

"PREMIO START-UP DELL'ANNO" 2010
Il premio per giovani e dinamiche imprese innovative
REGOLAMENTO

ART 1 – Definizione

Il "Premio Start-Up dell'anno" (di seguito "Premio") è una competizione promossa annualmente dall'Associazione PNICube e rivolta alle giovani imprese innovative (ex art. 4 del presente regolamento) nate, ospitate o legate da rapporti di collaborazione con le università e gli incubatori italiani.

ART 2 - Obiettivi del Premio

Gli obiettivi del premio sono:

1. dare visibilità alle imprese innovative che nei primi anni di vita hanno raggiunto i migliori risultati economici e qualitativi
2. monitorare i risultati ottenuti con le business plan competition e con le attività di incubazione svolte dai soci dell'Associazione.

ART 3 – Organizzazione

Il Premio viene organizzato con cadenza annuale dall'Associazione PNICube in collaborazione con uno dei soci, il quale ospita la cerimonia di premiazione.

L'edizione 2010 si terrà presso l'Università Federico II di Napoli il 20 maggio.

ART 4 - Soggetti ammessi a partecipare

All'edizione 2010 del Premio possono partecipare le società costituite nel 2006, che appartengono ad una delle seguenti categorie:

- a) start-up che ha partecipato o che si è costituita in seguito alla partecipazione ad una delle business plan competition associate al Premio Nazionale Innovazione;
- b) start-up che ha usufruito dei servizi di uno degli incubatori universitari soci dell'Associazione;
- c) spin-off universitario, ossia start-up fondata da un ricercatore di un'università socia con il supporto e/o l'approvazione dell'università stessa.

Il termine ultimo per la presentazione delle candidature è fissato per il 20 aprile 2010. Le candidature devono essere presentate dai soci di PNICube, mediante l'apposito modulo allegato al presente regolamento, che deve essere inviato via e-mail a startup2010@unina.it e a info@pnicube.it

Il socio di PNICube che presenta una candidatura garantisce che la società candidata soddisfa i requisiti di partecipazione.

ART 5 – Valutazione

Il processo di selezione e valutazione delle aziende è effettuato da una Giuria di operatori di fondi di investimento, di specialisti di *early-stage financing* e manager d'impresa sulla base di parametri quantitativi e qualitativi, nominata annualmente dall'Associazione.

Tra le candidature pervenute entro i termini, sarà scelta la vincitrice secondo le seguenti modalità:

- la giuria individua le 12 finaliste che verranno invitate alla cerimonia di premiazione, entro il 2 maggio 2010
- la Giuria procede alla votazione finale per l'individuazione della vincitrice.

ART 6 - I premi

La società vincitrice ottiene:

- un premio in denaro del valore di € 5.000, erogato dall'Associazione PNI Cube.
- 6 mesi di ospitalità gratuita presso l'incubatore Plug&Play Center di Redwood City in Silicon Valley

La partecipazione alla competizione dà l'opportunità alle imprese di accedere a un vasto network di possibili partner finanziari e industriali.

Napoli, 2 marzo 2010

MODULO DI ISCRIZIONE "Premio Start Up dell'anno"

Company Profile

1. Anagrafica

1.1 Dati Referente Azienda

Nome:	
Email:	
Ufficio:	
Cellulare:	

1.2 Dati Società

Indirizzo:	
Ufficio:	
Fax:	
Sito Web:	
Email:	
Anno di fondazione:	
Settore di attività:	(ICT, E-business, Biotech, Meccanica, Servizi, Altro)

2. Company Overview

Breve descrizione della società, numero di dipendenti, sedi produttive/commerciali, struttura societaria (max 5 righe).

	2006	2007	2008	2009	2010
Addetti ¹					
Dipendenti ²					

2.1 Organigramma Societario

Descrivere la struttura organizzativa della società attraverso una rappresentazione grafica che esprima la denominazione delle Unità Operative e le relazioni gerarchiche tra queste, al fine di evidenziare gli organi, le funzioni e le relazioni, attraverso l'esplicitazione delle *Responsabilità Organizzative/funzionali* (responsabilità di funzionamento, coordinamento) affidate alle varie Unità Organizzative (o operative).

3. Business Overview

Breve descrizione dei prodotti/servizi dell'azienda, delle caratteristiche del settore di appartenenza, dei principali mercati ed aree geografiche servite. Definizione del mercato potenziale in cui opera la società, descrizione del modello di business dell'azienda e delle strategie di accesso al mercato (max 20 righe).

4. Descrizione del prodotto/tecnologia

¹ Addetto: lavoratore indipendente o dipendente (a tempo pieno, a tempo parziale o con contratto di formazione e lavoro), anche se temporaneamente assente (per servizio, ferie, malattia, sospensione dal lavoro, Cassa integrazione guadagni ecc.). Comprende il titolare/i dell'impresa partecipante/i direttamente alla gestione, i cooperatori (soci di cooperative che come corrispettivo della loro prestazione percepiscono un compenso proporzionato all'opera resa ed una quota degli utili dell'impresa), i coadiuvanti familiari (parenti e affini del titolare che prestano lavoro manuale senza una prefissata retribuzione contrattuale), i dirigenti, quadri, impiegati, operai e apprendisti. Definizione ISTAT

² Dipendente: persona che svolge la propria attività lavorativa all'interno dell'impresa e che sia iscritta nei libri paga dell'impresa, anche se responsabile della sua gestione. Sono considerati lavoratori dipendenti. Definizione ISTAT

Presentazione delle caratteristiche tecnologiche dei prodotti/servizi forniti, dei fattori di differenziazione rispetto alle attuali soluzioni presenti sul mercato e del vantaggio per i clienti nell'adozione di tali soluzioni. Informazioni sulla Proprietà Intellettuale detenuta (codice ed estensione brevetti industriali) (max 20 righe).

5. Applicativi utilizzati

In caso l'azienda produca applicativi software, specificare con quale piattaforma sono stati sviluppati e su quale sistema operativo si installano.

6. Clienti

Elenco dell'attuale parco clienti e breve descrizione delle relazioni commerciali in essere. Descrizione dei principali risultati ottenuti in termini di applicazione/utilizzo dei propri prodotti/servizi (max 5 righe)

7. Partners

Elenco dei principali business partners e breve descrizione delle relazioni in essere (max 5 righe).

8. Concorrenti

Si descrivano brevemente i principali concorrenti nel settore di appartenenza (max 10 righe).

Con riferimento ai concorrenti individuati, si identifichino gli elementi di differenziazione e di vantaggio competitivo della società, compilando la tabella sottostante:

	Azienda	Concorrente1	Concorrente 2	Concorrente 3	Concorrente 4	Concorrente 5	Concorrente 6	Concorrente 7	Concorrente 8	Concorrente 9
Competenza 1										
Competenza 2										

Competenza 3										
Competenza 4										
Competenza 5										
Competenza 6										
Competenza 7										

Legenda:

- Competenze Core
- ◊ Competenze da sviluppare

9. Management Team

Breve profilo dei componenti del management, esperienze pregresse e risultati raggiunti (max 10 righe)

10. Finanziamenti ottenuti ad oggi

Eventuali round di finanziamento da parte di investitori esterni (fondi e angel investors). Finanziamenti a medio-lungo termine da Banche. Finanziamenti pubblici ottenuti (max 5 righe).

11. Key Financials

Struttura finanziaria della società negli scorsi X anni:

Anno	2006	2007	2008	2009
Fatturato				
EBITDA				
EBIT				
Utile/perdita di esercizio				
Posizione Finanziaria Netta				

Patrimonio Netto				
Flusso di Cassa Operativo				

12. Business Plan – Looking Forward

Descrizione del piano strategico dell'azienda per i prossimi 5 anni.

Anno	2010	2011	2012	2013	2014
Fatturato					
EBITDA					
EBIT					
Utile/perdita di esercizio					
Posizione Finanziaria Netta					
Patrimonio Netto					
Flusso di Cassa Operativo					

Piano di investimenti futuri e necessità finanziarie (max 5 righe).

13. Eventuali note

Altre informazioni rilevanti (max 5 righe).

Glossario delle voci finanziarie

- Fatturato: la somma dei ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi nonché degli altri ricavi e proventi ordinari di un'azienda.
- EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization): rappresenta il margine operativo ottenuto sottraendo ai ricavi i costi derivanti dalla gestione caratteristica dell'azienda. A differenza del MOL (Margine Operativo Lordo), l'EBITDA è al netto degli accantonamenti, ma non degli ammortamenti e degli oneri della gestione extracaratteristica e finanziaria
- EBIT (Earnings Before Interests and Taxes): rappresenta l'utile ottenuto dalla gestione ordinaria e straordinaria dell'azienda al lordo della gestione finanziaria e delle tasse.
- Utile/Perdita di Esercizio: rappresenta il saldo finale del conto economico aziendale, al netto di oneri, interessi finanziari e tasse.
- PFN (Posizione Finanziaria Netta): detta anche indebitamento finanziario netto. E' un indicatore del grado di indebitamento di un'impresa industriale. Viene calcolata come differenza tra l'ammontare dei debiti finanziari (prestiti bancari a breve e lungo termine, prestiti soci o altro) e quello delle disponibilità liquide (cassa o equivalenti).
- Patrimonio netto: il patrimonio netto, è dato dalla differenza del totale dell'attivo in stato patrimoniale e il totale delle passività. E' composto da capitale sociale, riserve, utili/perdite portati a nuovo e dall'utile/perdita dell'esercizio corrente.
- Flusso di cassa operativo: rappresenta il flusso di cassa derivante dalle attività operative dell'azienda, al lordo degli investimenti previsti. E' calcolato a partire dall'utile/perdita di esercizio sommando le uscite per competenza ma non per cassa (accantonamenti, ammortamenti), e le variazioni del capitale circolante (magazzini, crediti/debiti commerciali, crediti/debiti fiscali, altri/crediti debiti operativi).