



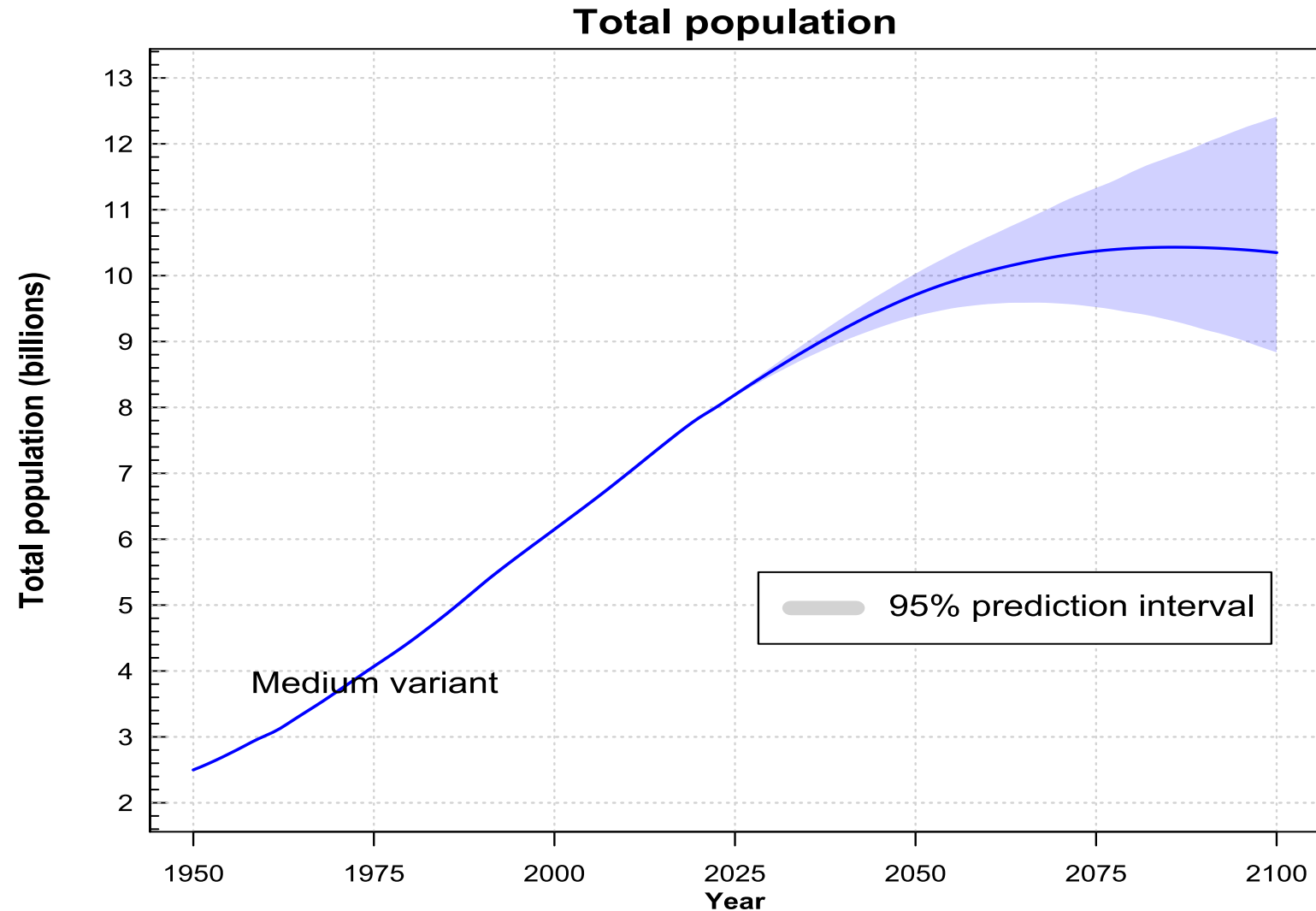
**Ponics**

BENEssere per se stessi ed il pianeta

# Trends in atto



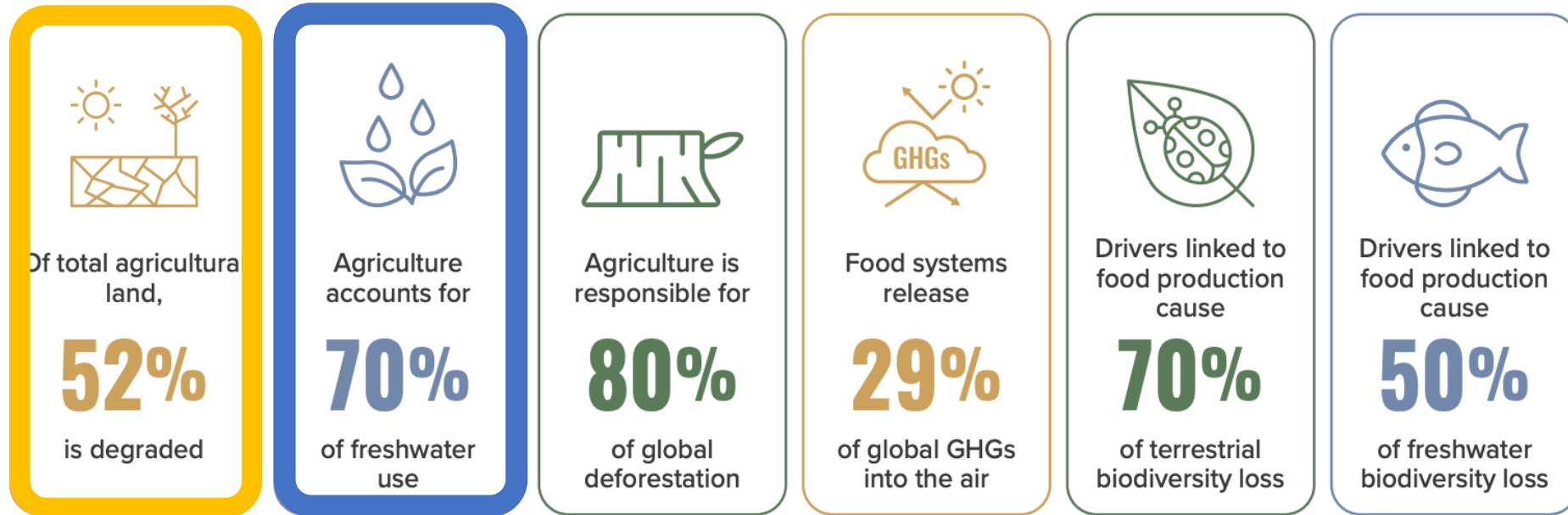
Significativo  
incremento  
della  
popolazione  
mondiale



# Trends in atto



Per soddisfare la domanda di cibo globale si praticano tecniche agricole non più sostenibili

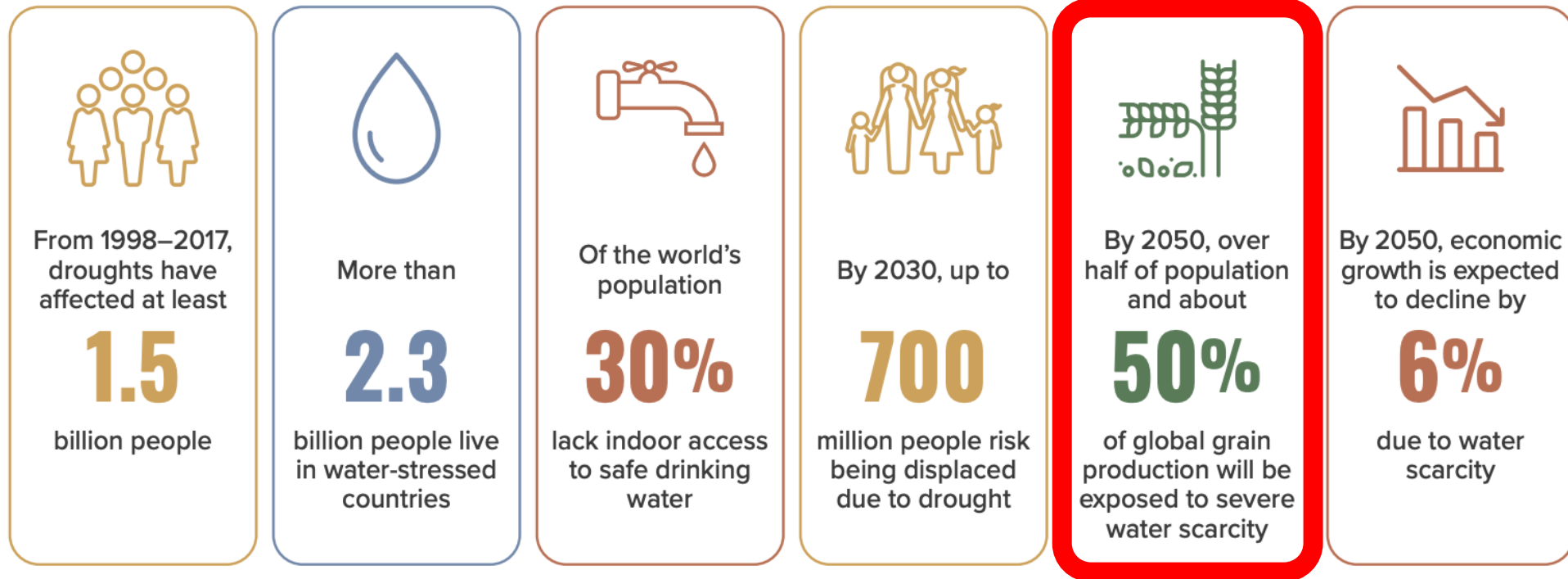


Fonte: [United Nations Convention to Combat Desertification, 2022. The Global Land Outlook, second edition](#). UNCCD, Bonn.

# Trends in atto



Progressiva riduzione della disponibilità di acqua dolce.



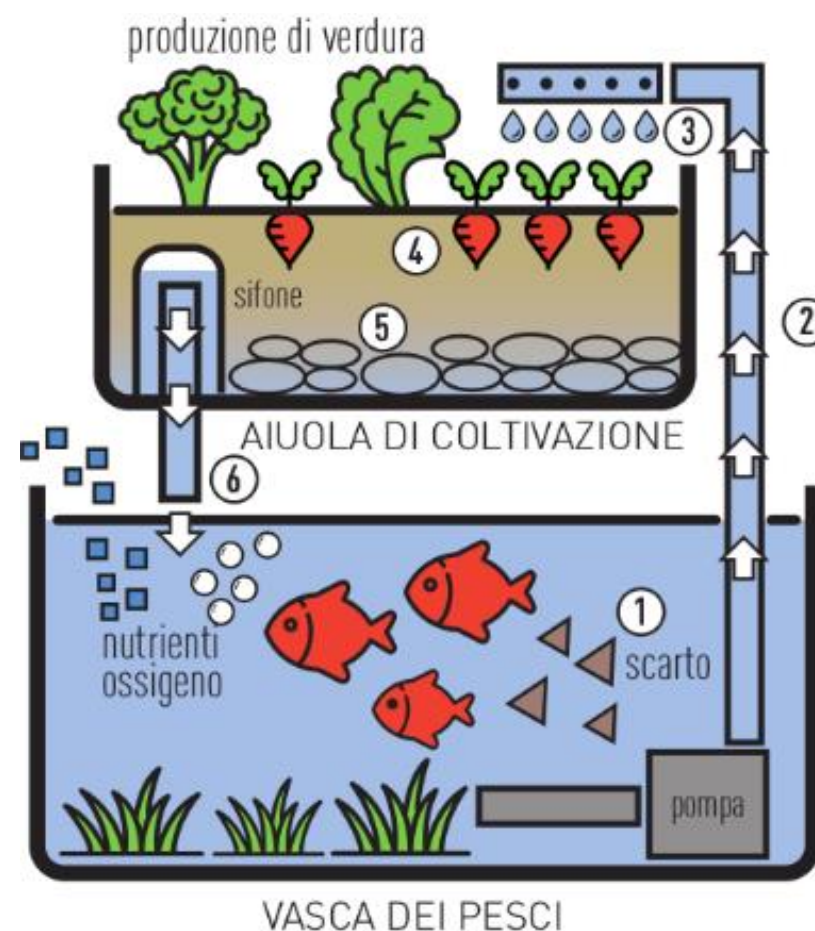
Fonte: [United Nations Convention to Combat Desertification, 2022. The Global Land Outlook, second edition](#). UNCCD, Bonn.

# Acquaponica



Un sistema simbiotico di coltivazione che abbina la crescita di specie vegetali all'allevamento ittico.

Il funzionamento si basa sulla combinazione tra acquacoltura e idroponica, cioè sulla coltura fuori terra.



# I vantaggi dell'acquaponica

---



**AUTOPRODUZIONE**



**100% NATURALE**



**RISPARMIO D'ACQUA**

# I vantaggi dell'acquaponica

---



**Garanzia alimentare:** Il sistema di acquaponica è un ecosistema pulito, che non utilizza agenti chimici quali pesticidi e fertilizzanti.

**Ottimizzazione del suolo:** Consente di produrre cibo sicuro in pochi metri quadrati, utilizzando soluzioni verticali.

**Velocità di crescita:** La crescita avviene in tempi dal 30% al 50% inferiori rispetto ad una coltura tradizionale.

**Risparmio di acqua:** Permette un risparmio fino al 95% di acqua rispetto ai sistemi tradizionali di coltivazione in terra.

**Destagionalizzazione:** Consente la produzione di colture sia stagionali che fuori stagione.

# Ponics per uno sviluppo sostenibile



L'impegno di Ponics e del suo management è volto a promuovere e divulgare soluzioni per uno sviluppo sostenibile, coerenti con 8 obiettivi dell'agenda 2030 delle Nazioni Unite.





# Ambiti di applicazione per priorità

---



1. Ho.re.ca (Hotellerie Restaurant Catering)
2. Privati «urban farmer», per riavvicinarsi alla natura e porsi come esempio di sostenibilità
3. Istituti agrari ed alberghieri, scuole per l'infanzia e ciclo primario
4. Green architecture – Palazzi verdi
5. Vertical farming – Fattorie urbane

# Perché l'Ho.Re.Ca



Perché abbiamo verificato esistere barriere all'acquisto da parte di ristoratori e albergatori, quali:

- la paura della manutenzione degli impianti
- l'indisponibilità di tempo da dedicare alla manutenzione e gestione della produzione agricola (semina e raccolta).



Con la soluzione as a service siamo in grado di offrire a fronte di un canone mensile che può variare, in funzione delle dimensioni dell'impianto dai 300 agli 800 euro:

- noleggio con opzione di riscatto
- manutenzione straordinaria
- manutenzione ordinaria
- gestione piano coltivazione

# Perché gli urban farmer



Una ricerca FoodSaver evidenzia che:

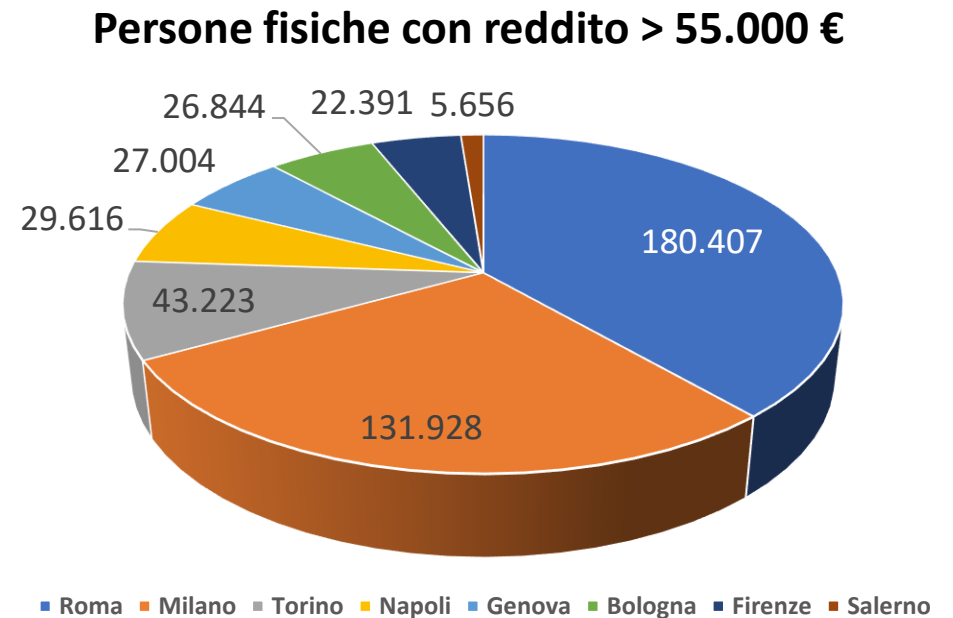
Il **25,9%** della popolazione possiede già un orto domestico

Il **54%** della popolazione non lo ha, ma lo vorrebbe

A questa fetta della popolazione ci rivolgiamo, ed in particolare al **5%** dei quasi **500.000** abitanti delle principali città, inizialmente italiane, con reddito superiore ai **55.000 €**

Offrendo, anche a chi non ha il pollice verde, la **possibilità di coltivare fuori o dentro casa ....**

.... senza l'impegno di doverle innaffiare.



Fonte: dati Istat [redditi 2020](#)

# Ponics – impianti da arredo



# PonicApp



Ponics ha già sviluppato l'applicazione «**PonicApp**». Una l'applicazione dedicata al monitoraggio semplice e intuitivo da computer, smartphone e tablet, in loco e da remoto, dei parametri dei sistemi acquaponici.

In particolare, la PonicApp permette l'ideazione, la **gestione e il controllo “dell’orto” da remoto**: più precisamente, consente il monitoraggio della crescita delle coltivazioni, controllarne lo stato, il livello dell'acqua e dei nutrienti, un sistema di notifiche invia allarmi ed allerte agli utenti.

I dati raccolti dai sensori e dalle sonde saranno utilizzati per addestrare l'intelligenza artificiale di prossima realizzazione.



# Il configuratore



È stato inoltre sviluppata un'applicazione web-based, in italiano e inglese, che consente la visualizzazione, la composizione e la scelta dei colori delle varie componenti della linea Interior Design.

L'applicativo si contraddistingue per la renderizzazione in real-time che consente di apprezzare le caratteristiche dei materiali con un elevatissimo grado di realismo; l'interfaccia grafica user friendly è adatta all'uso da parte di un target di utilizzatori estremamente eterogeneo.



Configuratore Prodotti

Ordine n. **SCR181** del: 23/10/2021 Foglio 1/2

Clienti: **Serriano**  
Email: **Serriano**  
Note: **Soliqua**

Descrizione	Qtà	Pr. Unit. €	T. Tot. €	Imp. €
ERLEN H. 2,00m	4	495,00	0	1980,00
ACQUARIO	1	600,00	0	600,00
ERVENBLO	2	563,50	0	1127,00

Totale: € 3.730,00

Tipologia Colore Extra

Green Towers Green Towers Gray Beds Assamum Green & Bed

TOTALE 0,00

Al termine della configurazione viene **visualizzato il costo complessivo della configurazione** e lo stesso viene stampato all'interno di una distinta d'ordine che prevede il dettaglio dei componenti scelti nonché un **render** della configurazione richiesta

# Le Persone chiave

---



**Simone Caporale**  
**CEO**



**Giovanna Pica**  
**Supply chain**



**Guido Ancarani**  
**Export Manager**



**Ph.D. Mario Pazzaglia**  
**Biologo marino - CTO**

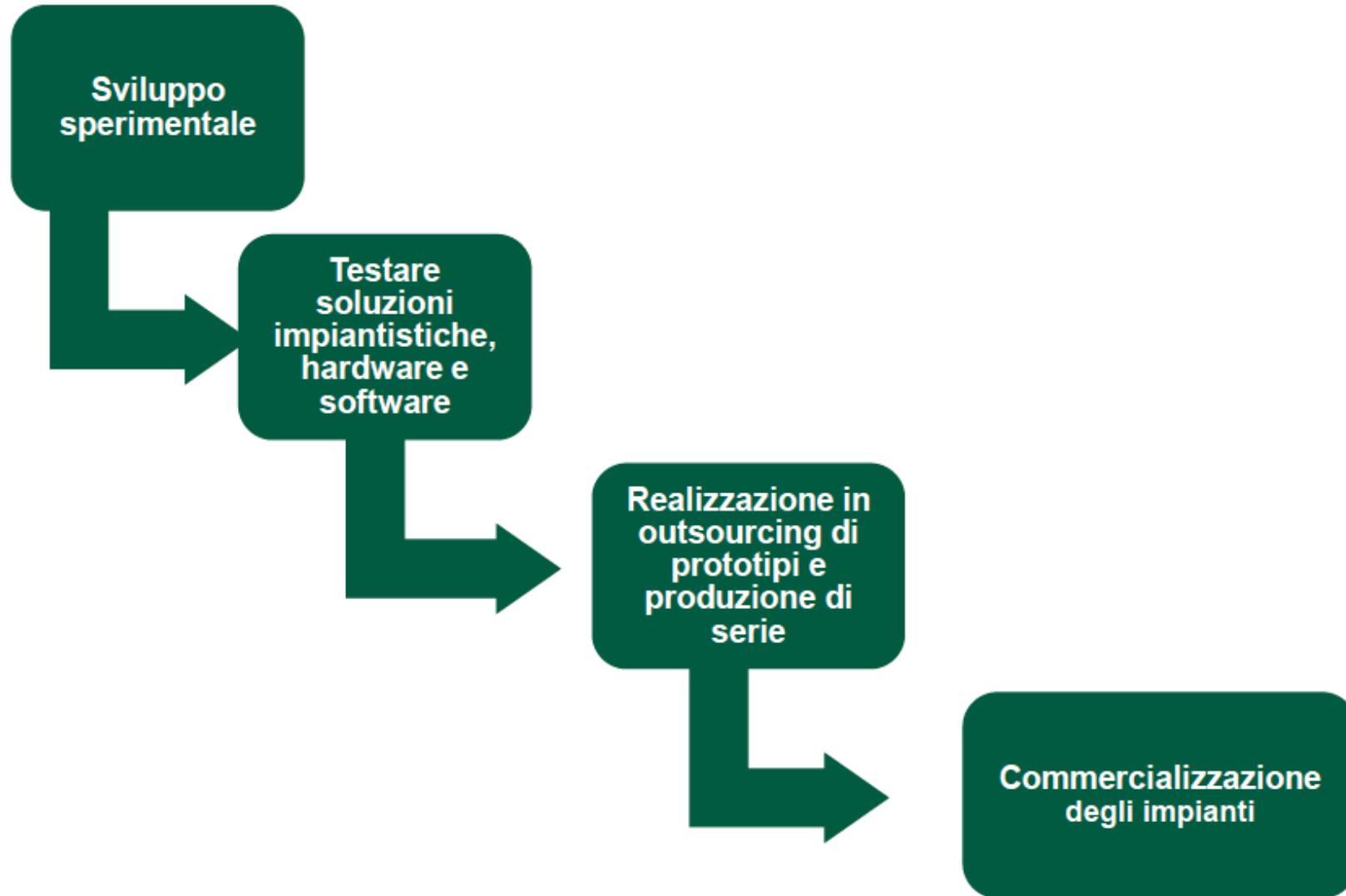


**Ph.D. Marco Cossu**  
**Agronomo**



**Biagio Iemmulo**  
**Agronomo**

# Il modello di business





# Swot Analysis



## STRENGTHS

- Struttura snella dell'azienda e flessibile.
- Prodotto e tecnologia applicabile a diversi segmenti e mercati.
- Famiglia di prodotti scalabili.
- Brand conosciuto e visibile sul mercato.
- Forte network di contatti nel mondo della ricerca.

## WEAKNESSES

- Bisogno di strutturarsi per penetrare il mercato dal punto di vista dell'organico.
- Da costruire campagna di comunicazione importante per aggredire il B2C.
- Mancanza di una struttura commerciale.
- Necessità di finanziamenti per lo sviluppo.

## OPPORTUNITIES

- Tecnologia applicabile all'agricoltura estensiva.
- Attenzione alla sostenibilità.
- Attenzione alla tracciabilità e alla sicurezza alimentare.
- Attività commerciali interessati a prodotti green oriented
- Sinergie nella catena di fornitura

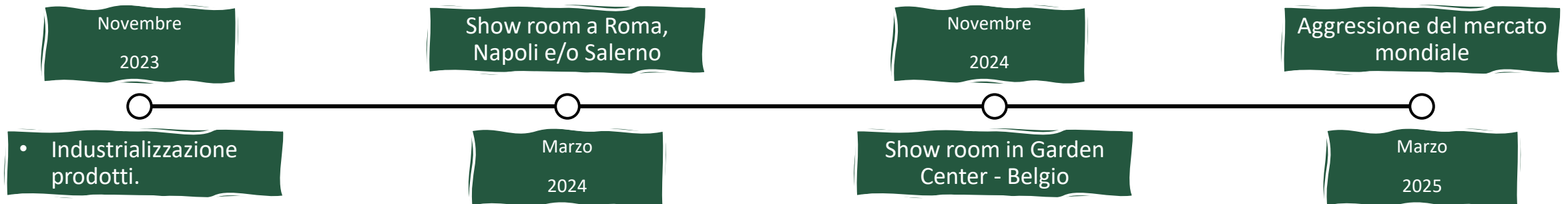
## THREATS

- Domanda da creare.
- Poca conoscenza della tecnologia Acquaponica.
- Tecnologia costosa al momento.
- Prodotto che necessita di cura.

# Piano di sviluppo



- Prevede l'industrializzazione, la commercializzazione e la penetrazione del mercato con i seguenti prodotti: Circle Garden, Aromatek, Dispensa viva e modulari.
- Il mercato target è l'Ho.Re.Ca. ed il consumatore finale, offrendo una soluzione ecocompatibile alla popolazione Bio-Oriented, per creare un orto ovunque e coltivare in modo autonomo.
- Consolidamento di partnership industriali
- Organizzazione di una rete di distribuzione ed assistenza B2B
- Aggredire il mercato europeo e mondiale
- Realizzare impianti estensivi per le grandi coltivazioni.



# Internazionalizzazione-Attività strategiche

---



I prossimi obiettivi, dai quali dipende il successo dell'attività, sono rivolti alla:

- Definizione ed attuazione di un piano di marketing
- Apertura ufficio di rappresentanza a **Bruxelles, (Belgio)**
- Avviare un centro didattico e show room presso Il Regional Horticultural Training & Demo Center (HTDC), piattaforma di trasferimento di conoscenze per moderne tecnologie agricole, attrezzature e coltivazione in crescita, in **Georgia**
- Partecipazione a fiere sia livello nazionale/regionale che internazionale
- Continuare a far parte di una rete di **partner europei**, formata prevalentemente da Università e Centri di Ricerca, attiva nella presentazione di Progetti di ricerca a valere sulle call bandite dalla Commissione Europea, che negli ultimi sei mesi ha presentato quattro proposte nell'ambito dei Programmi Horizon FARM2FORK e Pro4Life
- Mantenere ed ampliare l'attuale portafoglio di opportunità internazionali su cui si sta lavorando : **Georgia, Bahrain, Senegal**, ... con offerte dirette o partecipazione a gare d'appalto

# Cerchiamo



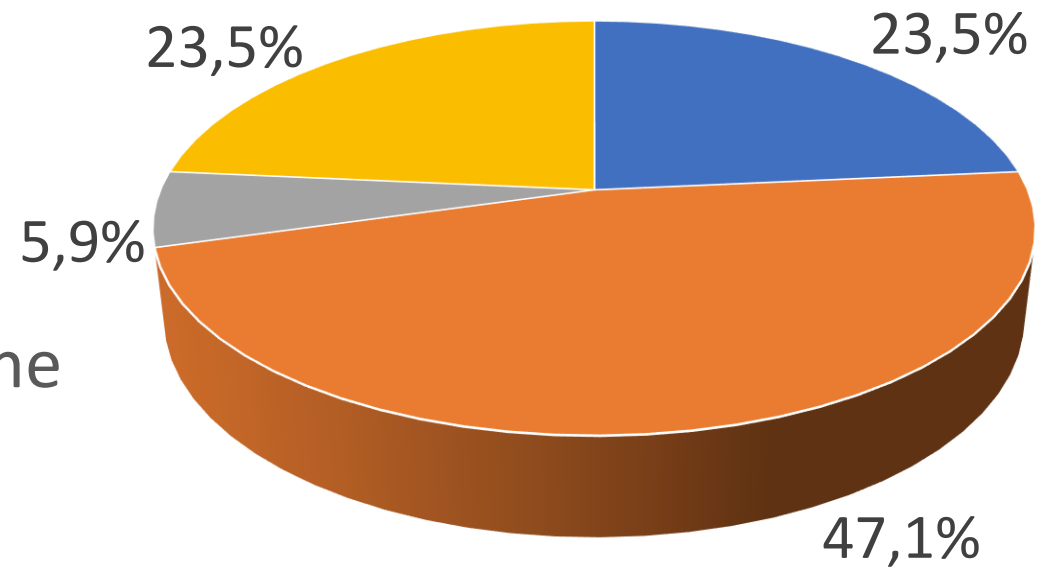
- Capitale 850.000 per:

■ Produzione di serie

■ Attivo Circolante

■ Prodotti conto visione

■ Comunicazione



- Partner per distribuzione
- Supporto strutturato per la preparazione e accompagnamento all'internazionalizzazione

# Contatti

---



**Simone Caporale**

+39 393 900 2839

CEO

[www.ponics.it](http://www.ponics.it)

[simone.caporale@ponics.it](mailto:simone.caporale@ponics.it)



BENEssere per se stessi ed il pianeta