

Business Plan: Progetto di Fusione e Acquisizione

Rossi S.r.l.

Data di Redazione: 05/11/2025

Redatto da: Mario Rossi, Pino Rossi

Scopo del Documento: Il presente business plan è redatto per fornire una visione completa della Rossi S.r.l., delle sue operazioni, del suo potenziale di crescita e della sua posizione strategica, al fine di valutare opportunità di fusione o acquisizione con un partner industriale o finanziario.

1. Sommario Esecutivo

(Executive Summary)

La Rossi S.r.l., fondata nel 2010, è una società tecnologica consolidata e profittevole, specializzata nello sviluppo di soluzioni software personalizzate. Con un team di 10+ professionisti altamente qualificati, l'azienda ha costruito una solida base di clienti generando ricavi costanti attraverso contratti di installazione e manutenzione di infrastrutture server private.

Oggi, la Rossi S.r.l. è al culmine di una trasformazione strategica con il lancio imminente di **MYAPP**, una piattaforma web-app innovativa basata su Intelligenza Artificiale e tecnologia RAG (Retrieval-Augmented Generation). Questo prodotto SaaS (Software-as-a-Service) è progettato per rivoluzionare il mercato della gestione della conoscenza e dell'automazione dei processi aziendali.

La società è attualmente in una posizione finanziaria di totale attivo, autofinanziata e pronta per una fase di scaling esponenziale. Si ricerca un partner strategico per accelerare la penetrazione del mercato di MYAPP, espandere la forza vendita e consolidare la leadership

tecnologica, massimizzando il valore per gli stakeholder attraverso un'operazione di fusione o acquisizione.

2. Descrizione dell'Azienda

2.1. Dati Societari

Voce	Dettaglio
Nome Azienda	Rossi S.r.l.
Struttura Legale	Società a Responsabilità Limitata (S.r.l.)
Data di Fondazione	2010
Sede Operativa	Roma, Italia

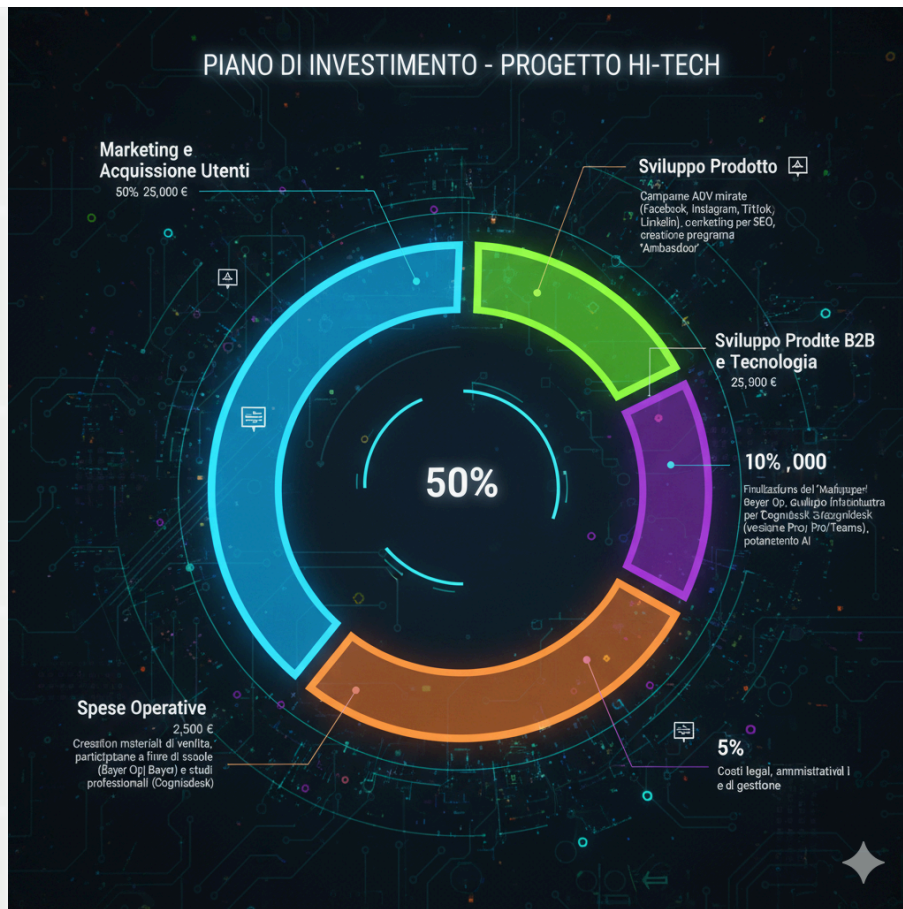
2.2. Storia e Struttura

Fondata nel 2010 dai fratelli Mario e Pino Rossi, la società è cresciuta organicamente, affermandosi come un partner tecnologico affidabile. L'organico attuale di oltre 10 persone è il cuore pulsante dell'innovazione aziendale ed è così composto:

- ✓ • **4 Sviluppatori Full-Stack:** Esperti nella creazione di architetture software complesse.
- ✓ • **2 Specialisti UI/UX (CSS):** Focalizzati sulla creazione di interfacce intuitive e performanti.
- ✓ • **2 Architetti di AI Digitali:** Specializzati nell'integrazione di modelli di linguaggio e sistemi RAG.
- ✓ • **Personale Amministrativo e di Supporto.**

2.3. Mission e Vision

- ✓ • **Mission:** Sviluppare e commercializzare soluzioni software intelligenti che permettano alle aziende di accedere, gestire e utilizzare la propria conoscenza interna in modo efficiente e automatizzato, trasformando i dati in un vantaggio competitivo.
- ✓ • **Vision:** Diventare il punto di riferimento nel mercato europeo per le applicazioni aziendali basate su AI conversazionale sicura, grazie alla nostra tecnologia proprietaria e a un modello di business scalabile.



2.4. Operatività

La nostra sede logistica e di sviluppo è a Roma. Un nostro punto di forza distintivo è l'autosufficienza tecnologica: **siamo noi stessi i fornitori del nostro servizio core.**

Sviluppiamo internamente le nostre web-app, con un focus particolare sull'integrazione di sistemi di Intelligenza Artificiale basati su architetture RAG. Questo ci garantisce il pieno controllo sulla qualità, la sicurezza e l'evoluzione del prodotto, riducendo le dipendenze da fornitori terzi.

3. Prodotto e Mercato

3.1. Tecnologia: MYAPP

MYAPP non è solo un'applicazione, ma una piattaforma SaaS B2B progettata per risolvere una delle sfide più grandi per le medie e grandi imprese: l'accesso e l'utilizzo efficiente della conoscenza aziendale non strutturata (manuali, procedure, report, email, etc.).

Utilizzando un'avanzata architettura **RAG (Retrieval-Augmented Generation)**, MYAPP permette alle aziende di "conversare" con i propri documenti. Gli utenti possono porre domande in linguaggio naturale e ricevere risposte precise, contestualizzate e verificate, con citazione diretta delle fonti interne.

3.2. Proof of Concept (POC) e Casi d'Uso

È stato sviluppato un POC funzionante per un cliente nel settore manifatturiero. Il cliente ha caricato sulla piattaforma 5.000 pagine di manuali tecnici e procedure di sicurezza. In poche ore, MYAPP ha indicizzato i contenuti.

- ✓ • **Scenario 1 (Supporto Tecnico):** Un tecnico sul campo chiede tramite smartphone: "Qual è la coppia di serraggio per il bullone X sul macchinario Y?". MYAPP risponde istantaneamente "85 Nm", citando la pagina 47 del manuale di manutenzione.
- ✓ • **Scenario 2 (Onboarding HR):** Un nuovo dipendente chiede: "Come si richiede un permesso retribuito?". MYAPP fornisce la procedura completa, linkando direttamente il modulo corretto dal regolamento aziendale.

Questo POC ha dimostrato una riduzione del 40% dei tempi di ricerca delle informazioni e un aumento del 15% della produttività dei tecnici.



3.3. Analisi di Mercato e Concorrenza

Il mercato di riferimento è quello del Knowledge Management e dell'AI conversazionale B2B, un settore in fortissima crescita. I nostri principali concorrenti si dividono in tre categorie:

Concorrente	Tipologia	Punti di Debolezza vs MYAPP
Piattaforme Enterprise (es. Microsoft Copilot, Glean)	Grandi player internazionali	Costi elevati, complessità di integrazione, minore personalizzazione, dipendenza da ecosistemi chiusi.
Chatbot Standard (es. Zendesk AI, Intercom)	Focalizzati sul customer service esterno	Non ottimizzati per la conoscenza interna profonda, la tecnologia RAG è spesso un add-on e non nativa.
Soluzioni Open-Source / Custom	Sviluppo interno da parte del cliente	Richiedono alte competenze tecniche, costi di manutenzione e sviluppo elevati, mancanza di un'interfaccia user-friendly.

Il nostro vantaggio competitivo risiede nell'offrire una soluzione "chiavi in mano", sicura, con tecnologia RAG nativa e un modello di prezzo competitivo, specificamente

pensata per le PMI e i dipartimenti delle grandi aziende europee.

3.4. Strategia di Marketing

La strategia di go-to-market per MYAPP sarà 100% digitale e mirata:

- ✓ • **Paid Advertising:** Campagne mirate su LinkedIn Ads e Google Ads per intercettare C-level (CIO, CTO) e responsabili di funzione (HR, Operations).
- ✓ • **Content Marketing:** Creazione di whitepaper, casi studio e webinar che dimostrino il ROI della nostra soluzione.
- ✓ • **Social Media Marketing:** Campagne di brand awareness su piattaforme come TikTok e YouTube Shorts, mostrando casi d'uso rapidi e d'impatto per generare interesse virale.
- ✓ • **Partnership Strategiche:** Collaborazioni con società di consulenza IT e System Integrator.

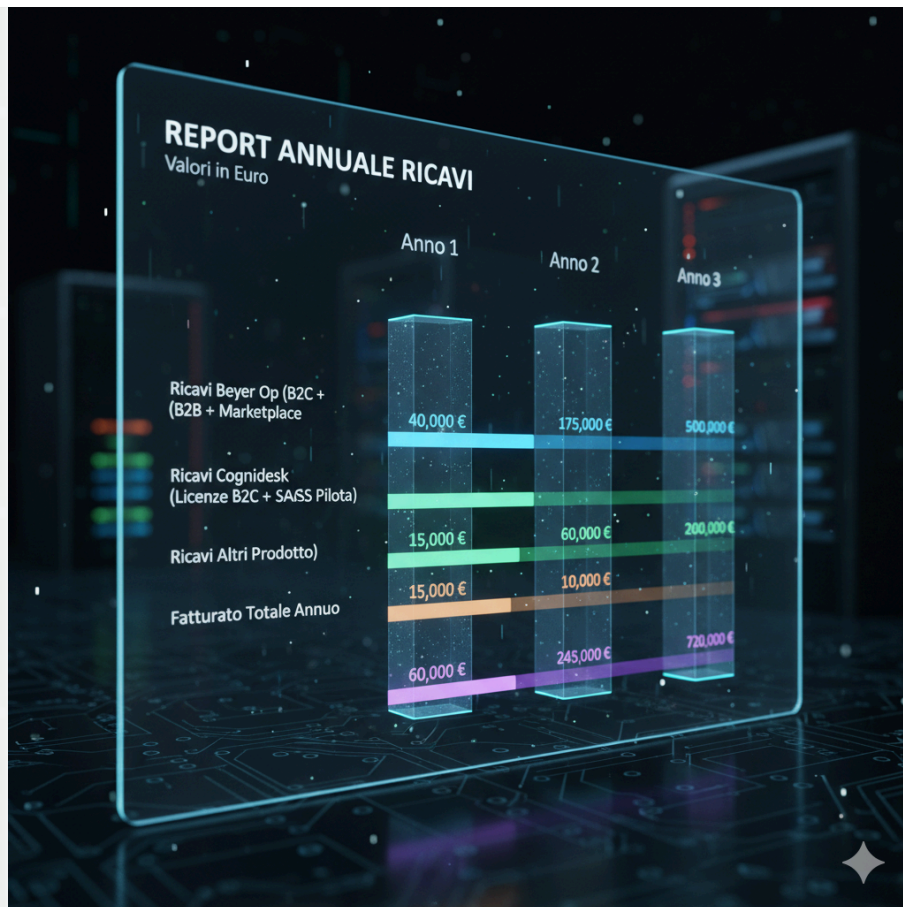
4. Management Team

La leadership della Rossi S.r.l. è il fondamento del suo successo, basata su una sinergia perfetta tra competenze tecniche e gestionali.

- ✓ • **Mario Rossi (Co-Fondatore, 50%):** Responsabile dello Sviluppo e della Visione Tecnologica (CTO). Con oltre 15 anni di esperienza nello sviluppo software, guida il team tecnico e la roadmap di prodotto, assicurando l'eccellenza e l'innovazione.
- ✓ • **Pino Rossi (Co-Fondatore, 50%):** Responsabile dell'Amministrazione e delle Operazioni (COO/CFO). Gestisce le finanze, le relazioni con i clienti e la strategia commerciale, garantendo la sostenibilità e la crescita profittevole del business.

Questa partnership fraterna ha creato una cultura aziendale solida, agile e orientata ai risultati.

5. Piano Finanziario



5.1. Situazione Attuale

La società è finanziariamente sana e opera in totale attivo. I ricavi storici, derivanti principalmente da contratti pluriennali di installazione e manutenzione, garantiscono un flusso di cassa positivo e stabile, che ha permesso di finanziare interamente lo sviluppo di MYAPP senza ricorrere a debito esterno.

5.2. Conto Economico Previsionale Semplificato (in migliaia di €)

Le proiezioni seguenti illustrano il potenziale di crescita esplosivo post-lancio di MYAPP, basato su un modello di

abbonamento SaaS (Software-as-a-Service) a più livelli (Tier).

Voce	Anno Attuale (Pre-lancio)	Anno 1 (Post-lancio)	Anno 2	Anno 3
Ricavi da Servizi	350	360	380	400
Ricavi da MYAPP (SaaS)	0	450	1.500	3.200
Fatturato Totale	350	810	1.880	3.600
Costi Operativi (Personale, Marketing, etc.)	(220)	(500)	(950)	(1.600)
EBITDA	130	310	930	2.000



5.3. Opportunità per l'Acquirente/Partner

L'acquisizione o la fusione con Rossi S.r.l. rappresenta un'opportunità strategica unica per:

- ✓ • **Acquisire Tecnologia Proprietaria:** Entrare nel mercato dell'AI conversazionale con un prodotto già sviluppato, testato e pronto per lo scaling.
- ✓ • **Team di Talenti:** Integrare un team di sviluppo AI e software di altissimo livello, coeso e performante.
- ✓ • **Modello di Business Scalabile:** Sfruttare un modello SaaS ad alto margine con un potenziale di ricavi ricorrenti milionari.

- ✓ • **Base Clienti Stabile:** Partire da una società con un business tradizionale solido che genera cassa e stabilità.

Siamo convinti che con il giusto partner strategico, la Rossi S.r.l. e il suo prodotto MYAPP possano raggiungere una posizione di leadership di mercato in tempi rapidi, generando un ritorno sull'investimento eccezionale.