

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: pccrjw@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/)

<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 !!!