

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: pcrrjw@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/>

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 Managment 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 !!!