

ITEG - Integrated Turbine Energy Generator- <https://www.iteg-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili a cui interfacciarsi) e delle destinazioni dei suoi apparati. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato ed in particolare della stampa 3D avanzata, anche con semilavorati per industrializzazioni successive. Quindi integrati e collaudati in ottica di ottimizzare la personalizzazione di macchine (relative carenze e strutture) verso specifici scopi, funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà con forte supporto remoto ed automazioni, ricorrendo ad elevate leve di Performance Economy. Dotato di congruo opificio (1500 m²), circa 15 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di rotori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 2.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bm4_ITEG_StartKit_102018000011105.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

54 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bm5_ITEG_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[iteg-jwt.it](http://www.iteg-jwt.it/), <http://www.iteg-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bm1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bm1_ITEG_why_Industry.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Aziende pipe-line / chimica industriale, Operatori del settore nautico ed aeronautico, Aziende IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas, BioMetano, Oil&Gas; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi inclusivi; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 54 M€, CapEx 2 M€, OpEx 4.4 M€, Built 9.3 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 35% alle Human Resource (10% in Management ed il 25% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 40% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 25% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

Piano Commerciale di Ripresa e Resilienza Srls

PCRR JWTeam Srls - Sede Legale: Via Terrazzano 85 – 20017 Rho (MI) - C.F. e P.I. 12092970966, Cap.Soc. € 200, Pec: pcrjw@pec.it

Documento riservato, Luogo Milano, data 09-02-2023

Foro di competenza: Milano (Italia)

J W T

joules water team

<https://www.jwt-jwt.it/>

MBGC - Mini Bio Gas Continuous - <https://www.mbgc-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, integrati e collaudati in ottica di ottimizzare la digestione anaerobica lineare, con estrazione selettiva e correttiva. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC). Dotato di congruo opificio (1500 m²), circa 10 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di digestori (FBI – Fossa Biologica Intelligente) come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 1.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bb4_MBGC_StartKit_0001427413.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

38 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bb5_MBGC_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[mbgc-jwt.it](http://www.mbgc-jwt.it/), <http://www.mbgc-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IloT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bb1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bb1_MBGC_why_BIOGAS.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Aziende dei Prefabbricati (CLS), Edilizia residenziale ed industriale, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore BioGas/BioMetano; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi di inclusione; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 38 M€, CapEx 1 M€, OpEx 3.1 M€, Built 6.4 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 60% alle Human Resource (10% in Management ed il 50% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 25% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 15% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

PBRC - Photo Bio Reactor Continuous- <https://www.pbrc-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, di prodotti LED integrati a FER, integrati e collaudati in ottica di ottimizzare la coltura di ceppi algali funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC). Dotato di congruo opificio (1500 m²), circa 15 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di separatori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 2.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bc4_PBRC_StartKit_0001427412.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

44 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bc5_PBRC_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[pbrc-jwt.it](http://www.pbrc-jwt.it/), <http://www.pbrc-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bc1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bc1_PBRC_why_ALGAE.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Aziende dei Prefabbricati (CLS), Operatori del settore LED di potenza, Aziende Idromeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas/BioMetano; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi inclusivi; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 44 M€, CapEx 2 M€, OpEx 3.6 M€, Built 7.4 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 35% alle Human Resource (10% in Management ed il 25% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 45% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 20% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

SIDR - System Irrigation Draining Heating/Cooling - <https://www.sidr-jwt.it/>

Scopo - Utilizzo delle strutture sportive per 365 giorni/anno. Superficie termicamente condizionata (caldo/freddo) in modo assolutamente omogeneo. Drenaggio ottimale per campi in erba in qualsiasi situazione meteo, con eliminazione dei fenomeni di asfissia radicale causati dai ristagni idrici. Elevata efficienza energetica a costi molto competitivi. Drastica riduzione (80%) dei consumi idrici, dei fertilizzanti e pesticidi, quindi preservando falde freatiche. Bivalente, per climi freddi e caldi (in particolare per quelli con criticità idriche). In collaborazione con laboratori interni ed esterni, si agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC). NB - RIGHTS in IT, CN, IN, EAPO (RU, KK, AZ, BY, TJ, KG, TM, AM). Dotato di congruo opificio (1500 m²), circa 15 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di separatori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 1.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bi4_SIDR_StartKit_0000283621.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

19 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bi5_SIDR_BP_pri.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[sidr-jwt.it](http://www.sidr-jwt.it/), <http://www.sidr-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-BI1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bi1_SIDR_why_FOOTBALL.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Campi da gioco in erba naturale, da hockey, e piste di pattinaggio, Platee di fabbricati in generale e logistica, Strade con tratti speciali, Piste aeroportuali, agronomia intensiva di prossimità; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, preve consegnate e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi di inclusione; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 19 M€, CapEx 1 M€, OpEx 1.6 M€, Built 3.2 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 55% alle Human Resource (15% in Management ed il 40% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 25% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 20% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

SDGC – Solar Desalination Geoassisted Continuous - <https://www.sdgc-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container), integrati e collaudati in ottica di ottimizzare la distillazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC). Dotato di congruo opificio (1500 m2), circa 10 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di separatori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 1.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bd4_SDGC_StartKit_0001429306.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

30 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bd5_SDGC_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[sdgc-jwt.it](http://www.sdgc-jwt.it/), <http://www.sdgc-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bd1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bd1_SDGC_why_WATER.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Aziende dei Prefabbricati e Container, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi di inclusione; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 30 M€, CapEx 1 M€, OpEx 2.5 M€, Built 5.1 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 55% alle Human Resource (15% in Management ed il 40% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 25% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 20% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

GSMF - Gravimetric Separator Mixtures Fluid - <https://www.gsmf-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container in materiali compatibili ed idrorepellenti ai componenti in azione, selezionando standard industry honeycomb in forme e materiali congrui, organici o metallici), assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la separazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC). Dotato di congruo opificio (1500 m²), circa 15 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di separatori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 1.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bh4_GSMF_StartKit_0001427137.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

38 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bh5_GSMF_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[gsmf-jwt.it](http://www.gsmf-jwt.it/), <http://www.gsmf-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bh1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bh1_GSMF_why_SEPARATOR.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Aziende dei Prefabbricati e Container, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, prevee consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi di inclusione; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 38 M€, CapEx 1 M€, OpEx 3.0 M€, Built 6.4 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 60% alle Human Resource (15% in Management ed il 45% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 25% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 15% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

PCRR - Piano Commerciale di Ripresa e Resilienza - <https://www.pcr-jwt.it/>

Scopo - Il progetto si prefigge, mediante team professionali (millennials con elevati skill IT/ICT), la produzione di servizi commerciali digitali su diritti di proprietà intellettuale italiana; il proprio paniere di IP è fortemente innovativo e rivolto alle energie e risorse rinnovabili in generale (efficienza, acqua, energia, ambiente, sociale/inclusività); gli addetti, da base operativa di riferimento, operano in modo asincrono e distribuito sul territorio, coordinandosi per garantire servizio H24 funzionale ad ogni fuso orario; con sostenute proprie capacità linguistiche, supportati da centri specifici sotto il profilo legale e tecnico; i proventi sono da marginalità prefissate su IP, su start e presidio, con elevato monitoraggio, forti di contrattualistica sicura (PEC e FIRME), facendo ricorso a cloud, big-data, blockchain. Dotato di congruo opificio (1000 m2), circa 10 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di team come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 1.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Ba4_GUPC%C2%AE_StartKit_0001652183.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

83 M€ VAN(8%, 20y), http://www.expotv1.com/LIC/PRJ/170114_ESCP_032_GDMP.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[pcrr-jwt.it](http://www.pcr-jwt.it/), <http://www.pcr-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Ba1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Ba1_GUPC%C2%AE_why_RETROFIT.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

Mercato - Società di servizi ed Agenzie di Formazione / Comunicazione, Consulenza Strategica, Investor Relator, Investitori/Finanziatori, Ricettività, Viaggi e TourOpr, operatori IT/ICT; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi inclusivi; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 83 M€, CapEx 1 M€, OpEx 13 M€, Built 21 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 60% alle Human Resource (15% in Management ed il 45% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 25% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 15% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!

GFSS - General Field Spiral Separation - <https://www.gfss-jwt.it/>

Scopo - Produrre iniziali serie di manufatti per bonifiche ambientali (depurazione di corpi idrici, cattura CO2 per ambiti industriali e residenziali) ed ausili sanitari (dispositivi respiratori, cardio-circolatori, dialisi). Piano industriale per sviluppo e produzioni di sistemi per separazione di miscele (anche soluzioni), aeriformi o liquide, con azione sistemica su componentistica con diversi indici di densità gravitazionale, elettriche e magnetiche; strategie innovative in processi di bonifiche, dove separare con elevate risoluzioni resta strategico per economia circolare e pure verso la ricerca genomica. Dotato di congruo opificio (1500 m2), circa 15 Risorse Umane, dare avvio alla messa a punto di separatori come da specifiche esigenze evinte da mirata ricerca sul territorio. In sintesi:

Budget 2.0 M€, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bn4_GFSS_StartKit_102020000029249.doc - **Offerta commerciale al mercato**, per fornitura come **Startup Innovativa** (che genera rilevanti fregi al contraente, da **Industria 4.0 e correlato PNRR / TRANSIZIONE ECOLOGICA**); azione di grande efficacia e sostenuta dalle istituzioni, per velocizzare la penetrazione delle tecnologie, con sostenute legittimità, anche aperture al coinvolgimento nel capitale sociale; anche particolare apertura a coinvolgimenti societari su specifico territorio, a cui si adeguerebbe meglio l'offerta;

58 M€ VAN(8%, 20v), http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bn5_GFSS_BP_prj.pdf - **Business Plan** (20ennale ed IRR 8%, con escursioni per **IRR da 0% a 15%**), da cui pertinenti DCF/VAN, CapEx, OpEx, Built; le elevate simulazioni finanziarie, aprono a svariati assetti societari JV/VC/PE (con disponibilità di dettaglio a 5y per agio di EXIT concordate); si rileva che con maggiori Equity si contengono gli IRR, ne conseguono migliori DCF/VAN ad agio di tutti;

[gfss-jwt.it](http://www.gfss-jwt.it/), <http://www.gfss-jwt.it/> - corrente **HomePage e Dominio** di presentazione dati anagrafici e fiscali, con struttura del progetto aziendale ed inquadramento nel progetto più generale **JWTeam** (matrice a piè pagina, con riferimenti allo specifico **Patrimonio Sociale, Titoli, Tesi ed altro**); il dominio (IT ed EU) resta preposto alla comunicazione degli scopi della tecnologia, riferimenti giuridici ed ambiti applicativi; predisposto a sostenuti tools IT&C ed IIoT, con elevati livelli di automazione e controlli remoti;

Pitch-Bn1, http://www.expotv1.com/LIC/BUNIT/Bn1_GFSS_why_SpiralSEPARATOR.ppt - **Presentazione sintetica** (4 slide), con scopo, referenze, target, vantaggi; aperto a dinamiche evolutive offerte da IT&C e suoi elevati livelli di automazione, con congruo ricorso a dinamiche AI;

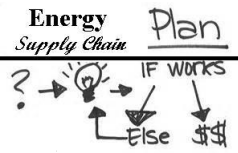
Mercato - Industria chimica e farmaceutica, imprese edilizia ed urbanistica, settori di depurazione, ambiti scientifici e per sequenziamento genomico; il target perseguito contempla servizi di presidio e manutenzioni predittive per alcuni dei processi produttivi, previe consegne e collaudi coerenti;

Strategia – Azioni di ricerca fondi previsti, aprendo a JV/VC/PE (anche con operatori industriali competitor), per servire il territorio verso obiettivi di sostenibilità ambientale e supporto a servizi di inclusione; ricorrere significativamente a risorse locali, sia di materie prime che maestranze (come da scopi delle tecnologie nelle proprie disponibilità, impregnate da **analisi del valore**);

Econometria - DCF/NPV 58 M€, CapEx 2 M€, OpEx 5 M€, Built 10 M€; Sono stati sviluppati piano 5y (per stime su Exit di JV/VC/PE) e 20y (per visibilità di lungo corso dell'intero e più realistico piano industriale e consistenza dei tempi della TRANSIZIONE ECOLOGICA); il ricorso a Performance Economy (leasing e noleggi operativi) consentiranno repentini accessi ai regimi produttivi perseguiti e conseguenti risultati economici;

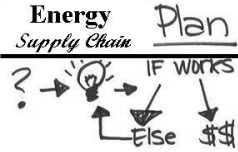
Operativa – I valori di CapEx conseguiti, restano destinati per il 50% alle Human Resource (20% in Management ed il 30% in ruoli Operativi), con attenzioni ad impieghi in ottica di Performance Economy (ricorrendo a risorse interne ed esterne, seppur ben preservando le prime); per i mezzi produttivi si ricorre a propri Opifici, Officine, Laboratori e Strumenti locati nei pressi della sede legale, per un complessivo di Asset Tangibili del 30% (anche con leasing e noleggi operativi); il rimanente 20% verrà impiegato in Asset Intangibili funzionali a completare i cicli produttivi (know-how, licenze di terzi, SW ed applicativi a vario titolo);

...benessere al pianeta ed alle comunità !!!



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

info@escp.it, www.escp.it



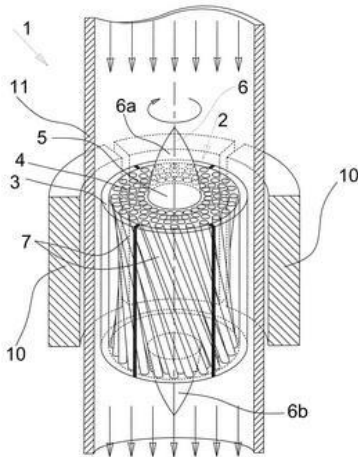
	ITEG
VAN(8%,20y) k€	54.805
CapEx k€	2.012
OpEx k€/a	4.440
Built k€/a	9.267
	110

Progetto: ITEG - IntegratedTurbineEnergyGenerator

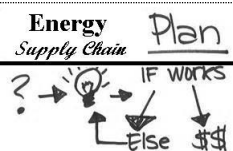
Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di pompe assiali

Target: Aziende pipe-line / chimica industriale, Operatori del settore nautico ed aeronautico, Aziende IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas,/BioMetano, Oil&Gas

Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili a cui interfacciarsi) e delle destinazioni dei suoi apparati. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato ed in particolare della stampa 3D avanzata, anche con semilavorati per industrializzazioni successive. Quindi assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la personalizzazione di macchine (relative carene e strutture) verso specifici scopi, funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà con forte supporto remoto ed automazioni, ricorrendo ad elevate leve di Performance Economy.



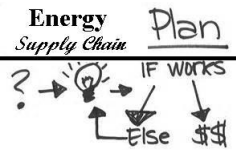
© Copyright - Il presente documento è da ritenersi autentico, riservato e coperto dal diritto sulla proprietà intellettuale
 ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

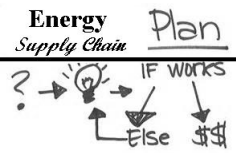
Lavanga Dott. Vito		ITEG	IntegratedTurbineEnergyGenerator	
		Pumps	anno	2021
			5 Unit	
			75 Unit/a	
CONTO PATRIMONIALE				
Investimento		2.012.000	Euro	
1	MGMT Internal €	220.000	Euro	
2	Vendor Hard €	840.000	Euro	
3	Vendor Soft €	420.000	Euro	
4	HR €	532.000	Euro	
5	others €	0	Euro	
CONTO ECONOMICO				
		75 unit/a		€/u
Ricavi		9.267.300	Euro/a	123.564
1	Material Resource €/a	22.050	Euro/a	
2	Human Resource €/a	110.250	Euro/a	
3	Hard tools €/a	6.300.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	2.362.500	Euro/a	
5	Collaudo €/a	472.500	Euro/a	
6	Input 6 €/a	0	Euro/a	
7	Input 7 €/a	0	Euro/a	
Costi		4.440.000	Euro/a	59.200
1	Material Resource €/a	15.000	Euro/a	
2	Human Resource €/a	75.000	Euro/a	
3	Hard tools €/a	3.000.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	1.125.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	225.000	Euro/a	
6	others €/a	0	Euro/a	
	Utile lordo	4.827.300	Euro/a	
Piano economico-finanziario				
1	Progetto	2.012.000	Euro	
2	Equity quota	20	%	
3	Equity	402.400	Euro	
4	Finanziamento	1.609.600	Euro	
5	Ricavi di progetto	9.267.300	Euro/a	
6	Costi	-4.440.000	Euro/a	
7	Rata finanziamento	-129.158	Euro/a	
8	Avanzo di cassa	4.698.142	Euro/a	
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,43	0,09	PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	54.805.355	Euro	
<p>Progetto: ITEG - IntegratedTurbineEnergyGenerator</p> <p>Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di pompe assiali</p> <p>Target: Azienda pipe-line / chimica industriale, Operatori del settore nautico ed aeronautico, Aziende IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas, BioMetano, Oil&Gas</p> <p>Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili a cui interfacciarsi) e delle destinazioni dei suoi apparati. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato ed in particolare della stampa 3D avanzata, anche con semilavoratiper perindustrializzazioni successive. Quindi assemati e collaudati in ottica di ottimizzare la personalizzazione di macchine (relative carene e strutture) verso specifici scopi, funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà con forte supporto remoto ed automazioni, ricorrendo ad elevate leve di Performance Economy.</p>				



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

CAPEX €	2.012.000	Built €/a	9.267.300	€/unit	402.400	Esercizio	Prezzo €/u	123.564	
OpEX €/a	4.440.000	RO	239,93%	€/unit	278.000		Costo €/u	59.200	
ITEG									
		Vendor List				Partner	RICAVI	Prov.	PREZZO
	costo €	k	prezzo €	costo €	k	prezzo €	NETTI €	%	CLIENTE €
CapEX - unit	5							0%	
Management Internal-Direct €	60.000	1,00	60.000	60.000	2,00	120.000	60.000	0	120.000
Management Others €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	0	80.000
Advisor Fin. €	10.000	1,00	10.000	10.000	2,00	20.000	10.000	0	20.000
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	220.000
Vendor Hard €	600.000	1,00	600.000	600.000	1,40	840.000	240.000	0	840.000
Vendor Soft €	300.000	1,00	300.000	300.000	1,40	420.000	120.000	0	420.000
HR €	380.000	1,00	380.000	380.000	1,40	532.000	152.000	0	532.000
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	1.792.000
	1.390.000		1.390.000	1.390.000		2.012.000	622.000	0	2.012.000
OpEX unit	75							0%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,00	15.000	0	0	15.000
Human Resource €/a	75.000	1,00	75.000	75.000	1,00	75.000	0	0	75.000
Vasche €/a	3.000.000	1,00	3.000.000	3.000.000	1,00	3.000.000	0	0	3.000.000
Assemblaggio €/a	1.125.000	1,00	1.125.000	1.125.000	1,00	1.125.000	0	0	1.125.000
Collaudo €/a	225.000	1,00	225.000	225.000	1,00	225.000	0	0	225.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	4.440.000		4.440.000	4.440.000		4.440.000	0	0	4.440.000
Built unit	75							5%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,40	21.000	6.000	1,050	22.050
Human Resource €/a	75.000	1,00	75.000	75.000	1,40	105.000	30.000	5,250	110.250
Vasche €/a	3.000.000	1,00	3.000.000	3.000.000	2,00	6.000.000	3.000.000	300.000	6.300.000
Assemblaggio €/a	1.125.000	1,00	1.125.000	1.125.000	2,00	2.250.000	1.125.000	112.500	2.362.500
Collaudo €/a	225.000	1,00	225.000	225.000	2,00	450.000	225.000	22.500	472.500
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	9.135.000
	4.440.000		4.440.000	4.440.000		8.826.000	4.386.000	441.300	9.267.300



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



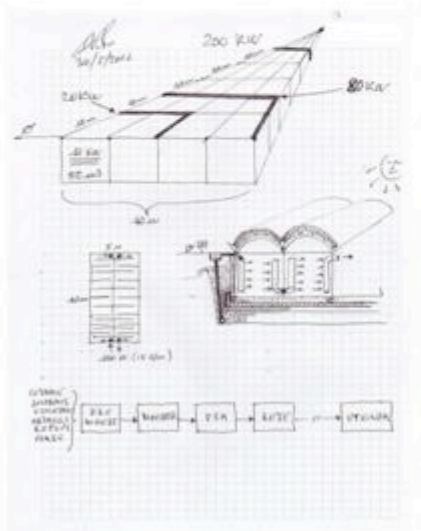
	MBGC
VAN(8%,20y) k€	37.946
CapEx k€	1.004
OpEx k€/a	3.090
Built k€/a	6.432
	010

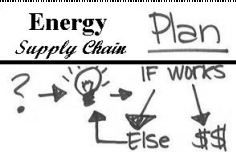
Progetto: MBGC - MiniBioGasContinuous

Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche MBGC

Target: Aziende dei Prefabbricati (CLS), IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore BioGas/BioMetano

Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la digestione anaerobica lineare, con estrazione selettiva e correttiva. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).





Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

I-	MBGC	MiniBioGasContinuous
	Biogas	anno 2016
		10 Unit
		250 Unit/a

CONTO PATRIMONIALE

Investimento	1.004.000	Euro
1	MGMT Internal €	80.000 Euro
2	Vendor Hard €	280.000 Euro
3	Vendor Soft €	140.000 Euro
4	HR €	504.000 Euro
5	others €	0 Euro

CONTO ECONOMICO

		250 unit/a	€/u
Ricavi	6.432.300	Euro/a	25.729
1	Material Resource €/a	22.050 Euro/a	
2	Human Resource €/a	110.250 Euro/a	
3	Vasche €/a	3.675.000 Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	1.050.000 Euro/a	
5	Collaudo €/a	525.000 Euro/a	
6	Servizi €/a	1.050.000 Euro/a	
7	Input 7 €/a	0 Euro/a	
Costi	3.090.000	Euro/a	12.360
1	Material Resource €/a	15.000 Euro/a	
2	Human Resource €/a	75.000 Euro/a	
3	Vasche €/a	1.750.000 Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	500.000 Euro/a	
5	Collaudo €/a	250.000 Euro/a	
6	Servizi €/a	500.000 Euro/a	
Utile lordo	3.342.300	Euro/a	

Piano economico-finanziario

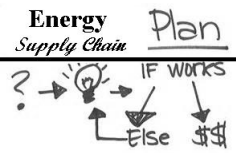
1	Progetto	1.004.000	Euro
2	Equity quota	20	%
3	Equity	200.800	Euro
4	Finanziamento	803.200	Euro
5	Ricavi di progetto	6.432.300	Euro/a
6	Costi	-3.090.000	Euro/a
7	Rata finanziamento	-56.310	Euro/a
8	Avanzo di cassa	3.285.990	Euro/a
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,31	0,06 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	37.945.837	Euro

Progetto: MBGC - MiniBioGasContinuous

Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche MBGC

Target: Aziende dei Prefabbricati (CLS), IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore BioGas/BioMetano

Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, assemblati e collaudati in ottica di ottimizzare la digestione anaerobica lineare, con estrazione selettiva e correttiva. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



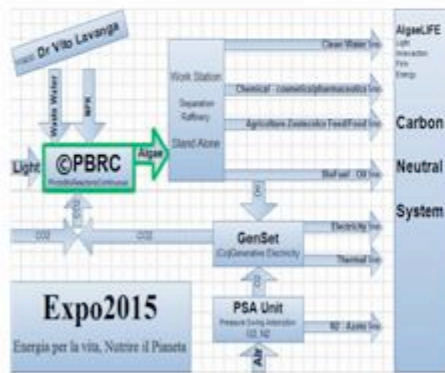
	PBRC
VAN(8%,20y) k€	43.940
CapEx k€	2.012
OpEx k€/a	3.570
Built k€/a	7.440
	020

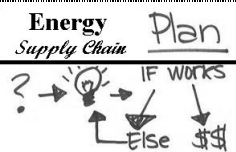
Progetto: PBRC - PhtoBioReactorContinuous

Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche

Target: Aziende dei Prefabbricati (CLS), Operatori del settore LED di potenza, Aziende Idromeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas/BioMetano

Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, di prodotti LED integrati a FER, assemblati e collaudati in ottica di ottimizzare la coltura di ceppi algali funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).





Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Lavanga Dott. Vito		PBRC	PhotoBioReactorContinuous
		MicroAlgae	anno 2016
			5 Unit
			60 Unit/a

CONTO PATRIMONIALE

Investimento		2.012.000	Euro
1	MGMT Internal €	220.000	Euro
2	Vendor Hard €	840.000	Euro
3	Vendor Soft €	420.000	Euro
4	HR €	532.000	Euro
5	others €	0	Euro

CONTO ECONOMICO

		60	unit/a	€/u
Ricavi		7.440.300	Euro/a	124.005
1	Material Resource €/a	22.050	Euro/a	
2	Human Resource €/a	110.250	Euro/a	
3	Vasche €/a	5.040.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	1.890.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	378.000	Euro/a	
6	Input 6 €/a	0	Euro/a	
7	Input 7 €/a	0	Euro/a	
Costi		3.570.000	Euro/a	59.500
1	Material Resource €/a	15.000	Euro/a	
2	Human Resource €/a	75.000	Euro/a	
3	Vasche €/a	2.400.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	900.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	180.000	Euro/a	
6	others €/a	0	Euro/a	
	Utile lordo	3.870.300	Euro/a	

Piano economico-finanziario

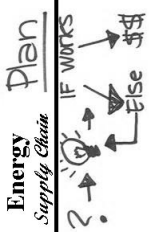
1	Progetto	2.012.000	Euro
2	Equity quota	20	%
3	Equity	402.400	Euro
4	Finanziamento	1.609.600	Euro
5	Ricavi di progetto	7.440.300	Euro/a
6	Costi	-3.570.000	Euro/a
7	Rata finanziamento	-129.158	Euro/a
8	Avanzo di cassa	3.741.142	Euro/a
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,54	0,11 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	43.940.332	Euro

Progetto: PBRC - PhtoBioReactorContinuous

Obiettivo: Avviare sito di pre assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche

Target: Aziende dei Prefabbricati (CLS), Operatori del settore LED di potenza, Aziende IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore AGRO e BioGas/BioMetano

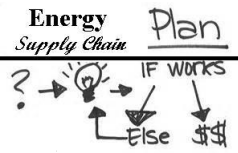
Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base dei prodotti disponibili per l'alimentazione) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati, di prodotti LED integrati a FER, assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la coltura di ceppi algali funzionali agli obiettivi commissionati. In stretta collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).



Energy Supply-Chain Plan Srl

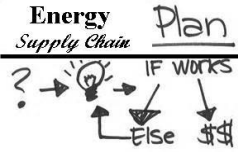
ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

	CAPEX €	2.012.000	Built €/a	7.440.300	€/unit	402.400	Esercizio	Prezzo €/u	124.005	
	OpEX €/a	3.570.000	RO	192,36%	€/unit	278.000		Costo €/u	59.500	
PBRC			Vendor List				Partner		PREZZO	
	costo €		k	prezzo €	costo €	k	prezzo €	RICAVI NETTI €	Provv. %	CLIENTE €
CapEX - unit	5								0%	
Management Internal-Direct €	60.000		1,00	60.000	60.000	2,00	120.000	60.000	0	120.000
Management Others €	40.000		1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	0	80.000
Advisor Fin. €	10.000		1,00	10.000	10.000	2,00	20.000	10.000	0	20.000
Other 4 €	0		1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0		1,00	0	0	2,00	0	0	0	220.000
Vendor Hard €	600.000		1,00	600.000	600.000	1,40	840.000	240.000	0	840.000
Vendor Soft €	300.000		1,00	300.000	300.000	1,40	420.000	120.000	0	420.000
HR €	380.000		1,00	380.000	380.000	1,40	532.000	152.000	0	532.000
Vendor 4 €	0		1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0		1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0		1,00	0	0	1,40	0	0	0	1.792.000
	1.390.000			1.390.000	1.390.000		2.012.000	622.000	0	2.012.000
OpEX unit	60								0%	
Material Resource €/a	15.000		1,00	15.000	15.000	1,00	15.000	0	0	15.000
Human Resource €/a	75.000		1,00	75.000	75.000	1,00	75.000	0	0	75.000
Vasche €/a	2.400.000		1,00	2.400.000	2.400.000	1,00	2.400.000	0	0	2.400.000
Assemblaggio €/a	900.000		1,00	900.000	900.000	1,00	900.000	0	0	900.000
Collaudo €/a	180.000		1,00	180.000	180.000	1,00	180.000	0	0	180.000
Output 6 €/a	0		1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	3.570.000			3.570.000	3.570.000		3.570.000	0	0	3.570.000
Built unit	60								5%	
Material Resource €/a	15.000		1,00	15.000	15.000	1,40	21.000	6.000	1.050	22.050
Human Resource €/a	75.000		1,00	75.000	75.000	1,40	105.000	30.000	5.250	110.250
Vasche €/a	2.400.000		1,00	2.400.000	2.400.000	2,00	4.800.000	2.400.000	240.000	5.040.000
Assemblaggio €/a	900.000		1,00	900.000	900.000	2,00	1.800.000	900.000	90.000	1.890.000
Collaudo €/a	180.000		1,00	180.000	180.000	2,00	360.000	180.000	18.000	378.000
Input 6 €/a	0		1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
Input 7 €/a	0		1,00	0	0	1,00	0	0	0	7.308.000
	3.570.000			3.570.000	3.570.000		7.086.000	3.516.000	354.300	7.440.300



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

info@escp.it, www.escp.it

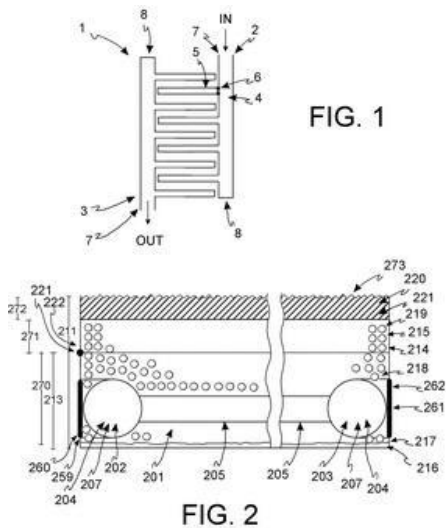


®GUPC copyrights	SIDR
VAN(8%,20y) k€	19.080
CapEx k€	1.003
OpEx k€/a	1.565
Built k€/a	3.246
	130

Progetto: SIDR™ – Sistema per Irrigazione, Drenaggio, Riscaldamento/Raffrescamento, applicazioni su industria e logistica, agronomia, contrasto a dissesto idrogeologico, migliore sicurezza alla viabilità.

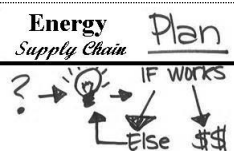
Obiettivo: Metodo di gestione del manto erboso per campi sportivi ed altro con condizionamento igrotermico diffuso ed omogeneo, caldo e freddo, con peculiari attenzioni al ciclo dell'acqua

Target: Campi da gioco in erba naturale, da hockey, e piste di pattinaggio, Platee di fabbricati in generale e logistica, Strade con tratti speciali, Piste aeroportuali, agronomia intensiva di prossimità



Utilizzo delle strutture per 365 giorni/anno. Superficie termicamente condizionata (caldo/freddo) in modo assolutamente omogeneo. Drenaggio ottimale per campi in erba in qualsiasi situazione meteo, con eliminazione dei fenomeni di asfissia radicale causati dai ristagni idrici. Elevata efficienza energetica a costi molto competitivi. Drastica riduzione (80%) dei consumi idrici, dei fertilizzanti e pesticidi, quindi preservando falde freatiche. Bivalente, per climi freddi e caldi (in particolare per quelli con criticità idriche). In collaborazione con laboratori interni ed esterni, si agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC). NB - RIGHTS in IT, CN, IN, EAPO (RU, KK, AZ, BY, TJ, KG, TM, AM)

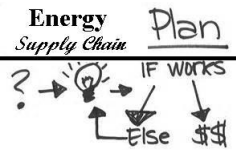
© Copyright - Il presente documento è da ritenersi autentico, riservato e coperto dal diritto sulla proprietà intellettuale
 ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

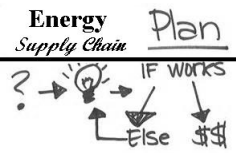
Lavanga Dott. Vito		SIDR	Heating/cooling surface in sport, agro, industry	
		Agro&Sport	anno	2021
			5 Unit	
			125 Unit/a	
CONTO PATRIMONIALE				
Investimento		1.002.750	Euro	
1	MGMT Internal €	157.500	Euro	
2	Vendor Hard €	264.600	Euro	
3	Vendor Soft €	176.400	Euro	
4	HR €	404.250	Euro	
5	others €	0	Euro	
CONTO ECONOMICO		125	unit/a	€/u
Ricavi		3.245.550	Euro/a	25.964
1	Material Resource €/a	22.050	Euro/a	
2	Human Resource €/a	73.500	Euro/a	
3	Vasche €/a	2.362.500	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	525.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	262.500	Euro/a	
6	Input 6 €/a	0	Euro/a	
7	Input 7 €/a	0	Euro/a	
Costi		1.565.000	Euro/a	12.520
1	Material Resource €/a	15.000	Euro/a	
2	Human Resource €/a	50.000	Euro/a	
3	Vasche €/a	1.125.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	250.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	125.000	Euro/a	
6	Output 6 €/a	0	Euro/a	
Utile lordo		1.680.550	Euro/a	
Piano economico-finanziario				
1	Progetto	1.002.750	Euro	
2	Equity quota	20	%	
3	Equity	200.550	Euro	
4	Finanziamento	802.200	Euro	
5	Ricavi di progetto	3.245.550	Euro/a	
6	Costi	-1.565.000	Euro/a	
7	Rata finanziamento	-64.371	Euro/a	
8	Avanzo di cassa	1.616.179	Euro/a	
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,62	0,12 PBP on Equity	
10	VAN (8%, 20y)	19.079.638	Euro	
<p>Progetto: SIDR™ – Sistema per Irrigazione, Drenaggio, Riscaldamento/Raffrescamento, per ampie applicazioni su industria logistica, agronomia e contrasto a dissesto idrogeologico favorendo sicurezza nella viabilità.</p> <p>Obiettivo: Nuovo metodo di gestione del manto erboso per campi sportivi ed altro con condizionamento igrotermico diffuso ed omogeneo, caldo e freddo, con peculiari attenzioni al ciclo dell'acqua</p> <p>Target: Campi da gioco in erba naturale, da hockey, e piste di pattinaggio, Platee di fabbricati in generale e logistica, Strade con tratti speciali, Piste aeroportuali, agronomia intensiva di prossimità</p> <p>Utilizzo delle strutture per 365 giorni/anno. Superficie termicamente condizionata (caldo/freddo) in modo assolutamente omogeneo. Drenaggio ottimale per campi in erba in qualsiasi situazione meteo, con eliminazione dei fenomeni di asfissia radicale causati dai ristagni idrici. Elevata efficienza energetica a costi molto competitivi. Drastica riduzione (80%) dei consumi idrici, dei fertilizzanti e pesticidi, quindi preservando falde freatiche. Bivalente, per climi freddi e caldi (in particolare per quelli con criticità idriche). In collaborazione con laboratori interni ed esterni, si agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC). NB - RIGHTS in IT, CN, IN, EAPO (RU, KK, AZ, BY, TJ, KG, TM, AM)</p>				



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

CAPEX €	1.002.750	Built €/a	3.245.550	€/unit	200.550	Esercizio		Prezzo €/u	25.964
OpEX €/a	1.565.000	RO	167,59%	€/unit	130.000			Costo €/u	12.520
SIDR									
	costo €		Vendor List		Partner		RICAVI	Provv.	PREZZO
		k	prezzo €	costo €	k	prezzo €	NETTI €	%	CLIENTE €
CapEX - unit	5,00							5%	
Management Internal-Direct €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	4.000	84.000
Management Others €	20.000	1,00	20.000	20.000	2,00	40.000	20.000	2.000	42.000
Advisor Fin. €	15.000	1,00	15.000	15.000	2,00	30.000	15.000	1.500	31.500
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	157.500
Vendor Hard €	180.000	1,00	180.000	180.000	1,40	252.000	72.000	12.600	264.600
Vendor Soft €	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	48.000	8.400	176.400
HR €	275.000	1,00	275.000	275.000	1,40	385.000	110.000	19.250	404.250
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	845.250
	650.000		650.000	650.000		955.000	305.000	47.750	1.002.750
OpEX unit	125							0%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,00	15.000	0	0	15.000
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,00	50.000	0	0	50.000
Vasche €/a	1.125.000	1,00	1.125.000	1.125.000	1,00	1.125.000	0	0	1.125.000
Assemblaggio €/a	250.000	1,00	250.000	250.000	1,00	250.000	0	0	250.000
Collaudo €/a	125.000	1,00	125.000	125.000	1,00	125.000	0	0	125.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	1.565.000		1.565.000	1.565.000		1.565.000	0	0	1.565.000
Built unit	125							5%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,40	21.000	6.000	1.050	22.050
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,40	70.000	20.000	3.500	73.500
Vasche €/a	1.125.000	1,00	1.125.000	1.125.000	2,00	2.250.000	1.125.000	112.500	2.362.500
Assemblaggio €/a	250.000	1,00	250.000	250.000	2,00	500.000	250.000	25.000	525.000
Collaudo €/a	125.000	1,00	125.000	125.000	2,00	250.000	125.000	12.500	262.500
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	3.150.000
	1.565.000		1.565.000	1.565.000		3.091.000	1.526.000	154.550	3.245.550



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

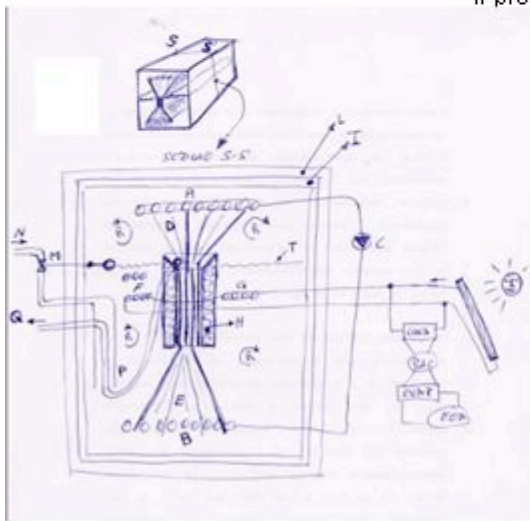


	SDGC
VAN(8%,20y) k€	30.319
CapEx k€	1.010
OpEx k€/a	2.465
Built k€/a	5.136
	070

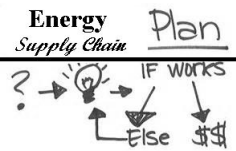
Progetto: SDGC - SolarDesalinationGeoassistedContinuous

Obiettivo: Avviare sito di assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche SDGC (di tagli e funzioni assortite, bonifica di corpi idrici o produzioni a scopi alimentari).

Target: Aziende dei Prefabbricati e Container, Idromeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione



Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container), assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la distillazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Lavanga Dott. Vito	SDGC SolarDesalinationGeoassistedContinuous
	Dissalazione anno 2016

10 Unit
200 Unit/a

CONTO PATRIMONIALE

Investimento	1.010.100	Euro
1	MGMT Internal €	157.500 Euro
2	Vendor Hard €	264.600 Euro
3	Vendor Soft €	176.400 Euro
4	HR €	411.600 Euro
5	others €	0 Euro

CONTO ECONOMICO

		200	unit/a	€/u
Ricavi		5.135.550	Euro/a	25.678
1	Material Resource €/a	22.050	Euro/a	
2	Human Resource €/a	73.500	Euro/a	
3	Vasche €/a	3.780.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	840.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	420.000	Euro/a	
6	Input 6 €/a	0	Euro/a	
7	Input 7 €/a	0	Euro/a	
Costi		2.465.000	Euro/a	12.325
1	Material Resource €/a	15.000	Euro/a	
2	Human Resource €/a	50.000	Euro/a	
3	Vasche €/a	1.800.000	Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	400.000	Euro/a	
5	Collaudo €/a	200.000	Euro/a	
6	Output 6 €/a	0	Euro/a	
	Utile lordo	2.670.550	Euro/a	

Piano economico-finanziario

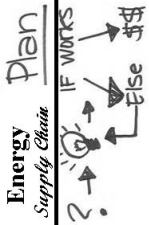
1	Progetto	1.010.100	Euro
2	Equity quota	20	%
3	Equity	202.020	Euro
4	Finanziamento	808.080	Euro
5	Ricavi di progetto	5.135.550	Euro/a
6	Costi	-2.465.000	Euro/a
7	Rata finanziamento	-64.842	Euro/a
8	Avanzo di cassa	2.605.708	Euro/a
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,39	0,08 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	30.319.317	Euro

Progetto: SDGC - SolarDesalinationGeoassistedContinuous

Obiettivo: Avviare sito di assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di vasche SDGC (di tagli e funzioni assortite, bonifica di corpi idrici o produzioni a scopi alimentari).

Target: Aziende dei Prefabbricati e Container, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione

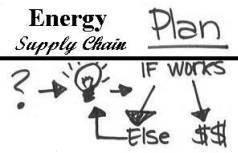
Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container), assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la distillazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto alle installazioni in carico (EPC).



Energy Supply-Chain Plan Srl

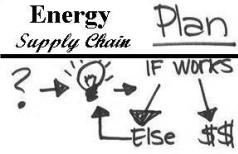
ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

CAPEX €	1.010.100	Built €/a	5.135.550	€/unit	101.010	Esercizio	Prezzo €/u	25.678
OpEX €/a	2.465.000	RO	264,38%	€/unit	65.500		Costo €/u	12.325
SDGC		Vendor List		Partner		PREZZO		
	costo €	k	prezzo €	costo €	k	RICAVI NETTI €	Provv. %	CLIENTE €
CapEX - unit	10,00						5%	
Management Internal-Direct €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	40.000	4.000	84.000
Management Others €	20.000	1,00	20.000	20.000	2,00	20.000	2.000	42.000
Advisor Fin. €	15.000	1,00	15.000	15.000	2,00	15.000	1.500	31.500
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	157.500
Vendor Hard €	180.000	1,00	180.000	180.000	1,40	252.000	12.600	264.600
Vendor Soft €	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	8.400	176.400
HR €	280.000	1,00	280.000	280.000	1,40	392.000	19.600	411.600
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	852.600
	655.000		655.000	655.000		307.000	48.100	1.010.100
OpEX unit	200						0%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,00	15.000	0	15.000
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,00	50.000	0	50.000
Vasche €/a	1.800.000	1,00	1.800.000	1.800.000	1,00	1.800.000	0	1.800.000
Assemblaggio €/a	400.000	1,00	400.000	400.000	1,00	400.000	0	400.000
Collaudo €/a	200.000	1,00	200.000	200.000	1,00	200.000	0	200.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0
	2.465.000		2.465.000	2.465.000		2.465.000	0	2.465.000
Built unit	200						5%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,40	21.000	1.050	22.050
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,40	70.000	3.500	73.500
Vasche €/a	1.800.000	1,00	1.800.000	1.800.000	2,00	3.600.000	180.000	3.780.000
Assemblaggio €/a	400.000	1,00	400.000	400.000	2,00	800.000	40.000	840.000
Collaudo €/a	200.000	1,00	200.000	200.000	2,00	400.000	20.000	420.000
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	5.040.000
	2.465.000		2.465.000	2.465.000		4.891.000	244.550	5.135.550



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

info@escp.it, www.escp.it

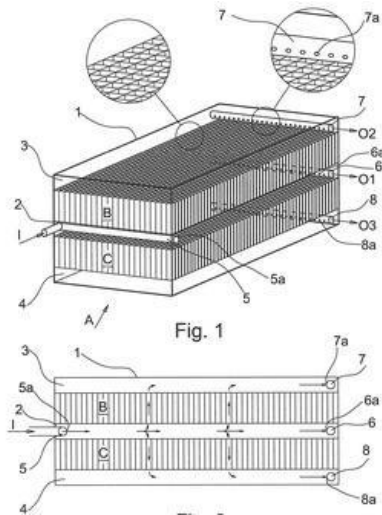


	GSMF
VAN(8%,20y) k€	37.812
CapEx k€	1.040
OpEx k€/a	3.065
Built k€/a	6.396
	120

Progetto: GSMF - Gravimetric Separator Mixtures Fluid (liquid/gas)

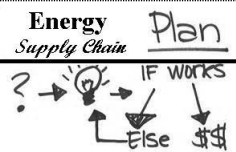
Obiettivo: Avviare sito di assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di container GSMF (di tagli e funzioni assortite, separazioni per bonifica di corpi idrici o produzioni di macchine ed impianti per residenziale, industria, agro-zootecnia).

Target: Aziende dei Prefabbricati e Container, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione



Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container in materiali compatibili ed idrorepellenti ai componenti in azione, selezionando standard industry honeycomb in forme e materiali congrui, organici o metallici), assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la separazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC).

© Copyright - Il presente documento è da ritenersi autentico, riservato e coperto dal diritto sulla proprietà intellettuale
 ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Lavanga Dott. Vito	GSMF GravimetricSeparatorMixtureFluid(liquid/gas)
	Separazione anno 2021

10 Unit
250 Unit/a

CONTO PATRIMONIALE

Investimento		1.039.500	Euro
1	MGMT Internal €	157.500	Euro
2	Vendor Hard €	264.600	Euro
3	Vendor Soft €	176.400	Euro
4	HR €	441.000	Euro
5	others €	0	Euro

CONTO ECONOMICO

		250	unit/a		€/u
Ricavi		6.395.550	Euro/a		25.582
1	Material Resource €/a	22.050	Euro/a		
2	Human Resource €/a	73.500	Euro/a		
3	Vasche €/a	4.725.000	Euro/a		
4	Assemblaggio €/a	1.050.000	Euro/a		
5	Collaudo €/a	525.000	Euro/a		
6	Input 6 €/a	0	Euro/a		
7	Input 7 €/a	0	Euro/a		
Costi		3.065.000	Euro/a		12.260
1	Material Resource €/a	15.000	Euro/a		
2	Human Resource €/a	50.000	Euro/a		
3	Vasche €/a	2.250.000	Euro/a		
4	Assemblaggio €/a	500.000	Euro/a		
5	Collaudo €/a	250.000	Euro/a		
6	Output 6 €/a	0	Euro/a		
	Utile lordo	3.330.550	Euro/a		

Piano economico-finanziario

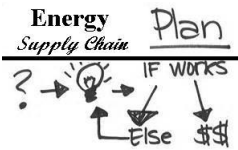
1	Progetto	1.039.500	Euro
2	Equity quota	20	%
3	Equity	207.900	Euro
4	Finanziamento	831.600	Euro
5	Ricavi di progetto	6.395.550	Euro/a
6	Costi	-3.065.000	Euro/a
7	Rata finanziamento	-66.730	Euro/a
8	Avanzo di cassa	3.263.820	Euro/a
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,32	0,06 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	37.812.436	Euro

Progetto: GSMF - Gravimetric Separator Mixtures Fluid (liquid and gas)

Obiettivo: Avviare sito di assemblaggio e collaudo (procedure e manuali), per produzione di container GSMF (di tagli e funzioni assortite, separazioni per bonifica di corpi idrici o produzioni di macchine ed impianti asserviti a residenziale, industria, agronomia e zootecnia).

Target: Aziende dei Prefabbricati e Container, IdroMeccanica, Investitori finanziari, Operatori del settore Acqua Dolce, Operatori della depurazione

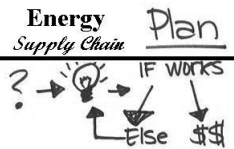
Il progetto si prefigge di attivare un sito produttivo, dalla progettazione all'assemblaggio (pro consegna e rapido montaggio), con messa a punto delle procedure orientate alle produzioni concordate con la committenza (sulla base degli input disponibili) e delle destinazioni degli output prodotti. Le soluzioni gravano su prodotti standard dal mercato delle gestioni idriche e dei prefabbricati (anche container in materiali compatibili ed idrorepellenti ai componenti in azione, selezionando standard industry honeycomb in forme e materiali congrui, organici o metallici), assiemati e collaudati in ottica di ottimizzare la separazione mediante energia solare e sostentamento da gradienti termici. In collaborazione con laboratori interni ed esterni, agirà da supporto remoto (ricorrendo a sostenuta automazione con PLC) alle installazioni in carico (EPC).



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

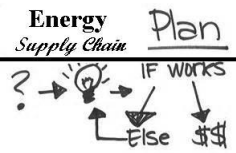
CAPEX €	1.039.500	Built €/a	6.395.550	€/unit	103.950	Esercizio	Prezzo €/u	25.582	
OpEX €/a	3.065.000	RO	320,40%	€/unit	67.500		Costo €/u	12.260	
GSMF									
		Vendor List			Partner		RICAVI	Provv.	PREZZO
	costo €	k	prezzo €	costo €	k	prezzo €	NETTI €	%	CLIENTE €
CapEX - unit	10,00							5%	
Management Internal-Direct €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	4.000	84.000
Management Others €	20.000	1,00	20.000	20.000	2,00	40.000	20.000	2.000	42.000
Advisor Fin. €	15.000	1,00	15.000	15.000	2,00	30.000	15.000	1.500	31.500
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	157.500
Vendor Hard €	180.000	1,00	180.000	180.000	1,40	252.000	72.000	12.600	264.600
Vendor Soft €	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	48.000	8.400	176.400
HR €	300.000	1,00	300.000	300.000	1,40	420.000	120.000	21.000	441.000
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	882.000
	675.000		675.000	675.000		990.000	315.000	49.500	1.039.500
OpEX unit	250							0%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,00	15.000	0	0	15.000
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,00	50.000	0	0	50.000
Vasche €/a	2.250.000	1,00	2.250.000	2.250.000	1,00	2.250.000	0	0	2.250.000
Assemblaggio €/a	500.000	1,00	500.000	500.000	1,00	500.000	0	0	500.000
Collaudo €/a	250.000	1,00	250.000	250.000	1,00	250.000	0	0	250.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	3.065.000		3.065.000	3.065.000		3.065.000	0	0	3.065.000
Built unit	250							5%	
Material Resource €/a	15.000	1,00	15.000	15.000	1,40	21.000	6.000	1.050	22.050
Human Resource €/a	50.000	1,00	50.000	50.000	1,40	70.000	20.000	3.500	73.500
Vasche €/a	2.250.000	1,00	2.250.000	2.250.000	2,00	4.500.000	2.250.000	225.000	4.725.000
Assemblaggio €/a	500.000	1,00	500.000	500.000	2,00	1.000.000	500.000	50.000	1.050.000
Collaudo €/a	250.000	1,00	250.000	250.000	2,00	500.000	250.000	25.000	525.000
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	6.300.000
	3.065.000		3.065.000	3.065.000		6.091.000	3.026.000	304.550	6.395.550



Energy Supply-Chain Plan Srl

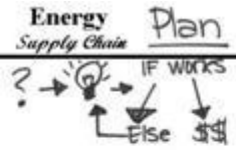
ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

	reddività operativa				opt 1				Base				320.%				unit						
	Opt 2	0 %			opt 1	0 %			Base	320.%													
GSMF	1.039.500,00	0	0	0	0	0	0	0	1.039.500	6.395.550	3.065.000	10											
importo progetto, €	1.039.500,00																						
tasso istat	0,02																						
tasso BK	0,05																						
durata ammortamento (anni)	15																						
TIR	0,08																						
Equity, %	20,00																						
Equity, €	207.900,00																						
PBP, y	0,06																						
ATI, Gestione %	0,00																						
Flow	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
montante, €	1.039.500,00	-1.039.500	-1.039.500	2.291.050	5.688.211	9.153.315	12.687.722	16.292.816	19.970.012	23.720.753	27.546.508	31.448.778	35.429.093	39.489.015	43.630.135	47.854.078	52.162.500	56.557.090	61.039.572	65.611.703	70.275.277	75.032.123	
montante a fine esercizio, €	-1.039.500	2.291.050	5.688.211	9.153.315	12.687.722	16.292.816	19.970.012	23.720.753	27.546.508	31.448.778	35.429.093	39.489.015	43.630.135	47.854.078	52.162.500	56.557.090	61.039.572	65.611.703	70.275.277	75.032.123	79.884.105		
incentivo (55%), €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
*Azienda, costi/amm. risp. fisc. €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ricavi																							
Ricavi indicizzato	155.395.043,42	6.395.550	6.523.461	6.653.930	6.787.009	6.922.749	7.061.204	7.202.428	7.346.477	7.493.406	7.643.274	7.796.140	7.952.063	8.111.104	8.273.326	8.438.792	8.607.568	8.779.720	8.955.314	9.134.420	9.317.109		
Ricavi fissi 1	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ricavi fissi 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ricavi fissi 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Tot.	155.395.043,42	6.395.550	6.523.461	6.653.930	6.787.009	6.922.749	7.061.204	7.202.428	7.346.477	7.493.406	7.643.274	7.796.140	7.952.063	8.111.104	8.273.326	8.438.792	8.607.568	8.779.720	8.955.314	9.134.420	9.317.109		
Costi																							
Costi - HR	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Costi - Materiali(Hw/Sw)	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Costi - All-inclusive	-74.471.436,43	-3.065.000	-3.126.300	-3.188.826	-3.252.603	-3.317.655	-3.384.008	-3.451.688	-3.520.722	-3.591.136	-3.662.959	-3.736.218	-3.810.942	-3.887.161	-3.964.904	-4.044.202	-4.125.086	-4.207.568	-4.291.740	-4.377.575	-4.465.126		
Tot.	-74.471.436,43	-3.065.000	-3.126.300	-3.188.826	-3.252.603	-3.317.655	-3.384.008	-3.451.688	-3.520.722	-3.591.136	-3.662.959	-3.736.218	-3.810.942	-3.887.161	-3.964.904	-4.044.202	-4.125.086	-4.207.568	-4.291.740	-4.377.575	-4.465.126		
Delta gestione, €	80.923.604,98	0	3.330.550	3.397.161	3.465.104	3.534.406	3.605.094	3.677.196	3.750.740	3.825.755	3.902.270	3.980.316	4.059.922	4.141.120	4.223.943	4.308.422	4.394.590	4.482.482	4.572.131	4.663.574	4.756.846	4.851.982	
Utile ATI, €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Utile/Partner, €	80.923.604,98	0	3.330.550	3.397.161	3.465.104	3.534.406	3.605.094	3.677.196	3.750.740	3.825.755	3.902.270	3.980.316	4.059.922	4.141.120	4.223.943	4.308.422	4.394.590	4.482.482	4.572.131	4.663.574	4.756.846	4.851.982	
Flusso Operativo	-1.039.500,00	3.330.550	3.397.161	3.465.104	3.534.406	3.605.094	3.677.196	3.750.740	3.825.755	3.902.270	3.980.316	4.059.922	4.141.120	4.223.943	4.308.422	4.394.590	4.482.482	4.572.131	4.663.574	4.756.846	4.851.982		
Cumulata Flusso Operativo	-1.039.500,00	2.291.050	5.688.211	9.153.315	12.687.722	16.292.816	19.970.012	23.720.753	27.546.508	31.448.778	35.429.093	39.489.015	43.630.135	47.854.078	52.162.500	56.557.090	61.039.572	65.611.703	70.275.277	75.032.123	79.884.105		
VAN Gestione	37.812.436,34	0	3.083.843	2.912.518	2.750.711	2.597.894	2.453.567	2.317.257	2.188.521	2.066.936	1.952.107	1.843.856	1.741.231	1.644.496	1.553.135	1.468.850	1.385.358	1.308.394	1.235.705	1.167.055	1.102.218	1.040.984	
IRR	322,399%	1.039.500,00																					
		VAN	Over	VAN €/unit																			
15%	23.293.564,38	22254064	2329356																				
14%	24.753.755,22	23714255	2475376																				
13%	26.373.295,50	25333795	2637330																				
12%	28.175.008,89	27135509	2817501																				
11%	30.185.593,92	29146094	3018559																				
10%	32.436.367,50	31396867	3243637																				
9%	34.964.165,47	33924665	3496417																				
8%	37.812.436,34	36772936	3781244																				
7%	41.032.572,88	39993073	4103257																				
6%	44.685.537,90	43646038	4468554																				
5%	48.843.854,00	47804354	4884385																				
4%	53.594.045,86	52554546	5359405																				
3%	59.039.645,65	58000146	5903965																				
2%	65.304.901,96	64265402	6530490																				
1%	72.539.369,54	71499870	7253937																				
0%	80.923.604,98	79884105	8092360																				
Durata finanziamento (anni)		20																					
Rata annuale		-66.730																					
Debito iniziale	0	831.600	806.450	780.043	752.315	723.201	692.632	660.534	626.831	591.442	554.285	515.269	474.303	431.288	386.123	338.700	288.905	236.620	181.722	124.078	63.552		
Tiraggio	831.600	831.600																					
Rata		-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730	-66.730		
Interessi	-502.995	-41.580	-40.323	-39.002	-37.616	-36.160	-34.632	-33.027	-31.342	-29.572	-27.714	-25.763	-23.715	-21.564	-19.306	-16.935	-14.445	-11.831	-9.086	-6.204	-3.178		
Quota capitale	-831.600	-25.150	-26.407	-27.728	-29.114	-30.570	-32.098	-33.703	-35.388	-37.158	-39.015	-40.966	-43.015	-45.165	-47.424	-49.795	-52.284	-54.899	-57.644	-60.526	-63.552		
Debito finale		831.600	806.450	780.043	752.315	723.201	692.632	660.534	626.831	591.442	554.285	515.269	474.303	431.288	386.123	338.700	288.905	236.620	181.722	124.078	63.552		
Delta gestione per investitore	79.589.010	0	3.263.820	3.330.431	3.398.374	3.467.677	3.538.365	3.610.467	3.684.011	3.759.025	3.835.540	3.913.586	3.993.192	4.074.391	4.157.213	4.241.692	4.327.860	4.415.752	4.505.402	4.596.844	4.690.116	4.785.253	
Flusso investitore	-207.900	3.263.820	3.330.431	3.398.374	3.467.677	3.538.365	3.610.467	3.684.011	3.759.025	3.835.540	3.913.586	3.993.192	4.074.391	4.157.213	4.241.692	4.327.860	4.415.752	4.505.402	4.596.844	4.690.116	4.785.253		
Cumulato Flusso investitore	-207.900	3.055.920	6.386.352	9.784.726	13.252.403	16.790.767	20.401.234	24.085.244	27.844.270	31.679.810	35.593.396	39.586.588	43.660.979	47.818.192	52.059.883	56.387.744	60.803.496	65.308.897	69.905.742	74.595.858	79.381.110		



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

02-27078489, info@escp.it, www.escp.it



	GDMP
VAN(8%,20y) k€	83.746
CapEx k€	1.018
OpEx k€/a	13.660
Built k€/a	21.036
RO	725%
	032

Progetto: GDMP – Global Digital Marketing Plan, “Made-in-Italy” to World

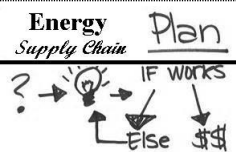
Obiettivo: Portare Proprietà Intellettuale/Industriale italiana nel mondo, mediante vendita di licenze (know-how e brevetti); sollecitare lo start di progetti nel mondo che ricorrano a brevetti italiani, nel proprio paniere diretto e di terze parti italiane.

Target: Società di servizi ed Agenzie di Formazione / Comunicazione, Consulenza Strategica, Investor Relator, Investitori/Finanziatori, Ricettività, Viaggi e TourOpr, operatori IT/ICT



Il progetto si prefigge, mediante di team professionali (millennials con elevati skill IT/ICT), la produzione di servizi di commerciali digitali su diritti di proprietà intellettuale italiana; il proprio paniere di IP è fortemente innovativo e rivolto alle energie e risorse rinnovabili in generale (efficienza, acqua, energia, ambiente, sociale/inclusività); gli addetti, da base operativa di riferimento, operano in modo asincrono e distribuito sul territorio, coordinandosi per garantire servizio H24 funzionale ad ogni fuso orario; con sostenute proprie capacità linguistiche, supportati da centri specifici sotto il profilo legale e tecnico; i proventi sono da marginalità prefissate su IP, su start e presidio, con elevato monitoraggio, forti di contrattualistica sicura (PEC e FIRME), facendo ricorso a cloud, big-data, blockchain;

© Copyright - Il presente documento è da ritenersi autentico, riservato e coperto dal diritto sulla proprietà intellettuale
 ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A. MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Lavanga Dott. Vito		GDMP Global Digital Marketing Plan
		eCOMMERCE Advanced anno 2016

200 Unit/a
600 h/u

CONTO PATRIMONIALE

		20
Investimento		1.018.000 Euro
1	MGMT Internal €	150.000 Euro
2	Vendor Hard €	252.000 Euro
3	Vendor Soft €	168.000 Euro
4	HR €	448.000 Euro
5	others €	0 Euro

CONTO ECONOMICO

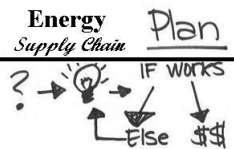
		200 unit/a	€/u
Ricavi		21.036.400 Euro/a	105.182
1	Material Resource €/a	184.800 Euro/a	
2	Human Resource €/a	369.600 Euro/a	
3	IP_KH-Patent_Rights €/a	20.020.000 Euro/a	
4	Spese Hw €/a	184.800 Euro/a	
5	Spese Sw €/a	277.200 Euro/a	
6	Input 6 €/a	0 Euro/a	
7	Input 7 €/a	0 Euro/a	
Costi		13.660.000 Euro/a	68.300
1	Material Resource €/a	120.000 Euro/a	
2	Human Resource €/a	240.000 Euro/a	
3	IP_KH-Patent_Rights €/a	13.000.000 Euro/a	
4	Spese Hw €/a	120.000 Euro/a	
5	Spese Sw €/a	180.000 Euro/a	
6	Output 6 €/a	0 Euro/a	
Utile lordo		7.376.400 Euro/a	

Piano economico-finanziario

1	Progetto	1.018.000 Euro	
2	Equity quota	20 %	
3	Equity	203.600 Euro	
4	Finanziamento	814.400 Euro	
5	Ricavi di progetto	21.036.400 Euro/a	
6	Costi	-13.660.000 Euro/a	
7	Rata finanziamento	-65.350 Euro/a	
8	Avanzo di cassa	7.311.050 Euro/a	
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,14	0,03 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	83.745.824 Euro	

Progetto: GDMP – Global Digital Marketing Plan, “Made-in-Italy” to World
Obiettivo: Portare Proprietà Intellettuale/Industriale italiana nel mondo, mediante vendita di licenze (know-how e brevetti); sollecitare lo start di progetti nel mondo che ricorrano a brevetti italiani, nel proprio paniere diretto e di terze parti italiane.
Target: Società di servizi ed Agenzie di Formazione / Comunicazione, Consulenza Strategica, Investor Relator, Investitori/Finanziatori, Ricettività, Viaggi e TourOpr, operatori IT/ICT

Il progetto si prefigge, mediante di team professionali (millennials con elevati skill IT/ICT), la produzione di servizi di commerciali digitali su diritti di proprietà intellettuale italiana; il proprio paniere di IP è fortemente innovativo e rivolto alle energie e risorse rinnovabili in generale (efficienza, acqua, energia, ambiente, sociale/inclusività); gli addetti, da base operativa di riferimento, operano in modo asincrono e distribuito sul territorio, coordinandosi per garantire servizio H24 funzionale ad ogni fuso orario; con sostenute proprie capacità linguistiche, supportati da centri specifici sotto il profilo legale e tecnico; i proventi sono da marginalità prefissate su IP, su start e presidio, con elevato monitoraggio, forti di contrattualistica sicura (PEC e FIRME), facendo ricorso a cloud, big-data, blockchain;



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

CAPEX €	1.018.000	Built €/a	21.036.400	€/unit	50.900
OpEX €/a	13.660.000	RO	724,60%	€/unit	34.750

Esercizio	Prezzo €/u	210.364
	Costo €/u	136.600

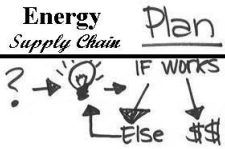
GDMP

Vendor List		Partner		RICAVI	Prov.	PREZZO
costo €	k	prezzo €	costo €	NETTI €	%	CLIENTE €

CapEX - unit	20,00								0%
Management Internal-Direct €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	0	80.000
Management Others €	20.000	1,00	20.000	20.000	2,00	40.000	20.000	0	40.000
Advisor Fin. €	15.000	1,00	15.000	15.000	2,00	30.000	15.000	0	30.000
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Vendor Hard €	180.000	1,00	180.000	180.000	1,40	252.000	72.000	0	252.000
Vendor Soft €	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	48.000	0	168.000
HR €	320.000	1,00	320.000	320.000	1,40	448.000	128.000	0	448.000
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
	695.000		695.000	695.000		1.018.000	323.000	0	1.018.000

OpEX unit	200								0%
Material Resource €/a	120.000	1,00	120.000	120.000	1,00	120.000	0	0	120.000
Human Resource €/a	240.000	1,00	240.000	240.000	1,00	240.000	0	0	240.000
IP_KH-Patent_Rights €/a	13.000.000	1,00	13.000.000	13.000.000	1,00	13.000.000	0	0	13.000.000
Spese Hw €/a	120.000	1,00	120.000	120.000	1,00	120.000	0	0	120.000
Spese Sw €/a	180.000	1,00	180.000	180.000	1,00	180.000	0	0	180.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	13.660.000		13.660.000	13.660.000		13.660.000	0	0	13.660.000

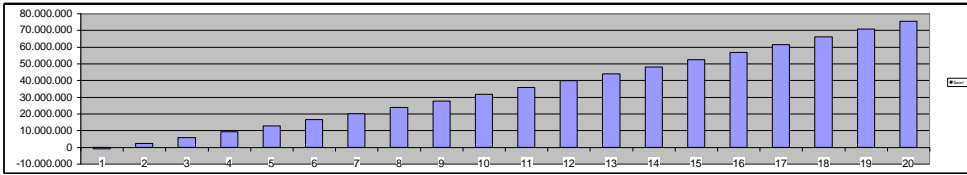
Built unit									10%
Material Resource €/a	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	48.000	16.800	184.800
Human Resource €/a	240.000	1,00	240.000	240.000	1,40	336.000	96.000	33.600	369.600
IP_KH-Patent_Rights €/a	13.000.000	1,00	13.000.000	13.000.000	1,40	18.200.000	5.200.000	1.820.000	20.020.000
Spese Hw €/a	120.000	1,00	120.000	120.000	1,40	168.000	48.000	16.800	184.800
Spese Sw €/a	180.000	1,00	180.000	180.000	1,40	252.000	72.000	25.200	277.200
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
	13.660.000		13.660.000	13.660.000		19.124.000	5.464.000	1.912.400	21.036.400



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

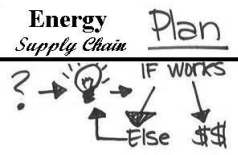
reddittività operativa	Opt 2	0 %	opt 1	0 %	Base	725 %	
GDMP	1.018.000,00	0	0	0	0	0	20
importo progetto, €	1.018.000,00	0	0	0	0	0	
tasso istat	0,02	0	0	0	0	0	
tasso BK	0,05	0	0	0	0	0	
durata ammortamento (anni)	15	0	0	0	0	0	
TIR	0,08	0	0	0	0	0	
Equity, %	20,00	0	0	0	0	0	
Equity, €	203.600,00	0	0	0	0	0	
PBP, y	0,03	0	0	0	0	0	
ATI, Gestione %	0,00	0	0	0	0	0	



Flow	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
montante, €	1.018.000,00	-1.018.000	-1.018.000	6.358.400	13.882.328	21.556.735	29.384.629	37.369.082	45.513.223	53.820.248	62.293.413	70.936.041	79.751.522	88.743.312	97.914.939	107.269.997	116.812.157	126.545.161	136.472.824	146.599.040	156.927.781	167.463.097
montante a fine esercizio, €	-1.018.000	6.358.400	13.882.328	21.556.735	29.384.629	37.369.082	45.513.223	53.820.248	62.293.413	70.936.041	79.751.522	88.743.312	97.914.939	107.269.997	116.812.157	126.545.161	136.472.824	146.599.040	156.927.781	167.463.097	178.209.119	
incentivo (55%) €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
*Azienda, costi/amm, risp. fisc. €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ricavi																						
Ricavi indicizzato	511.129.190,04	21.036.400	21.457.128	21.886.271	22.323.996	22.770.476	23.225.885	23.690.403	24.164.211	24.647.495	25.140.445	25.643.254	26.156.119	26.679.242	27.212.827	27.757.083	28.312.225	28.878.469	29.456.039	30.045.159	30.646.063	
Ricavi fissi 1	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ricavi fissi 2	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ricavi fissi 3	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tot.	511.129.190,04	21.036.400	21.457.128	21.886.271	22.323.996	22.770.476	23.225.885	23.690.403	24.164.211	24.647.495	25.140.445	25.643.254	26.156.119	26.679.242	27.212.827	27.757.083	28.312.225	28.878.469	29.456.039	30.045.159	30.646.063	
Costi																						
Costi - HR	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costi - Material(Hw/Sw)	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costi - All-Inclusive	-331.902.071,45	-13.660.000	-13.933.200	-14.211.864	-14.496.101	-14.786.023	-15.081.744	-15.383.379	-15.691.046	-16.004.867	-16.324.964	-16.651.464	-16.984.493	-17.324.183	-17.670.667	-18.024.080	-18.384.562	-18.752.253	-19.127.298	-19.509.844	-19.900.041	
Tot.	-331.902.071,45	-13.660.000	-13.933.200	-14.211.864	-14.496.101	-14.786.023	-15.081.744	-15.383.379	-15.691.046	-16.004.867	-16.324.964	-16.651.464	-16.984.493	-17.324.183	-17.670.667	-18.024.080	-18.384.562	-18.752.253	-19.127.298	-19.509.844	-19.900.041	
Delta gestione, €	179.227.118,58	0	7.376.400	7.523.928	7.674.407	7.827.895	7.984.453	8.144.142	8.307.024	8.473.165	8.642.628	8.815.481	8.991.790	9.171.626	9.355.059	9.542.160	9.733.003	9.927.663	10.126.216	10.328.741	10.535.316	10.746.022
Utile ATI, €	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utile/Partner, €	179.227.118,58	0	7.376.400	7.523.928	7.674.407	7.827.895	7.984.453	8.144.142	8.307.024	8.473.165	8.642.628	8.815.481	8.991.790	9.171.626	9.355.059	9.542.160	9.733.003	9.927.663	10.126.216	10.328.741	10.535.316	10.746.022
Flusso Operativo		-1.018.000	7.376.400	7.523.928	7.674.407	7.827.895	7.984.453	8.144.142	8.307.024	8.473.165	8.642.628	8.815.481	8.991.790	9.171.626	9.355.059	9.542.160	9.733.003	9.927.663	10.126.216	10.328.741	10.535.316	10.746.022
Cumulata Flusso Operativo	-1.018.000,00	-1.018.000	6.358.400	13.882.328	21.556.735	29.384.629	37.369.082	45.513.223	53.820.248	62.293.413	70.936.041	79.751.522	88.743.312	97.914.939	107.269.997	116.812.157	126.545.161	136.472.824	146.599.040	156.927.781	167.463.097	178.209.119
VAN Gestione	83.745.824,38	0	6.830.000	6.450.556	6.092.191	5.753.736	5.434.084	5.132.191	4.847.069	4.577.787	4.323.466	4.083.273	3.856.425	3.642.179	3.439.836	3.248.734	3.068.249	2.897.790	2.736.802	2.584.757	2.441.160	2.305.540

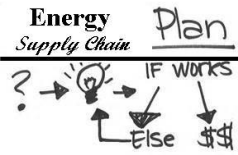
726.597%	1.018.000,00		
IRR	VAN	Over	VAN €/unit
15%	51.589.872,03	50571872	2579494
14%	54.823.857,92	53805858	2741193
13%	58.410.766,07	57932766	2920538
12%	62.401.145,62	61383146	3120057
11%	66.854.127,69	65836128	3342706
10%	71.839.071,99	70821072	3591954
9%	77.437.561,43	76419561	3871878
8%	83.745.824,38	82727824	4187291
7%	90.877.684,05	89859684	4543884
6%	98.968.158,93	97950169	4948408
5%	108.177.869,92	107159870	5408893
4%	118.698.449,17	117680449	5934922
3%	130.759.196,58	129741197	6537960
2%	144.635.294,12	143617294	7231765
1%	160.657.971,04	159639971	8032899
0%	179.227.118,58	178209119	8961356

Durata finanziamento (anni)	20																						
Rata annuale	-65.350																						
Debito iniziale	0	814.400	789.770	763.909	736.755	708.244	678.306	646.872	613.866	579.210	542.821	504.612	464.493	422.368	378.137	331.694	282.929	231.726	177.963	121.512	62.238		
Tiraggio	814.400	814.400																					
Rata			-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	-65.350	
Interessi	-492.591		-40.720	-39.489	-38.195	-36.838	-35.412	-33.915	-32.344	-30.693	-28.960	-27.141	-25.231	-23.225	-21.118	-18.907	-16.585	-14.146	-11.586	-8.898	-6.076	-3.112	
Quota capitale	-814.400		-24.630	-25.861	-27.154	-28.512	-29.937	-31.434	-33.006	-34.656	-36.389	-38.209	-40.119	-42.125	-44.231	-46.443	-48.765	-51.203	-53.763	-56.451	-59.274	-62.238	
Debito finale		814.400	789.770	763.909	736.755	708.244	678.306	646.872	613.866	579.210	542.821	504.612	464.493	422.368	378.137	331.694	282.929	231.726	177.963	121.512	62.238	0	
Delta gestione per investitore	177.920.127	0	7.311.050	7.458.578	7.609.057	7.762.545	7.919.103	8.078.792	8.241.675	8.407.815	8.577.279	8.750.131	8.926.441	9.106.277	9.289.709	9.476.810	9.667.654	9.862.314	10.060.867	10.263.391	10.469.966	10.680.672	
Flusso investitore	177.716.527	-203.600	7.311.050	7.458.578	7.609.057	7.762.545	7.919.103	8.078.792	8.241.675	8.407.815	8.577.279	8.750.131	8.926.441	9.106.277	9.289.709	9.476.810	9.667.654	9.862.314	10.060.867	10.263.391	10.469.966	10.680.672	
Cumulato Flusso investitore		-203.600	7.107.450	14.566.029	22.175.086	29.937.631	37.856.734	45.935.526	54.177.201	62.585.016	71.162.295	79.912.426	88.838.867	97.945.144	107.234.853	116.711.664	126.379.317	136.241.631	146.302.498	156.565.889	167.035.855	177.716.527	



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

info@escp.it, www.escp.it

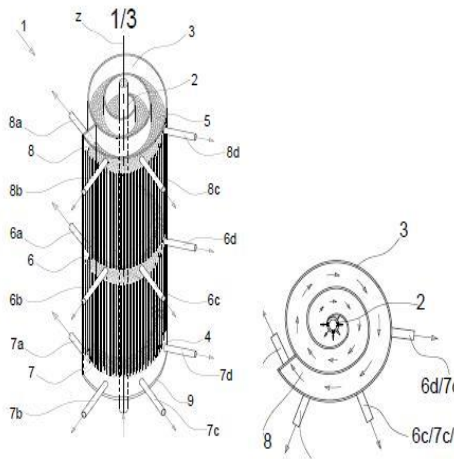


®GUPC copyrights	GFSS
VAN(8%,20y) k€	58.016
CapEx k€	1.932
OpEx k€/a	4.720
Built k€/a	9.830
	140

Progetto: GFSS™ – Sistema per separare fluidi (miscele o soluzioni, liquide o aeriformi, omogene e non);

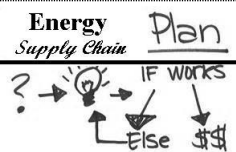
Obiettivo: Nuovo metodo per separare componenti di miscele o di soluzioni, su basi gravimetriche, elettriche, magnetiche e loro combinazioni; consentendo elevate risoluzioni qualitative;

Target: Industria chimica e farmaceutica, imprese edilizia ed urbanistica, settori di depurazione, ambiti scientifici e per sequenziamento



GFSS – General Field Spiral Separation, consiste in un sistema di separazione per soluzioni e miscele fluide di liquidi o gas, efficace ed economico. GFSS è costituita da un innovativo assemblaggio di prodotti elementari, diffusi in ambito industriale e noti a maestranze comuni. I principali prodotti impiegati sono un insieme di condotti lineari e complanari, adagiati su superficie, contenuti nello spazio delimitato da superfici parallele (in materiali compatibili con i substrati): tale superficie è poi disposta secondo una spirale (circolare, ellittica o altra geometria, nonché poligonale regolare o irregolare). I due o più pannelli sono separati da distanziatori vuoti atti a ricavare flussi specifici delle componenti da separare. Il tutto contenuto in opportuno contenitore. L'intero manufatto sarà immerso con l'asse allineato al campo gravitazionale, elettrico o magnetico, in funzione delle densità volumetriche specifiche per massa, carica elettrica e proprietà magnetiche.

© Copyright - Il presente documento è da ritenersi autentico, riservato e coperto dal diritto sulla proprietà intellettuale
 ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

Lavanga Dott. Vito		GFSS General Field Spiral Separation
		Separator anno 2022
		9 Unit
		270 Unit/a

CONTO PATRIMONIALE

Investimento		1.932.000 Euro
1	MGMT Internal €	315.000 Euro
2	Vendor Hard €	514.500 Euro
3	Vendor Soft €	367.500 Euro
4	HR €	735.000 Euro
5	others €	0 Euro

CONTO ECONOMICO

		270 unit/a	€/u
Ricavi		9.830.100 Euro/a	36.408
1	Material Resource €/a	44.100 Euro/a	
2	Human Resource €/a	147.000 Euro/a	
3	Vasche €/a	5.103.000 Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	2.835.000 Euro/a	
5	Collaudo €/a	1.701.000 Euro/a	
6	Input 6 €/a	0 Euro/a	
7	Input 7 €/a	0 Euro/a	
Costi		4.720.000 Euro/a	17.481
1	Material Resource €/a	30.000 Euro/a	
2	Human Resource €/a	100.000 Euro/a	
3	Vasche €/a	2.430.000 Euro/a	
4	Assemblaggio €/a	1.350.000 Euro/a	
5	Collaudo €/a	810.000 Euro/a	
6	Output 6 €/a	0 Euro/a	
	Utile lordo	5.110.100 Euro/a	

Piano economico-finanziario

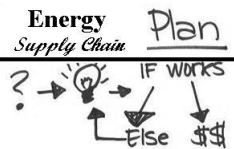
1	Progetto	1.932.000 Euro	
2	Equity quota	20 %	
3	Equity	386.400 Euro	
4	Finanziamento	1.545.600 Euro	
5	Ricavi di progetto	9.830.100 Euro/a	
6	Costi	-4.720.000 Euro/a	
7	Rata finanziamento	-64.371 Euro/a	
8	Avanzo di cassa	5.045.729 Euro/a	
9	PBP (Pay Back Period), anni	0,38	0,08 PBP on Equity
10	VAN (8%, 20y)	19.079.638 Euro	

Progetto: GFSS™ – Sistema per separare fluidi (miscela o soluzioni, liquide o aeriformi, omogene e non);

Obiettivo: Nuovo metodo per separare componenti di miscela o di soluzioni, su basi gravimetriche, elettriche, magnetiche e loro combinazioni; consentendo elevate risoluzioni qualitative;

Target: Industria chimica e farmaceutica, imprese edilizia ed urbanistica, settori di depurazione, ambiti scientifici e per sequenziamento

GFSS – General Field Spiral Separation, consiste in un sistema di separazione per soluzioni e miscele fluide di liquidi o gas, efficace ed economico. GFSS è costituita da un innovativo assemblaggio di prodotti elementari, diffusi in ambito industriale e noti a maestranze comuni. I principali prodotti impiegati sono un insieme di condotti lineari e complanari, adagiati su superficie, contenuti nello spazio delimitato da superfici parallele (in materiali compatibili con i substrati): tale superficie è poi disposta secondo una spirale (circolare, ellittica o altra geometria, nonché poligonale regolare o irregolare). I due o più pannelli sono separati da distanziatori vuoti atti a ricavare flussi specifici delle componenti da separare. Il tutto contenuto in opportuno contenitore. L'intero manufatto sarà immerso con l'asse allineato al campo gravitazionale, elettrico o magnetico, in funzione delle densità volumetriche specifiche per massa, carica elettrica e proprietà magnetiche.



Energy Supply-Chain Plan Srl

ESCP Srl - Sede Legale: Via Socrate 26 - 20128 MILANO, C.F. e P.I. 09168620962, R.E.A MI - 2073266, Cap.Soc. € 10.000,00, Pec: escp@pec.it

CAPEX €	1.932.000	Built €/a	9.830.100	€/unit	214.667	Esercizio	Prezzo €/u	36.408
OpEX €/a	4.720.000	RO	264,50%	€/unit	138.889		Costo €/u	17.481

GFSS

costo €		Vendor List		Partner		RICAVI NETTI €	Prov. %	PREZZO CLIENTE €
€	k	prezzo €	costo €	k	prezzo €			

CapEX - unit	9,00							5%	
Management Internal-Direct €	80.000	1,00	80.000	80.000	2,00	160.000	80.000	8.000	168.000
Management Others €	40.000	1,00	40.000	40.000	2,00	80.000	40.000	4.000	84.000
Advisor Fin. €	30.000	1,00	30.000	30.000	2,00	60.000	30.000	3.000	63.000
Other 4 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Other 5 €	0	1,00	0	0	2,00	0	0	0	0
Vendor Hard €	350.000	1,00	350.000	350.000	1,40	490.000	140.000	24.500	514.500
Vendor Soft €	250.000	1,00	250.000	250.000	1,40	350.000	100.000	17.500	367.500
HR €	500.000	1,00	500.000	500.000	1,40	700.000	200.000	35.000	735.000
Vendor 4 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 5 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
Vendor 6 €	0	1,00	0	0	1,40	0	0	0	0
	1.250.000		1.250.000	1.250.000		1.840.000	590.000	92.000	1.932.000
OpEX unit	270							0%	
Material Resource €/a	30.000	1,00	30.000	30.000	1,00	30.000	0	0	30.000
Human Resource €/a	100.000	1,00	100.000	100.000	1,00	100.000	0	0	100.000
Vasche €/a	2.430.000	1,00	2.430.000	2.430.000	1,00	2.430.000	0	0	2.430.000
Assemblaggio €/a	1.350.000	1,00	1.350.000	1.350.000	1,00	1.350.000	0	0	1.350.000
Collaudo €/a	810.000	1,00	810.000	810.000	1,00	810.000	0	0	810.000
Output 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	4.720.000		4.720.000	4.720.000		4.720.000	0	0	4.720.000
Built unit	270							5%	
Material Resource €/a	30.000	1,00	30.000	30.000	1,40	42.000	12.000	2.100	44.100
Human Resource €/a	100.000	1,00	100.000	100.000	1,40	140.000	40.000	7.000	147.000
Vasche €/a	2.430.000	1,00	2.430.000	2.430.000	2,00	4.860.000	2.430.000	243.000	5.103.000
Assemblaggio €/a	1.350.000	1,00	1.350.000	1.350.000	2,00	2.700.000	1.350.000	135.000	2.835.000
Collaudo €/a	810.000	1,00	810.000	810.000	2,00	1.620.000	810.000	81.000	1.701.000
Input 6 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
Input 7 €/a	0	1,00	0	0	1,00	0	0	0	0
	4.720.000		4.720.000	4.720.000		9.362.000	4.642.000	468.100	9.830.100

