



Corso di Laurea in Comunicazione per la gestione delle organizzazioni

Management e Business Planning

Prof. Manuel De Nicola

a.a. 2024-25

Business Plan

AUTOMATIX:

Azienda di produzione di automatismi industriali

Erika Di Giulio

Davide Manzi

Business Plan per un'Azienda Produttrice di Automatismi Industriali

1. Premessa

L'azienda intende progettare, produrre e distribuire automatismi industriali avanzati, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza produttiva e la sicurezza nelle linee industriali di grandi imprese, in particolare multinazionali. Attraverso soluzioni personalizzate e tecnologie innovative, l'azienda mira a posizionarsi come leader nel settore entro i prossimi 5 anni, raggiungendo un fatturato di 10 milioni di euro entro il terzo anno di attività.

Obiettivo del business plan: Ottenere finanziamenti pari a 1,5 milioni di euro per avviare l'attività e implementare la strategia operativa.

2. Descrizione dell'Azienda

L'azienda nasce con l'obiettivo di soddisfare le esigenze sempre più complesse e diversificate delle industrie che operano nei settori automotive, manifatturiero, alimentare e farmaceutico. Grazie a una visione chiara e orientata all'innovazione, l'azienda si propone come un punto di riferimento per soluzioni tecnologiche avanzate e personalizzate, contribuendo a trasformare le linee produttive dei propri clienti in modelli di efficienza e sostenibilità.

Il nostro approccio si basa su un profondo ascolto delle necessità dei clienti, per progettare sistemi in grado di risolvere specifiche problematiche produttive, migliorando al contempo la qualità e riducendo i costi operativi. Ogni soluzione è sviluppata con tecnologie di ultima generazione, come l'Internet delle Cose (IoT), l'intelligenza artificiale (AI) e l'automazione robotica, per garantire ai clienti un vantaggio competitivo significativo nel loro mercato di riferimento.

Visione: Diventare un partner essenziale per le industrie manifatturiere globali, offrendo soluzioni automatizzate che garantiscano efficienza, sostenibilità e innovazione.

Missione: Fornire soluzioni personalizzate di automazione che consentano alle aziende clienti di migliorare la produttività, ridurre i costi e garantire la sicurezza nelle operazioni, contribuendo alla costruzione di un futuro industriale più sostenibile e connesso.

Forma giuridica: S.r.l. (Società a responsabilità limitata)

Sede: Bologna, Italia, strategicamente situata per accedere a un distretto industriale di rilievo, noto per la sua eccellenza tecnologica e la presenza di un ecosistema produttivo vivace.

Data di avvio prevista: 1 gennaio 2026

3. Analisi di Mercato e Concorrenza

3.1 Settore di riferimento

Il settore degli automatismi industriali rappresenta uno dei pilastri dell'Industria 4.0, caratterizzato da una rapida evoluzione tecnologica e da una crescita costante. Nel 2023, il mercato globale degli automatismi industriali è stato valutato a 165 miliardi di euro, con un tasso di crescita annuo (CAGR) del 9%. Questa espansione è alimentata dalla crescente necessità di digitalizzare le linee produttive e implementare soluzioni che migliorino l'efficienza operativa.

I settori trainanti includono:

- **Automotive:** Automazione delle linee di assemblaggio, controllo qualità automatizzato e sistemi di tracciabilità.
- **Manifatturiero:** Ottimizzazione della produzione e integrazione di sistemi IoT per monitoraggio in tempo reale.
- **Alimentare:** Automazione per la gestione e il confezionamento dei prodotti.
- **Farmaceutico:** Rigoroso controllo di precisione e tracciabilità per rispettare standard normativi.

3.2 Opportunità di Mercato

Il mercato degli automatismi industriali offre diverse opportunità strategiche, tra cui:

- **Digitalizzazione e Industria 4.0:** Crescente domanda di sistemi connessi e intelligenti, in grado di generare dati per migliorare la produttività e ridurre i tempi di inattività.
- **Sostenibilità:** Le aziende cercano soluzioni che migliorino l'efficienza energetica e riducano gli sprechi.

- Incentivi governativi: Molti paesi, inclusa l'Italia, offrono agevolazioni fiscali per l'adozione di tecnologie avanzate.

3.3 Mercato target

L'azienda si rivolge principalmente a grandi imprese multinazionali con fatturati superiori a 50 milioni di euro nei seguenti settori:

- Automotive
- Logistica
- Alimentare
- Farmaceutico

Area geografica iniziale: Italia, Germania e Francia, con un'espansione pianificata in Nord Europa e Stati Uniti.

Il volume potenziale del mercato target è stimato in circa 20 miliardi di euro, rappresentando un segmento altamente attrattivo per soluzioni di automazione avanzate e personalizzate.

3.4 Analisi della Concorrenza

Il settore presenta concorrenti consolidati con offerte diversificate. Tuttavia, vi sono aree chiave in cui l'azienda può differenziarsi.

Principali concorrenti:

1. Siemens AG

- Punti di forza: Portafoglio diversificato, presenza globale.
- Punti deboli: Limitata personalizzazione per le PMI e complessità nella gestione delle soluzioni offerte.

2. Rockwell Automation

- Punti di forza: Innovazione tecnologica avanzata e soluzioni scalabili.
- Punti deboli: Prezzi elevati e complessità di integrazione per i clienti.

3. Bosch

- Punti di forza: Alta qualità e affidabilità delle soluzioni.

- Punti deboli: Focus su grandi progetti, limitata flessibilità per clienti con esigenze specifiche.

4. Fanuc Corporation

- Punti di forza: Specializzazione nella robotica.
- Punti deboli: Offerta limitata nell'integrazione IoT.

3.5 Punti di Forza dell'Azienda

- Personalizzazione delle soluzioni: Offriamo sistemi completamente personalizzati in base alle esigenze specifiche di ogni cliente, garantendo un vantaggio competitivo unico.
- Tecnologie all'avanguardia: Integriamo IoT, intelligenza artificiale e analisi predittiva per migliorare l'efficienza e la sicurezza operativa.
- Supporto continuo: Forniamo un servizio post-vendita attivo 24/7, con interventi rapidi e assistenza specializzata.
- Accessibilità economica: I nostri prezzi competitivi permettono di raggiungere un ampio spettro di clienti, senza compromettere la qualità.
- Sede strategica: Situati a Bologna, siamo nel cuore del distretto industriale italiano, garantendo vicinanza logistica e accesso a talenti altamente qualificati.

4. Modello di Business

4.1 Fonti di guadagno

- Vendita di sistemi di automazione (70% del fatturato previsto).
- Contratti di manutenzione e assistenza (20%).
- Consulenza tecnologica per l'integrazione di sistemi (10%).

4.2 Proposta di valore

- Riduzione dei costi operativi fino al 25% per i clienti.
- Aumento dell'efficienza produttiva del 30%.
- Maggiore sicurezza operativa e riduzione degli incidenti industriali.

5. Strategia Operativa

5.1 Produzione

- Stabilimento produttivo a Bologna (1.500 mq), con macchinari avanzati per la produzione di componenti automatizzati.
- Collaborazioni con fornitori europei per garantire qualità e puntualità nelle consegne.

5.2 Logistica

- Forniture just-in-time per minimizzare i costi di magazzino.
- Gestione logistica tramite partner specializzati per la consegna rapida ai clienti.

5.3 Marketing e Vendite

- **Budget marketing iniziale:** 150.000 euro (sito web, campagne online, fiere di settore come Hannover Messe).
- Creazione di una rete di rappresentanti commerciali in Italia e Germania.

6. Struttura Organizzativa

6.1 Team iniziale

- CEO: (**Chief Executive Officer**), esperto in gestione aziendale e automazione industriale.
- CTO: [**Chief Technology Officer**], ingegnere specializzato in IoT e robotica.
- Responsabile vendite: con esperienza nei mercati internazionali.
- Team di dieci ingegneri e tecnici qualificati.

6.2 Collaboratori esterni

- Consulenti per l'implementazione di tecnologie IoT e Industria 4.0.
- Agenzie di marketing per la gestione della presenza online e degli eventi.

7. Piano Finanziario

7.1 Investimento iniziale

- Affitto stabilimento e allestimento: 300.000 euro.
- Macchinari e attrezzature: 700.000 euro.
- Sviluppo software IoT e AI: 200.000 euro.
- Marketing e branding: 150.000 euro.
- Spese operative iniziali (personale, utenze): 150.000 euro.

Totale stimato: 1.500.000 euro

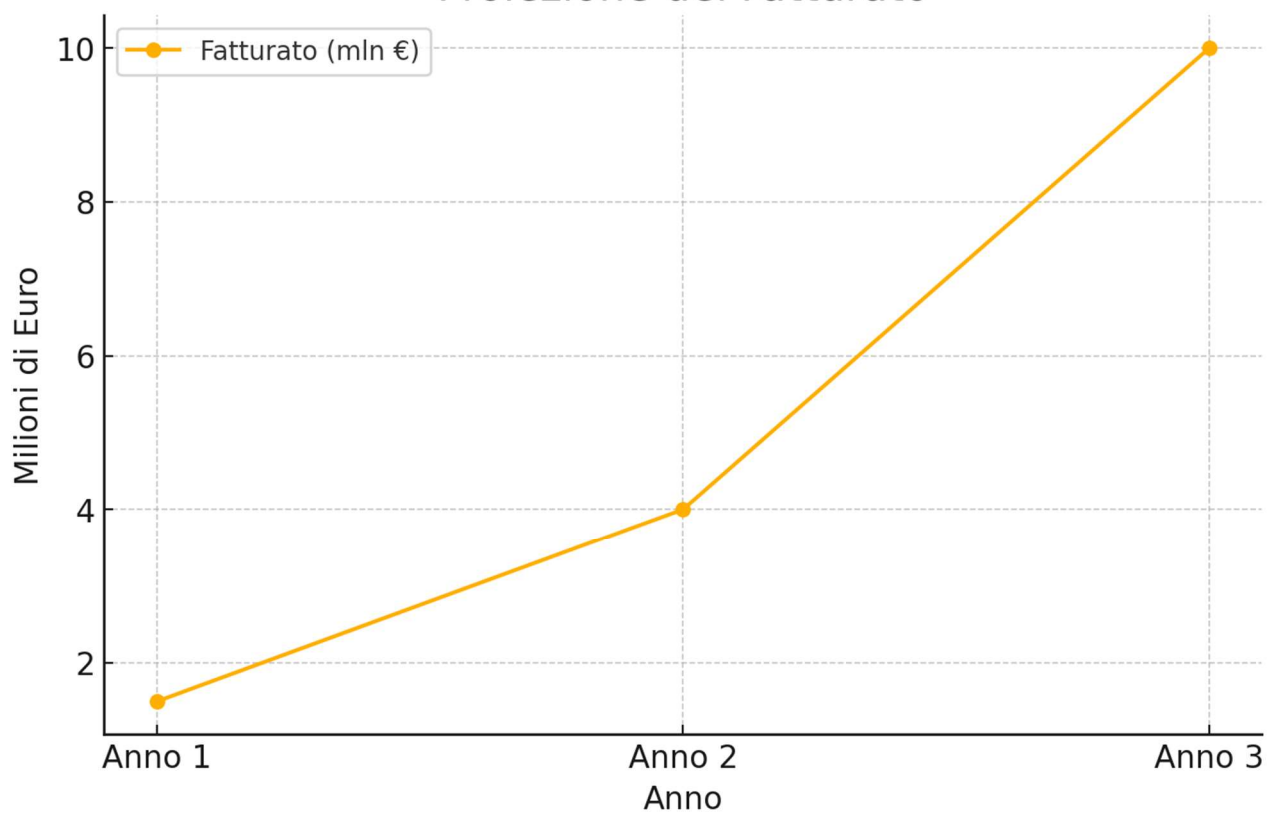
7.2 Proiezioni finanziarie

- **Primo anno:** Fatturato 1,5 milioni di euro; utile netto -100.000 euro (investimenti iniziali).
- **Secondo anno:** Fatturato 4 milioni di euro; utile netto 500.000 euro.
- **Terzo anno:** Fatturato 10 milioni di euro; utile netto 2 milioni di euro.

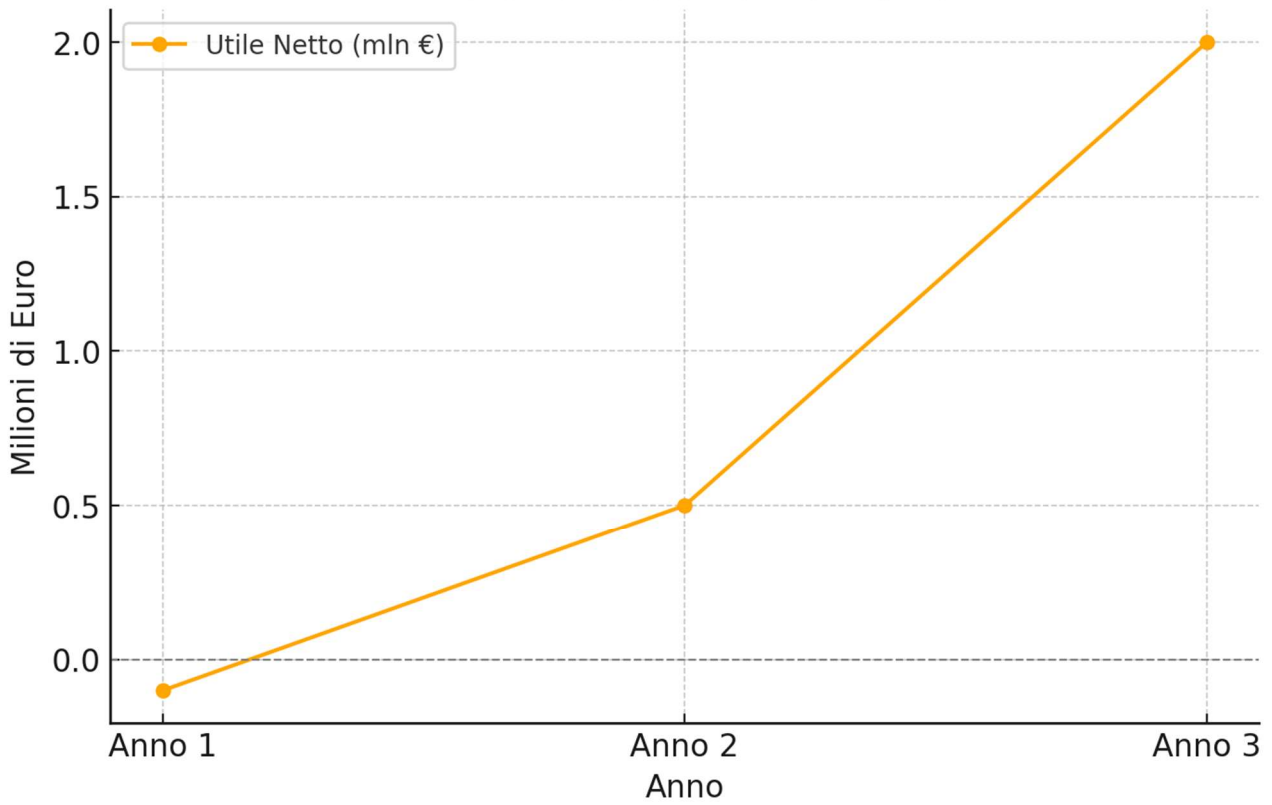
7.3 Fonti di finanziamento

- Capitale proprio: 500.000 euro.
- Prestiti bancari: 500.000 euro.
- Investitori privati/venture capital: 500.000 euro.

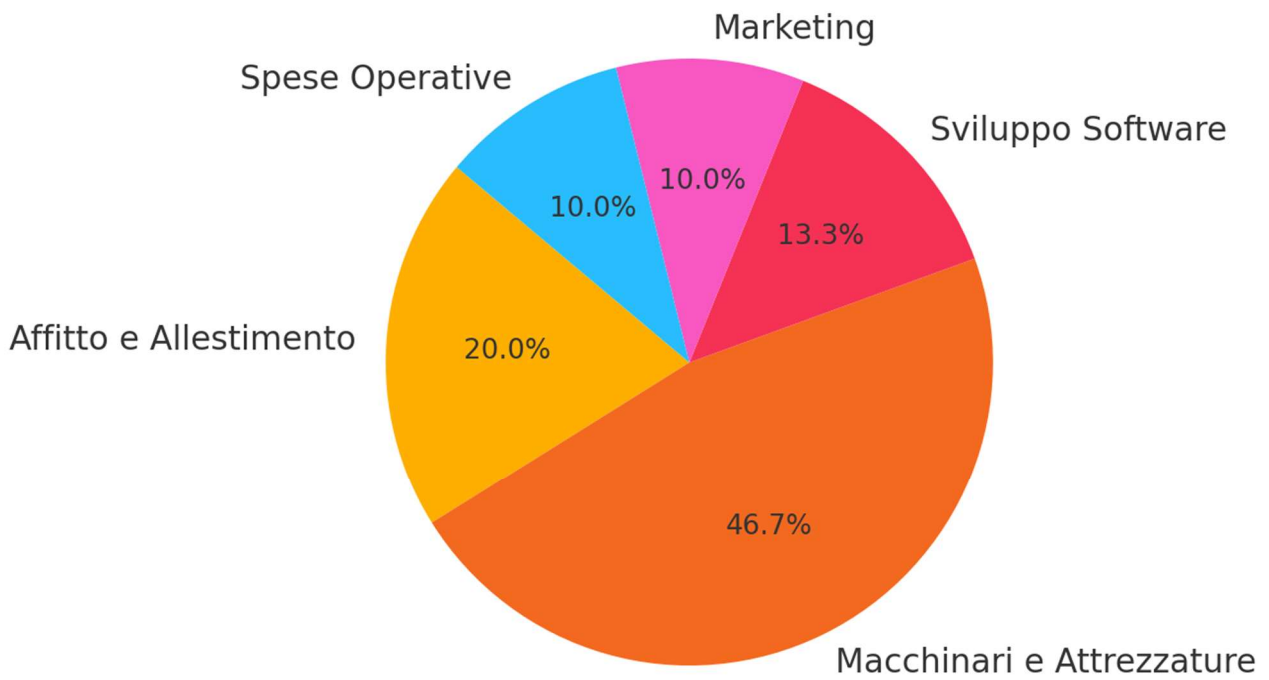
Proiezione del Fatturato



Proiezione dell'Utile Netto



Distribuzione del Budget Iniziale



8. Analisi SWOT

Punti di Forza (Strengths)

- Soluzioni personalizzate che rispondono alle specifiche esigenze dei clienti.
- Uso di tecnologie avanzate come IoT e intelligenza artificiale.
- Sede strategica nel cuore del distretto industriale italiano.
- Team altamente qualificato con esperienza nel settore.

Punti di Debolezza (Weaknesses)

- Budget iniziale limitato rispetto ai principali concorrenti globali.
- Mancanza di un portafoglio clienti consolidato nella fase iniziale.
- Dipendenza da fornitori esterni per componenti chiave.

Opportunità (Opportunities)

- Crescente domanda di soluzioni per l'Industria 4.0.
- Espansione nei mercati emergenti dove l'automazione è ancora in fase iniziale.
- Incentivi governativi per la digitalizzazione delle imprese.
- Collaborazioni con università e centri di ricerca per lo sviluppo di nuove tecnologie.

Minacce (Threats)

- Concorrenza da parte di grandi aziende già consolidate nel mercato.
- Volatilità economica che potrebbe ridurre gli investimenti delle aziende industriali.
- Evoluzione rapida delle tecnologie che richiede continui aggiornamenti e innovazioni.

9. Conclusione

L'azienda produttrice di automatismi industriali offre un'opportunità unica per rispondere alla crescente domanda di automazione personalizzata da parte delle multinazionali. Con un budget iniziale di 1,5 milioni di euro e un piano dettagliato di crescita, l'azienda è pronta a posizionarsi come leader di mercato.