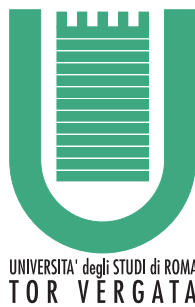


Analisi tecnico-economica dei progetti ICT
2018/19

Bee Careful

Simone Bassani Simone Falvo
sbassani92@gmail.com smvfal@gmail.com

Andrea Ranfone
ranfone.andrea@gmail.com



<i>INDICE</i>	1
---------------	---

Indice

1	Introduzione	2
2	Analisi del mercato	2
3	Analisi dei costi	3
4	Analisi della domanda	3
5	Analisi degli investimenti	3
6	Conclusioni	3

1 Introduzione

Bee Careful s.r.l.¹ è un'azienda che opera nel cosiddetto settore dell'hive-tech, ovvero tutto ciò che riguarda i servizi e i prodotti tecnologici a supporto dell'apicoltura. In particolare si propone di realizzare un prodotto che consenta di limitare e possibilmente debellare la minaccia del parassita "Varroa Destructor", per cui tuttora non esiste una soluzione efficace e definitiva.

Il prodotto Bee Careful è un box di espansione applicabile all'ingresso dell'arnia che rileva, tramite un sistema di riconoscimento di immagini, la presenza del parassita sulle singole api e conseguentemente, in caso di contagio, vengono instradate verso un condotto in cui viene applicato il trattamento di cura. Quest'ultimo consiste nella somministrazione di acido ossalico sublimato in maniera capillare sulle singole api, in modo da garantire efficacia e al tempo stesso impedire l'indebolimento complessivo dello sciame che scaturirebbe da una somministrazione di massa.

La situazione attuale del mercato indica una forte concentrazione nelle mani di due venditori (3Bee e Melixa), tuttavia è anche vero che sono le uniche aziende in Italia ad operare nel settore, perciò, con il prodotto Bee Careful e le sue caratteristiche aggiunte innovative, non è escluso che si possa competere alla pari con esse.

I costi del progetto prevedono un significativo investimento iniziale, ma a parte questo, i costi ricorrenti riguardanti la realizzazione del prodotto e tutti gli altri fattori a contorno sono tutto sommato limitati. Si conta di trarre buoni profitti in confidenza del fatto che si offre una soluzione economica ad un problema di grandissimo impatto per i diretti interessati, e per cui la concorrenza non ha ancora fornito la propria soluzione in termini di cura, ma si limita (per il momento) soltanto al monitoraggio.

Nel seguito del documento viene mostrata l'analisi di tutte le informazioni necessarie a valutare la potenziale redditività del progetto, valutando la struttura del mercato, costi, profitti e potenziale remunerativo.

2 Analisi del mercato

Uno degli obiettivi principali dell'azienda è quello di creare un prodotto che possa differenziarsi da quelli già presenti sul mercato dell'Hive-Tech. Questi sono orientati ad offrire sistemi di monitoraggio più o meno complessi che, grazie alla presenza di vari sensori, possono dare informazioni in tempo reale sulla popolosità della colonia e la sua produzione, sulla temperatura e sulle condizioni meteo. L'idea è quindi quella di puntare ad una fetta del mercato ancora poco esplorata in modo da avere possibilità maggiori di successo concentrandoci sulla cura delle api attaccate dal parassita "Varroa Destructor". Bee Careful vuole offrire una soluzione ai gravi problemi che questo parassita ha creato negli ultimi anni agli apicoltori ed alle aziende di tutto il mondo, iniziando ad agire dapprima sul territorio nazionale.

Per avere un'idea della struttura del mercato (lato offerta), in assenza di dati relativi al valore dello stesso, essendo il settore molto giovane, si è tentato di effettuare un'approssimazione sulle quote di mercato dei potenziali competitor confrontando i relativi fatturati dell'ultimo anno.

¹Bee Careful s.r.l.: azienda fittizia, nome di fantasia

Le principali aziende concorrenti sono 3Bee s.r.l. e Melixa s.r.l., che dai dati ottenuti dalla banca dati AIDA[2], risultano aver fatturato rispettivamente €40000 e €38000 nel 2018, pertanto una stima per le quote di mercato è la seguente:

$$s_{3Bee} = 0.5128 \quad s_{Melixa} = 0.4872$$

con un indice di Hirschmann-Herfindahl pari a:

$$HHI = s_{3Bee}^2 + s_{Melixa}^2 = 0.2629 + 0.2373 = 0.5002$$

Si può quindi ritenere che la struttura del mercato sia associabile ad una concorrenza perfetta con forte concentrazione e bassa competizione, essendo $HHI > 0.25$.

3 Analisi dei costi

4 Analisi della domanda

5 Analisi degli investimenti

6 Conclusioni

Riferimenti bibliografici

- [1] *3Bee*
<https://www.3bee.it/>
- [2] *AIDA: Analisi Informatizzata delle Aziende Italiane*
<https://aida.bvdinfo.com/>
- [3] *Melixa*
<http://melixa.eu/en/>