

Business plan

Modello di presentazione del piano aziendale

IT-Change S.r.l.

Sede legale: Bergamo, via Sant'Orsola, 9
Sede operativa: Genova, corso Andrea Podestà, 8/1

Settembre 2015



Copyright © 2015 IT-Change

Documento riservato, consultabile solo da investitori interessati all'offerta presentata mediante il seguente elaborato

0. Presentazione dell'offerta

Caratteristiche e natura dell'offerta

L'offerta in oggetto è basata sulla possibilità di acquisto di quote di partecipazione aziendale della società. L'offerta ha natura pubblica e viene proposta mediante portale di equity crowdfunding.

Per aderire all'offerta è necessario iscriversi e accreditarsi come investitori sulla piattaforma di WeAreStarting, accessibile al seguente indirizzo: www.wearestarting.it. Non sarà possibile aderire all'offerta secondo altre metodologie.

L'offerta è di carattere **inscindibile**, il che significa che la campagna di finanziamento si chiuderà con successo solo nel caso in cui l'intero importo venga sottoscritto, e così raggiunto l'obiettivo monetario richiesto. Il motivo di tale scelta è dovuto al fatto che i piani di sviluppo che IT-Change S.r.l. intende perseguire non sono raggiungibili con somme inferiori a quelle ricercate.

Obiettivo dell'offerta

IT-Change S.r.l. è una società innovativa che opera nel settore dei prodotti software, con piani di crescita ben ponderati e probabilità di riuscita ritenute buone. Per poterli concretizzare, il management ha deciso di offrire il 19,35%, delle quote societarie, agli investitori che crederanno nell'iniziativa e sottoscriveranno parte dell'offerta.

La campagna di finanziamento è diretta a raccogliere capitale di rischio in misura pari a € 120.000, di cui € 2.400 nominali e € 117.600 di sovrapprezzo.

Come già emerso, l'offerta sarà sottoscrivibile mediante WeAreStarting portale online di equity crowdfunding.

Impiego dei fondi raccolti

La società ha stilato il presente documento informativo, nel quale sono riportati i piani di sviluppo aziendale e le metodologie con le quali

avverranno. Indicativamente i piani di sviluppo si articolano nei seguenti punti:

- Mantenere il livello attuale di sviluppo del prodotto;
- Aggiunta di nuove funzionalità;
- Incremento della capacità di creare network commerciali;
- Sviluppo di marketing mirato alle aziende target;
- Aumento dell'organico.

Nel capitolo "3.Prospetto economico/finanziario" sono riportati in valori numerici dei piani di sviluppo.

Rischi dell'offerta

IT-Change è una Start-up Innovativa e come tutte le neo-nate società è particolarmente esposta al rischio imprenditoriale, connesso alla capacità e alla possibilità di realizzare e di sviluppare il proprio modello di business e di conseguire lo scopo sociale e gli obiettivi previsti. Il raggiungimento degli

obiettivi e delle performance di carattere economico-finanziario contenuti nel piano di business sono da intendersi quale risultante di stime e considerazioni che, per quanto ponderati, non danno nessuna certezza in merito alla loro effettiva futura realizzazione.

Per i rischi specifici della società si rimanda al prospetto informativo dedicato agli investitori, in allegato, scaricabile direttamente dalla pagina dell'offerta sulla piattaforma del portale.

Vantaggi per l'investitore

Sempre per la stessa natura che identifica IT-Change come start-up innovativa, per gli investitori che sottoscriveranno parte dell'offerta, sono previste agevolazioni fiscali sull'importo finanziato.

In caso di **persone fisiche**, la normativa prevede, la **detrazione del 19%** dell'ammontare della quota sottoscritta. Mentre per le **persone giuridiche**, è prevista una **deduzione**, sempre dal valore finanziato, **pari al 20%**.

Reward

Inoltre, gli investitori i quali contribuiranno per un importo superiore a € 15.000 avranno diritto ad utilizzare (o concedere in regalo) l'utilizzo del software IT-TDY per un anno per 5 postazioni.

1. Panoramica aziendale

Chi siamo

Partendo dalle idee maturate nei 10 anni di esperienza di ciascuno dei membri del team, in progetti presso grandi clienti e importanti società di consulenza informatica (tra i quali Mondadori Editore S.p.A., Enel Energie S.p.A., E.on Trading S.p.A.), nel Luglio del 2012 nasce IT-Change S.r.l. con la ferma volontà di **realizzare soluzioni innovative per la gestione e l'integrazione dei dati**. Da quel momento il team, **impiegando un'innovativa metodologia, progetta e realizza IT-TIDY, un software capace di gestire dei dati in sinergia con Microsoft Excel**.

Il nome della società trae origine dalla parola “**cambiamento**”, il cui effetto porta all'**evoluzione**. Il nostro motto è: WE SOLVE, YOU EVOLVE. Cerchiamo di trasmettere questo valore aggiunto ai nostri clienti e collaboratori per costruire insieme nuove tipologie di partnership.

Vision

Per portare nuovo valore in azienda, l'ICT (Information and Communication Technology, o più semplicemente IT) deve far evolvere il concetto di informazione da semplice dato a patrimonio aziendale, soddisfacendo le reali esigenze di flessibilità del business, tutto questo in un nuovo concetto da noi definito *Business Technology*.

Mission

Creare un nuovo equilibrio tra le esigenze espresse dalle business units aziendali e le metodologie di comunicazione imposte dall'azienda, offrendo nuove opzioni che permettono di ridurre tempi e costi, ma al tempo stesso aumentando le prestazioni e la qualità dei dati, integrando (e non sostituendo) le nuove soluzioni con le metodologie già presenti.

“Non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose”

- Albert Einstein

Obiettivo della società

L'obiettivo della società è di essere all'inizio del 2019 una realtà consolidata con un team operativo tra le 5 e le 10 persone, un capitale sociale di almeno €100k ed un fatturato in canone di licenza di circa €400k. Gli obiettivi più strategici da perseguire rimangono:

1. Internazionalizzazione dell'azienda;
2. Miglioramento della gestione del Working Capital;
3. Riduzione dei costi fissi;
4. Ottenimento di riconoscimenti e/o finanziamenti;
5. Coinvolgimento di figure professionali con competenze sempre più ricercate.

Organigramma attuale e prospettico

L'organigramma, visibile in **Figura 1**, riporta i ruoli attualmente rivestiti e quelli ricercati.

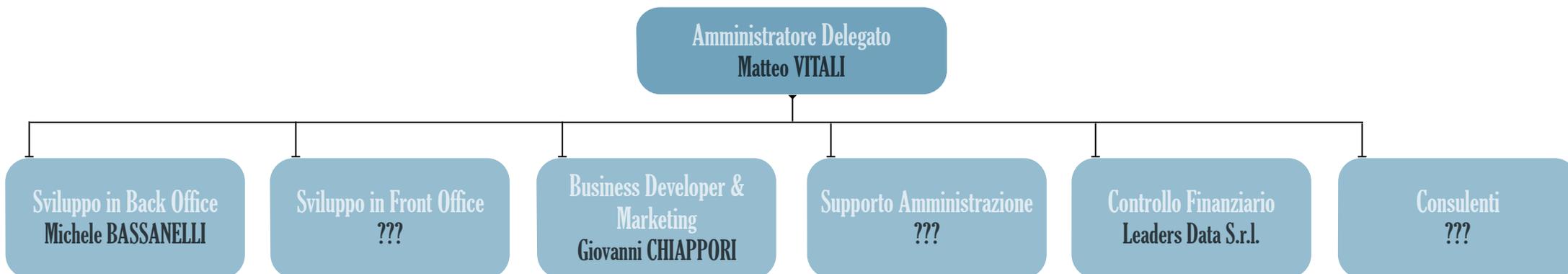


Figura 1 - Organigramma attuale e prospettico

Presentazione dell'idea di business

Il software realizzato da IT-Change risolve i problemi legati all'uso di Excel quale strumento di lavoro aziendale, e al tempo stesso garantisce al reparto IT di svolgere le mansioni per le quali è responsabile in maniera più efficiente. Garantendo un maggiore controllo all'area amministrativa, tutela i dati aziendali collegando il reparto IT alle diverse unità operative su cui IT-TIDY è impiegato. In questo modo l'azienda risulta connessa da legami di dati, sempre accessibili e aggiornati in tempo reale, eliminando così i problemi legati all'uso dei singoli fogli di lavoro (attualmente non collegati tra loro).

IT-Change S.r.l.

Via Sant'Orsola 9, 24050 Bergamo, Italia, P.Iva 03845500168
Tel. +39 035-220400, Mail info@it-change.it, Site www.it-change.it

In questo modo si crea un ponte tra le diverse business units e il reparto informatico, attraverso un nuovo paradigma, da noi denominato **Classe di Business**.

Il vantaggio principalmente legato all'installazione di IT-TIDY è che il modus operandi a cui si è abituati viene mantenuto immutato, ma i dati aziendali risultano tutelati, soddisfacendo l'esigenza di tracciabilità e di recupero degli stessi. IT-TIDY trasforma i dati contenuti in Excel in patrimonio aziendale condiviso, evitando sia di mandare email, che di collegarsi a folder di rete. Questo può avvenire solamente attraverso il **nuovo concetto di**

condivisione del dato nella Business Class (o Classe di Business) e **non più mediante il salvataggio dei file.**

Brand



Prodotto e caratteristiche

IT-TIDY nasce con l'obiettivo di semplificare la comunicazione delle informazioni in tutte quelle realtà dove l'analisi e la condivisione di numeri e dati è fondamentale per il core business.

Architettura

L'architettura di IT-TIDY è così strutturata:

- Lato CLIENT (**Figura 2**), all'applicativo di Microsoft viene aggiunto un *add-in*, il quale

permette a IT-TIDY di assorbire i dati di excel, e all'utente di continuare a lavorare senza sostanziali modifiche.

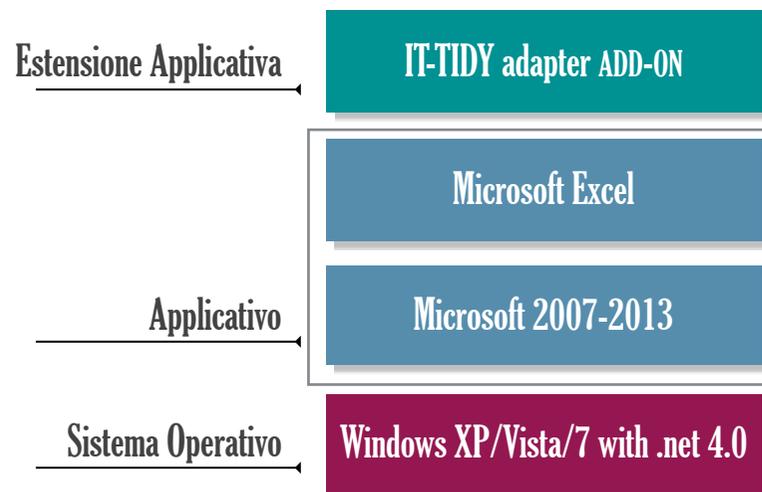


Figura 2 - Lato client con add-in IT-TIDY

- Lato SERVER (**Figura 3**), composto da uno strato Eclipse Equinox, di un'implementazione standard open source della tecnologia (Open Services Gateway) per la creazione di sistema modulare service based, di un layer web server per le chiamate *Http* e della reale "core" del IT-Tidy

rappresentato dal Business Classes Repository. Affiancato ad esso un Database XML per la gestione dei dati.

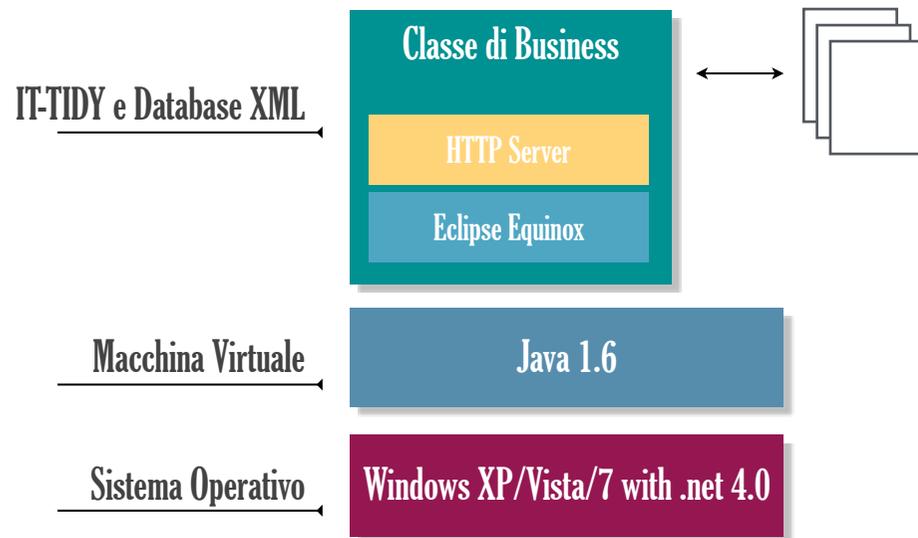


Figura 3 - Lato server con Database XML

- L'interazione tra il server e l'add-in avviene mediante connessione *Http* scambiando messaggi di tipo SOAP (*web-services*).

Di fatto si sta dando un governo al flusso informativo, trasformando i dati destrutturati gestiti con Excel in un patrimonio informativo condiviso. Il sistema **abilita in modo naturale integrazioni verso altri sistemi già in uso**, attraverso la comunicazione *Http* su web-services. Tutto ciò è fattibile grazie all'uso "spinto" della tecnologia XML.

L'innovazione consente di affrontare il passaggio da foglio Excel ad applicativo software aziendale attraverso la già citata **Classe di Business**, la quale **permette di rendere efficiente la comunicazione e la tracciatura dei dati scambiati**, offrendo le funzionalità di revisione dell'informazione senza avere impatti sul modus operandi già in essere e senza costosi interventi IT.

L'utilizzo di IT-TIDY **riduce l'effetto della duplicazione del dato** che si genera, per esempio, ogni volta che inviamo un email con un file allegato o quando creiamo un collegamento tra file. Questa riduzione **si ottiene attraverso la pubblicazione dell'informazione all'interno della classe di business** che, essendo un database liquido, e per

tanto flessibile, **può assumere una qualsiasi forma/struttura, adattandosi così ad ogni esigenza informativa**, non cambiando l'utilizzo di Excel da parte dell'utenza, ma garantendo al tempo stesso tutte le specifiche tecniche che un applicativo software possiede.

Innovazione

Innovativo non è il prodotto, ma il modo in cui esso lavora.

Il nostro scopo è quello di creare un nuovo equilibrio tra le esigenze espresse dai vari reparti (o business units) e le regole di comunicazione volute dalle aziende. Con IT-TIDY offriamo nuove opzioni che permettono di ridurre tempo e costi, ma garantiscono un aumento qualitativo dei dati.

La situazione attuale vede il continuo rilascio di aggiornamenti e l'uscita di nuove soluzioni, che portano il sistema informativo aziendale alla necessita di doversi aggiornare in continuazione per poter mantenere gli alti livelli di prestazione

richiesti, con un unico risultato: il sistema informativo aziendale non supporta più la crescita.

Generando così la stratificazione di soluzioni software affiancate, spesso non integrate le une con le altre, che determinano la proliferazione di processi aziendali "spontanei", non mappati e non integrati nel sistema. Dove le informazioni, molto spesso rilevanti, risultano fuori il circuito informativo aziendale, portando a prendere decisioni non supportate dai giusti fattori.

IT-TIDY invece, pone la sua utenza al centro dell'informazione, integrando la soluzione alle soluzioni già in uso, senza la necessita di ulteriore formazione e risolvendo il problema di connessione delle stesse. IT-TIDY collega le informazioni alle esigenze quotidiane, lavorative degli utenti, indipendentemente dalla loro collocazione all'interno dell'azienda. Questo collegamento è anche noto come Classe di Business (o Business Class Responsive) basata sul concetto di *tassonomia* (dal greco *taxis* "ordinamento" e *nomos* "norma" o

“regola” nel suo significato più generale, la disciplina della classificazione).

La Classe di Business collega i dati trasformando la comunicazione in comunicazione collaborativa. Una comunicazione collaborativa è una comunicazione rivolta al futuro e alla soluzione. L'informazione non sarà più “calata dall'alto”, senza la dovuta conoscenza dei processi, ma nel rispetto delle regole e delle logiche del sistema IT, sarà generata dalla conoscenza ed esperienza delle persone che diventeranno, in questo modo, fulcro e motore dell'informazione aziendale intelligente.

Configurazioni

Dal punto di vista commerciale il prodotto è licenziato attraverso due configurazioni:

1. Soluzione *installed*, caratterizzata dall'acquisto della licenza in base al numero di utenti. In questa configurazione, si procede all'installazione del tidy-server ed all'aggiunta

del componente *add-in* sui pc degli utenti. La durata è di un anno e in caso di rinnovo, il costo della licenza è pari al 20% di quello iniziale.

2. Soluzione *on-demand*, la cui configurazione è caratterizzata dallo spazio condiviso su un server esterno all'azienda cliente. Eliminando così i costi e il tempo di installazione del tidy-server, sfruttando invece il servizio in cloud.

Entrambe le soluzioni sono suddivise in diverse tipologie, per una maggiore possibilità di scelta e d'identificazione della soluzione più consona alla realtà richiedente (**Tabella 1**).

Vantaggi

Il valore percepito dalla società che lo adotta è quello di avere identificato la soluzione che permette di continuare ad utilizzare Excel, rendendo il reparto IT più efficiente in fatto di sicurezza, tracciabilità e condivisione del dato. La perdita di tempo nell'invio delle informazioni si riduce notevolmente, la certezza dell'informazione e dei

dati, la tracciabilità dell'utente che la gestisce e la possibilità delle verifiche a ritroso nel tempo dei dati, portano ad un aumento dell'efficienza generale non precisamente calcolabile in termini lineari.

La facilità con la quale si può creare una struttura di informazione (classe di business), condividerla e integrarla con Excel danno la sensazione di avere adottato un prodotto con un elevato fattore di resilienza.

Risorse attuali della società

Si possono suddividere le risorse possedute in tangibili e non. Le risorse tangibili dell'azienda sono:

1. Contratto con NTT Italia S.p.a. sul cliente ENI S.p.a.;
2. Pilota con ENGIE S.p.a. e API S.p.a.;
3. Diritti copyright e marchio registrato;
4. Certificazione come start-up di tipo innovativo;
5. Sito internet.

Mentre, le risorse intangibili sono:

1. Membro del programma BizSpark di Microsoft che prevede lo sfruttamento per i prossimi 3 anni di tutti gli applicativi di Microsoft;
2. Canale commerciale avviato con NTT Italia S.p.a. per la vendita di licenze;
3. Canale commerciale avviato con Techedge S.p.a. per la vendita di licenze;
4. Rete commerciale privata avviata.

Esperienza e competenze dei membri del team

Si rimanda ai CV in allegato.

SWOT Analysis

Strengths

- Proprietà intellettuale del software;
- Contratti in essere, business già avviato;
- Partnership con aziende quali Oracle e Microsoft;

- Prodotto innovativo riconosciuto e certificato mediante iscrizione della società al registro delle imprese innovative, sezione start-up;
- Skill tecnici e manageriale con elevata esperienza nel mondo del software;
- Skill commerciale in grado di individuare chiaramente i bisogni del cliente.

Weaknesses

- Pochi collaboratori;
- Conoscenza solo sufficiente delle lingue straniere;
- Pochi clienti anche se molto importanti.

Opportunities

- Esteso bacino di utenze (ovunque ci sia un Excel);
- Grosse aziende hanno molti Gigabyte di dati gestiti in Excel;
- Applicazioni in settori legislativo/normativi e di comunicazione a enti governativi;

- Integrazione con System Integrator.

Threats

- Mancanza di cultura necessaria alla comprensione immediata del nuovo paradigma di lavoro, introdotto;
- Tecnologia XML ancora poco diffusa in Italia.

Business model

Il modello di business adottato è quello della vendita della licenza d'uso di IT-TIDY; da esso deriva all'incirca il 90% del fatturato. Il restante 10% è generato dallo sviluppo di eventuali progetti di integrazione con il supporto dei nostri partner.

La strategia di aggressione del mercato è duplice, da una parte stringiamo partnership con system integrator sul territorio italiano (essendo quest'ultimi ad offrire la soluzione ai loro clienti), dall'altra procacciamo contatti nuovi attraverso il nostro network interno.

Sono riportati degli specchietti illustrativi relativi alle diverse possibilità di configurazione di IT-TIDY, per riassumere le varie possibilità di contratto e i prezzi base ad esse associati (**Tabella 1**).

La pricing policy è studiata ad hoc dall'azienda, e considera diverse "situazioni" aziendali, permettendo così alle società clienti di identificare la soluzione più consona.

Licenza	Utenze	Spazio	Prezzo annuo	Prezzo massimo	Durata	Installazione	Check semestrale	Rinnovo
On-demand Version								
FREE	1	1 T	0	0	60 day	0 €	0 €	-
SHARED	10	1 T	1.200 €	1.200 €	1 year	0 €	0 €	-
DEDICATED	10	unlimited	12.000 €	12.000 €	1 year	0 €	0 €	-
Installed Version								
LOW	1-5	server	2.000 €/utenza	10.000 €	1 year	2.000 €	750 €	20%
MEDIUM	6-20	server	1.500 €/utenza	30.000 €	1 year	2.000 €	750 €	20%
ADVANCE	21-50	server	1.000 €/utenza	50.000 €	1 year	2.000 €	750 €	20%
ENTERPRISE	51-100	server	500 €/utenza	50.000 €	1 year	2.000 €	750 €	20%
ENTERPRISE PLUS	maggiore di 100	contatto diretto	1.500 €	20%				

Tabella 1 - Politica dei prezzi delle differenti licenze nelle versioni installed e on-demand

2. Mercato

Identificazione della clientela target

Il software è rivolto a ci realtà industriali di qualsiasi mercato caratterizzate da un uso estensivo e invasivo di Excel.

Al nostro interno abbiamo sviluppato un piano marketing per procacciare nuove opportunità su un bacino di 20 aziende aventi le caratteristiche idonee nella regione della Liguria e della Lombardia.

In ottica futura si sta valutando la possibilità della gestione della comunicazione verso la **pubblica amministrazione** italiana ed europea in quanto la normativa obbliga le parti all'utilizzo del formato XML.

I nostri potenziali clienti sono le piccole medie imprese, tanto quanto le grandi società, spaziando su tutti i settori; in particolar modo quelli in cui l'uso dei fogli di calcolo risulta essere essenziale, e la qualità dei dati/informazioni sia rilevante al fine da definire la corretta strategia di business.

Settori e funzioni aziendali

IT-TIDY è un software che si adatta a tutti i contesti industriali, essendo stato creato per migliorare l'uso di Excel all'interno delle dinamiche aziendali, e non considerando particolari specifiche. Alcuni dei settori che hanno mostrato interesse ed implementato il nostro prodotto, sono:

1. Banking;
2. Manifattura;
3. Media e telecomunicazione;
4. Energia;
5. Retail;
6. Assicurazioni.

Nella fattispecie le funzioni aziendali coinvolte sono tutte quelle che utilizzano Excel per inserire, gestire, elaborare e condividere dati. Interessando trasversalmente sia funzioni amministrativo/ produttive che il reparto IT.

Esempi di dipartimenti/reparti in cui IT-TIDY si integra alla perfezione possono essere:

- Controllo di gestione;
- Gestione del patrimonio e traders;
- Risk evaluation;
- Human resources;
- Controllo qualità;
- Uffici limitrofi la produzione;
- Segreteria e compilazione modulistica;
- Pianificazione della produzione;
- ecc.

Trend del mercato italiano

Nel 2014 il mercato ICT in Italia valeva € 24.300 Milioni, con una lievissima crescita positiva dello 0.7% rispetto all'anno precedente. Crescita dovuta in gran parte alle ottime performance dei segmenti legati alla trasformazione digitale. Secondo Assintel report 2014, cresce notevolmente il mercato della Digital Economy (**Grafico A**), settori inerenti l'attività di IT-Change.

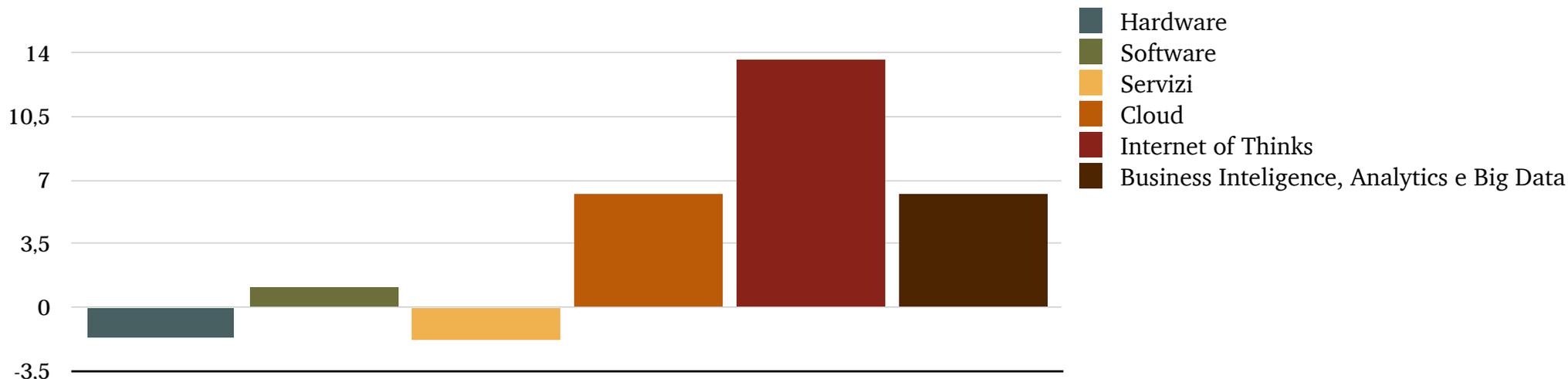


Grafico A - Crescita percentuale del mercato ICT Italia nel 2014 rispetto al 2013 - **Fonte** Assintel 2014

Sempre dal report di Assintel, emerge chiaramente che la maggior parte dei finanziamenti provengono da grandi aziende bancarie o attive nei settori media e delle telecomunicazioni.

Posizione

Il prodotto è l'unico sul mercato a risolvere il problema della gestione del dato in modo innovativo.

IT-Change S.r.l.

Via Sant'Orsola 9, 24050 Bergamo, Italia, P.Iva 03845500168

Tel. +39 035-220400, Mail info@it-change.it, Site www.it-change.it

Excel risponde bene alle esigenze di business, offrendo:

- **semplicità di utilizzo** associata ad una significativa capacità di calcolo; e
- velocità di **adattamento alla dinamicità del business**, senza dover dipendere dalla funzione IT.

Ma all'interno di processi più articolati e complessi, dove la moltitudine di dati cresce ritmicamente, va considerato che Excel:

- Non è uno strumento adatto alla condivisione dei dati;
- Il versionamento è solo manuale e non è garantita l'univocità del dato;
- Non è “accettato” dall' Audit.

IT-TIDY si candida come soluzione in grado di mantenere tutti i vantaggi offerti, colmando però i limiti del software Microsoft, senza abbandonarne l'uso.

In passato il problema è stato risolto offrendo soluzioni simili, ma con differenti caratteristiche. In particolare, soluzioni come:

- **ERP** basati sul concetto di eliminazione dei fogli Excel utilizzando, invece un applicativo specifico per un'esigenza utente specifica;
- Software di **System Integration** studiati ad hoc per l'integrazione all'interno di specifici modelli di business.

IT-TIDY è stato realizzato nella consapevolezza dell'esistenza delle soluzioni sopra descritte, andando però a rivolgersi come strumento

d'integrazione (e non di sostituzione) a quest'ultime, rendendo l'azienda più completa, flessibile e tutelata.

Big players

Dal canto loro, i big players come Microsoft, Oracle, IBM propongono soluzioni più articolate e generalizzate, per la gestione del dato non strutturato, che per essere adottate nella loro interezza richiedono notevoli sforzi in termini economici e quindi rivolgendosi a clienti sempre più multinazionali.

3. Prospetto economico/ finanziario

Bilanci d'esercizio

Si rimanda ai bilanci (in formato CEE con nota integrativa 2012, 2013, 2014) in allegato.

Clienti e commesse in essere

Gli attuali clienti di IT-Change sono:

- NTT Data Italia S.p.a. - progetto triennale con cliente ENI S.p.a.
- Techedge S.p.a. - collaborazione per progetti con ENGIE S.p.a. e API S.p.a.

In essere una trattativa con un importante player nel settore delle telecomunicazioni.

Conto Economico prospettico A. 2015-2019

Assunzioni

- Il valore della produzione viene calcolato sulla base del flusso dei clienti (**Tabella 2**) negli anni, partendo da quelli tutt'oggi in essere. Il fatturato sarà calcolato solo sulla base delle vendite del solo software, e non sulla possibilità di sviluppare

progetti di integrazione in partnership con società interessate a ottimizzare maggiormente il flusso delle informazioni;

- Per semplicità di calcolo, sulla base degli esercizi passati, in considerazione della dimensione dei clienti tutt'oggi presenti vengono individuate, per caratteristiche di prezzo/quantità di utenti, le seguenti configurazioni:
 1. Configurazione *installed* MEDIUM;
 2. Configurazione *installed* ENTERPRISE;
 3. Configurazione *on-demand* DEDICATED.

I nuovi clienti sono stati allocati negli anni secondo il comportamento tenuto dai clienti di IT-Change negli anni 2013-2014 (**Tabella 2**).

- Vengono considerati costi di installazione e/o check annuali, e preso in considerazione un valore pari al 10% del prezzo di licenza per l'adattamento/tidy-zzazione/formazione;
- Costi di vendita (scouting) pari al 17% del valore di licenza, non sono considerati su tutti i clienti nuovi, ma solo su numero due clienti all'anno, equamente divisi tra le due configurazioni *installed* considerate.

Anno	2013	2014	2015-P	2016-P	2017-P	2018-P	2019-P
Clienti totali	1	2	4	7	11	15	20
Installed Base	1	0	1	2	3 (2)	4 (2)	5 (3)
Installed Enterprise	0	1	1	2	5 (2)	7 (4)	9 (5)
Rinnovo	0	0	1	1	4	6	8
On-demand (POC)	0	1	2	3	3	4	6

Tabella 2 - Flusso clienti anni 2013 - 2019-P

Conto economico	2013	2014	2015-P	2016-P	2017-P	2018-P	2019-P
A) Valore della produzione							
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	170.620	113.650	103.500 €	184.800 €	294.800 €	370.150 €	476.300 €
Variazioni delle rimanenze di prodotti	0	0	0	0	0	0	0
Incrementi di immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0	0
Altri ricavi e proventi	11	608	600	1.000	1.000	2.000	2.000
TOTALE A	170.631	114.258	104.100	185.800	295.800	372.150	478.300
B) Costi della produzione							
Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	361	560	500	500	500	600	600
Servizi per la società	123.853	92.761	85.000	70.100	73.600	68.600	73.600
Godimento di beni di terzi	65	142	150	200	500	500	1.000
Personale	0	139	150	65.000	125.000	160.000	180.000
Ammortamenti	1.757	8.031	10.000	12.000	15.000	18.000	20.000
Variazioni delle rimanenze	0	0	0	0	0	0	0
Accantonamenti per rischi	0	0	0	0	0	0	0
Accantonamenti (altri)	0	0	0	0	0	0	0
Oneri di gestione	995	2.972	2.500	3.000	3.000	4.000	4.000
TOTALE B	127.031 €	104.605 €	98.300 €	150.800 €	217.600 €	251.700 €	279.200 €
Margine operativo netto (A - B)	43.600 €	9.653 €	5.800 €	35.000 €	78.200 €	120.450 €	199.100 €

C) Proventi e Oneri finanziari	-62 €	-358 €	-360 €	-400 €	-450 €	-500 €	-500 €
D) Rettifiche dell'attività finanziaria	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
E) Proventi e Oneri straordinari	0 €	1 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
EBT (A-B+C+D+E)	43.538 €	9.296 €	5.440 €	34.600 €	77.750 €	119.950 €	198.600 €
Imposte	-13.714 €	-2.934 €	-1.720 €	-13.499 €	-29.491 €	-44.184 €	-69.759 €
IRES (27,5%)	-11.973 €	-2.556 €	-1.496 €	-9.515 €	-21.381 €	-32.986 €	-54.615 €
IRAP (4%)	-1.742 €	-377 €	-224 €	-3.984 €	-8.110 €	-11.198 €	-15.144 €
Utile (perdita) d'esercizio	29.824 €	6.362 €	3.720 €	21.101 €	48.259 €	75.766 €	128.841 €

Tabella 3 - Conto Economico prospettico

Analisi

Costi del Personale

Nei primi anni d'attività, il team di lavoro addetto allo sviluppo di IT-TIDY è stato quasi interamente classificato sotto la voce consulenza esterna e/o a progetto, quindi rientrante sotto la voce di costo "servizi per la società".

Dal 2016, si intende integrare le persone mediante adeguati contratti d'assunzione (**Tabella 4**). Per tale motivo è stato stilato un prospetto per i successivi anni, inutilizzato per la redazione del CE prospettico di cui sopra.

Allocazione costi	2015	2016	2017	2018	2019
Personale	€ 0	€ 65.000	€125.000	€160.000	€180.000
Consulenti e collaboratori esterni	€ 60.000	€ 40.000	€ 30.000	€ 20.000	€ 20.000
Costi fissi annui	€ 25.000	€ 25.000	€ 30.000	€ 35.000	€ 40.000

Tabella 4 - Allocazione costi post campagna 2015 - 2019