa 3 D, di oggetti di eco design con i biomateriali REKRILL® da scarti alimentari. Revenue: vendita dei prodotti sul sito e-commerce e tramite i rivenditori

Financials

Fundraising: 1,1M (actual) + 8M (ongoing)

Fatturato 2023: €850.000



15. La Orange

www.laorange.it

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2018

Sede principale: Verona

CEO: Simone Bertin

Team:

Federico Zanella (Co-founder & CTO)

Daniela Bastianoni (CMO)

Manuel Marana (Sales Manager)

Emanuele Crescini (Advisor)

Paolo Giolito (Advisor)

Enrico Piacentini (Advisor)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La Orange è una startup che produce e vende birra pensata per chi fa sport e vita attiva.

È stata fondata nel 2018 con la semplice idea di creare un prodotto per le persone che amano rimanere fisicamente attive e in salute, ma senza rinunciare a godersi una buona birra con gli amici.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato birre “No e low alcohol”

Athleting Brewing - USA

Thrive Beer - Belgio

Innovazione Principale

MindTheBeer: birra analcolica con l'ingrediente brevettato “Mindave” che è un sostituto della caffeina senza averne gli effetti collaterali.

J Beer: birra analcolica con l'ingrediente brevettato JAX+ che riduce il picco glicemico post-prandiale

Parma



Success Case

Brand Ambassador Andrea Lo Cicero



Revenue Model

Si basa attualmente sul markup dei prodotti a proprio marchio e, nel breve termine, in white label e il revenue model basato sul Licensing.

Financials

Fundraising: 300k (actual)

Fatturato 2024E: €170.000

16. MyCIA | Healthyfood



<https://healthyfood.srl/>
<https://www.mycia.it/>

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2021

Sede principale: Vicenza

CEO: Pietro Ruffoni

Team:

Andrea Giuseppe Pretto (CTO)

Diego Barozzi (Commercial Director)

Gianmarco Rizzo (CMO)

Francesco Parabita (COO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

HealthyFood (MyCIA) tutela le esigenze alimentari dei consumatori nel settore Ho.Re.Ca, proponendo soluzioni tecnologiche innovative e brevettate. Offre al B2C un'app per trovare i ristoranti adatti alle proprie necessità alimentari e al B2B una piattaforma SaaS che fornisce strumenti digitali inclusivi. Completa l'offerta il canale partner, con prodotti ad hoc realizzati in white label per importanti aziende del Food&Beverage

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dei food advisors e foodtech

Innovazione Principale

Attualmente, oltre 150mila individui hanno aderito a MyCIA, creando la propria Carta d'Identità Alimentare: un documento digitale gratuito che definisce le loro specificità alimentari. Grazie a un esclusivo Sistema di Matching per la Ristorazione, brevettato da MyCIA, gli utenti possono consultare menù personalizzati in ogni ristorante del network (oltre 11.000), garantendo loro la possibilità di ordinare cibi adatti alle proprie esigenze alimentari in totale sicurezza. Lato B2B, 1.400 ristoranti già clienti,

Success Case



Revenue Model

In questo momento Healthyfood sta generando Revenue dal modello B2B

Financials

Fundraising: 70k (actual) + 650k (ongoing)

Fatturato 2023: €240.000

17. Nero Fermento

www.nerofermento.it

Parma



Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Ravenna

CEO: Stefano Silvi

Team:

Gian Paolo Barbieri (Resp. Prodotto)

Tommaso Pavani (Resp.

Commerciale)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Nerofermento ha sviluppato macchinari per fermentare e maturare l'aglio in circa 60 giorni, che una volta completato il processo si definisce "nero".

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato di spezie e condimenti

Innovazione Principale

Tecnologia, sviluppata al 100% internamente. Il processo fa perdere all'aglio il 90% dei tiosulfinati rendendolo meno pungente, socialmente più sostenibile e dando all'aglio note di liquirizia, aceto balsamico e prugna. Il processo aumenta anche alcune proprietà salutistiche, analizzate in collaborazione con l'Università di Ferrara: aumentano in particolare le proprietà antiossidanti (13 volte i polifenoli, 4 volte i flavonoidi rispetto all'aglio di partenza).

Success Case



Revenue Model

Ricavi da vendita dei prodotti

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2022: €435.000

18. Sano e Sazio

www.sanoesazio.it

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2019

Sede principale: Bari

CEO: Nicola Picciallo

Team:

Michele Picciallo (Co-founder)

Claudio Picciallo (Co-founder)

Francesco Direnzo (Co-founder)

Francesco Inguscio (Investor & Advisor)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Sano e Sazio crea prodotti alimentari funzionali per consumatori che desiderano condurre uno stile di vita sano ed equilibrato senza rinunciare al gusto. Gli snack prodotti riducono il senso di fame prima dei pasti principali fornendo un adeguato quantitativo di nutrienti.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato snack salutari

Innovazione Principale

Snack Up BIO è una chips proteica vegetale, composta da 3 ingredienti principali farina di riso, proteine isolate del pisello e farina di ceci. E' un prodotto biologico proposto in 4 gusti natural, erbe e spirulina, lime e baobab, paprika e moringa.

Parma

SANO E SAZIO

Success Case



Revenue Model

Il prodotto viene proposto a distributori e buyer di canali Ho.re.ca, negozi specializzati bio, piattaforma e commerce e marketplace, per un target attento alla dieta e al benessere senza rinunciare al gusto.

Financials

Fundraising: 30k (actual)

Fatturato 2023: €100.000

19. Umbria.Eat - Lalonì

📍 Parma



www.laloniigroup.it

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2018

Sede principale: Perugia

CEO: Vincenzo Lalonì

Team:

Vincenzo Lalonì (Founder)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Prodotti a base di cioccolato di fascia premium, concepiti secondo i principi della “clean label” cioè impiegando il minor numero possibile di ingredienti, senza l’impiego di aromi, coloranti e conservanti. Gli ingredienti “caratterizzanti” sono tipici della produzione agroalimentare italiana e della migliore qualità come origine geografica. Lanciata anche una linea di prodotti benessere su mercato Farmacie.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato del cioccolato

Innovazione Principale

Valorizzazione delle eccellenze enogastronomiche italiane. Ricerca di produttori di qualità. Diffusione della cultura e bellezza italiana: favoriamo sinergie tra eccellenze del Made in Italy, per promuovere la cultura e lo stile di vita del Bel Paese nel mondo, coinvolgendo anche il settore culturale in senso stretto. Un viaggio alla scoperta delle eccellenze italiane. Valorizzando e promuovendo innovazione al cioccolato con il cioccolato.

Success Case



Revenue Model

Vendita cliente finale e importatori per estero

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2022: €80.000

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Roma

CEO: Alessandro Fantini

Team:

Giorgio Guidotti (Co-Founder & CTO)

+ 1 collaboratore

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup ha creato una bevanda con l'obiettivo di offrire un'alternativa salutare e gustosa, hard seltzer naturali con un basso tenore alcolico, senza zuccheri aggiunti e senza coloranti. Realizzate con soli tre ingredienti: acqua pura, aromi biologici e alcol di cereali, garantendo un'esperienza di consumo leggera e rinfrescante

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato del Food Novel e del low-alcohol

Innovazione Principale

Bevanda caratterizzata dal basso contenuto calorico (70kcal/lattina) e dall'utilizzo di soli ingredienti naturali (no zuccheri aggiunti, edulcoranti o coloranti).

Tre gusti: litchi, pera, zenzero

70 calorie - 4% ABV - 250ml

Success Case

Revenue Model

Vendita B2B come bar e locali

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: -

21. Wawa Srl - Locoméal

www.locomeal.it

Verticale: AgriFoodTech/B2C

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2023

Sede principale: Vicenza

CEO: Lorenzo Cogo

Team:

+2 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Società che opera nel settore della commercializzazione di preparazioni alimentari e di piatti pronti per l'uso, ad alto valore tecnologico ed innovativo; propone zuppe a marchio Locoméal, bilanciate, pronte in 3 minuti, in monoporzioni e realizzate attraverso formulazioni e ricette ideate da Lorenzo Cogo, più giovane Chef stellato in Italia. Ulteriore gamma prodotti in pipeline

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato del Food Novel in ambito healthy food

Innovazione Principale

Zuppe pronte liofilizzate gourmet, create tramite l'utilizzo di ingredienti genuini (es. prodotti BIO), bilanciate e pronte in 3 minuti.

📍 Parma



Success Case



Revenue Model

Vendita tramite GDO. Il prodotto è già presente in 4 importanti insegne.
Vendita online tramite sito proprietario.
Prezzo di vendita 3,90 € a porzione

Financials

Fundraising: €-

Fatturato 2023: € 65.000

Verticale: AgriFoodTech/B2B

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2021

Sede principale: Cremona

CEO: Arrigo Milanese

Team:

Clelia Dosi – Co-founder

+ 5 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup innovativa costituita come spin off di Farm Consulting srl, rinomata società di consulenza rivolta ad imprenditori nell'ambito agricolo e zootecnico.

Evol ha realizzato una suite di software per la gestione dei dati finanziari e della strategia operativa di allevamenti e stalle ed ha in fase di rilascio (TRL7) una soluzione robotizzata di auto-feeding per la preparazione e la distribuzione delle razioni alimentari per stalle di vacche da latte, progettata in collaborazione con la startup toscana *Proxima Robotics*

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato software di gestione e controllo aziende agrarie

Innovazione Principale

Suite di software per la gestione dei dati finanziari e della strategia operativa di allevamenti e stalle ed ha in fase di rilascio

Success Case



Revenue Model

Fee per licenza d'uso

Financials

Fundraising: 150k

Fatturato 2023: € 65.000

23. Agreen Biosolutions

www.agreenbiosolutions.com

Parma



Verticale: AgriFoodTech

Sviluppo: Early Stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Udine

CEO: Enrico Montanaro

Team:

Clelia Dosi – Co-founder

Ivan Giunta, COO

Victor Rosa, CTO

+ 3 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup che sviluppa principi attivi biologici, attraverso un processo produttivo brevettato, per la nutrizione e protezione delle colture al fine di sostituire i prodotti chimici attualmente utilizzati (es. ozono).

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato agroindustriale e agrichimico

Innovazione Principale

Agreen è specializzata nella produzione di olio ozonizzato (soluzione brevettata OZ.ON), un olio vegetale saturo con ozono che consente di stimolare le difese naturali delle piante contro gli stress biotici e abiotici, con il 90% dell'efficienza dei prodotti chimici, completamente organico e a zero residui.

Success Case

xxx

Revenue Model

Vendita di olio ozonizzato come ingrediente o prodotto finito ad aziende agrichimiche e utilizzatori finali

Financials

Fundraising: € 170.000

Fatturato: € 30.000

24. Suitefood

www.suitefood.com

Verticale: AgriFoodTech

Sviluppo: Early Stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Milano

CEO: Emanuella Alesiani

Team:

+3 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup in ambito Food Novel che ha lanciato CoccoLa, superfood alternativo ai dolcificanti tradizionali, in polvere, a base di latte e acqua di cocco e con caratteristiche nutrizionali superiori (es. anti-ossidante, aiuta il metabolismo, migliora l'assorbimento dei nutrienti).

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato del Food Novel in ambito healthy food

Innovazione Principale

Dolcificante a base di polvere di cocco che trasforma caffè e bevande in superfood. Supporta il metabolismo, aiuta nella gestione del peso, migliora l'idratazione e potenzia l'assorbimento dei nutrienti, in particolare delle vitamine liposolubili (A, D, E, K).

📍 Parma



Success Case



Revenue Model

vendita a clienti B2B

Financials

Fundraising: € 200.000

Fatturato: € 40.000

Categorie



- AGRIFOOD
- **ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITÀ**
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTech
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

25. Consorzio Kilometro Verde Parma

Parma



www.kilometroverdeparma.org

Verticale: Energia, Ambiente & Mobilità

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2020

Sede principale: Parma

Team:

Sostenibilità:



Descrizione startup

Il Progetto KilometroVerdeParma ha come obiettivo la creazione di aree verdi e boschi permanenti nella città di Parma e Provincia, laddove vi siano terreni pubblici o privati liberi e disponibili. Ad oggi abbiamo messo a dimora circa 70.000 tra alberi ed arbusti con l'obiettivo di arrivare entro il 2025 a 100.000 alberi.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato servizi green per la comunità

Innovazione Principale

Dietro le quinte del Progetto, con lo scopo di portarlo avanti, c'è il Consorzio Kilometro Verde Parma un'organizzazione senza scopo di lucro ed impresa sociale. Il consorzio è aperto a tutti e vuole essere il punto d'incontro di coloro che hanno a cuore la prosperità della società in armonia con la natura del pianeta. Oggi il Consorzio conta 60 soci.

Success Case



Revenue Model

Quota associativa e progetti di forestazione dedicati a corporate ed aziende interessate a sviluppare queste attività.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €320.000

26. Smart Source Energy

Parma



www.smartsourceenergy.it/

Verticale: Energia, Ambiente & Mobilità

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2019

Sede principale: Napoli

CEO: Flavio Riccelli

Team:

Massimiliano Caputo (Co-founder)

Davide Gentile (Direttore Tecnico)

Mario Mezzarobba (Consulente)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La Smart Source Energy srl nasce con lo scopo di produrre e commercializzare un innovativo motore termico, capace di convertire qualsiasi fonte di calore in energia elettrica. La grande versatilità nell'uso delle fonti di alimentazione permette di soddisfare le esigenze di una vastissima platea di utilizzatori, e di implementare politiche virtuose di economia circolare, valorizzando sostanze e prodotti normalmente trattati come scarti.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato motori e fonti di energia.

Innovazione Principale

Il prodotto aziendale è un motore termico funzionante a ciclo Stirling. Utilizza qualsiasi fonte di calore per produrre elettricità, ed è anche reversibile vuol dire che, se alimentato elettricamente, si comporta come un frigorifero. Il prodotto è stato sviluppato in collaborazione con tecnici ed aziende con esperienza nel settore della meccanica avanzata.

Success Case

Revenue Model

I ricavi possono essere ottenuti con un modello di business classico (vendita del prodotto), ovvero attraverso una fornitura di servizi (esempio PPA, PPA, "Power purchase agreement") afferenti al settore dell'efficientamento energetico e/o allo smaltimento e trattamento di scarti e sottoprodotti del ciclo produttivo.

Financials

Fundraising: 0

Fatturato 2022: €500.000

Verticale: Energia, Ambiente & Mobilità

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2013

Sede principale: Reggio nell'Emilia

CEO: Elena Salsi

Team:

Maria Simona Barone (General Manager)

Paolo Polce (CTO)

Alessandra Motta (Business Dev)

Rossella Bruno (Business Dev)

Sostenibilità:



Descrizione startup

UP2GO S.r.l. è una women in business green tech company italiana con oltre 10 anni di esperienza nel fornire soluzioni chiavi-in-mano per l'implementazione di progetti di Mobility Management B2B2C, incentivando la diminuzione dell'utilizzo dei mezzi di trasporto privati nel casa-lavoro da parte dei dipendenti grazie a strumenti digitali con gamification integrata, e tracciando il risparmio di emissioni indirette di CO2 (Scope 3), in coerenza con gli obblighi di legge e di reporting di sostenibilità.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mobility Management

Innovazione Principale

Il prodotto core dell'azienda è un'applicazione, concessa tramite licenza d'uso SaaS B2B2C. Questa app permette di tracciare, incentivare e registrare gli spostamenti casa-lavoro di una comunità, svolti in maniera sostenibile. Inoltre, qualifica l'impatto di tali spostamenti in termini di riduzione delle emissioni di CO2 e premia i comportamenti virtuosi degli utenti attraverso una gamification con premialità integrate.

Success Case



Revenue Model

UP2GO offre ad aziende, Università e PA un servizio di mobilità riservato esclusivamente alla loro community, tramite pagamento di licenze variabili a seconda delle specifiche esigenze.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €195.000

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- **HR & FORMAZIONE**
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTech
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

28. Aio Blockchain Lab | MasterZ

www.aioblockchain.net

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2020

Sede principale: Parma

CEO: Alecos Colombo

Team:

Elena Prestigiovanni (CSO)

Beatrice Sidoli (Business Developer)

Sostenibilità:



Descrizione startup

AIO Blockchain Lab è una software boutique focalizzata esclusivamente su sviluppo software e applicazioni Blockchain Based. Ogni membro del team ha un track record personale sviluppato su un preciso campo inerente a questa tecnologia. La Startup ha lanciato recentemente MasterZ, un corso sulla tecnologia blockchain rivolto a talenti under 28 interessati a formarsi su questi temi.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato prodotti blockchain based

Innovazione Principale

AIO Blockchain lab combina know how e flat fee in chiaro per rispondere ad un mercato in forte crescita, ma spesso difficile per aziende che non possiedono dipartimenti aziendali dedicati.

MasterZ è un corso di tre mesi in cui vengono selezionati i migliori talenti a livello internazionale e formati sulla tecnologia blockchain.

Parma

AIO BLOCKCHAIN
lab

MasterZ.

Success Case

smeg

caceis
INVESTOR SERVICES

CA

EY

DEFINITY

THE HBAR
FOUNDATION

THE
SANDBOX

WIZKEY

PRIMO
VENTURES

CELO

LVenture
GROUP

Revenue Model

Il Revenue Model si basa sullo sviluppo di software e PM per clienti, sviluppo software e vendita white label ed accelerazione di competenze per corporate ed individui.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €500.000

29. Algo AI

www.algo-interview.it

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2021

Sede principale: Milano

CEO: Nicolò Mazzocchi

Team:

Simone Patera (Co-founder)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Algo AI ha sviluppato Algo Interview, un software che ottimizza il processo di selezione dei candidati analizzando automaticamente le hard skill e soft skill di una persona mediante una tecnologia basata su AI proprietaria e supportando in questo modo i professionisti HR a prendere decisioni più oggettive, informate e rapide. Algo Interview può essere utilizzato anche per le attività di Internal Hiring, Internal Mobility e People Development.

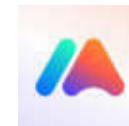
Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato recruiting digitale

Innovazione Principale

Algo AI vuole supportare le aziende di tutte le dimensioni nell'ottimizzazione dello screening delle competenze di un candidato o dipendente. Così facendo offre un supporto concreto per l'implementazione di strategie rivolte alla valorizzazione delle competenze e del potenziale umano e aiuta le aziende a fronteggiare problemi legati allo shift delle competenze, alla carenza di talenti e al disengagement dei dipendenti.

Parma



Success Case



Revenue Model

Flussi di ricavi dalla vendita del servizio SaaS Algo Interview. Algo Interview viene venduto alle aziende di piccole e medie dimensioni mediante subscription mensile con tre tipologie differenti di pacchetti. Le aziende di grandi dimensioni invece possono acquistare un piano customizzato sulla base di specifici need.

Financials

Fundraising: 2M (actual)

Fatturato 2023: €200.000

30. Another Brick

www.anotherbrick.it

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2018

Sede principale: Milano

CEO: Elettra Panigatti

Team:

Massimo Mortini (Co-founder)

Francesco Ceruti (Software Developer)

+6 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Piattaforma che permette differenti campagne di coinvolgimento dei dipendenti. Sfruttando le tecniche di nudging si aumenta la motivazione delle persone e la loro capacità di adeguare le proprie competenze e skills alle nuove esigenze richieste dal mutamento dei mercati e del "New way of working". La piattaforma si basa su collaudati meccanismi di Gamification e Engagement.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato di software per dipendenti

Innovazione Principale

Engagebricks.com è una piattaforma che attualmente eroga 4 strumenti differenti che permettono di creare campagne di coinvolgimento attivo. I quattro strumenti ospitati dalla piattaforma sono nati "stand alone" e solo dopo una sperimentazione di successo sul campo sono stati inseriti nell'offerta.

Parma



Success Case



Revenue Model

Vendita B2B in SaaS su 3 livelli: Livello 1
1. Accesso a tutti i Brick «base»
2. Data analytics base
Livello 2 In aggiunta al livello 1
1. Personalizzazione dei contenuti
2. Data analytics avanzati
3. Benchmarks
Livello 3 In aggiunta al livello 2
1. Costruzione ad hoc del Brick
2. Personalizzazione dei contenuti
3. Data analytics strutturati
4. Benchmarks
5. Consulenza sul miglior utilizzo

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €1.100.000

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2021

Sede principale: Modena

CEO: Genny Fascia

Team:

Rossella Fascia (Co-founder & Resp. Comunicazione)

Ivan Pi Lelio (Partner & CTO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

CanguroLab.it è la piattaforma dove i genitori trovano tutto quello che serve per crescere i loro bambini a 360°: vendere, comprare e regalare beni, trovare e contattare specialisti e operatori del settore, acquistare biglietti per eventi e corsi e fare scelte ecologiche e solidali. Tutto questo in un'unica piattaforma, veloce, facile e sicuro.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato del child care

Innovazione Principale

Cangurolab.it è un ambiente virtuale, all'interno della quale si possono espletare diverse attività; un sistema tecnologico assolutamente pratico che basa il proprio modello di business sul concetto di "digital Multy-Sided Platform" vale a dire un business digitale che genera valore principalmente facilitando l'interazione e l'intermediazione tra diversi gruppi di clientela, providers e consumatori.

Success Case

Revenue Model

Modelli di revenue : 1- commissione su transazione di vendita beni. 2- commissione su transazione vendita biglietti. 3 – servizio a pagamento “annuncio in vetrina”. 4 – abbonamento Premium per usufruire dei servizi extra.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €45.000

32. Cheap Fit

www.cheapfit.it

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2022

Sede principale: Perugia

CEO: Stefano Sforza

Team:

Diego Anastasi (Co-founder & CMO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup innovativa che punta a diminuire la sedentarietà e le sue conseguenze, incentivando l'attività fisica tramite un'app e programmi di Corporate Wellness e Gamification (concorsi esclusivi, quiz e giochi di società per aumentare l'attività fisica svolta) dedicati a popolazioni aziendali. L'azienda, viceversa, potrà beneficiare da aumento di produttività riduzione di assenteismo e presenteismo.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato di software per dipendenti

Innovazione Principale

sfruttando logiche di gamification, viene sviluppato un programma ottimizzato di corporate wellness che ha l'obiettivo di migliorare la salute e l'engagement della forza lavoro, con un impatto positivo in termini di miglioramento della produttività aziendale

📍 Parma



Success Case



Revenue Model

Il revenue model si basa sul costo di attivazione dei programmi di Corporate Wellness unito a valorizzazione dei percorsi di Gamification in app.

Financials

Fundraising: 180k

Fatturato 2023: €50.000

33. Pink Different

www.pinkdifferent.it

Verticale: HR & Formazione

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2023

Sede principale: Potenza

CEO: Daniele Mauro (Founder)

Team:

Donato Mauro (Founder e CCO)

Michela Torracco (Comunicazione)

Doriana Cancellara (Amministrazione)

Sostenibilità:



Descrizione startup

PINK DIFFERENT è la prima Brand Positioning Agency d'Italia che trasforma i progetti in Brand partendo dal posizionamento: l'X-FACTOR DELLE MICROIMPRESE. La startup è nata per accelerare la crescita delle microimprese e difenderle dalla concorrenza delle multinazionali. Lavoriamo dentro l'azienda, mettiamo in pratica metodi testati in oltre 15 anni di esperienza e condividiamo il nostro network. Lo facciamo attraverso la costruzione del brand e con lo sviluppo di una strategia di go to market orientata al successo.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato Branding e agenzie di comunicazione

Innovazione Principale

Il 1° percorso di posizionamento accessibile. Trasformiamo le microimprese in brand unici e riconoscibili. Creazione del brand: troviamo il carattere differenziante, creiamo un'identità unica e individuiamo il target di riferimento per nuotare nell'oceano blu e smettere di competere.

Siamo partner interni: operiamo internamente all'azienda, questo per le microimprese significa beneficiare di un potenziamento delle loro competenze interne. Budget accessibile: il 95% dei nostri lead reputa il nostro budget accessibile rispetto ai competitor.

Parma



Success Case



Revenue Model

Partnership: investiamo in servizi nei progetti selezionati in formula equity free.

Financials

Fundraising: 0

Smoke test 2023: €62.000

Obiettivo 2024: lanciare 35 nuovi brand.

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- **PHARMA & WELLNESS**
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTech
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

34. JEM Tech

www.jemtech.it

Verticale: Pharma & Wellness

Sviluppo: Early Stage

Fondazione: 2021

Sede principale: Parma

CEO: Giacomo Rozzi (Ph.D)

Team:

Enrico La Rosa (CFO & Co-founder)

Francesco Barresi (CTO & Co-founder)

Francesco Lo Muzio (Ph.D; R&D)

Francesco Fontana (CMO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup Medica che crea devices per la cardiocirurgia ad alto impatto tecnologico.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato degli strumenti medicali, nicchia della cardiocirurgia

Innovazione Principale

JEM Tech ha sviluppato il primo Videocardiografo (VCG) al mondo che permette, grazie ad una telecamera 3D e ad un software di tracking tridimensionale, realizzato con algoritmi di Visione artificiale, di recuperare parametri di cinetica cardiaca in tempo reale durante un'operazione a torace aperto. Il clinico potrà quindi prendere decisioni terapeutiche più accurate con l'ausilio di questi dati che permetteranno un controllo diretto in real-time della funzione meccanica del cuore. Patent Italiano ottenuto, Esteso a G7 (pending) e test preclinico del device realizzato con l'Ospedale di Graz (Austria) go-to-market previsto per il Q1 2026.

 Parma



Success Case



Revenue Model

Il Revenue Model si basa su un approccio Prodotto + Servizio, dove il VCG verrà venduto ad un prezzo "retail" che copre le spese di produzione e startup del device, mentre il servizio sarà il rinnovo annuale della licenza software e la maintenance, necessarie per marginare e fornire tutti i servizi di assistenza tecnica.

Financials

Fundraising: €90.000

Fatturato 2023: -

35. MyCosmetik

www.mycosmetik.fr

Verticale: Beauty&Wellness

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2016

Sede principale: Lione

CEO: Pitt Nelly

Team:

Mathieu Cannesson (CTO – Co-founder)

Marinon Fourrier (CMO)
+ 16 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Mycosmetik è una startup francese che propone la tecnologia brevettata *BeautyMix*, grazie alla quale l'utente consumer ha la possibilità di creare cosmetici e controllare la composizione di ciò che consuma grazie alla vasta gamma di materie prime fornite in kit (oli essenziali, oli vegetali ecc.) che permettono di realizzare più di 140 ricette cosmetiche fatte in casa.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato Cosmetico

Innovazione Principale

Hanno brevettato la tecnologia *BeautyMix* un dispositivo che permette di mixare materie prime per ottenere ricette cosmetiche.

 Parma



Success Case

Revenue Model

Vendita di device, ingredienti e cosmesi per realizzazione di cosmetici homemade

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: € 2.000.000

36. Nutras

www.lactosolution.com

Verticale: Pharma & Wellness

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2020

Sede principale: Macerata

CEO: Marco Verducci

Team:

Patrizia Danese (Co-founder & CRM)

Luca Amedeo Paiano (Co-founder & CTO)

+4 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Produzione di integratori alimentari utilizzati per risolvere problematiche dell'utente quali allergie, intolleranze o bisogni specifici.

Packaging rivoluzionario e brevettato, in portapillole in alluminio trasportabili o bustine monodosi.

Strategia di vendita omnicanale (B2B, D2C e B2C) con cui oggi si raggiungono oltre 6.000 clienti finali; recente contratto di distribuzione con Eurospital.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato degli integratori alimentari

Innovazione Principale

Il primo prodotto è un integratore alimentare specifico per la digestione del lattosio nelle persone che non lo tollerano, che viene venduto in monodosi direttamente nel canale Ho.Re.Ca., con una logica di fruizione pre-pasto.

 Parma



Success Case



Revenue Model

B2B (negozi specializzati, Ho.re.ca), D2C (e-commerce) B2C (Amazon). Il prodotto attualmente viene venduto senza abbonamenti.

Financials

Fundraising: 125k (actual) + 500.000k (ongoing)

Fatturato 2023: €560.000

37. Replycare | Med58

www.med58.com

Verticale: Pharma & Wellness

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Roma

CEO: Raffaele Nudi

Team:

Francesco Nudi (Co-founder & Industry Expert)

Andrea Nudi (Co-founder & CIO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Replycare ha sviluppato l'ecosistema di servizi *Med58*, rivolto a Strutture Sanitarie, Medici, Aziende Farmaceutiche, Assicurazioni e tutti gli stakeholder del mondo sanitario. White Label, una piattaforma digitale customizzabile, permette di raccogliere, analizzare e utilizzare dati sanitari (anche pregressi), dalla variabile principale al dettaglio atomico. Ad oggi, già raccolti oltre 10 milioni di dati strutturati su un campione formato da 150.000 pazienti. Servizio di Second Opinion già in essere su oltre 300 utenti medici del Gruppo San Donato

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato servizi sanitari

Innovazione Principale

Possibilità di erogare più servizi a varie strutture utilizzando un sistema 'orizzontale' con più verticali, per un supporto completo all'attività del medico.

Parma

Med58

Success Case



Revenue Model

Due principali linee di business: vendita di licenze d'uso della piattaforma a medici e strutture sanitarie (con anche servizi pay-per-use) e vendita dei dati statistici e di consulenza sanitaria ad aziende farmaceutiche, assicurazioni e istituzioni per finalità di ricerca, trial clinici o altre. Inoltre offrono servizi welfare per i dipendenti delle aziende private. Riguardo al mercato pubblico propongono ad ospedali e ASL progetti e partnership.

Financials

Fundraising: 1,5M (ongoing)

Fatturato 2024E: €800.000

38. Vital Signal Touch | Ippocratech



www.vital.st

www.ippocra.tech

Verticale: Pharma & Wellness

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Modena

CEO: Francesco Barbieri

Team:

Matteo Corradini (Quality and Innovation)

Matteo Raimondi (Presidente)

Sergio Fonda (Presidente onorario)

Andrea Malagoli (VP e R&D)

+5 collaboratori

+3 advisors

Sostenibilità:



Descrizione startup

VST ha sviluppato un primo dispositivo, ButterfLife, che permette di effettuare un controllo dei 5 parametri vitali, per avere un quadro completo del proprio stato di salute. Oggi con ButterfLife ed Ippocratech Care ultimo nato della famiglia di device, questo si può fare in meno di 3 minuti con valori affidabili nelle rilevazioni dei parametri.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato degli apparecchi sanitari di prevenzione e monitoraggio

Innovazione Principale

La startup ha ideato e brevettato una tecnologia certificata come Medical Device in grado di fare una valutazione oggettiva dello stato di salute delle persone, attraverso un software nel cloud che permette di ricavare i 5 parametri vitali definiti dall'OMS con il fine di capire lo stato di salute di un soggetto, in modo non invasivo e non invadente, semplicemente tenendo tra le mani un dispositivo per un tempo massimo di 90 secondi.

Success Case



Revenue Model

Il revenue model si basa su un costo di abbonamento annuale al servizio completo, che consiste nella fornitura dell'attrezzatura di acquisizione e la possibilità di generare report da parte dell'utente.

Financials

Fundraising: 3M (ongoing)

Fatturato 2023: €150.000

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- **AI, DATA E CYBERSECURITY**
- PROPTech
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2018

Sede principale: Bergamo

CEO: Daniele Gamba

Team:

Mattia Peracchi (CTO e co-founder)

Michele Ermidoro (Head of computer vision e co-founder)

Mirko Mazzoleni (co-founder)

+20 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

PMI che si occupa di sviluppo di algoritmi di AI industriali, con soluzioni negli ambiti di visione, controllo qualità, tracking e guida robot, e intelligence, sfruttando dati di produzione e know-how per risolvere problemi e ottimizzare i processi. Buyer persona è il cliente finale o produttore di impianti e macchinari, che viene seguito con progetti tailor-made dall'ideazione alla messa in produzione della soluzione chiavi in mano; arrivando a fornire anche il sistema di visione o il robot nel caso di sistemi di automazione.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato automazione industriale

Innovazione Principale

L'attività principale è la ricerca e sviluppo di algoritmi. Forniscono soluzioni complete e pronte all'uso, che spaziano da dispositivi mecatronici a sistemi di ispezione, da robot a soluzioni software.

Success Case



Revenue Model

Financials

Fundraising: 200k (actual)

Fatturato 2023: €1.000.000

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2021

Sede principale: Milano, Parma

CEO: Karandip Singh

Team:

Andrea Coppari (CTO)

Sandeep Namdev (Dev)

Morgan Sarzi Braga (Marketing)

Matteo Camminati (Sales)

+2 Dev

Sostenibilità:



Descrizione startup

E-Plato offre un prodotto chiamato Socrate che è un motore di ricerca "Google-like" ma se Google trova informazioni sul web pubblico, Socrate cerca all'interno di dati aziendali privati. Garantisce la piena sovranità di dati mantenendoli all'interno dell'infrastruttura del cliente.

Mercato di riferimento e principali competitors

Motori di ricerca aziendali. Principali players: Glean, Coveo, Expert.ai

Innovazione Principale

Installazione del modello LLM sulla propria infrastruttura con 97% di costi in meno rispetto ai modelli commerciali grazie al R&D interno
Estremo livello di sovranità dati grazie a modelli AI proprietari
Ideale per ambienti che necessitano piena governance del dato

Success Case



Dussmann

Revenue Model

B2B SaaS | Costo basato sulla quantità di domande eseguite in un anno.

Financials

Fundraising: 200k (actual) + 900k (ongoing)

Fatturato 2023: €150.000

41. HumanWE

www.humanwe.it

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Parma

CEO: Antonello Bartolone

Team:

Claudia Folli (Co-founder)

Sostenibilità:



Descrizione startup

HumanWE sviluppa myESGanalytics un software per aiutare le imprese a misurare, rendicontare e comunicare gli obiettivi di Sostenibilità Ambientale, Sociale e di Governance e a gestire efficacemente i processi per la gestione degli obiettivi ESG (ESRS/GRI) emanati dall'Unione Europea.

Mercato di riferimento e principali competitors

PMI e aziende Medio-Grandi in Italia e in Europa che intendano pubblicare un bilancio di sostenibilità, anche se non obbligate.

Innovazione Principale

L'introduzione di nuove tecnologie (Intelligenza Artificiale, DeepLearning, Algoritmi) per semplificare la gestione dei processi aziendali alla base della redazione di un bilancio di sostenibilità (in collaborazione con il Dipartimento di Scienze Matematiche, Fisiche e Informatiche dell'Università degli Studi di Parma).

Parma

HUMAN WE
SUSTAINABLE IS BETTER AND POSSIBLE

SOCIETÀ
BENEFIT

Success Case



COMMUNITY MEMBER

2023

Revenue Model

Licenza del modello IT basato su algoritmo proprietario e relativi servizi

Financials

Fundraising: 50k (actual)

Fatturato 2023: -

42. Hyntelo

www.hyntelo.com

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2015

Sede principale: Roma

CEO: Giacomo Filippo Porzio

Team:

Renato Giacobbo Scavo (Co-founder & charmain)

Gianluca Nastasi (Co-founder & CTO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Hyntelo fornisce servizi professionali nell'ambito del data analysis. Il prodotto di punta di Hyntelo si chiama Lyriko, sistema di supporto decisionale avanzato per la forza vendite, che grazie all'utilizzo di algoritmi di AI aiuta la rete vendite a fare al meglio il proprio lavoro attraverso dei suggerimenti per la "Next Best Action" a livello di singolo.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato data analysis

Innovazione Principale

Lyriko è un sistema di supporto decisionale avanzato per la forza vendite. Grazie all'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale aiuta la rete vendite a fare al meglio il proprio lavoro attraverso dei suggerimenti per la "Next Best Action" a livello di singolo cliente.

Parma



Success Case



Revenue Model

Subscription annuale al software fee per servizi professionali connessi (anche non necessariamente legati al software).

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €8.400.000

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2022

Sede principale: Piacenza

CEO: Giulio Laurenzano

Sostenibilità:



Descrizione startup

Tech company specializzata in IoT 4.0 e 5.0 e applicazioni di phygital experience con capacità di progettare e sviluppare un sistema tecnologico a filiera chiusa, dall'HW al SW/firmware fino all'Integration, occupandosi dell'intero processo, dalla realizzazione delle schede elettroniche, fino allo sviluppo di software operativi e di gestione Principali applicazioni nei settori Agritech Energy, Servizi e Industrial&Manufacturing.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato software IoT 4.0 e 5.0

Innovazione Principale

Sistema tecnologico completo 4.0 e 5.0. (2) Sviluppo in house di architettura di base per applicazioni IoT avanzate su sistemi multifunzione e multiapplicativi (Starfish). (3) sviluppo di sistema IoT avanzato applicato a impianti biogas e biometano con raggiungimento di stadio produttivo carbon neutral e carbon negative. (4) Progetto "Mistral Robotics marchio di proprietà di Spike Digitech per la proposta di sistemi IoT 4.0 e 5.0 di sensoristica mecatronici e altre soluzioni.

Success Case

Lenovo



Revenue Model

Sviluppo di processi direct e di networking, anche con l'ausilio di rete di procacciatori d'affari su territorio nazionale, e operando su centri d'interessi on focus, sostenuti da attività di digital communication mirata. (Seconda fase) Rafforzamento dei processi di marketing, anche a favore di europeizzazione e internazionalizzazione (Mistral Robotics). Possibile creazione di piccola rete di concessionari di vendita, da espandersi progressivamente.

Financials

Fundraising: 150k (actual)

Fatturato 2022: €100.000

44. Symbolic

www.symbolic.com

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2022

Sede principale: Sassuolo (MO)

CEO: Giovanni Tardini

Team:

Alessandro Bigi Founder & CTO
+10FTE staff

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup sviluppa applicazioni di Intelligenza Artificiale Generativa (Generative AI - GenAI), con attenzione ai cosiddetti Large Language Model (LLM), modelli in grado di interpretare il linguaggio naturale. Gli applicativi sviluppati si distinguono per la capacità di ragionare e conversare in maniera simile all'essere umano.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato software gestionali, elaborazione linguaggio naturale

Innovazione Principale

Ha sviluppato un proprio prodotto SaaS, Proompt, che permette di interrogare in linguaggio naturale qualsiasi tipologia di dato testuale.

 Parma

SYMBOLIC

Success Case



Revenue Model

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €130.000

45. Toribyte

www.toribyte.com

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2023

Sede principale: Bologna

CEO: Emanuele Govetto

Team:

Moreno Belcastro (Senior Dev)

Marco Magnani (Senior Dev)

Fulvio Volpi (Senior Dev)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Startup che si pone l'obiettivo di tradurre le metodologie del miglioramento aziendale in applicativi digitali. Digitalizzare e rendere più smart tutti quei tool (ancora analogici o tailor made excel) tipici delle metodologie del miglioramento continuo (Kaizen). Ad oggi la suite di soluzioni implementate prevede prodotti per la digitalizzazione dei processi di audit e della manutenzione impianti.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato Digital e consulenza.

Innovazione Principale

In fase di sviluppo presentazione 2° app (maintenance coordinator) per la gestione manutenzione autonoma e professionale tramite QR code, sito e social, da w10 sarà in test presso un cliente per intercettare bug e raccogliere feedback migliorativi.

 Parma



Success Case

FENDI



Alphial

VICI VISION

Revenue Model

Software in modalità SaaS

Financials

Fundraising: € -

Fatturato 2023: € -

46. Twiper

www.twiper.me

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2021

Sede principale: Torino

CEO: Lorenzo Vallarino

Team:

Stefano Rizzo (President BoD)

Giulia Mittica (COO)

Riccardo De Francesco (CPO)

Lorenzo Verna (CTO)

Lorenzo Dessimoni (Developers)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Twiper fornisce un servizio di AI generativa su misura: creiamo un agente conversazionale progettato per assistere gli utenti e collegarli con il professionista più adatto alle loro esigenze.

Mercato di riferimento e principali competitors

Servizi di personalizzazione dell'AI

Innovazione Principale

Twiper permette alle aziende di personalizzare l'interazione con l'utente, automatizzando determinati processi pur mantenendo il supporto diretto del professionista dove necessario. Concentrandosi principalmente su E-commerce, formazione dei dipendenti, vendite e assistenza clienti, l'adattabilità di Twiper lo apre a una vasta gamma di applicazioni.

 Parma



Success Case



Revenue Model

SaaS model

Financials

Finanziamenti ricevuti: 250k (actual)

Fatturato 2023: -

Verticale: AI, Data & Cybersecurity

Sviluppo: Early stage

Fondazione: 2022

Sede principale: Parma

CEO: Benigno Pizzuto

Team:

Luigi Capitani – Co-Founder

Descrizione startup

RETICO SRL è una Startup innovativa con sede a Parma che si occupa di consulenza e rating in ambito sostenibilità. Il nostro obiettivo è contribuire in modo tangibile alla transizione verso un modello di sviluppo sostenibile.

La parola R-ETICO nasce dall'unione delle parole "Rating" ed "Etico". Il nostro lavoro, infatti, consiste nel valutare il livello di sostenibilità e supportare le imprese nella rendicontazione delle performance ESG.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato ESG e bilancio di sostenibilità

Innovazione Principale

RETICO ha sviluppato un algoritmo innovativo per calcolare il rating ESG delle aziende, contribuendo a una valutazione precisa e affidabile delle loro pratiche sostenibili.

Success Case



Revenue Model

Consulenza strategica ESG per la redazione di bilanci di sostenibilità e piani strategici ESG.

Formazione ESG: entrate derivanti da workshop, corsi e programmi di formazione su misura per le aziende, con tariffe a sessione o pacchetti formativi.

Rating ESG (Applicant pay model)

Financials

Finanziamenti ricevuti:

Utile netto 2023: €4.104

Sostenibilità:



Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- **PROPTECH**
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

48. Progetto Sisma

www.progettosisma.it

Verticale: Energia, Ambiente & Mobilità

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2019

Sede principale: Modena

CEO: Cristian Teneggi

Team:

Annalisa Petricci (Designer Manager)

Angela Simeone (Customer Service)

Andrea Venturelli (Direttore Operativo)

Andrea Dallari (Ingegnere Progettista)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup ha ideato e brevettato «Resisto 5.9», un sistema di miglioramento sismico per le abitazioni, che consente con un unico prodotto di ottenere un adeguamento sismico ed un efficientamento energetico dell'edificio. Resisto 5.9 gode della possibilità di accedere al Superbonus 110% rientrando contemporaneamente sia nell' Ecobonus che nel Sismabonus.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato efficientamenti immobiliari

Innovazione Principale

Il prodotto, in continua evoluzione è stato realizzato dopo quasi due anni di progettazione, gode di un primo brevetto e di altri due in fase di esame. Le ricerche sperimentali sono state effettuate presso la fondazione Eucentre di Pavia con cui tutt'ora la startup collabora, insieme all'università Federico II di Napoli per ulteriori prove sperimentali.

Parma



Success Case

Revenue Model

Progetto Sisma srl, provvede alla progettazione ed al momento commissiona a partner commerciali esterni la produzione dei vari componenti del sistema. I ricavi sono dati dalla vendita del prodotto finito dove attualmente hanno un margine del 60 sul prezzo di vendita.

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2022: €12.800.000

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTECH
- **RETAIL & E-COMMERCE**
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- ALTRO

49. Anihma

www.anihma.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2020

Sede principale: Potenza

CEO: Daniele Mauro (CEO – Founder)

Team:

Donato Mauro (Co-founder)

Michela Torriani (Comunicazione)

Doriana Cancellara (Amministrazione e Products)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Anihma è una startup che si propone di offrire i trend del gioiello del momento a prezzo accessibile.

Anihma vuole racchiudere in un unico brand le tendenze in continuo mutamento.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dei gioielli

Innovazione Principale

Propone un metodo di vendita in kit preimpostati per il rivenditore fisico, e la prima formula in abbonamento di gioielli in argento per l'online consumer.

 Parma



Success Case

Revenue Model

B2B Distribuzione Italia: apertura rivenditori del marchio attraverso rete vendita sul territorio, oltre a catene di negozi / gruppi di acquisto. Mercato estero attraverso distributori. D2C E-commerce tradizionale + la 1° formula in abbonamento di gioielli in argento.

Financials

Fundraising: 100k (actual)

Fatturato 2023: €300.000

50. Arti Grafiche Nidasio Digital

www.lostampatointelligente.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2021

Sede principale: Milano

CEO: Giorgio Nidasio

Team:

Riccardo Tonon (Co-founder, Sviluppo IT)

Davide Danise (Co-founder, Sviluppo IT)

Davide Fulcini (Socio, Brand Ambassador)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Propone una nuova forma di comunicazione che arricchisce lo stampato tradizionale trasmettendo agli smartphone contenuti multimediali (video, landing page, form dincontatto, AR, ologrammi, ...) tramite utilizzo di tecnologie NFC.

Mercato di riferimento e principali competitors

Soluzione B2B trasversale per Marketing & Comunicazione; con alcuni verticali B2C.

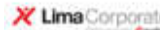
Innovazione Principale

La startup è proprietaria del marchio e del brevetto internazionale concesso per la gestione de Lo Stampato Intelligente, soluzione che rende interattiva la carta (qualsiasi tipo di stampato dal catalogo alla cartolina) senza bisogno di App o QRcode. Unisce fisico e digitale, arricchendo gli stampati con i vantaggi tipici del digitale: aggiornamento dei contenuti tracciabilità degli utilizzi comunicazione bidirezionale.

Parma

Lo Stampato
Intelligente®

Success Case



Revenue Model

One-Off: prezzo unico per stampati, contenuti multimediali e monitoraggio
Canone recurring per aggiornamenti periodici dei contenuti, Realtà Aumentata ed Ologrammi

Financials

Fundraising: 450k (actual)

Fatturato 2023: €100.000

51. Biorsaf

www.biorsaf.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2020

Sede principale: Grosseto

CEO: Marco Papalini

Team:

4 soci operativi

Sostenibilità:



Descrizione startup

Piattaforma web che permette la gestione digitale dei processi collegati alla sicurezza e ai rischi aziendali (HACCP), al fine di migliorare ed efficientare relativi manuali e procedure per la gestione dei rischi in diversi settori (HACCP, Gestione rischio legionellosi, sicurezza sui luoghi di lavoro, gestione piscine, gestione parchi termali). Suite di prodotti IT, dedicata ai diversi referenti (Responsabili autocontrollo, consulenti, autorità di controllo).

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato sicurezza alimentare

Innovazione Principale

Primo prodotto realizzato nell'ambito della sicurezza alimentare (BSFood), scalabile su Terme, Piscine, Legionellosi e Aziende.

Parma



Success Case



Revenue Model

Financials

Finanziamenti ricevuti: 900k (actual)

Fatturato 2023: €155.000

52. Geoticket

www.geoticket.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2017

Sede principale: Parma

CEO: Francesco Biacchi

Team:

Andrea Costella (CFO)

Felipe Bascou (Frontend Developer)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Geoticket è una PMI innovativa che ha sviluppato una piattaforma di ticketing multisettore che aggrega tutti i servizi degli sport di montagna (es. skipass). È inoltre il primo portale italiano per l'acquisto online di permessi per raccolta funghi, pesca ed eventi di montagna. L'obiettivo è di offrire permessi online in modo semplice, facile e veloce, evitando file ed attese davanti i punti vendita

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato attività sportive

Innovazione Principale

L'esperienza digitale dell'utente degli sport di montagna è di bassa qualità, non supportata da servizi digitali di alto livello: code, perdite di tempo, alti costi di gestione. Geoticket è la piattaforma che aggrega tutti i servizi dell'ecosistema degli sport di Montagna.

 Parma

Success Case

Revenue Model

1) Commissioni sulla vendita di tutte le tipologie di ticket venduti sulla piattaforma; 2) raccolta di un alto numero di dati sugli utenti, che i clienti possono utilizzare in qualità di dati di terze parti per arricchire la loro CRM e la loro strategia di comunicazione; 3) utilizzo di piattaforme web e app, della platform Social e degli spazi pubblicitari sui ticket per creare progetti di comunicazione personalizzati; 4) prodotti e servizi localizzati all'utente, con un grado di personalizzazione altamente efficace.

Financials

Fundraising: €420.000

Fatturato 2023: €99.000

53. Newired

www.newired.com

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Torino

CEO: Stefano Rizzo

Team:

Antonin Pokorny (Co-founder)

Francesca Barbè (Operation Manager)

+16 FTE staff

Sostenibilità:



Descrizione startup

Soluzione di Digital Adoption che consente la creazione di guide contestuali e dinamiche per l'onboarding degli utenti, riducendo i carichi sui call center BB e fidelizzando i clienti finali.

Newired realizza e commercializza prodotti software di overlay technology: delle «veline digitali» che guidano l'utente passo passo nell'esecuzione delle operazioni più complesse, senza dover ricorrere a tutorial, manuali, help on line o support centers.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato gestione di applicazioni web

Innovazione Principale

Newired è una soluzione efficace per consentire agli utenti delle applicazioni web di imparare «while doing». Importanti clienti internazionali hanno testimoniato l'effettiva migliore adozione delle tecnologie su cui Newired è stato utilizzato, con una riduzione fino al 50% del carico sul supporto utente.

Parma

NEWIRED

Success Case



Revenue Model

Saas con sottoscrizioni annuali.

Financials

Fundraising: 2M (actual)

Fatturato 2023: €1.000.000

www.qrsi.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2020

Sede principale: Parma

CEO: Roberto Calliari

Team:

Alessia Fanelli (Resp. Comunicazione)

Descrizione startup

QRSI ha realizzato la piattaforma digitale UNICO.Sì «object unit code communication». UNICOSì speaking label è una serie di codici univoci a matrice, creati e gestiti tramite un sistema esclusivo proprietario, inseribili in etichetta e/o nel packaging prodotti smart object e/o strumenti di comunicazione aziendale.

Consente una comunicazione coordinata ed economica, facile da gestire nei contesti sia produttivi che commerciali, con funzionalità di protezione prodotto informazione e tracciabilità.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato tracciabilità e informazione del prodotto.

Innovazione Principale

Analisi progetti di tracciabilità da 2010 in poi, creazione e sperimentazione con soggetti/ aziende prodotti filiera agroalimentare che ha coinvolto oltre 10 aziende e 200 prodotti. La metodologia che è stata utilizzata fa riferimento alle 5 forze di Porter. Analisi generale delle direttive Europee nell'ambito di sistemi a tutela del consumatore e/o fruitore finale

Success Case

DAVINES GROUP
davines

EA
BERTUZZI

Revenue Model

Revenue model scelto in questa fase di start up è costo attivazione e canone su base volumi codici UNICOSì utilizzati parametrati su funzioni base comunicazione base protezione comunicazione, su progetto.

Financials

Fundraising: 0

Fatturato 2023: €95.000

Sostenibilità:



55. Sentric

www.sentric.it

Verticale: Retail & E-commerce

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2019

Sede principale: Reggio nell'Emilia

CEO: Alessandro Boschiero

Team:

Michele Lorenzini (Co-founder & CFO)
+4 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Sentric porta innovazione nel mondo del retail. Il nostro obiettivo è digitalizzare i negozi di prossimità e permettere ai clienti di avere una visione senza precedenti sui prodotti che li circondano. Il valore generato da Sentric è l'acquisizione dei dati dei prodotti presenti nei negozi, infatti grazie a questi il negoziante avrà una gestione più efficiente e contemporaneamente un abilitatore di visibilità digitale.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato retail

Innovazione Principale

Sentric è una piattaforma web che permette al negoziante di digitalizzare l'inventario. Il caricamento dei prodotti potrà essere fatto in autonomia, tramite import massivo o tramite i nostri servizi di assistenza. Il pubblico potrà cercare i prodotti dal sito. Inoltre, per gli iscritti alla Membership sono disponibili degli sconti riservati.

Parma



Success Case



Revenue Model

Sentric è un servizio in abbonamento per i negozi. Sono disponibili tre livelli di abbonamento con funzionalità crescenti. Inoltre, Sentric offre servizi aggiuntivi a pagamento tramite il proprio team per il supporto all'inserimento prodotti. Per il pubblico Sentric è attualmente completamente gratuito.

Financials

Fundraising: 0

Fatturato 2023: €80.000

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTech
- RETAIL & E-COMMERCE
- **INDUSTRIA & ROBOTICA**
- ALTRO

56. 40Factory

www.40-factory.com

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2018

Sede principale: Piacenza

CEO: Camillo Ghelfi

Team:

Mattia Curatitoli (Co-founder)
+15 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

La mission di 40Factory è rendere macchine, impianti e processi industriali più intelligenti, applicando tutte le tecnologie coinvolte nella trasformazione dei dati grezzi in valore, con particolare focus su Industrial AI e Industrial Data Analytics. Il team di 40Factory si occupa di implementare, integrare e distribuire soluzione Industrial IoT End-to-End dedicate sia a costruttori di macchine che a utilizzatori finali.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato impianti industriali.

Innovazione Principale

Soluzioni di manutenzione predittiva data-driven, qualità predittiva, sensori virtuali, analisi lean di macchine, impianti e processi, piattaforme Industrial IoT per l'aumento dell'efficienza e della servitizzazione. Lo sviluppo è stato eseguito partendo da casi reali di clienti e capitalizzando il know-how acquisto, trasferibile su nuovi clienti e settori verticali.

 Parma

40FACTORY
Industrial digitalization.

Success Case



Engineering
for a better
world.



IEMA
International Engineering
Manufacturing Association



Spinning Technology. Since 1927.



Revenue Model

Costi one-time di sviluppo e integrazione delle soluzioni, costi a "licenza" per l'addestramento di algoritmi di AI e integrazione di nuove macchine e impianti (scalabilità applicabile sia nel caso di costruttore di macchine, sia nel caso di clienti finali).

Financials

Fundraising: 4M (actual)

Fatturato 2023: €1.450.000

57. Compopack

www.ecopod.it

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2022

Sede principale: Bologna

CEO: Stephen C. Lowe

Team:

Marco Verri (COO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

La startup è impegnata a trovare e applicare soluzioni pratiche ed ecologiche per soddisfare diverse esigenze a livello industriale. Guidati dalla passione di costruire un domani migliore attraverso la tecnologia applicata a progetti ecosostenibili. Il fine ultimo è eliminare utilizzo di plastica e alluminio per imballaggio di caffè e tè.

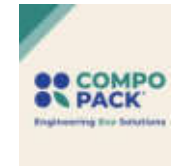
Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dei materiali sostenibili e circolari

Innovazione Principale

La Società ha sviluppato EcoPod, una macchina per un concetto di consumo del caffè ecosostenibile. Infatti questa macchina supporta tre tipologie di capsule ed è eco-friendly, ovvero è in grado di gestire sia i processi con i materiali in uso attualmente sia le nuove soluzioni compostabili per uso domestico.

Parma



Success Case

Revenue Model

B2B royalty brevetti e introito vendita automazione.

Financials

Fundraising: 130k (actual)

Fatturato 2023: €75.000

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2018

Sede principale: Bologna

CEO: Lorenzo Raimondi

Team:

Flavio Russo (Programmatore)

+6 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

Exon offre un servizio di consulenza e realizzazione per progetti meccanici di piccole e grandi dimensioni in fibra di carbonio per il settore industriale, dell'automazione meccanica e della robotica. Attraverso precise simulazioni EXON può fornire al cliente uno studio che dimostri il reale impatto delle soluzioni offerte.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato consulenza per progetti meccanici.

Innovazione Principale

Offerta di soluzioni di presa robotica tra cui grippers, pinze elettriche, pinze pneumatiche e relativi accessori. Progettazione e sviluppo di celle robotizzate per l'automazione dei processi produttivi, celle di assistenza robotica ecc.

Success Case

- Distributore del vuoto manipolatore due assi
- Gripper estensibile con settimo asse integrato
- Pinza multi funzione per piegatura robotizzata

Revenue Model

Vendita di prodotti/servizi

Financials

Fundraising: -

Fatturato 2023: €1.100.000

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2014

Sede principale: Brescia

CEO: Cristian Fracassi

Team:

Alessandro Marini (CFO)

Angelo Mattei (Financial Analyst)

Marco Silvestri (Research & Development consultant)

Laura Fiameni (Project manager)

+10 FTE staff

Sostenibilità:



Descrizione startup

Azienda focalizzata sull'innovazione di processo e prodotto. L'obiettivo di Isinnova è portare sul mercato idee su misura, supportando le imprese nella ricerca della migliore soluzione. La startup ha una conoscenza approfondita delle tecnologie IoT, della stampa 3D, della chimica dei rifiuti, del medicale e dell'edilizia così da poter supportare i clienti nella realizzazione rapida di prototipi. Isinnova è una società che sviluppa attività di ricerca ad alto valore tecnologico ed è a tutti gli effetti uno STARTUP-STUDIO.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato dell'innovazione di prodotto, processo e consulenza in ambito physical.

Innovazione Principale

Isinnova affianca l'azienda con servizi di consulenza mirati e specializzati: progettazione meccanica, elettronica, chimica, realizzazione di prototipi, brevetti, industrializzazione, avvio startup.

Success Case

- Valvola Charlotte (Compasso d'Oror ADI; esposta al MoMa e Victoria e Albert Museum).
- Letizia (protesi benefiche)
- Clienti/Prospect: Antares Vision, Hera, Sorgenia, Prysmian, Oldrati group, OMB Saleri

Revenue Model

Lavora prevalentemente con i contratti «Agile»: vengono remunerate le ore di consulenza oltre alla materia prima eventualmente impiegata. Richiesta di una fee sull'attività inventiva sviluppata.

Financials

Fundraising: 3,1M (actual) + 4M (ongoing)
Fatturato 2023: €1.300.000

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Go to market

Fondazione: 2018

Sede principale: Parma

CEO: Matteo Vettori

Team:

Federico Delpogetto (Co-founder)

Lorenzo Bergonzi (Co-founder & CTO)

Sostenibilità:



Descrizione startup

Piattaforma di Material Testing per il monitoraggio continuo delle proprietà meccaniche dei materiali in linea di produzione MaCh3D è composta da (i) un hardware smart, di dimensioni ridotte, in grado di semplificare l'esecuzione dei test e (ii) una piattaforma software cloud per la programmazione della prova, l'archiviazione e il post processing dei dati sperimentali e l'interfacciamento alle macchine di produzione.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato analisi materiali industriali.

Innovazione Principale

MaCh3D è stata sviluppata internamente frutto delle competenze nel campo dell'ingegneria meccanica, della meccanica dei materiali e dell'additive manufacturing. La piattaforma è alla sua 3 a release, validata internamente e presso Unipr e Unige, impiegata in attività di ricerca scientifica.

Success Case



Revenue Model

Il revenue model si basa su paidup per macchina, attrezzature e strumenti a listino; SaaS per la piattaforma CLOUD (controllo, archiviazione e rielaborazione dato/i e il database proprietà meccaniche/siti di produzione/trasformazione; progetti di formazione, di progettazione e sviluppo di sistemi MT personalizzati.

Financials

Fundraising: €-

Fatturato 2022: €10.000

Verticale: Industria & Robotica

Sviluppo: Scale up

Fondazione: 2016

Sede principale: Napoli

CEO: Flavio Farroni (co-founder)

Team:

Aleksandr Sakhnevych (CTO e co-founder)

Francesco Timpone (Chairman e co-founder)

+ 40 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

MegaRide è uno spin-off accademico dell'Università Federico II di Napoli, è oggi un consolidato player internazionale nel settore dei pneumatici e delle simulazioni di dinamica del veicolo.

L'obiettivo primario di MegaRide è lo sviluppo e la commercializzazione di software per il collaudo, l'analisi e la simulazione di pneumatici, sia nel contesto del motorsport che dell'industria automobilistica. Nel corso dei suoi 7 anni di attività, MegaRide è cresciuta fino a diventare una holding di trasferimento tecnologico, collaborando con team in diverse categorie, tra cui Formula 1, Formula E, MotoGP e NASCAR, prima di concentrarsi definitivamente sulle applicazioni industriali.

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato Automotive, Motorsport

Innovazione Principale

Sviluppa prodotti, sia hardware che software, che veicola sui mercati automotive, OEM e motorsport direttamente o in forma di licenze.

Success Case

Ferrari, motoGP Ducati Corse, AUDI Sport, Pirelli, Prometeon, Hankook, Maserati, Formula2 e Formula3, Brembo e EasyRain, Ducati Corse, Trident, Mahindra, Pirelli, Prometeon, GoodYear ed Hankook- VI-grade e Avehil.

Il gruppo MegaRide ad oggi lavora con 5 team in Formula 1, 2 in MotoGP, 4 in Formula E, 2 in WRC, 1 in esclusiva in NASCAR e più di altri 30 team in 4 diversi continenti

Revenue Model

L'attuale modello di business prevede un approccio B2B finalizzato alla fornitura di software per il settore automotive e motorsport per l'ottimizzazione delle prestazioni dei veicoli e la simulazione real-time dei fenomeni di interazione con la strada, sia a bordo di simulatori di guida che in applicazioni desktop di progettazione ed analisi. Sono in sviluppo devices per l'interazione diretta con il mercato di massa in ottica B2C ed algoritmi di bordo da fornire in licenza a car manufacturers e players della mobilità.

MegaRide opera interagendo con quattro tipologie di clienti e partner:

- aziende automotive, OEM e TIER1, come Maserati Brembo e EasyRain
- team motorsport come Ducati Corse, AUDI Sport, Trident, Mahindra e numerosi altri
- produttori di pneumatici come Pirelli, Prometeon, GoodYear ed Hankook
- costruttori di simulatori di guida professionali come VI-grade e Avehil.

L'expertise maturata dal team nel settore dell'analisi dei dati della vettura e della riproduzione del comportamento fisico degli pneumatici in termini di sicurezza e performance ha portato, nel corso di programmi di ricerca condotti in collaborazione con aziende automotive, alla nascita di tecnologie innovative in grado di ridurre i tempi di sviluppo dei veicoli e degli pneumatici, favorendo il dialogo tra tiremakers e carmakers.

Financials

Fundraising: € -

Fatturato 2023: € 2.000.000

Categorie



- AGRIFOOD
- ENERGIA, AMBIENTE E MOBILITA'
- HR & FORMAZIONE
- PHARMA & WELLNESS
- AI, DATA E CYBERSECURITY
- PROPTECH
- RETAIL & E-COMMERCE
- INDUSTRIA & ROBOTICA
- **ALTRO**

62. Archeovea

www.archeovea.it

📍 Parma



Verticale: Altro

Sviluppo: Crescita/Sviluppo

Fondazione: 2017

Sede principale: Parma

CEO: Filippo Fontana

Team:

Francesco Garbasi (Co-founder)

Lucrezia Pezzarossa (Co-founder)

+6 collaboratori

Sostenibilità:



Descrizione startup

ArcheoVEA opera nell'ambito dei beni culturali e della valorizzazione territoriale attraverso "ricerca" (studio degli aspetti storici, archeologici, topografici e artistici del territorio) e "sviluppo" (gestione di beni culturali, 3d, AR, VR, percorsi turistici di valorizzazione del territorio, laboratori).

Mercato di riferimento e principali competitors

Mercato beni culturali.

Innovazione Principale

Il modello di gestione di ArcheoVea è improntato alla sostenibilità economica e alla valorizzazione delle competenze. Strumenti come la realtà aumentata e la realtà virtuale permettono inoltre di realizzare un nuovo modo di vivere il territorio e i beni culturali: un modo inclusivo, partecipato, sostenibile.

Success Case

Revenue Model

Il modello di sostenibilità economico che caratterizza le gestioni dirette di beni culturali e musei (anche aziendali) è il principale revenue model cui si associa la proposta di servizi di consulenza e progettazione territoriale.

Financials

Fundraising: 255k (actual)

Fatturato 2023: €390.000