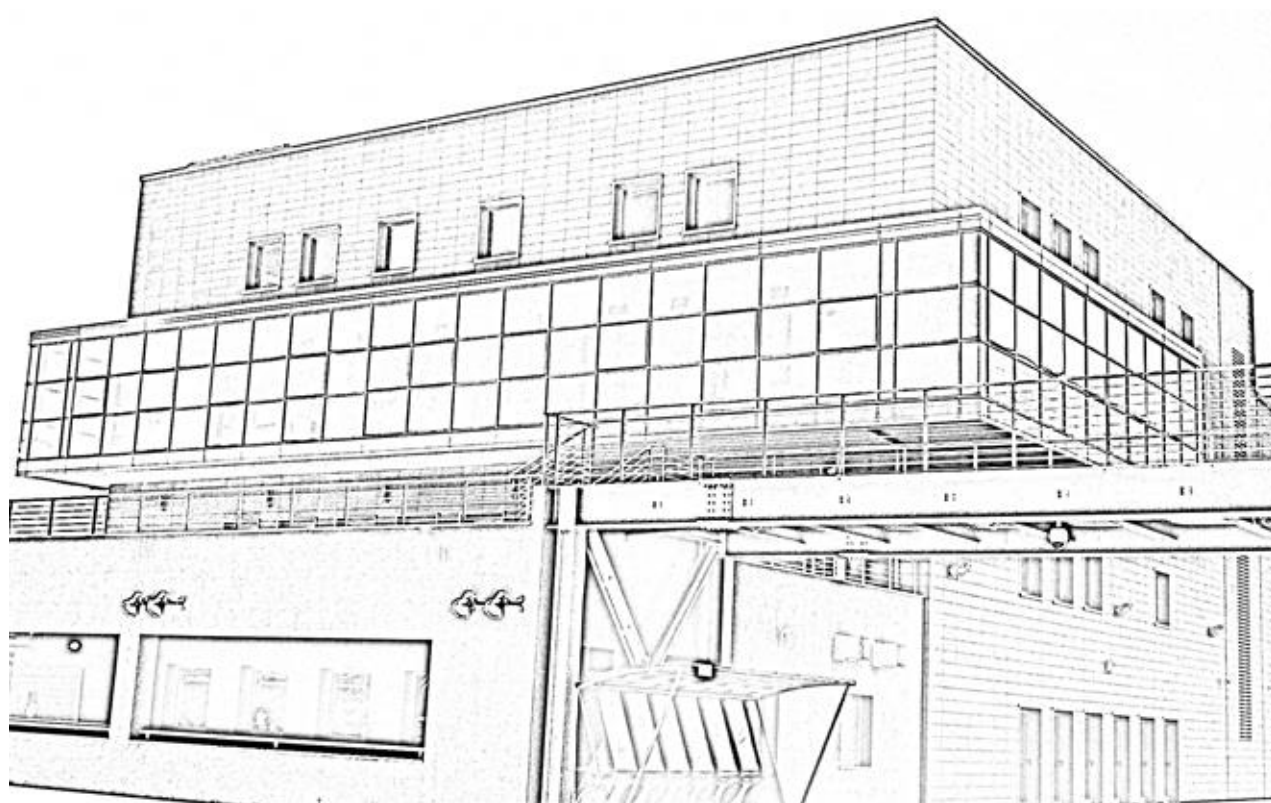


---

## RAPPORTO DI MONITORAGGIO

---



### OKTAGO SRL

**Esperto 1:** Ing. Giuseppe Lombardo

**Esperto 2:** Dr.ssa Loredana Lucia

**Esperto 2:** Dr.ssa Chiara Mustarelli

**Visita aziendale:** 17/10/ 2011..... **Condivisione rapporto:** 27/10 / 2011 .....

## ANALISI AZIENDALE

---

### 1. ANAGRAFICA

---

Azienda: Open Knowledge Technologies Srl  
Forma societaria: Società a Responsabilità Limitata  
Data di costituzione: 23 Novembre 2010  
Capitale sociale: 100.000 euro  
Sede legale: Corso Mazzini, 28 -87100 Cosenza(Cs)  
Sede operativa: piazza Vermicelli 87036 Arcavacata Di Rende modulo 2b  
Telefono: +39 0984 494275 (Area Direzionale), +39 0984 494274 (Area Operativa)  
Fax: +39 0984 494275  
E mail: [info@oktago.com](mailto:info@oktago.com)  
Web: [www.oktago.com](http://www.oktago.com)  
Settore: Produzione di software non connesso all'edizione .....  
P.IVA 03100490782 .....  
Contatti: [Antonio.bevacqua@oktago.com](mailto:Antonio.bevacqua@oktago.com) .....

### 2. L'AZIENDA E I SUOI PROTAGONISTI

---

Storia. Missione. Soci (quote sociali, esperienze). Organizzazione. Personale e collaboratori. Le reti di collaborazione e relazioni.

#### Missione:

L'azienda opera come *Open Source Component Integrator* a supporto di qualsiasi fruitore di tecnologie informatiche che, per avvalersi di tecnologie open source, ha bisogno di un supporto costante in grado di garantire sicurezza e affidabilità, facilità d'uso e piena compatibilità e integrazione. Per far ciò, l'azienda utilizza una piattaforma informatica open source sviluppata all'interno del laboratorio Pubblico-Privato OpenKnowTech, denominata BORE'.

Il capitale sociale è di 100.000€ (non totalmente versato) ed i soci con le relative quote sono:

1. Antonio Bevacqua (Amministratore Unico) con 12%;
2. Domenico Saccà con 13%;
3. Sergio Greco con 13%;
4. Giuseppe Rossi con 10%;
5. Giuseppe Manco con 10%;
6. Giuseppe Massimiliano Mazzeo con 10%;
7. Marco Ferragina con 8%;
8. Alessandro Liguori con 12%;
9. Marco Carnuccio con 12%.

### Organizzazione:

Amministratore Unico: Ing. Antonio Bevacqua e si occupa principalmente di:

- Gestione clienti e relazioni con il pubblico;
- Marketing e studio di mercato;
- Sviluppo di nuove idee per i prodotti;

L'amministratore presenta idee molto chiare per la valorizzazione dell'azienda e dei suoi prodotti: ha partecipato a vari corsi per apprendere il *mestiere*, tra cui Tech Garage dell'UNICAL 2011, INNOVATION CAMP 2011 ed inoltre ha presentato una nuova idea di impresa, CONDOMANI, che si è classificata seconda alla START CUP 2011 locale e parteciperà alla competizione Working Capital-Premio Nazionale per l'innovazione 2011 che si terrà a Torino il prossimo Novembre.

L'amministratore oltre ad avere doti innate di marketing è uno studente di dottorato (senza borsa) presso il Dip. DEIS dell'UNICAL (supervisor Prof. Flesca). La sua attività di ricerca si concentra sullo sviluppo della piattaforma BORE' ed in particolare del modulo di gestione documentale.

Gli altri componenti del team, Ing. Giuseppe Manco, Ing. Marco Carnuccio, Ing. Alessandro Liguori, Ing. Massimo Mazzeo, Ing. Marco Ferragina si occupano principalmente dello sviluppo software con attività complementari ma anche sovrapposte (sviluppo Back END e Front END sia di BORE' che di CONDOMANI). Questa metodologia di lavoro permette all'azienda di poter condurre il lavoro anche in assenza di uno o due unità.

I profs. Saccà e Greco permettono all'azienda di avere un approccio metodologico di tipo teorico e quindi di apprendere il know-how sviluppato dal Laboratorio Pubblico Privato OpenKnowTech. Inoltre I profs sono un bacino di possibili contatti

commerciali.

L'azienda ha assunto a tempo determinato e part time Ing. Mazzeo e prevede entro un anno di poter convertire il suo contratto a tempo indeterminato. Inoltre è prevista pure l'assunzione a tempo indeterminato dell'Ing. Liguori e del dott. Francesco Pipita (il primo assunto che non fa parte della compagine sociale)

Inoltre negli ultimi mesi, l'azienda ha usufruito dell'apporto di uno stagista FIXIO, Ing. Nicola Procopio.

L'azienda fa uso saltuario delle seguente figure di consulenza:

- Grafico
- Giornalista
- Sviluppatore applicazioni mobili

### 3. I PRODOTTI / SERVIZI E LE TECNOLOGIE

---

Prodotti/Servizi. Stadio di sviluppo. Sviluppi futuri (obiettivi, tempi). Tecnologie innovative. Processi produttivi. Attrezzature, metodologie. R&S e servizi innovativi.

Oktago è fornitore di servizi alle aziende al fine di garantire il supporto per lo sviluppo di nuovi prodotti/applicazioni per la Business Intelligence e la Gestione Documentale.

Ad oggi i prodotti sviluppati si basano principalmente sulla piattaforma open source BORE'. BORE' è una piattaforma che integra una suite di componenti open source innovativi, realizzando un Social Network Environment mirato ad una intelligente gestione documentale collaborativa. BORE' si propone come un'unica piattaforma di popolari progetti open source nei seguenti ambiti: Document Management System, Knowledge Management, Business Intelligence, Social Cooperation, Data Analysis, Cloud Computing, Process Mining.

Partendo da BORE' è stato sviluppato il prodotto SunBorè che si occupa di tutte le procedure amministrative e non per la progettazione, la certificazione e la richiesta dei certificati verdi degli impianti fotovoltaici.

Un altro prodotto che l'azienda sta sviluppando, partendo sempre dalla piattaforma BORE', è CONDOMANI.

CONDOMANI è un innovativo portale web per la gestione dei condomini. E' un prodotto rivolto principalmente agli amministratori di condominio ed in generale a tutti i condomini. Per i primi si prevede un pagamento annuo per utilizzare il servizio, mentre per i condomini il servizio previsto sarà gratuito. Il portale sarà accessibile tramite web, mobile e tablet (al momento sull'app store è disponibile l'app per iPhone e sul web una prima beta privata) ed è configurato come un social networks (like facebook) in cui i condomini hanno una bacheca personale in cui riportate disservizi

ed in generale informazioni inerente il condominio ed gli amministratori possono interagire direttamente con i condomini ed inviare o personalmente o globalmente le comunicazioni ed informazioni in generali per la corretta gestione del condominio.

Una prima versione beta privata sarà disponibili (gratuitamente) a novembre 2011.

#### 4. IL MERCATO

---

Sbocchi di mercato potenziali/attuali. Concorrenti. Accordi e collaborazioni tecnologiche e commerciali. Commesse e progetti attivati / da attivare.

Prodotto: SUN BORE'

Prodotto attualmente in uso dalla FRIMM ENERGY-FRIMM HOLDING SPA(2000 agenzie in tutta Italia) per la gestione amministrativa e non di impianti fotovoltaici. Il ricavato è formato da una quota fissa (circa € 75.000,00 ) ed una quota variabile dipendente dalla vendite che saranno ottenute tramite il portale SunBorè. Il contratto durerà 3 anni mentre la quota variabile prevista durerà per tutta la durata del portale.

Consulenza

- per SELEX-ORANGEE srl per sviluppo di applicazione web. Contratto di circa € 2.000,00;
- per PROGEOTECH srl per sviluppo di applicazione web. Contratto di € 3.500,00 che devono ancora incassare pur avendo già da tempo dato il prodotto (c'è bisogno di un legale per recuperare il credito che è stato messo in bilancio-pagata la fattura emessa!)

Bandi pubblici

Nessuna partecipazione diretta per mancanza del primo bilancio. Comunque sono presenti qualità di consulenti ai seguenti bandi:

- Pacchetti Integrati di Agevolazioni (Bando Regionale 2011)
- Laboratori pubblico-privati (Bando MIUR 2010)
- Progetto europeo (Programma Life Long Learning)

Promozione e pubblicità:

Nessuna promozione sul prodotto Borè.

Prodotto CONDOMANI: miniworkshop con alcuni amministratori di condominio. Pre-accordo con la Confartigianato di Roma. Accordo con FRIMM HOLDING SPA per pubblicizzare gli immobili in vendita tramite CONDOMANI; si prevede una percentuale

di guadagno sugli immobili venduti tramite CONDOMANI.

In futuro si prevede il marketing tramite Google Adwords, Facebook, e campagne pubblicitarie mirate in alcune città quali Roma, Milano, etc. Workshop dimostrativi per gruppi di amministratori di condominio.

## ANALISI SWOT

---

Confronto con gli sviluppi previsti nel Business Plan. Aggiornare e discutere l'analisi SWOT.

### Punti di Forza

- Team affiatato, motivato e con alte competenze tecniche-scientifiche;
- Amministratore Unico, leader con spiccate doti di comunicazione e di marketing;
- Spese di gestione contenute;
- Sviluppo prodotti con un time-to-market breve.

### Debolezze

- Assenza di patti parasociali tra i soci;
- Numero elevato di soci con nessun socio con quota di maggioranza;
- Assenza di figure di natura commerciale/legale;
- Sito web non è commercialmente appetibile;

### Opportunità

- Possibilità di avviare partenariati con Laboratori di Ricerca;
- Possibilità di attrarre stagisti/tirocini;
- Presenza di una realtà stimolante (incubatore TECHNEST, Università, LIO, SPIN) per avviare nuovi prodotti di business, nuovi contatti di natura commerciale e non, e la possibilità di avviare partenariati con altri spin-off e conoscere advisor e mentor tecnologici.

### Minacce

- Alta resistenza dei clienti per i prodotti ad alta tecnologia sviluppata;
- Elevato numero di concorrenti di settore con prodotti informatici simili;

## ACTION PLAN

---

Descrivere le azioni da realizzare (obiettivi, contenuti, service providers, ....)

L'azienda deve maggiormente focalizzarsi su un solo prodotto (ad esempio CONDOMANI). La versione Beta dovrebbe essere testata direttamente dagli amministratori di condomini con competenze interdisciplinari di natura diversa (ingegneri, avvocati, commercialisti, etc) in modo tale da sfruttare direttamente l'esperienza degli amministratori ed utilizzare i consigli per migliorare la versione. Ad oggi non esiste alcun prodotto simile ma, poiché il prodotto si basa su filosofia open-source e quindi facilmente replicabile, è necessario che esca il prima possibile per poter fidelizzare il cliente e diventare un punto di riferimento.

L'azienda ha bisogno, inoltre, di un supporto di natura legale ed essere affiancata da esperti di consulenza del lavoro.

Per veicolare maggiormente i propri prodotti si reputa che sia necessario realizzare un sito web e-commerce o almeno che metta in evidenza i prodotti sviluppati e/o in fase di sviluppo in versione anche Beta. Questa filosofia può far in modo che i potenziali clienti/utenti comincino a testare direttamente l'applicazione e quindi l'azienda può ottenere feedback di ottimizzazione sin da subito.

E' necessario affiancare all'azienda un *advisor locale esperto* delle dinamiche di start-up, capace di ascoltare e quindi stimolare l'AU per intraprendere azioni volte a far crescere più velocemente l'azienda.