



ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI

UN CASE STUDY

PROGETTO

PHEDRA SRL START-UP INNOVATIVA

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Via Marsala 17 – 25122 Brescia

Tel. 030 3752348 – 3754670 - Fax 030 3752913 – 3754876

C.F.-P.IVA 02953440985

commercialisti.brescia.it



INDICE

<i>PREMESSA</i>	<i>3</i>
<i>1. IL SOGNO.....</i>	<i>4</i>
<i>2. IL DEPOSITO DI BREVETTO</i>	<i>4</i>
<i>3. I FOUNDER E LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETA'</i>	<i>4</i>
<i>4. L'IDEA</i>	<i>4</i>
<i>5. ANALISI E IPOTESI.....</i>	<i>5</i>
<i>6. PROBLEM - SOLUTION FIT</i>	<i>5</i>
<i>7. PROTOTIPAZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA'</i>	<i>5</i>
<i>8. PROTOTIPAZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA'</i>	<i>5</i>
<i>9. PARTECIPAZIONE A BANDI - EVENTI.....</i>	<i>6</i>
<i>10. VALIDAZIONE DELL'ADATTAMENTO DEL PRODOTTO SUL MERCATO</i>	<i>7</i>
<i>11. COME DEFINIRE I PROPRI INVESTITORI IDEALI.....</i>	<i>7</i>
<i>12. GLI STRUMENTI FINANZIARI PARTECIPATIVI - MODIFICA STATUTARIA - APPROVAZIONE DEL REGOLAMENTO - EMISSIONE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI PARTECIPATIVI - AUMENTO DEL CAPITALE SOCIALE</i>	<i>7</i>
<i>13. PRODUZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA' - VALIDAZIONE DELLA CONSEGNA DEL VALORE (PREZZO) - IDENTIFICAZIONE E VALIDAZIONE DELLE METRICHE IMPORTANTI - LO STATO DELL'ARTE.....</i>	<i>8</i>

PREMESSA

Il presente elaborato è frutto del lavoro di approfondimento e condivisione svolto dalla Commissione Start-Up innovative e Pmi innovative dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia, coordinata dal Sottoscritto e composta da Professionisti che nella loro carriera si occupano di supportare gli Imprenditori nella tanto delicata quanto entusiasmante fase di "Start-Up".

Il nostro lavoro è la rappresentazione del percorso attuato da "PHEDRA SRL START UP INNOVATIVA", avviata sulla base di un "sogno", seguendone le diverse fasi del proprio sviluppo e fino alla fase di definizione dell'industrializzazione del prodotto e individuazione delle strategie di vendita e marketing.

E' stato interessante rinvenire nello statuto societario di PHEDRA, quale soluzione tecnica finalizzata a coinvolgere investitori, l'emissione degli strumenti finanziari partecipativi nonché l'inserimento di clausole specifiche riferite alle quote societarie e ai diritti dei soci, temi e argomenti trattati nel precedente vademecum elaborato dalla nostra Commissione.

Vi auguriamo una buona lettura, sperando che Vi possa essere utile per fornirVi soluzioni concrete o anche spunti di riflessione.

Brescia, 3 febbraio 2026

Il coordinatore

Paolo Muoio

1. IL SOGNO

Anno 2022. Una tragedia vissuta ha fatto nascere in M.P., designer sia nell'ambito della gioielleria che nell'ambito industriale, il sogno di poter realizzare un gioiello - dispositivo - indossabile per la sicurezza delle donne. Il gioiello progettato viene esposto al Fuori Salone di Milano nell'area espositiva dell'Associazione DcomeDesign, il tema della mostra era "IL GIOIELLO SCOMPOSTO".

2. IL DEPOSITO DI BREVETTO

Le caratteristiche del "gioiello", aspetti di progettazione, sono risultati potenzialmente innovativi e, a tal fine, M.P., prima dell'inaugurazione dell'esposizione, ha depositato richiesta di brevetto industriale per il tramite di una Società locale di primaria importanza.

3. I FOUNDER E LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ

Anno 2023. Vengono riconosciute come innovative alcune caratteristiche del dispositivo e viene rilasciato il certificato di brevetto internazionale.

M.P., R.P. e M.M. decidono di costituire "PHEDRA SRL" e avviano le attività di sviluppo di un progetto difficile, completamente innovativo sotto numerosi aspetti, complesso per le caratteristiche specifiche.

4. L'IDEA

Questa fase consiste nello sviluppare una chiara comprensione dell'idea di business, focalizzandosi su cosa si vuole offrire e il suo valore unico.

Come farlo:

- Definizione del problema - nel caso di PHEDRA il problema è legato al tema della sicurezza della persona;
- Utilizzare un business model canvas e definire la mission, vision e valori.

Quali strumenti:

- Nel caso specifico si sono tenute delle sessioni di brainstorming tra i soci e incontri con persone di età diverse, studenti, lavoratori dipendenti, imprenditori etc. finalizzati a definire lo SWOT Analysis.

Tipologia di investitori:

- I fondatori sono stati tra i primi investitori per poi coinvolgere amici/conoscenti legati al mondo professionale dei fondatori.

5. ANALISI E IPOTESI

Questa fase consiste nell'analizzare le dimensioni del mercato e la concorrenza per comprendere il contesto in cui l'impresa opererà. A tal fine sono state condotte indagini ISTAT legate al tema della sicurezza e alla percezione della sicurezza a livello nazionale e internazionale e sotto ogni profilo.

Sono state condotte analisi di mercato (trend, innovazioni), benchmark e competitor, è stata definita una mappatura dell'ecosistema - partner, relazioni strategiche.

6. PROBLEM - SOLUTION FIT

In presenza di riscontro positivo dei punti 4 e 5 è possibile ipotizzare che il problema identificato è reale e che la soluzione pensata e proponibile è adeguata e potenzialmente in grado di risolvere effettivamente il problema. Questa valutazione porta a definire i customer discovery, ad analizzare i customer personas e i product-user-market fit.

PHEDRA, a seguito delle considerazioni fatte, ha avviato un'attività di interviste e sondaggi onde raccogliere dei primi risultati in termini di disponibilità all'acquisto e in termini di definizione del prezzo.

7. PROTOTIPAZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA'

Le valutazioni condotte e i risultati di cui ai punti precedenti hanno condotto PHEDRA a realizzare un primo prototipo del dispositivo.

Fondamentale in questa fase individuare il partner in possesso di tutte le competenze necessarie per lo sviluppo del prototipo, come altrettanto importante contrattualizzare i rapporti con i fornitori, ancor più in presenza di prodotti coperti da brevetto di invenzione.

Necessario essere affiancati da legali specializzati in materia contrattuale nonché, a seconda della tipologia di prodotto e di caratteristiche del prodotto, aventi competenze specifiche.

Nello specifico PHEDRA ha fatto ricorso ad uno studio legale esperto e specializzato in tema di privacy e gestione dei dati personali.

In questa sede si vuole sottolineare l'importanza delle necessarie attenzioni e obblighi di legge in tutte le attività che comportano la gestione dei dati personali (sito, ecommerce, geolocalizzazione etc).

8. PROTOTIPAZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA'

Tutti gli elementi, informazioni, dati, documenti raccolti sono stati oggetto di approfondita analisi, dando origine a due importanti ed essenziali documenti:

- il PITCH DECK
- il BUSINESS PLAN

L'aspetto complesso delle attività svolte ha comportato la rivisitazione dei due documenti che sono stati oggetto di modifiche importanti, sia sotto il profilo dell'evoluzione del progetto, che sotto il profilo economico finanziario.

Una delle tante sfaccettature delle start up innovative consiste proprio nelle modifiche e variazioni che subiscono i progetti, i quali partono con delle idee e nel percorso si evolvono, si implementano, subiscono stravolgimenti, anche importanti e spesso opportuni e necessari per raggiungere gli obiettivi posti.

In queste tipologie di realtà i founder devono essere in grado di rispondere rapidamente ai cambi di percorso ed avere la flessibilità imprenditoriale necessaria per affrontare situazioni nuove.

Calandosi nello specifico del progetto l'idea di affiancare il progetto PUNTI SICURI, con il coinvolgimento di partner importanti ed il lancio dell'applicazione, è stata presa in corsa.

Questo passaggio ha consentito la fase di divulgazione dell'applicazione prima del lancio del prodotto con il supporto altresì dei partner che, in questa fase, si presentano come realtà sensibili alla sicurezza della persona nell'ambito di un progetto sostenibile.

Al momento del lancio del prodotto sul mercato, coloro che avranno scaricato l'applicazione potranno essere, naturalmente con consenso manifestato, "sentinelle", manifestando una sensibilità verso il prossimo in difficoltà. Il progetto PHEDRA mira ad avere una ricaduta sociale finalizzata alla creazione di una community di solidarietà.

9. PARTECIPAZIONE A BANDI - EVENTI

Definito il PITCH DECK, al fine di valutare il possibile interesse verso il prodotto e il riconoscimento innovativo dello stesso, nonché l'importante valenza sociale del progetto, PHEDRA ha partecipato a diversi bandi ed eventi nell'ambito dei quali ha ricevuto riconoscimenti importanti.

Fra i principali, con grande soddisfazione, si indicano i seguenti:

- BANDO BREVETTI + , ammissione al contributo nella misura dell'80% dei costi riferiti allo sviluppo del Brevetto;
- Bando DIGISAFWELL, premiata per il dispositivo innovativo per la sicurezza sui luoghi di lavoro;
- PREMIO MIOTTO, premiata come Start UP femminile per l'innovazione del dispositivo per la sicurezza della persona;
- PREMIO OLIVETTI, riconoscimento quale dispositivo innovativo per la sicurezza della persona affiancato alla ricaduta sociale positiva del progetto che mira alla creazione di una COMMUNITY di solidarietà

10. VALIDAZIONE DELL'ADATTAMENTO DEL PRODOTTO SUL MERCATO

Questo passaggio si inserisce nella fase di verifica dell'adattamento del prodotto al mercato e se soddisfa le esigenze dei potenziali clienti.

La prototipazione è importante come l'esecuzione di test, gestione del marketing e branding, la definizione di una brand identity, la struttura di un piano editoriale.

In quest'ambito, e importanti, sono per PHEDRA le attività di supporto di alcuni Partner che stanno affiancando la Start up mettendole a disposizione le competenze di marketing manager, graphic designer, commerciali.

PHEDRA ha altresì inserito, fin dalle prime fasi di attività, giovani ingegneri meccanici, informatici e con competenze in scienza della comunicazione.

11. COME DEFINIRE I PROPRI INVESTITORI IDEALI

Ogni avvio di progetto necessita, frequentemente, il coinvolgimento di investitori. L'individuazione della tipologia di investitori è uno degli elementi importanti del progetto. Gli strumenti oggi esistenti per raccogliere capitale sono numerosi, e i founder sono chiamati a fare delle valutazioni appropriate in funzione delle caratteristiche del progetto, degli obiettivi che si vogliono raggiungere, sia in termini di raccolta del capitale che in tema di coinvolgimento degli investitori, anche in equity.

12. GLI STRUMENTI FINANZIARI PARTECIPATIVI - MODIFICA STATUTARIA - APPROVAZIONE DEL REGOLAMENTO - EMISSIONE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI PARTECIPATIVI - AUMENTO DEL CAPITALE SOCIALE

PHEDRA, a riguardo, ha assunto la decisione di utilizzare quale strumento di raccolta di capitale quella degli strumenti finanziari partecipativi i quali rappresentano un'importante fonte di finanziamento per le imprese, consentendo loro di accedere a capitali senza dover ricorrere ai tradizionali prestiti bancari. Questi strumenti si caratterizzano per il loro carattere partecipativo, che implica la condivisione di rischi e benefici tra l'azienda e gli investitori (per un approfondimento dell'argomento si rimanda al vademecum pubblicato dalla nostra Commissione - SPUNTI SOCIETARI E STATUTARI PER LE START UP).

PHEDRA ha pertanto, in due momenti, modificato lo statuto, approvato il regolamento di emissione degli SFP, e deliberato l'aumento del capitale sociale.

Di interesse in questa fase è stato l'inserimento delle categorie di quote e dei diritti delle stesse. (anche in questo caso per un approfondimento dell'argomento di rimanda al vademecum pubblicato dalla nostra Commissione - SPUNTI SOCIETARI E STATUTARI PER LE START UP).

13. PRODUZIONE DI UN PRODOTTO MINIMO AD ALTA FEDELTA' - VALIDAZIONE DELLA CONSEGNA DEL VALORE (PREZZO) - IDENTIFICAZIONE E VALIDAZIONE DELLE METRICHE IMPORTANTI - LO STATO DELL'ARTE

Oggi PHEDRA si trova in questa fase.

Si sta lavorando allo sviluppo di un primo lotto di prodotto destinato ad un primo partner che opera nell'ambito del commercio degli accessori per la telefonia.

Rilevata l'esigenza di capitale necessario per tale sviluppo, con il supporto del POLO INNOVATIVO, incubatore certificato oggi presente nella nostra provincia, ci si è affacciati altresì al sistema creditizio bancario nonché, con l'organizzazione di un evento di presentazione del progetto, a soggetti che hanno manifestato interesse a partecipare sia come PUNTI SICURI sia quali investitori.

Il processo di industrializzazione del "cuore" del dispositivo, completo di software di sistema è definito.

Il prodotto ha caratteristiche tali da renderlo estremamente trasversale (accessorio alla telefonia, gioiello, dispositivo per la sicurezza sui luoghi di lavoro, etc.) e, pertanto, sono già allo studio le possibilità di poter realizzare dei prodotti specifici in relazione alle esigenze del cliente. Le attività di Ricerca e Sviluppo proseguono. La presenza sul mercato si confida possa avvenire entro i prossimi sette mesi.

A seguire si procederà alla validazione delle metriche importanti che influenzeranno le decisioni strategiche ed il successo dell'impresa mediante il monitoraggio dei KPI con il tracciamento costante e continuo dei risultati.

Elaborato redatto a cura della
Commissione Start-Up Innovative e PMI Innovative
dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Brescia

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Via Marsala 17 – 25122 Brescia

Tel. 030 3752348 – 3754670 - Fax 030 3752913 – 3754876

C.F.-P.IVA 02953440985

commercialisti.brescia.it

