

## 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 m<sup>2</sup>), 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](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](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](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 !!!**