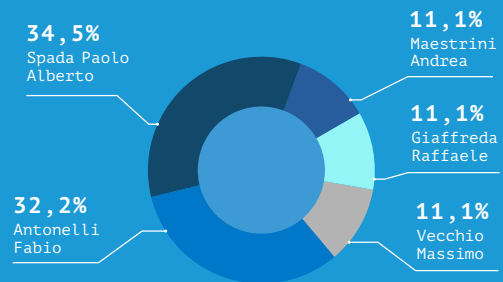




## Tessa Agritech Srl

Technologies and services  
for sustainable agriculture

**PROGETTO:** TESSA  
**SETTORE:** Agritech  
**CONTATTO:** Paolo Alberto Spada - Co-Founder & CEO  
**EMAIL:** paolo.spada@tessa-agritech.com  
**WEBSITE:** www.tessa-agritech.com



compagine sociale

cap. soc. 10.000 €

### descrizione:

TESSA permette ad agronomi e agricoltori di monitorare in modo diffuso le condizioni delle colture e li aiuta a prendere decisioni migliori.

### problema:

La gestione delle risorse naturali ed input agronomici in agricoltura è inefficiente causando uno spreco di risorse, un aumento dei costi e poca sostenibilità.

### soluzione:

TESSA combina l'utilizzo di sensoristica IoT diffusa e dell'Intelligenza Artificiale per un monitoraggio dettagliato ed un supporto alle decisioni preciso che supera i problemi di complessità e costo delle soluzioni attuali.

### mercato:

La "smart agriculture" è un mercato che vale \$13bln a livello mondiale con un CAGR del 9.8%. Il 30% del budget EU è investito in agricoltura e gran parte per l'innovazione del settore (Green Deal) in ottica di sostenibilità e digitalizzazione.

### clienti:

- Grandi aziende agricole
- Organizzazioni di produttori
- Consorzi ed enti di gestione irrigua con produzioni a valore aggiunto alto/medio-alto (viticolo, frutticolo, orticolo) che hanno come obiettivo il miglioramento della qualità e della sostenibilità.

### carattere distintivo:

- Monitoraggio diffuso e molto dettagliato ad un costo basso ed accessibile
- Modello agile di spedizione e facilità di installazione (non necessario personale specializzato)
- Tecnologia proprietaria dalla sensoristica ai modelli e algoritmi di Intelligenza Artificiale

### business model:

Utilizziamo un modello di business a servizio "Hardware-As-A-Service" ad abbonamento annuale ricorrente: • la sensoristica è fornita in comodato d'uso in abbinamento al servizio di base (senza costi "upfront" per il solo hardware) • 3 livelli di servizio (base, advanced, premium) ad abbonamento annuale ricorrente • Upselling dei servizi a valore aggiunto (advanced, premium) basati sull'intelligenza artificiale su quello base.

### fatturato:

2020 = 18.000 € (in consolidamento)  
Aggiornato al 2021 = 2.700 €

### team:

- **Paolo Alberto Spada**, CEO - Coordinamento e prototipazione hw/sw
- **Fabio Antonelli**, CTO - Gestione tecnologia e piattaforme software
- **Raffaele Giaffreda**, CINO - Strategie di innovazione e progettualità
- **Massimo Vecchio**, Ricercatore - Intelligenza Artificiale e Data Science
- **Andrea Maestrini**, Ingegnere - IoT Hardware e Telecomunicazioni
- 2 collaboratori (sviluppo software e sviluppo hardware)
- **Partnership:** Lepida, Commerciale Emilia Romagna, Quarantia

### round di investimento:

Capitale richiesto: 500.000 €

### destinazione risorse:

- Validazione mercato e business model (Marketing & Sales)
- Instaurazione Partnerships Strategiche • Industrializzazione • Ricerca e Sviluppo

### valore pre money:

2 milioni di euro

### exit:

Acquisizione nell'arco di 6-8 anni da parte di aziende leader nella fornitura di servizi e attrezzatura per l'agricoltura.