

DETERMINAZIONE DEL DIRIGENTE SEZIONE COMPETITIVITA' DEI SISTEMI PRODUTTIVI 26 luglio 2016, n. 1543 - **APQ Sviluppo Locale 2007-2013 - Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014 - Titolo II - Capo 2 "Aiuti ai programmi integrati promossi da PMI" - Determinazione n. 797/2015 e s.m.i. - Ammissione della proposta alla fase di presentazione del progetto definitivo - Soggetto proponente: BOOKINGSHOW S.p.A.**

Il giorno 26 lug 2016, in Bari, nella sede della Sezione Competitività dei Sistemi Produttivi,

#### IL DIRIGENTE DELLA SEZIONE

- Visti gli artt. 4, 5 e 6 della l.R. n. 7 del 4 febbraio 1997;
- Vista la Deliberazione della Giunta regionale n. 3261 del 28 luglio 1998;
- Visti gli artt. 4 e 16 del D.Lgs. n. 165 del 30 marzo 2001;
- Visto l'art. 18 del Dlgs 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali" in merito ai Principi applicabili ai trattamenti effettuati dai soggetti pubblici;
- Vista la Legge Regionale n. 10 del 29 giugno 2004, recante "Disciplina dei regimi regionali di aiuto" e successive modificazioni e integrazioni;
- Visto l'art. 32 della Legge 18 giugno 2009, n. 69, che prevede l'obbligo di sostituire la pubblicazione tradizionale all'Albo ufficiale con la pubblicazione di documenti digitali sui siti informatici;
- Vista la DGR n. 1518 del 31 luglio 2015 con la quale la Giunta Regionale ha approvato il nuovo modello organizzativo denominato "Modello Ambidestro per l'Innovazione della macchina Amministrativa regionale - MAIA", integrata con DGR n. 458 del 08/04/2016;

#### PREMESSO CHE:

- con DGR n. 1513 del 24/07/2012, n. 2787 del 14/12/2012 e n. 523 del 28/03/2013, la Regione ha preso atto delle delibere CIPE attraverso cui è stata predisposta la programmazione degli interventi FSC 2007 - 2013, con particolare riferimento alle delibere n. 62/2011, n. 78/2012, n. 8/2012, n. 60/2012, n. 79/2012, n. 87/2012 e n. 92/2012 e formulato le disposizioni per l'attuazione delle stesse;
- in data 25 luglio 2013 è stato sottoscritto l'Accordo di Programma Quadro Rafforzato "Sviluppo Locale" per un ammontare di risorse pari ad € 586.200.000,00 prevedendo, nell'allegato 1 "Programma degli interventi immediatamente cantierabili", tra le azioni a sostegno dello sviluppo della competitività - Aiuti agli investimenti di grandi, medie, piccole e micro imprese, l'operazione denominata "PIA Manifatturiero/Agroindustri a piccole imprese", a cui sono stati destinati € 40.958.419,43;
- con la DGR n. 2120 del 14/10/2014 la Regione ha stabilito di avviare un'attività di rimodulazione degli interventi del FSC 2007-2013 e di negoziato con la Presidenza del Consiglio dei Ministri e con le strutture tecniche del DPS stabilita dalla Delibera CIPE n. 21/2014, finalizzata ad identificare un nuovo quadro di interventi per ciascuno degli APQ sottoscritti, sulla base dei criteri concernenti: a) cantierabilità degli interventi; b) coerenza con la programmazione comunitaria 2014 - 2020; e) capacità effettiva di cofinanziamento dei soggetti beneficiari;
- con la DGR n. 2424 del 21/11/2014 si è stabilita la rimodulazione programmatica degli interventi inseriti nell'Accordo, sulla base dei criteri della DGR n. 2120 del 14/10/2014;

#### CONSIDERATO CHE:

- sul BURP n. 139 del 06/10/2014 è stato pubblicato il Regolamento Regionale n. 17 del 30 settembre 2014 "Regolamento della Puglia per gli aiuti compatibili con il mercato interno ai sensi del TFUE (Regolamento regionale della Puglia per gli aiuti in esenzione)";
- il Dirigente dell'Ufficio Incentivi alle PMI e Grandi Imprese, di concerto con il Dirigente del Servizio Attuazione del Programma ha verificato la coerenza dell'intervento "PIA Manifatturiero/Agroindustria piccole im-

prese" dell'APQ "Sviluppo Locale" siglato il 25 luglio 2013 con le finalità e gli obiettivi della Programmazione dei Fondi Comunitari attualmente in corso e il nuovo ciclo 2014 - 2020 in termini di:

- criteri di selezione dei progetti;
  - regole di ammissibilità all'agevolazione;
  - regole di informazione e pubblicità;
  - sistema di gestione e controllo istituiti dalla Regione Puglia per la corretta attuazione degli interventi;
- con DGR n. 2445 del 21/11/2014 la Regione Puglia ha designato Puglia Sviluppo S.p.A. quale Soggetto Intermedio per l'attuazione degli aiuti di cui al Titolo li "Aiuti a finalità regionale" del Regolamento Regionale n. 17 del 30/09/2014, a norma dell'art. 6, comma 7, del medesimo e dell'art. 123, paragrafo 6 del Regolamento (UE) n. 1303/2013 e che alla stessa, nell'ambito del ciclo di programmazione 2007-2013, sono stati affidati compiti e funzioni di soggetto intermedio ai sensi dell'art. 42 del Regolamento (CE) 1083/2006, della stessa tipologia di quelli previsti dal Titolo I del Regolamento Regionale n. 17 del 30/09/2014;
- la Regione intende avviare l'attuazione di detti aiuti al fine sia di accelerare l'impiego delle risorse destinate alle medesime finalità dal Fondo di Sviluppo e Coesione e dal nuovo ciclo di programmazione 2014/2020, sia di evitare soluzioni di continuità nella messa a disposizione del sistema produttivo regionale di un appropriato insieme di regimi di aiuto;
- l'intervento suddetto contribuisce positivamente agli obiettivi dell'Asse I P.O. FESR 2007-2013 "Promozione, valorizzazione e diffusione della ricerca e dell'innovazione per la competitività" e all'Obiettivo specifico a "Incrementare l'attività di innovazione nelle imprese" dell'Asse prioritario I "Ricerca, Sviluppo tecnologico e innovazione" e agli obiettivi dell'Asse VI "Competitività dei sistemi produttivi e occupazione" P.O. FESR 2007-2013, Obiettivo specifico 3a "Rilanciare la propensione agli investimenti del sistema produttivo", 3d "Incrementare il livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi", 3e "Promuovere la nascita e il consolidamento delle micro e PMI" dell'Asse prioritario Iii "Competitività delle piccole e medie imprese" del POR Puglia 2014 - 2020, approvato con decisione della Commissione Europea ((2015) 5854 e adottato con DGR n. 1498 del 17/07/2014 (BURP n. 112 del 20/08/2014);
- l'attivazione di detto intervento consente di accelerare l'impiego delle risorse destinate alle medesime finalità dal Fondo di Sviluppo e Coesione e dal nuovo ciclo di programmazione 2014-2020, e, contestualmente, di evitare soluzioni di continuità nella messa a disposizione del sistema produttivo regionale di un appropriato insieme di regimi di aiuto;
- con Determinazione Dirigenziale del Servizio Competitività dei Sistemi Produttivi n. 797 del 07/05/2015 è stato approvato e pubblicato sul BURP n. 68 del 14/05/2015 l'avviso Titolo II - Capo 2 "Aiuti ai programmi integrati promossi da PMI" - denominato "Awiso per la presentazione di progetti promossi da Piccole Imprese ai sensi dell'articolo 27 del Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014";

#### CONSIDERATO ALTRESÌ CHE:

- con nota del 21/07/2016 prot. n. 2924/U, trasmessa in data 21/07/2016 ed acquisita agli atti in data 22/07/2016 prot. n. A00\_158/6381, Puglia Sviluppo SpA ha comunicato che ha proceduto alla verifica di ammissibilità formale e sostanziale, nonché alla valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso presentata dal Soggetto proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.** - Codice Progetto: **SMM7R26** -, così come previsto dall'art. 12 dell'Awiso pubblicato sul BURP n. 68 del 14/05/2015 e nel rispetto dell'ordine cronologico di presentazione dell'istanza e che dette verifiche si sono concluse con esito positivo;
- con la medesima nota ha trasmesso la relazione istruttoria della proposta progettuale presentata dal Soggetto proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.** dalla quale risultano investimenti ritenuti ammissibili per complessivi € 1.438.363,44=, di cui:
- € 506.413,44 per Attivi Materiali e Servizi di Consulenza,
  - € 931.950,00 per Ricerca Industriale, Sviluppo Sperimentale e Innovazione, con agevolazione massima concedibile pari ad € 877.061,05;

- l'art. 31, comma 2 del Regolamento Regionale n. 17 del 30/09/2014, il quale stabilisce che sulla base delle verifiche effettuate, la Regione, mediante determinazione dirigenziale, adotta il provvedimento di ammissione della proposta alla fase di presentazione del progetto definitivo ovvero di inammissibilità;

#### **RAVVISATA LA NECESSITÀ DI:**

- prendere atto della relazione istruttoria trasmessa da Puglia Sviluppo SpA con nota del 21/07/2016 prot. n. 2924/U che fa parte integrante del presente provvedimento (Allegato 1);
- ammettere la proposta progettuale presentata dal Soggetto proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.** - Codice Progetto: **SMM7R26** - alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo.

#### **VERIFICA AI SENSI DEL DLGS 196/03**

##### **Garanzie alla riservatezza**

La pubblicazione dell'atto all'albo, salve le garanzie previste dalla legge 241/90 in tema di accesso ai documenti amministrativi, avviene nel rispetto della tutela alla riservatezza dei cittadini, secondo quanto disposto dal

D.Lgs. n. 196/2003 in materia di protezione dei dati personali, nonché dal vigente regolamento regionale n. 5/2006 per il trattamento dei dati sensibili e giudiziari.

Ai fini della pubblicità legale, l'atto destinato alla pubblicazione è redatto in modo da evitare la diffusione di dati personali identificativi non necessari ovvero il riferimento a dati sensibili; qualora tal dati fossero indispensabili per l'adozione dell'atto, essi sono trasferiti in documenti separati, esplicitamente richiamati.

#### **ADEMPIMENTI CONTABILI AI SENSI DEL D. LGS. n. 118/2011e ss.mm.ii.**

Si dichiara che il presente provvedimento non comporta alcun mutamento qualitativo e quantitativo di entrata o di spesa né a carico del Bilancio Regionale né a carico degli Enti per i cui debiti i creditori potrebbero rivalersi sulla Regione.

Ritenuto di dover provvedere in merito

#### **DETERMINA**

- di prendere atto delle premesse che costituiscono parte integrante e sostanziale del presente atto e che qui si intendono integralmente riportate;
- di prendere atto della relazione istruttoria trasmessa da Puglia Sviluppo SpA con nota del 21/07/2016 prot. n. 2924/U, trasmessa in data 21/07/2016 ed acquisita agli atti in data 22/07/2016 prot. n. A00\_158/6381, che fa parte integrante del presente provvedimento (Allegato 1), conclusasi con esito positivo in merito alla verifica di ammissibilità formale e sostanziale, nonché della valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso presentata dal Soggetto proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.** - Codice Progetto: **SM M7 R26** -, così come previsto dall'art. 12 dell'Avviso e nel rispetto dell'ordine cronologico di presentazione dell'istanza;
- di ammettere, ai sensi dell'art. 12 punto 10 dell'Avviso, la proposta progettuale presentata dal Soggetto proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.** - Codice Progetto: **SMM 7R26** - alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo;
- di stabilire che le modalità di presentazione del progetto definitivo, di istruttoria delle proposte e di concessione delle agevolazioni sono quelle stabilite dagli articoli 22, 23 e 32 del Regolamento n. 17 del 30/09/2014;
- di dare atto che il presente provvedimento non determina alcun diritto a favore dell'impresa sopra riportata, né obbligo di impegno o di spesa per l'Amministrazione Regionale.

Il presente provvedimento sarà trasmesso in forma integrale in copia conforme all'originale:

- all'impresa BOOKINGSHOW S.p.A.;
- alla Segreteria della Giunta Regionale.

Il presente provvedimento sarà pubblicato sul Bollettino Ufficiale della Regione Puglia e sui portali: [www.regione.puglia.it](http://www.regione.puglia.it) - Trasparenza - Determinazioni Dirigenziali e [www.sistema.puglia.it](http://www.sistema.puglia.it)

Il presente atto è adottato in originale ed è depositato presso la Sezione Competitività dei Sistemi Produttivi - Corso Sidney Sonnino n. 177 - Bari.

Il presente provvedimento, redatto in un unico esemplare, è immediatamente esecutivo.

Il Dirigente della Sezione  
Pasquale Orlando

Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

ALLEGATO ALLA DETERMINA

N° 1543 DEL 26 LUG. 2016

"ALLEGATO 1"

Programma Operativo Puglia FESR 2014 – 2020 - Obiettivo Convergenza  
Regolamento regionale della Puglia per gli aiuti in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014  
Titolo II – Capo 2 "Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE"  
(articolo 27 del Regolamento Regionale n. 17 del 30/09/2014)

## RELAZIONE ISTRUTTORIA ISTANZA DI ACCESSO

**Impresa proponente: BOOKINGSHOW S.p.A.**

Codice Progetto: SMM7R26

Protocollo istruttorio: 18



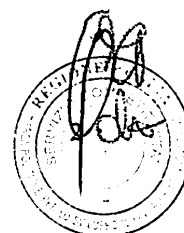
## AMMINISTRAZIONE REGIONALE

Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.

Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE..... 130

## Indice

1. Verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso .....	3
1.1 Trasmissione della domanda.....	3
1.2 Completezza della documentazione.....	3
2. Verifica di ammissibilità sostanziale dell'istanza di accesso .....	5
2.1 Soggetto proponente .....	5
2.2 Investimento .....	7
3. Valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso.....	11
3.1 Esame preliminare della domanda.....	11
3.2 Verifica praticabilità e fattibilità del progetto integrato.....	13
3.2.1 Definizione degli obiettivi (criterio di valutazione 1).....	13
3.2.2 Elementi di innovatività e trasferibilità della proposta (criterio di valutazione 2).....	13
3.2.3 Coerenza tra la dimensione del soggetto proponente e gli investimenti previsti (criterio di valutazione 3).....	16
3.2.4 Qualità economico-finanziaria, in termini di sostenibilità ed affidabilità del soggetto proponente sotto il profilo patrimoniale, finanziario ed economico (criterio di valutazione 4).....	16
3.2.5 Copertura finanziaria degli investimenti (criterio di valutazione 5) .....	18
3.2.6 Compatibilità dell'investimento con le strumentazioni urbanistiche e con le tempistiche occorrenti per l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative, concessioni e pareri propedeutici al suo avvio (criterio di valutazione 6) .....	19
3.2.7 Analisi e prospettive di mercato (criterio di valutazione 7).....	22
3.2.8 Analisi delle ricadute occupazionali dell'intervento (criterio di valutazione 8).....	27
3.3 Investimenti in Attivi Materiali.....	28
3.4 Investimenti in R&S .....	29
3.5 Investimenti in Innovazione.....	32
3.6 Investimenti per acquisizione di Servizi di Consulenza .....	34
3.7 Sostenibilità Ambientale dell'investimento .....	36
4. Prescrizioni/indicazioni per fase successiva.....	37
5. Conclusioni .....	38



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi Integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

## 1. Verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso

### 1.1 Trasmissione della domanda

La domanda è stata trasmessa:

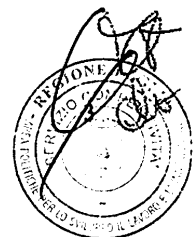
- 1) nei limiti temporali definiti dalla normativa di riferimento (Determinazione del Dirigente del Servizio Competitività dei sistemi produttivi n. 797 del 07/05/2015 successivamente modificata ed integrata dalla DD n. 973 del 29/05/2015), in data 23/12/2015 ore 20.20;
- 2) in via telematica attraverso la procedura on line "PIA Piccole Imprese" messa a disposizione sul portale [www.sistema.puglia.it](http://www.sistema.puglia.it).

Si evidenzia che, preliminarmente ai controlli circa la completezza e correttezza formale dell'istanza di accesso, si è proceduto ad accertare la condizione di cui alla lettera g) del comma 2 dell'art. 3 dell'Avviso. A tal fine, si prende atto di quanto dichiarato dal soggetto proponente alla lett. j) della sez. 1 "Modulo di domanda di accesso agli "Aiuti ai programmi integrati di investimento promossi da Piccole imprese" ed, in particolare che *"il soggetto proponente non si trova in condizioni tali da risultare un'impresa in difficoltà così come definita dall'art. 2 del Regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 e dagli Orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione delle imprese in difficoltà"*.

### 1.2 Completezza della documentazione

La domanda è corredata degli allegati obbligatori previsti dall'art. 12 dell'Avviso ed, in particolare:

- Sezione 1 – Modulo di domanda di accesso agli "Aiuti ai programmi integrati di investimento promossi da Piccole imprese", completa di firma digitale dell'istante e di pagamento della marca da bollo n.01131310492733 del 05/10/2015 (come verificato sul portale dell'Agenzia delle Entrate);
- Sezione 2 - D.S.A.N. del certificato di iscrizione alla CCIAA di Bari con vigenza (firmata digitalmente);
- Sezione 3 – n. 12 D.S.A.N. di autocertificazione delle informazioni antimafia (firmate digitalmente);
- Sezione 4 - Business Plan;
- Sezione 5 e 5a - Autocertificazione in campo ambientale del regime giuridico dell'area oggetto dell'intervento e assoggettabilità del progetto alle principali normative ambientali e Sostenibilità Ambientale dell'investimento, sottoscritte dall'Arch. Stefania Lorusso;
- Sezione 6 – DSAN del dato ULA nei 12 mesi antecedenti la presentazione dell'istanza di accesso;
- Atto costitutivo datato 27/01/2005, Repertorio n. 41456 Racc. 17344 reg. a Lucera il 15/02/2005, Statuto (Allegato B all'atto rep. n. 41436 e racc. n. 17344);
- Bilanci degli ultimi tre esercizi (2012, 2013, 2014) completi di allegati, firmati digitalmente, e ricevute di deposito;
- Copia del libro soci;
- Documentazione relativa alla disponibilità della sede, contratto di locazione finanziaria n. IF 937219 Fg. 97 part. 1129 sub.29, 30 e 34 1° e 6° piano, scrittura privata del 27/10/2015 Fg. 97 part. 1129 sub 13 e 14, 1° piano, entrambe in Via di Motta della Regina, n.6 - Foggia (FG);
- Relazione sottoscritta digitalmente dall'Arch. Stefania Lorusso, circa la cantierabilità e compatibilità con gli strumenti urbanistici della sede individuata in relazione all'attività svolta ed all'intervento oggetto di agevolazione, nonché le opere da realizzare, con allegata documentazione fotografica, visure catastali e titoli di disponibilità degli immobili;
- Inquadramento geografico su ortofoto;
- Diagramma di GANTT.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi Integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

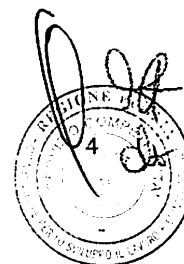
L'impresa ha inviato integrazioni spontanee a mezzo PEC ed acquisite da Puglia Sviluppo il:

- ✓ 13/01/2016 (prot. 257/Ba del 19/01/2016), inerente un refuso riportato nella DSAN antimafia del Sindaco Supplente, circa la residenza del firmatario.
- ✓ 10/02/2016 (prot. 824/Ba del 11/02/2016), inerente una cessione di quote sociali, atto di aumento del capitale sociale e verbale di assemblea straordinaria (verbale di assemblea straordinaria del 19/01/2016 Rep. 86171 e Racc 22817, copia della pag. 4 del Libro Soci riportante tale assemblea e atto di riconoscimento di cessione a titolo transattivo in pari data);
- ✓ 09/03/2016 (prot. 1465/Ba del 09/03/2016), inerente la corretta Aria di specializzazione seguito di un refuso nella compilazione dell'istanza di accesso.

A seguito di richiesta di documentazione integrativa, il soggetto beneficiario ha inviato la documentazione mancante a mezzo PEC ed acquisita da Puglia Sviluppo S.p.A.:

- ✓ del 08/07/2016 con prot. n. 2441/l del 08/07/2016, in particolare:  
DSAN di precisazione dell'attività oggetto del programma di investimento, del codice Ateco e delle sedi dello stesso;
- ✓ del 19/07/2016 con prot. n. 2833/l, in particolare:
  - certificato di agibilità dell'immobile (prot n. 3410/SUAP del 13/12/2006);
  - piano di ammortamento della locazione finanziaria, con evidenza della data di stipula del contratto;
  - precisazione circa l'assenza di dipendenti assunti presso le altre sedi.

Alla luce di quanto riportato nel presente paragrafo, la verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso si è conclusa con esito positivo. Pertanto, è possibile proseguire con l'esame di ammissibilità sostanziale.





Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

## 2. Verifica di ammissibilità sostanziale dell'istanza di accesso

### 2.1 Soggetto proponente

L'impresa proponente **BOOKINGSHOW S.p.A.**, Partita IVA 03376920710, è stata costituita in data 27/01/2005 (come risulta dalla DSAN, a firma del legale rappresentante, inerente l'iscrizione In Camera di Commercio del 23/12/2015), ha avviato la propria attività in data 15/07/2005 ed ha sede legale ed operativa in Via di Motta della Regina, n.6 - Foggia (FG).

#### ✓ Descrizione della compagine

Rispetto alla dichiarazione sostitutiva di atto notorio della certificazione di iscrizione della camera di commercio a firma del legale rappresentante del 23/12/2015, l'impresa ha inviato, con integrazione spontanea, copie degli atti inerenti l'aumento di capitale sociale da € 120.000,00 ad € 180.000,00 (verbale di assemblea straordinaria del 19/01/2016 Rep. 86171 e Racc 22817, copia della pag. 4 del Libro Soci riportante tale assemblea e atto di riconoscimento di cessione a titolo transattivo in pari data).

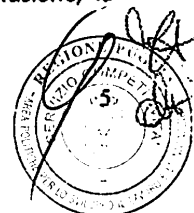
Il Presidente del Consiglio di Amministrazione - Rappresentante Legale è il Sig. Angelo Coletta e presenta un capitale sociale interamente sottoscritto e versato, così suddiviso:

- Pipoli Anna 0,33% pari a € 600,00;
- Vernaglione Giuseppe 25% pari a € 45.000,00;
- Ezza Michele 0,33% pari a € 600,00;
- D'Avena Matteo 1,00 pari a € 1.800,00;
- Coletta Angelo 73,33% pari a € 132.000,00.

#### ✓ oggetto sociale

La società ha per oggetto:

- la prestazione di servizi di biglietteria per eventi nazionali ed internazionali nei settori dello sport, dello spettacolo (musica, cinema, teatro, danza ecc.), della cultura e dei trasporti, gestiti con mezzi informatici e telematici centralizzati, attraverso reti di punti di vendita e/o altri canali distributivi anche telematici realizzati in proprio o reperiti sul mercato;
- lo svolgimento di attività e servizi connessi all'attività in oggetto e precisamente:
  - la commercializzazione di sistemi di carattere informatico e telematico per la gestione dei servizi di biglietteria nonché la commercializzazione di oggetti promozionali;
  - la prestazione dei servizi di consulenza e di formazione professionale su materie inerenti l'attività sociale nonché i servizi di installazione, assistenza e manutenzione delle apparecchiature e del software inerenti le prestazioni dei servizi di biglietteria;
  - l'effettuazione di ricerche di mercato con l'ausilio di qualsiasi mezzo, compresa la raccolta di dati a mezzo telefono, elaboratori elettronici, reti telematiche relativamente all'attività sociale;
  - l'acquisizione, lo sfruttamento, l'amministrazione e la commercializzazione dei marchi e dei diritti d'autore per opere musicali e letterarie;
  - la pubblicazione anche su CD rom ed il commercio di qualunque tipo di rivista o lo stampato, periodico e non con la sola esclusione dei giornali quotidiani attinenti al settore della cultura, dello spettacolo e dello sport;
  - l'organizzazione, la gestione e la realizzazione di giochi e/o lotterie istantanee e/o tradizionali;
  - la produzione, la duplicazione, il noleggio, l'importazione, l'esportazione, la diffusione, la distribuzione e/o la vendita di dischi fonografici, nastri magnetici analogici e digitali.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

✓ campo di attività:

La società, così come risulta dalla dichiarazione sostitutiva del certificato di iscrizione alla CCIAA, svolge l'attività principale di servizio di biglietteria per eventi nazionali ed internazionali nei settori dello sport, dello spettacolo, della cultura e dei trasporti, gestiti con mezzi informatici e telematici centralizzati, attraverso reti di punti di vendita e/o altri canali distributivi anche telematici realizzati in proprio o reperiti sul mercato. La prestazione di servizi di consulenza e di formazione professionale su materie inerenti l'attività sociale nonché i servizi di installazione, assistenza e manutenzione delle apparecchiature e dei software.

L'attività principale presenta un Codice Ateco 2007: 79.90.11 - *Servizi di biglietteria per eventi teatrali, sportivi ed altri eventi ricreativi e d'intrattenimento*, mentre il Codice Ateco relativo all'iniziativa proposta, indicato dalla proponente, è il 62.09.09 - *Altre attività dei servizi connessi alle tecnologie dell'informatica nca*. Tuttavia, dall'esame della documentazione progettuale e dalla DSAN inviata in data 08/07/2016 è stato rettificato il codice, inizialmente individuato, attribuibile alla nuova attività oggetto del programma di investimento, ossia il 58.29.00: *Edizione di altri software a pacchetto (esclusi giochi per computer), trattandosi della produzione di un software on line, non personalizzato, per applicazioni commerciali, la cui licenza sarà offerta come servizio (SAAS) agli operatori commerciali - siano esse piattaforme o siti proprietari - del mondo e-commerce*. Pertanto, tale identificazione, viene confermata dal valutatore.

✓ requisiti

a. requisito dimensionale di piccola impresa in regime di contabilità ordinaria: l'impresa è una piccola impresa autonoma, così come si evince:

1) dalla tabella riepilogativa della "schermata 2 - Informazioni sulla dimensione del Soggetto Proponente" della "sezione - 4 Business Plan" riportante i seguenti dati:

**Tabella n. 1**

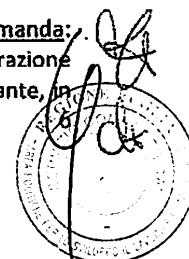
Dati relativi alla dimensione di impresa singola - Periodo di riferimento (ultimo bilancio approvato): anno 2014		
Occupati (ULA)	Fatturato	Totale di bilancio
8,26	2.317.807,00	2.781.200,00

2) dai dati riscontrati dai bilanci degli esercizi 2013 e 2014 allegati all'istanza di accesso.

b. requisito dei tre bilanci approvati alla data di presentazione della domanda: l'impresa, alla data di presentazione dell'istanza di accesso, ha approvato i bilanci relativi alle annualità 2012, 2013 e 2014;

c. requisito del fatturato medio non inferiore ai 1,5 MEuro nei tre esercizi precedenti: il fatturato medio registrato nei tre esercizi precedenti ammonta ad € 2.133.005,00, pertanto non inferiore a € 1,5 milioni di euro. In dettaglio, il fatturato del 2012 ammonta ad € 2.030.392,00, il fatturato del 2013 ammonta ad € 2.050.816,00, il fatturato del 2014 ammonta ad € 2.317.807,00;

d. requisito di almeno 10 ULA nei 12 mesi antecedenti alla presentazione della domanda: l'impresa, in allegato all'istanza di accesso, ha presentato la "Sezione 6 - dichiarazione sostitutiva di atto notorio sul dato occupazionale", sottoscritta dal legale rappresentante, in



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

cui attesta che il dato ULA nei 12 mesi antecedenti alla presentazione dell'istanza di accesso (dicembre 2014 - novembre 2015) è pari a 11,02 e che tale informazione è riscontrabile dal Libro Unico del Lavoro disponibile presso la sede aziendale.

## 2.2 Investimento

### ✓ Descrizione dell'investimento

Il programma di investimenti denominato "ZAKEKE - 3D INTERACTIVE PRODUCT DESIGNER BASED ON AFFECTIVE COMPUTING" sulla base di quanto dichiarato nel business plan, si inquadra nella seguente tipologia di cui all'art. 15 co. 4 del Regolamento Regionale n. 17/2014 e art. 6 co. 1: "ampliamento di unità produttive esistenti".

Il progetto si inserisce nell'area di innovazione "COMUNITA' DIGITALI CREATIVE E INCLUSIVE" con riferimento all'"Industria culturale e creativa (settori applicativi: Social Innovation)" e per la KET - Tecnologie di produzione avanzata.

Il progetto intende realizzare una piattaforma informatica in 2d e 3d che consenta a tutti i portali e-commerce di offrire agli utenti la possibilità di personalizzare i prodotti in vendita; gli utenti finali che utilizzeranno tale configuratore potranno personalizzare i numerosi prodotti presenti in catalogo.

La piattaforma inoltre riconoscerà "le emozioni umane" degli utenti finali e ciò aumenterà la percezione di semplicità d'uso dei moduli di customizzazione dei prodotti virtuali.

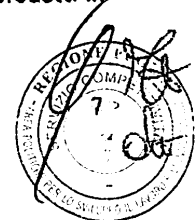
L'importo complessivo è dell'investimento è di 1.438.363,44 €.

L'impresa opera nella gestione in totale outsourcing di store e-commerce e nella gestione di portali verticali B2C che aggregano l'offerta di diversi fornitori, inoltre, ha recepito l'esigenza dei propri clienti di introdurre un configuratore intelligente per i propri prodotti, in modo tale da rispondere alla richiesta sempre crescente di beni personalizzati.

Negli ultimi anni si sta sempre più diffondendo il fenomeno della *mass customization*, approccio di business che consente di fornire prodotti o servizi personalizzati su larga scala e mediante tecnologie flessibili, senza la perdita dei benefici relativi alla produzione di massa (efficienza, produttività, qualità, contenimento dei costi e velocità di risposta), permettendo di personalizzare il prodotto. Anche nel caso dell'e-commerce, si parla dell'approccio "Build to order"(BTO) o, in ambito industriale, Make to order oppure Made to order (MTO), infatti, tali metodologie produttive, prevedono la produzione solo nel momento successivo all'ordine, affermando, quindi, la c.d. *Produzione Modulare o Modularità* per organizzare efficientemente prodotti e processi complessi.

Attraverso lo sfruttamento della robotica, che consente una maggiore flessibilità nella produzione industriale a costi accessibili, la produzione modulare consentirebbe di cambiare un modulo del prodotto senza richiedere un cambio degli altri grazie a interfacce standardizzate. I componenti e i moduli sono progettati e prodotti indipendentemente e parallelamente, consentendo la realizzazione del prodotto richiesto dal cliente in una configurazione del tutto personalizzata grazie all'assemblaggio dei moduli solamente nel modo e nel momento in cui si manifesta la domanda, lasciando la possibilità di inserire modifiche fino all'ultimo momento.

L'impresa ha pensato di individuare uno strumento che consenta al consumatore di partecipare al processo di personalizzazione del prodotto, co-creandolo, trasmettendo poi all'industria che dovrà realizzarlo tutti gli input necessari alla creazione del bene; l'intento è quello di partire dalla R&S investendo le proprie risorse nella progettazione e realizzazione di un'innovativa *piattaforma cloud* che consenta a tutti i gestori di portali e-commerce di integrare nel proprio sistema un configuratore di prodotti a 360°, in 2d ed in 3d, per offrire ai propri clienti la possibilità di personalizzare i prodotti in vendita.



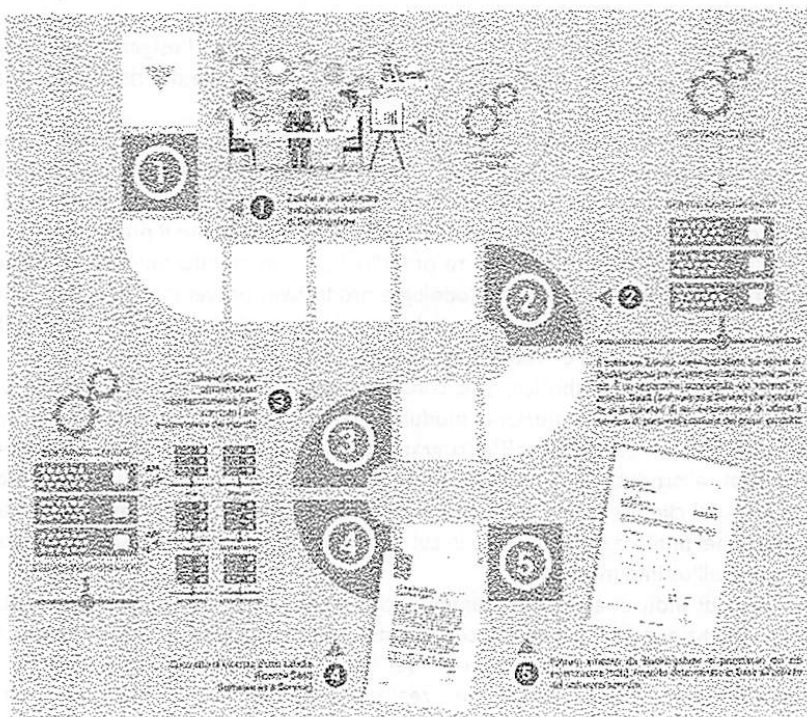
Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Molteplici sono gli aspetti evidenziati dalla proponente, che rendono il configuratore altamente innovativo:

- ❖ dotazione tecnologica *Affective Computing*, ossia meccanismi in grado di simulare l'empatia, riconoscendo, interpretando ed elaborando le emozioni umane degli utenti finali dei siti di e-commerce. L'integrazione del sistema con tale tecnologia, mai utilizzata finora nell'ambito degli strumenti di personalizzazione, aumenterà la percezione di semplicità di uso dei moduli di customizzazione dei prodotti e permetterà di percepire gli stati emozionali degli utenti finali del sito e-commerce.
- ❖ è facilmente integrabile sia con le più diffuse piattaforme e-commerce, quali Magento, WooCommers, Opencart, OScommerce, Prestashop, etc mediante plug-in<sup>1</sup>, che con soluzioni e-commerce proprietarie, attraverso un interfacciamento API (APPLICATION PROGRAMMING INTERFACE). Non esiste sul mercato un configuratore che possa essere immediatamente integrato mediante tecnologie differenti, sia con i siti proprietari che con le più diffuse piattaforme per il commercio elettronico.

Realizzando il progetto sopra descritto, la proponente potrebbe acquisire un grande vantaggio competitivo, ampliando l'attuale gamma di prodotti offerti mediante un'innovazione di prodotto. In sintesi, il fulcro di tutto sarà la creazione di un software che verrà inteso come "servizio" (in gergo SaaS: Software as a Service ).

Di seguito si riporta una schematizzazione esplicitiva del processo produttivo:



<sup>1</sup> Il plug-in in campo informatico è un programma non autonomo che interagisce con un altro programma per ampliarne o estenderne le funzionalità originarie. Ad esempio, un plug-in per un software di grafica permette l'utilizzo di nuove funzioni non presenti nel software principale.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aluti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Gli investimenti che dovranno sostenere la realizzabilità di tutto sono dati da:

- l'acquisto di una nuova unità immobiliare sita a Foggia in via Di Motta della Regina n. 6, Piano 1°; la nuova sede ospiterà l'infrastruttura hardware e software e le risorse che si occuperanno dell'industrializzazione del nuovo prodotto. Il costo del nuovo immobile individuato è pari ad € 210.000,00. Un investimento importante è previsto per la costruzione dell'infrastruttura hardware, da dedicare alla nuova unità immobiliare, del software, delle spese per l'acquisizione di un brevetto, per studi di fattibilità, degli investimenti in servizi di consulenza in materia di innovazione addestramento del personale; nell'ambito di tale intervento è prevista l'attività formativa e di rafforzamento legata al nuovo prodotto/servizio che si intende sviluppare e, infine, investimenti in servizi di consulenza, attraverso Programmi di Internazionalizzazione come il marketing internazionale finalizzato alla conquista delle nuove aree di mercato individuate. Partecipazione a fiera: si prevede la partecipazione alla fiera / Love APIs: è il più grande evento al mondo dedicato ad API e alla strategia di business digitale per gli sviluppatori, esperti IT e strateghi aziendali e Consulenza finalizzata all'acquisizione della certificazione ISO 14001.

L'impresa da sempre attenta alla formazione continua del proprio personale, individua nello stesso la vera risorsa di un'azienda.

✓ requisiti

a. localizzazione dell'iniziativa in Puglia:

il progetto sarà realizzato presso le sedi della BOOKINGSHOW S.p.A. site in Foggia, in via Di Motta della Regina n. 6, piano 1°.

b. dimensione del progetto integrato:

il progetto prevede un investimento complessivo pari ad € 1.438.363,44, così distinto:

- Attivi Materiali per € 464.413,44;
- R&S per € 897.000,00;
- Innovazione per € 34.950,00;
- Servizi di Consulenza per € 42.000,00.

c. presenza obbligatoria di investimenti in R&S e/o in Innovazione ed eventualmente anche in servizi di consulenza:

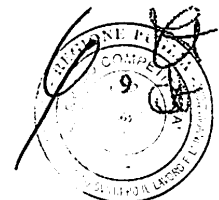
il progetto prevede investimenti in R&S, Innovazione e Servizi di Consulenza.

d. ammontare degli investimenti in Attivi Materiali di ciascuna impresa non inferiore al 20% degli investimenti complessivi previsti dalla medesima impresa:

l'ammontare proposto degli investimenti in Attivi Materiali è pari al 32,29% dell'investimento complessivo.

e. settore di investimento ammissibile e coerente con le aree di specializzazione individuate dall'art. 4 comma 1 dell'Avviso:

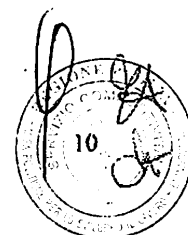
Nel rispetto dell'art. 4 comma 1 dell'Avviso, il settore di investimento è ammissibile e coerente con le aree di specializzazione individuate. In particolare, il presente programma di investimento ricade nell'area di innovazione "Manifattura sostenibile" con riferimento all'"Fabbrica Intelligente" e per la KET – Tecnologie di produzione avanzata (progettazione e sviluppo di una piattaforma cloud aperta che integra tecnologie innovative quali Affective Computing, la visualizzazione e l'interazione 3D).



Relazione istruttoria Istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

### 2.3 Requisito di premialità

L'impresa nel Business Plan dichiara di essere in possesso del Rating di Legalità. Infatti, la verifica sul sito dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha dato esito positivo, confermando quanto indicato dall'impresa, ossia l'ottenimento del rating di una stellina in data 11/02/2015 (RT374) con scadenza l'11/02/2017.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

### 3. Valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso

#### 3.1 Esame preliminare della domanda

##### A. Analisi del profilo del proponente

Bookingshow oltre alla sede foggiana ha una sede operativa ubicata a Frosinone ed una a Milano. Sin dalla sua costituzione si è posizionata tra le maggiori realtà nel mondo del ticketing, poi, è entrata nell'e-commerce, attraverso Upcommerce, piattaforma proprietaria per la gestione di store online in completo outsourcing.

Ad oggi si presenta con due suddivisioni interne:

1. **Area ticketing:** che gestisce, attraverso la propria piattaforma software, in modo integrato, la prenotazione e la vendita on line di biglietti per concerti, spettacoli, eventi sportivi (calcio, basket, volley) festival ed eventi unici. E' in grado di offrire un supporto alle attività di entertainment unendo i servizi di biglietteria elettronica, certificati Siae, a quelli di marketing e Crm integrati nell'applicativo, con una soluzione verticalizzata per ognuno dei mercati di riferimento (cinema, teatri, eventi, stadi, festival, etc) per poter cogliere in pieno le esigenze e le specificità di ogni segmento.

La vendita è strutturata su diversi canali:

- a. una vasta e capillare rete di punti vendita diffusi su tutto il territorio nazionale (circa 1.000 punti vendita attivi);
- b. il portale internet attivo 24 ore su 24;
- c. un'App dedicata per smartphone;
- d. interfaccia programmatica di API che l'ha condotta a diventare un sistema aperto, integrabile con applicazioni di terze parti;
- e. un call center dedicato.

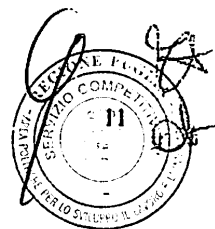
L'impresa annovera oltre 900.000 iscritti al portale web [www.bookingshow.it](http://www.bookingshow.it), ed un volume medio annuo di oltre otto milioni di biglietti emessi; un portafoglio eventi che consta di oltre 1.500 manifestazioni nazionali ed internazionali ed è presente negli altri ambiti con un portafoglio di oltre 800 clienti (il teatro Petruzzelli e il teatro Pubblico Pugliese in Puglia, guardando al territorio nazionale, il teatro Nuovo a Milano ed il teatro Vascello a Roma; il Frosinone calcio ed il Livorno calcio; la fondazione Ravello e la fondazione carnevale di Viareggio. Inoltre, essa collabora con importanti società di eventi musicali quali live nation, friends & partner, rock in idro, gestendone la biglietteria per concerti di grandi artisti nazionali ed internazionali, offre soluzioni di biglietteria automatizzata anche per parchi tematici e gestisce alcune multisale dislocate su tutto il territorio nazionale.

2. **Area Upcommerce:** si tratta di una piattaforma e-commerce multicurrency, sviluppata interamente dalla proponente, totalmente customizzabile e a disposizione di chiunque voglia entrare nel mondo dell'e-commerce senza avere le necessarie competenze; è una piattaforma che consente alla proponente la gestione conto terzi di siti in totale outsourcing, curandone lo sviluppo, la logistica, la pubblicità ed il customer care.

Tale area è dotata di un engine (motore) per l'importazione dei prodotti direttamente dai fornitori, sviluppato con logica a plug-in e permette anche di accedere a web service, qualora il sistema del fornitore ne fosse provvisto.

I tre asset portanti di upcommerce grazie anche all'impiego delle attuali tecnologie mobile-friendly sono:

- a) la tecnologia (produzione del sito, integrazione del CRM, ottimizzazione);
- b) la logistica (spedizione in tutto il mondo, gestione magazzini, gestione resi);
- c) la promozione (advertising e gestione delle relazioni con i clienti).



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrali promossi da PICCOLE IMPRESE

Accanto ai numerosi siti gestiti in outsourcing, la proponente ha anche un proprio portale merchandisingplaza.com realizzato con la piattaforma upcommerce, il quale offre prodotti di merchandising delle principali categorie merceologiche nell'ambito dell'intrattenimento (sport, cinema, tv, musica, etc.). Il modello operativo scelto è quello del "drop shipping" cioè, non esiste un magazzino fisico, non c'è alcun limite di spazio, il sistema riceve infatti l'ordine dal cliente e contemporaneamente invia il modulo d'ordine al fornitore e, ad oggi, realizza buona parte del proprio fatturato al di fuori dei confini nazionali. Bookingshow spa è in possesso dei diritti di proprietà intellettuale relativi ai codice sorgente dei sistemi software per il ticketing e per l'e-commerce; ha ottenuto dall'agenzia delle entrate, per il sistema Bookingshow, la certificazione di riconosciuta idoneità delle apparecchiature, secondo la normativa vigente in materia di biglietterie automatizzate. Inoltre, ha attivato il percorso per depositare il brevetto relativo al risultato di un progetto di R&S condotto con ottimi risultati dalla proponente, il progetto Ontobiz che ha portato a studiare, definire e applicare all'e-business modelli e metodologie basate sull'intelligenza artificiale, al fine di supportare la realizzazione di un sistema innovativo di e-commerce, in grado di garantire prestazioni superiori alle attuali soluzioni esistenti sul mercato in termini di personalizzabilità ed estensibilità dell'offerta e dei modelli di business.

La diversificazione dell'offerta aziendale ha spinto la società ad acquisire un nuovo codice Ateco (62.09.09), in affiancamento al codice originario (79.90.11); proprio in tale area l'impresa ha effettuato investimenti in ambito di R&S inerente nuove soluzioni tecnologiche per offrire un vantaggio competitivo, in un'ottica di rinnovamento continuo del proprio portafoglio prodotti.

L'impresa orientata all'innovazione ha avviato programmi di investimenti in R&S, avvalendosi della collaborazione di Università, centri di ricerca e di centri di eccellenza come consorzio Cetma, Cnr, Enea, Dyrectalab, Politecnico di Bari, Università del Salento, Crmpa.

Anche il progetto rientra nella stessa logica e mira alla creazione di una soluzione software, offerta come servizio (saas), in grado di rafforzare la capacità dell'azienda di offrire servizi e prodotti all'avanguardia. Si vuole realizzare un configuratore "zakake", che fornirà agli utenti la possibilità di personalizzare liberamente, in modo interattivo sia in 2d che in 3d i prodotti del catalogo offerti sulla piattaforma e-commerce. Questo configuratore permetterà, mediante plug-in o API, in qualsiasi piattaforma e-commerce di offrire agli utenti la possibilità di customizzare i prodotti direttamente sui portali dove effettuano l'acquisto. Ad oggi, secondo la Bookingshow, non esistono sul mercato mondiale soluzioni di personalizzazione paragonabili al prodotto software pensato, al contrario, il quadro attuale appare frammentato ed incapace di rispondere alla crescente domanda di beni personalizzati. L'alto grado di innovazione del progetto giustifica l'ingente investimento previsto in R&S, e prevede l'affiancamento del Cetma centro di progettazione design e tecnologie dei materiali di Brindisi, che presuppone l'aumento predominante dell'area upcommerce, rispetto all'area ticketing, settore maturo per l'azienda. Inoltre, l'impresa possiede già la Certificazione ISO 9001:2008 e prevede, grazie al presente piano di sviluppo, di acquisire la Certificazione ISO 14.001.

*B. Elenco delle criticità evidenti nel format di domanda*

Non si rilevano criticità nel format di domanda.

*C. Elenco di eventuali macroscopiche inammissibilità delle spese previste o di rilevanti incongruità rispetto all'iniziativa proposta*

Non si rilevano macroscopiche inammissibilità delle spese previste o rilevanti incongruità rispetto all'iniziativa proposta. Tuttavia, tali aspetti saranno approfonditi nel dettaglio in sede di valutazione delle singole categorie di spesa.





Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

*D. Eventuale interlocuzione con il soggetto proponente*  
 Non si ritiene necessaria l'interlocuzione con il soggetto proponente.

### 3.2 Verifica praticabilità e fattibilità del progetto integrato

#### 3.2.1 Definizione degli obiettivi (*criterio di valutazione 1*)

L'impresa espone in maniera chiara ed esaustiva gli obiettivi finali dell'intervento. Innanzitutto evidenzia che trattasi di un "ampliamento di unità produttive esistenti".

L'impresa proponente prevede una serie di investimenti articolati nell'ambito degli Attivi Materiali, R&S, Innovazione e Servizi di Consulenza, finalizzati a sviluppare un progetto di innovazione incentrato sullo sviluppo di configuratore "Zokake", che fornirà agli utenti la possibilità di personalizzare liberamente, in modo interattivo i prodotti del catalogo offerti sulla piattaforma e-commerce.

L'esito circa il criterio di valutazione 1 complessivo è positivo.

#### 3.2.2 Elementi di innovatività e trasferibilità della proposta (*criterio di valutazione 2*)

Per l'esame della portata innovativa del progetto ci si è avvalsi della consulenza di un esperto (docente universitario) il quale ha espresso una valutazione del progetto in fase di accesso, così come previsto dal comma 5 dell'art. 12 dell'Avviso. Si riportano, di seguito, le risultanze della valutazione dell'esperto.

▪ *Descrizione sintetica del progetto integrato proposto*

Il progetto intende sviluppare una tecnologia per rendere possibile la personalizzazione dei prodotti, da parte degli utenti finali, su una piattaforma e-commerce gestita da aziende proprietarie di siti e-commerce.

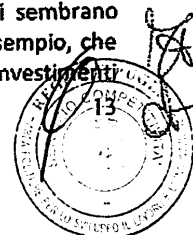
Il procedimento di personalizzazione deve essere supportato da funzionalità di visualizzazione 3-Dreal time, realizzate lato client. Deve inoltre supportare funzionalità di raccomandazione degli item di personalizzazione disponibili basati sul cosiddetto "affective computing", cioè su metodologie innovative in grado di rilevare "lo stato d'animo dell'utente finale" ed usare questa informazione per "filtrare nell'ampio catalogo di item grafici quelli più affini alle preferenze".

Il progetto prevede l'acquisizione di una certificazione per il proprio sistema di gestione ambientale (ISO 14001), un piano di formazione tecnologica per i propri dipendenti, un piano di marketing internazionale, l'acquisizione di infrastrutture hardware da localizzare in un immobile da acquisire in prossimità della attuale sede di Foggia.

▪ *1. Parere sugli elementi di innovatività e trasferibilità rispetto allo stato dell'arte, sulla trasferibilità e validità del progetto industriale proposto (criterio di selezione 2 dell'Allegato B)*

Il progetto integrato proposto è ben strutturato da molti punti di vista. Sono in particolare da apprezzare l'analisi di mercato, le motivazioni, lo stato dell'arte, il piano delle attività. Contiene discreti elementi di innovatività e trasferibilità delle conoscenze. Il progetto pare costituire una proposta complessivamente valida e credibile, anche considerata la natura ed il (dichiarato) background tecnologico specifico del proponente.

L'analisi SWOT pare carente sul piano dell'analisi dei punti di debolezza/minacce. Questi sembrano infatti assenti nell'analisi presentata. Pare difficile assumere, solo per citare un possibile esempio, che funzionalità di personalizzazione e/o visualizzazione 3d, non diventino oggetto di investimenti



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

significativi da parte di altri player internazionali—un mercato globale ha molti vantaggi potenziali ma ha anche minacce di questo genere. Un altro elemento che pare assente, non solo nell'analisi SWOT ma anche in altre parti del progetto, consiste nell'analisi dei costi intrinseci all'adozione della tecnologia proposta e delle conseguenti implicazioni. In più parti si asserisce che il modello Freemium che si intende adottare per la vendita della tecnologia è il migliore in quanto inizialmente l'acquirente non incorre in alcun costo. Una impostazione di questo genere è, a parere del valutatore, inaccurata e fuorviante. Può essere condivisibile solo per sistemi in outsourcing ospitati nella stessa piattaforma del proponente ma non per sistemi gestiti da terze parti. Modificare un sistema di ecommerce esistente per rendere possibile l'utilizzo dei nuovi plugin ha certamente un costo indiretto, relativo alla modifica, validazione, test non funzionale (carico etc) della architettura software. Tale costo può essere molto elevato e, soprattutto, la stessa decisione di alterare un sistema essenziale per l'operatività dell'azienda, inserendovi plug-in sviluppati dal proponente, potrebbe essere un elemento critico e tale da rendere la diffusione della tecnologia molto più difficoltosa di quanto auspicato.

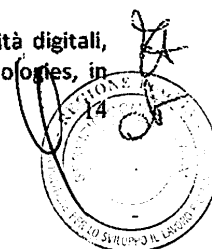
Il valutatore è piuttosto scettico sulla effettiva possibilità di ottenere risultati di interesse pratico con tecnologie di "affective computing" nel contesto considerato nel progetto. Le ricerche in questo settore tendono spesso ad assumere l'utilizzo da parte dell'utente di dispositivi radicalmente diversi e molto più intrusivi di un pc, un tablet, uno smartphone. Lo stesso uso delle webcam incorporate in questi dispositivi (possibilità non descritta esplicitamente nel documento) potrebbe essere percepito come eccessivamente intrusivo per la privacy da molti utenti. E' anche da notare che i parametri quantitativi previsti "per una valutazione oggettiva dell'output" indicano per il "riconoscimento di un numero limitato di stati emozionali dell'utente del portale di ecommerce" un "valore atteso >=2". Un valore così piccolo di emozioni diverse rilevate è oggettivamente in contrasto con le aspettative, ben più ampie, trasmesse al lettore in altre parti del progetto. A ciò si aggiungono problemi di difficile soluzione, quali la validazione dell'accuratezza del riconoscimento dell'emozione rilevata, l'associazione ad ogni stato emozionale di item effettivamente "utili" per quel particolare stato, la validazione della qualità di tale associazione. Problemi di questo genere non possono certo essere risolti a priori e saranno certamente parte delle attività di ricerca previste; d'altra parte, la descrizione del progetto non trasmette al lettore una adeguata percezione della loro difficoltà e dei corrispondenti potenziali fattori di rischio per il progetto.

Le tematiche di "affective computing" prevedono il coinvolgimento del consorzio CETMA in vari obiettivi realizzativi, attraverso consulenze (128.000 euro per ricerca industriale e 36.000 euro per sviluppo sperimentale). Il costo relativo di tali consulenze non è particolarmente elevato (circa 21% e circa il 13%, rispettivamente, dei costi previsti per ricerca industriale e per sviluppo sperimentale) pertanto è comprensibile che le tematiche corrispondenti non abbiano un ruolo centrale nel progetto. D'altra parte, il ruolo ed impatto di queste tematiche deve essere commisurato al costo assoluto delle consulenze ed agli obiettivi dichiarati nella presentazione del progetto.

Si chiarisce inoltre, che la tematica delle personalizzazioni in conformità con quanto descritto dal relativo codice Ateco riguarda i prodotti e non già le funzionalità/caratteristiche aggiuntive di utilità più generale, potenzialmente disponibili anche per altri clienti, le quali non possono essere intese come "personalizzazioni", da parte dell'impresa proponente.

- \* 2. Riconducibilità della proposta e coerenza con le aree di innovazione secondo il documento "Strategia regionale per la Specializzazione intelligente - approvazione dei documenti strategici (Smart Puglia 2020)" DGR n. 1732/2014 e s.m.i e al documento "La Puglia delle Key Enabling Technologies (KET)" - 2014 a cura di ARTI, come segue:

Inizialmente l'impresa aveva inserito nel business plan l'Area di Innovazione C.1 – Comunità digitali, creative ed inclusive – Industria culturale e creativa, coerente con le Key Enabling Technologies, in



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

particolare "Tecnologie di produzione avanzata". Con DSAN del 07/03/2016, l'impresa ha rettificato quanto indicato, spiegando che: il progetto si riconduce all'area di innovazione A.1 - Manifattura sostenibile - Fabbrica Intelligente, settore applicativo, KET 6 "Tecnologie di produzione avanzata", condivisibile con gli scopi progettuali.

"Titolo II Capo 2 "Aiuti ai programmi integrati promossi da PMI"- art. 27 ("Tecniche e soluzioni software per la pianificazione in tempo reale della produzione al fine di gestire dinamiche di mercato altamente rapide e variabili").

Complessivamente, il progetto risulta pienamente coerente con le aree di innovazione descritte nei documenti citati.

- 3. *Eventuali indicazioni per il soggetto proponente utili al fine di predisporre correttamente l'eventuale progetto definitivo*

La predisposizione del progetto definitivo dovrà tenere conto delle osservazioni formulate nel punto 1 relativamente alle analisi SWOT (pur senza fornire necessariamente una ulteriore analisi di questo genere). Si raccomanda, inoltre, di tenere conto delle osservazioni formulate nel punto 1 relativamente alle tecnologie di affective computing. Su questo punto specifico, l'impresa dovrà rendere manifesti i problemi fondamentali e descrivere come si intende risolverli. Infatti, in generale, l'esperienza insegna che molti progetti tendono a presentare elementi irrealizzabili ma che rendono il progetto "innovativo" e quindi meritevole di supporto, salvo poi "scoprire" a posteriori che l'innovazione auspicata non era realizzabile. Questo progetto, invece, è molto ben strutturato e complessivamente credibile, pertanto, il proponente non avrà difficoltà a tenere conto di queste osservazioni. Si raccomanda, altresì, di chiarire in modo il più possibile esaustivo e non ambiguo l'effettiva applicazione auspicata per queste tecnologie. Ad esempio: "accesso immediato...affini ai gusti ed alle preferenze: l'utente dovrà accedere in modo immediato (ma non esclusivo)...corrispondenti alle proprie preferenze, gusti e/o ai propri stati emotivi". La prima parte parla di gusti e preferenze (elementi che si possono caratterizzare anche senza tecnologie di affective computing) ma non di stati emotivi; la seconda parte pare concepita per chiarire la prima, ma aggiunge gli stati emotivi, che sono un concetto radicalmente diverso; e li aggiunge con un "e/o" che può cambiare completamente lo scenario. Altrove viene descritta una "definizione e individuazione di singoli moduli, opportunamente connessi, in grado di valorizzare i portali di e-commerce tramite una loro caratterizzazione, in funzione degli stati emotivi dell'utente": tali affermazioni non sono immediatamente comprensibili; pertanto, occorrerà:

- ❖ chiarire esattamente cosa si intenda per "valorizzazione dei portali di e-commerce";
- ❖ chiarire esattamente cosa si intenda per "caratterizzare" un portale "in funzione degli stati emotivi";
- ❖ rendere più dettagliati i parametri quantitativi relativi alle funzionalità di visualizzazione 3D; ad esempio asserire che il tempo per caricare un dato nel visualizzatore deve essere inferiore a 2 sec, considerata la centralità di questo elemento nel progetto, non è certo sufficiente per determinare il successo del progetto stesso;
- ❖ è indispensabile essere più specifici per quanto concerne le caratteristiche del client (una workstation dotata di processore Opteron è oggettivamente molto diversa da un notebook o da un tablet o da uno smartphone) e della tipologia di prodotto o di prodotti che si intende visualizzare.

E' evidente che non è possibile essere completamente esaustivi in questa fase, ma il livello di dettaglio attuale non è adeguato. E' più che comprensibile che il proponente desideri proporre criteri generici e molto conservativi. D'altra parte, un progetto di innovazione può essere pienamente di successo anche se uno o più dei criteri di valutazione quantitativa non sono rispettati. Ogni progetto di innovazione presenta elementi di incertezza e di rischio tecnologico.



Relazione Istruttoria Istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

4. *Giudizio finale complessivo.*

Il progetto integrato proposto è molto ben strutturato da molti punti di vista. Contiene discreti elementi di innovatività e trasferibilità delle conoscenze. Risulta pienamente coerente con le aree di innovazione e le KET. Pare costituire una proposta complessivamente valida e credibile, anche considerata la natura ed il (dichiarato) background tecnologico specifico del proponente.

Il progetto presenta alcune lacune, indicate nei paragrafi 1 e 3, che possono essere risolte nell'eventuale progetto definitivo, in tutto o in parte. Anche una soluzione parziale, comunque, non dovrebbe inficiare la complessiva solidità della proposta.

L'esito circa il criterio di valutazione 2 complessivo è positivo.

3.2.3 *Coerenza tra la dimensione del soggetto proponente e gli investimenti previsti (criterio di valutazione 3)*

Come previsto dal documento "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 2 del Regolamento Generale dei Regimi di Aiuto in Esenzione", è stata verificata la coerenza tra la dimensione del soggetto proponente e dimensione del progetto di investimento, attraverso l'utilizzo dei seguenti parametri:

a) Rapporto tra investimento e fatturato:

Tabella n. 2

Indici	Anno 2014	Punteggio
Investimento/Fatturato	0,62	3

b) Rapporto tra investimento e patrimonio netto:

Tabella n. 3

Indici	Anno 2014	Punteggio
Investimento/Patrimonio netto	3,58	1

Il punteggio complessivo, pari a 4, calcolato sommando i singoli punteggi ottenuti con riferimento a ciascun parametro, ha determinato la seguente valutazione circa il criterio di valutazione 3:

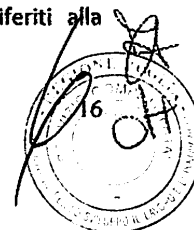
Tabella n. 4

Impresa	Valutazione
Bookingshow S.p.A.	Positiva

L'esito circa il criterio di valutazione 3 complessivo è positivo.

3.2.4 *Qualità economico-finanziaria, in termini di sostenibilità ed affidabilità del soggetto proponente sotto il profilo patrimoniale, finanziario ed economico (criterio di valutazione 4)*

Come previsto dal documento "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 2 del Regolamento Generale dei Regimi di Aiuto in Esenzione", è stata effettuata una valutazione negli aspetti patrimoniali e finanziari riferiti alla Bookingshow S.p.A., mediante il calcolo degli indici di seguito riportati:



Relazione Istruttoria Istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Tabella n. 5

Analisi patrimoniale e finanziaria	Classi di valori		Punteggi	
	Anno 2013	Anno 2014	Anno 2013	Anno 2014
Indice di Indipendenza finanziaria	13,91%	14,43%	2	2
Indice di copertura delle immobilizzazioni	1,93	1,97	3	3
Indice di liquidità	1,20	1,29	3	3
<b>PUNTEGGIO TOTALE</b>			<b>8</b>	<b>8</b>

Per l'analisi patrimoniale e finanziaria sono stati analizzati i seguenti dati:

- in relazione all'indice di indipendenza finanziaria è stato considerato il rapporto patrimonio netto al netto dei crediti verso soci per versamenti ancora dovuti/totale passivo;
- in relazione all'indice di copertura delle immobilizzazioni è stato considerato il rapporto tra la somma del passivo consolidato (Patrimonio netto al netto dei crediti verso soci per versamenti ancora dovuti, Debiti a medio e lungo termine, TFR e Fondi per rischi e oneri escluso gli importi a breve) e le immobilizzazioni al netto dei contributi pubblici;
- in relazione all'indice di liquidità è stato considerato il rapporto tra la differenza tra le attività correnti (Attivo Circolante e ratei e risconti attivi) e le rimanenze con le passività correnti (Debiti esigibili entro l'esercizio successivo e ratei e risconti passivi).

Tabella n. 6

Abbinamento punteggi - classe di merito	
Anno 2013	2
Anno 2014	1
Classe - Analisi patrimoniale e finanziaria	1

Pertanto:

Tabella n. 7

Impresa	Classe
Bookingshow S.p.A.	1

La valutazione dell'aspetto economico è stata effettuata calcolando gli indici economici ROE (risultato netto/patrimonio netto) e ROI (risultato operativo/capitale investito), come previsto dal Documento suddetto.

Tabella n. 8

Analisi economica		
Indici	Anno 2013	Anno 2014
ROE	0,11	0,003
ROI	0,071	0,022

Dalla valutazione degli indici è risultato quanto segue:

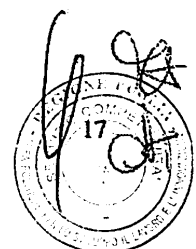
Tabella n. 9

Impresa	Classe
Bookingshow S.p.A.	1

Dalla comparazione delle classi attribuite agli aspetti patrimoniali, finanziari ed economici è risultata la seguente valutazione del criterio di valutazione 4:

Tabella n. 10

Impresa	Valutazione
Bookingshow S.p.A.	Positiva



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

L'esito circa il criterio di valutazione 4 complessivo è positivo.

### 3.2.5 Copertura finanziaria degli investimenti (criterio di valutazione 5)

Il piano di copertura finanziaria proposto, è sintetizzabile come da tabella seguente:

Tabella n. 11

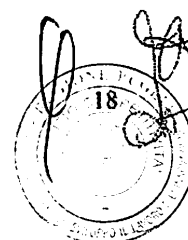
PIANO FINANZIARIO PER LA COPERTURA DEGLI INVESTIMENTI	
<b>Fabbisogno</b>	
Studi preliminari di fattibilità	21.000,00
Progettazioni e direzione lavori	0,00
Suolo aziendale	0,00
Opere murarie e assimilate	210.000,00
Attrezzature, macchinari, impianti	203.413,44
Brevetti, licenze, know how e conoscenze tecniche non brevettate	30.000,00
Servizi di consulenza per l'innovazione delle imprese e per migliorare il posizionamento competitivo dei sistemi produttivi locali	37.000,00
Partecipazione a fiere	5.000,00
Ricerca industriale	514.500,00
Sviluppo Sperimentale	282.500,00
Studi di fattibilità tecnica	0,00
Brevetti ed altri diritti di proprietà industriale	0,00
Servizi di consulenza in materia di innovazione	34.950,00
Servizi di consulenza e di supporto all'innovazione	0,00
Servizi per l'innovazione dei processi e dell'organizzazione	0,00
Messa a disposizione di personale altamente qualificato	0,00
<b>Totale investimento complessivo</b>	<b>1.438.363,44</b>
IVA sugli Acquisti	186.903,96
<b>Totale complessivo fabbisogni</b>	<b>1.625.267,40</b>
<b>Fonti di copertura</b>	
Eccedenza fonti anno precedente	0,00
Apporto di mezzi propri	548.206,35
Finanziamenti a m/l termine	200.000,00
<b>Totale escluso agevolazioni</b>	<b>748.206,35</b>
<b>Ammontare agevolazioni in conto impianti</b>	<b>877.061,05</b>
<b>Totale fonti</b>	<b>1.625.267,40</b>

il piano finanziario proposto prevede, a fronte di investimenti pari ad € 1.438.363,44, fonti di copertura per € 1.625.267,40, di cui un apporto di mezzi propri per € 548.206,35, un finanziamento a m/l termine pari ad € 200.000,00 ed agevolazioni pari ad € 877.061,05, sufficienti per garantire la copertura del programma di investimenti ammissibile.

Vista la presenza nella proposta di piano di copertura finanziario dell'apporto di mezzi propri per € 548.206,35, si riporta, di seguito, il prospetto relativo all'equilibrio finanziario dell'impresa proponente:

Tabella n. 12

<b>CAPITALE PERMANENTE</b>	
P.N.	401.273,00
(di cui riserve disponibili per € 257.273)	
FONDO PER RISCHI E ONERI	0,00
TFR	64.318,00
DEBITI M/L TERMINE	665.231,00
Risconti Passivi (limitatamente ai contributi pubblici)	137.993,00
	<b>1.268.815,00</b>
<b>ATTIVITA' IMMOBILIZZATE</b>	
CREDITI V/SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0,00
IMMOBILIZZAZIONI	573.758,00
CREDITI M/L TERMINE	26.906,00
	<b>600.664,00</b>
UTILE ESERCIZIO	0,00
<b>CAPITALE PERMANENTE - ATTIVITA' IMMOBILIZZATE</b>	<b>668.151,00</b>



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

In relazione all'apporto di mezzi propri, si segnala che, dall'esame dei bilanci forniti, è stato riscontrato un equilibrio finanziario nel bilancio 2014, relativo all'esercizio chiuso in data antecedente la presentazione della domanda, registrando un capitale permanente superiore alle attività immobilizzate per € 668.151,00. Pertanto, l'impresa potrà utilizzare riserve pregresse di patrimonio netto ai fini della copertura del programma di investimenti PIA, sufficienti per l'apporto dei mezzi propri, dichiarato, di € 548.206,35.

Si rammenta, inoltre, che il soggetto proponente è tenuto ad apportare un contributo finanziario pari almeno al 25% del valore dell'investimento, esente da qualsiasi contributo pubblico in armonia con quanto disposto dal comma 7 dell'art. 6 dell'Avviso.

Alla luce di quanto sopra evidenziato, si rileva che le fonti di copertura sono sufficienti per garantire la copertura del programma di investimenti ammissibile pari ad € 1.438.363,44.

L'esito circa il criterio di valutazione 5 complessivo è positivo.

3.2.6 Compatibilità dell'investimento con le strumentazioni urbanistiche e con le tempistiche occorrenti per l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative, concessioni e pareri propedeutici al suo avvio (criterio di valutazione 6)

Il programma di investimenti riguarda le unità produttive a Foggia, in Via di Motta della Regina n. 6; inoltre, ha una sede operativa a Frosinone ed una a Milano, ma i dipendenti sono tutti in forza nella sede Foggia.

a) Localizzazione:

L'intervento è localizzato nel Comune di Foggia in via Di Motta della Regina n. 6  
PRIMO IMMOBILE (sede attuale della società) – 1 e 2 piano al civico n 6 di Via di Motta della Regina – Rif. Cat.le: Foglio 97 p.lla 1129 sub 22-30-34;  
SECONDO IMMOBILE (in promessa di vendita) – 1 piano al civico n 6 di Via di Motta della Regina – Rif. Cat.le: Foglio 97 p.lla 1129 sub 13-14.



Questo secondo immobile è oggetto di richiesta di agevolazione.

6. Considerando l'articolazione BOOKINGSHOW SPA - (cfr. Esame di valutazione 8)

di cui è allegata con questo atto relazione di un tecnico abilitato

Stato realizzabile e, se positivo, dati allegati: 105/2016/10/1

Descrizione dell'area individuata per la localizzazione degli interventi (cui è associato riferimento strumento urbanistico, ente gestore, ecc.)	Condizioni di riferimento ad ogni titolo produttivo liberato nel Programma d'investimento	Modalità di acquisizione del suolo/immobile	Disposizione delle infrastrutture pubbliche disponibili commesse all'impresa	Ulteriori informazioni
UNITÀ LOCALE SITA IN FOGGIA IN VIA DI MOTTA DELLA REGINA N. 6, PIANO PRIMO E SECONDO, INDIVIDUATO CATASTRALMENTE CON FOGGIO N. 97 PARTICELLA N. 1129 SUB. 22, 30 E 34	PROPRIETÀ	PER LA TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ NON SONO RICHIESTE PARTICOLARI INFRASTRUTTURE PUBBLICHE	NESSUNA	
UNITÀ LOCALE SITA IN FOGGIA IN VIA DI MOTTA DELLA REGINA N. 6, PIANO PRIMO, INDIVIDUATO CATASTRALMENTE CON FOGGIO N. 97 PARTICELLA N. 1129 SUB. 13-14	PROPRIO	PER LA TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ NON SONO RICHIESTE PARTICOLARI INFRASTRUTTURE PUBBLICHE	NESSUNA	

b) Disponibilità dell'area/immobile e compatibilità con la durata nel rispetto del vincolo di mantenimento dei beni oggetto di investimento:



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Nel Bussines Plan si indicano due unità immobiliari che saranno interessate dagli investimenti: per entrambi nel Bussines Plan si indicano come di "proprietà", in effetti tale dichiarazione sarà verificata in sede di presentazione del progetto definito, in quanto si perfezioneranno gli atti, attualmente in corso così come di seguito indicati:

**PRIMO IMMOBILE** (sede attuale della società) – 1 e 2 piano al civico n 6 di Via di Motta della Regina – Rif. Cat.le: Foglio 97 p.la 1129 sub 22-30-34.

Nel caso dell'immobile nel quale l'impresa già opera si tratta di Leasing come da contratto allegato. Il contratto di locazione finanziaria tra la Locat Leasing – Gruppo Unicredit e la Bookingshow SPA, di cui a margine la prima pagina non riporta alcuna data di stipula ne di data di fine contratto. Sul piano di ammortamento, ricevuto in integrazione, emerge che il 21/12/2006 è la data di stipula del contratto, mentre, il 21/12/2021 la data del riscatto.

**SECONDO IMMOBILE** (in promessa di vendita e oggetto di finanziamento) – 1 piano al civico n 6 di Via di Motta della Regina – Rif. Cat.le: Foglio 97 p.la 1129 sub 13-14.

Per quanto attiene l'immobile in fase di acquisto il documento a margine è una scrittura privata non registrata e pertanto non opponibile a terzi.

Pertanto, nella successiva fase istruttoria, la proponente dovrà presentare il perfezionamento dell'acquisto relativo alla scrittura privata presentata in fase di accesso.

c) Oggetto dell'iniziativa:

In primo luogo, è previsto l'acquisto di una nuova unità immobiliare sita a Foggia in via Di Motta della Regina n. 6, Piano 1°, individuato catastalmente al - Foglio 97 particella 1129/13 - Foglio 97 particella 1129/14.

L'acquisto del nuovo immobile porterà ad un ampliamento dell'attuale sede con un conseguente incremento della capacità produttiva dell'azienda. A seguito di precisazioni inviate dall'impresa in Dsan, si evince che la nuova unità produttiva sarà dedicata esclusivamente all'esercizio dell'attività oggetto del programma di investimento presentato ai sensi dell'agevolazione in oggetto; tale unità locale sarà dotata di una propria autonomia produttiva, tecnica, organizzativa e gestionale, distinta e separata dall'attuale unità locale sita a Foggia, in via Di Motta della Regina n. 6 Piano 1° e 2° (individuato catastalmente al foglio n. 97 particella n. 1129 sub 22-30-34) dove si svolge l'attività di impresa classificata con Codice Ateco principale 79.90.11.

La nuova sede ospiterà le infrastrutture hardware e software e le risorse che si occuperanno dell'industrializzazione del nuovo prodotto.

Il costo del nuovo immobile individuato è, come dichiarato nella scrittura privata, pari ad € 210.000,00.

Un investimento importante è previsto per la costruzione dell'infrastruttura hardware, che prevede: 1. Componenti server, 2. Componenti client, 3. Periferiche PARTE SERVER: è costituita da 3 Server Dell PowerEdge R630 su cui verrà installato il software VMware che permette di virtualizzare i sistemi operativi server necessari al funzionamento della piattaforma software, e da uno Storage DELL M D 3420 su cui saranno salvati fisicamente i dati. Per il backup dei dati verranno utilizzati un server Dell PowerEdge R630 ed uno storage dedicato (DELL PowerEdge R730xd).

Come software verranno utilizzati: • VMware 6.0 • Windows 2012 standard • VEEAM Backup & Replication PARTE CLIENT; per la gestione del servizio/prodotto verranno utilizzati 6 postazioni WORK STATION Dell: • 2 DELL WORK STATION T5810 e E 5-1620V 3 • 4 DELL ITOP T9030 AIO, i pc saranno





Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

forniti di licenza windows 8.1/windows 10 e le periferiche sono rappresentate da: • RICOH AFICIOM P C3003S P (per la stampa di documenti cartacei).

Per la parte hardware e software si prevede una spesa pari ad € 173.413,44 a cui vanno aggiunte le spese per l'acquisto di arredi per un importo di 30.000 €.

Il costo per le attrezzature è, come dichiarato nel Business Plan, pari ad € 203.413,44

Per la categoria "Acquisto di brevetti, licenze, know how e conoscenze tecniche non brevettate", è stata riclassificata la spesa che, nel Business Plan, era indicata per l'acquisizione di un brevetto; dalla descrizione riportata analiticamente, sarebbe più indicato inquadrarla come "know how e conoscenze tecniche non brevettate" per € 30.000,00 per *Elaborazione di strategie ad hoc di diritto industriale relative alle 3 tecnologie: Affective Computing; visualizzazione ed interazione in 2d e 3D, Interfacciamento mediante Plug-in ed API finalizzate all'ottenimento di diritto di privativa*. Infine, sempre nel Business Plan, si prevede una spesa per gli studi di fattibilità pari ad € 21.000,00.

**d) Compatibilità dell'investimento da realizzare con le strumentazioni urbanistiche ed edilizie dell'immobile/suolo dove sarà localizzata l'iniziativa:**

L'investimento è compatibile con le strumentazioni urbanistiche ed edilizie così come da relazione tecnica e la sede possiede un certificato di agibilità dell'immobile (prot n. 3410/SUAP del 13/12/2006).

**e) Procedure tecniche/amministrative in corso e/o da avviare necessarie per la cantierizzazione dell'investimento, indicando il documento autorizzativo necessario, assenza o presenza di vincoli ostativi al rilascio per l'ottenimento dei titoli autorizzativi e tempistica:**

Nessuno.

**f) Giudizio finale sulla cantierabilità con evidenza dei motivi ostativi:**

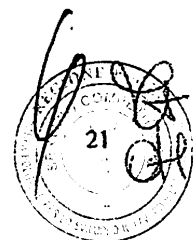
Non sono stati rilevati evidenti motivi ostativi sulla cantierabilità dell'intervento.

**g) Prescrizioni/Indicazione per la fase successiva:**

A fronte di quanto verificato e riportato nei precedenti paragrafi, l'impresa, nella successiva fase di valutazione del progetto definitivo, dovrà produrre:

- ✓ perfezionamento dell'acquisto relativo alla scrittura privata presentata in fase di accesso;
- ✓ copia dei documenti richiamati nella relazione tecnica.

L'esito circa il criterio di valutazione 6 complessivo è positivo.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrali promossi da PICCOLE IMPRESE

### 3.2.7 Analisi e prospettive di mercato (criterio di valutazione 7)

- *Descrizione del settore di attività nel quale opera il soggetto proponente e principali caratteristiche sotto il profilo tecnologico (Prodotto/Servizio)*

Bookingshow opera in due diversi settori, il Ticketing e l'Upcommerce; in merito al primo, l'impresa non ha risentito della crisi economica; ne sono un esempio gli ultimi dati di Assomusica che identificano, nel 2014, un aumento degli ingressi per i concerti e per eventi sportivi; il secondo settore, invece, è in continua crescita, supportato da Ecommerce Europe (associazione che da voce al settore del commercio elettronico in Europa) che periodicamente emette il suo rapporto sul commercio elettronico di beni e servizi in Europa nel mercato Business to Consumer (B2C), cioè il settore delle relazioni commerciali tra le imprese e i consumatori (clienti in genere). Negli ultimi due anni l'Europa ha detenuto il primato degli acquisti e delle vendite online per quanto riguarda il settore B2C, che apparteneva in precedenza all'America del Nord. Secondo i dati del 2013 di Ecommerce Europe il fatturato complessivo derivante dall'e-commerce in Europa è stato di 363,1 miliardi di euro, il 16% in più rispetto al 2012, mentre le stime per il 2014 riguardavano un fatturato pari a circa 425 miliardi di euro. I fatturati derivanti dal commercio in rete, valgono il 2,2% del Prodotto Interno Lordo europeo del 2013: dato che dovrebbe raddoppiare nel 2016 e triplicare nel 2020, secondo le stime di Ecommerce Europe.

La concentrazione avviene nei paesi del sud (Spagna, Italia, Portogallo, Grecia, Turchia) che totalizzano l'11,2% dell'intero mercato europeo, con un fatturato complessivo di 40,8 miliardi di euro. Per quanto riguarda il fatturato e-commerce B2C, invece, l'Italia è seconda alla Spagna con 11,2 miliardi di euro di fatturato.

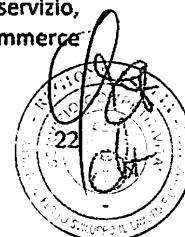
La proponente, vista la tipologia di attività svolta nel corso degli anni, con il progetto mira al rafforzamento della propria capacità competitiva attraverso lo sviluppo di un nuovo prodotto per rispondere a specifiche esigenze manifestate dal mercato di riferimento.

- *Caratteristiche generali del mercato di sbocco*

Come sopra anticipato, il mercato dell'e-commerce mondiale sarebbe dovuto crescere già nel 2015 di un ulteriore 20,9%. Il mercato dell'on-line rappresenta il 5,9% delle vendite al dettaglio, Stati Uniti e Cina rappresentano la maggior parte del commercio del settore con buone prospettive di distacco da parte della Cina che potrebbe fatturare entro il 2018 circa mille miliardi di dollari, ovvero il 40% del mercato mondiale (cfr. l'e-commerce in Italia 2015, Casaleggio e Associati). In Europa, invece, la Gran Bretagna occupa una posizione di rilievo con il 13% nel 2014 e il 14,4% quest'anno, precedendo Cina (12%) e Norvegia (10,7%).

I principali attori in Gran Bretagna sono i marketplace e i primi tre (Amazon, Tesco, ebay) rappresentano circa un terzo del mercato, un trend che probabilmente si consoliderà anche negli altri Paesi; uno studio pubblicato dal Centro Studi di MM-One Group, rileva che l'e-commerce italiano, rispetto agli altri paesi europei, presenta dei miglioramenti, la quota di fatturato delle imprese italiane derivante dall'e-commerce è del 6%, come la stessa percentuale rappresenta il numero di imprese italiane che operano con le vendite online, contro il 16% della media europea.

Il fenomeno dell'acquisto personalizzato sta rafforzando le sue radici in quanto, da un'indagine condotta dalla Invesp Consulting, è emerso che il 59% dei consumatori che ordinano nel web ritiene che sia più facile trovare i prodotti più interessanti negli store online personalizzati ed il 53% degli e-shopper è convinto che le aziende che personalizzano la loro esperienza di acquisto offrano un prezioso servizio, infine il 45% degli intervistati ha rivelato di essere più propenso ad acquistare da un sito e-commerce che sia in grado di offrire dei consigli personalizzati.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

In tale visione si introduce la proponente, con l'intento di offrire a tutti gli attori mondiali del commercio online uno strumento prezioso per ottenere un vantaggio competitivo. Molte aziende stanno già investendo, portali come Zazzle e Cafepress hanno studiato piattaforme proprietarie per permettere ai propri clienti di personalizzare i prodotti di uso quotidiano, anche Coca Cola ha investito in Freestyle, dei distributori automatici che consentono ai consumatori di personalizzare il loro drink. La personalizzazione nelle vendite online si pone, quindi, sempre di più come chiave di volta per gli operatori del commercio elettronico, configurandosi come elemento distintivo e come fattore di successo; Privalia, sito di vendite leader in Europa, ha affermato che "L'analisi dei dati e la personalizzazione sono legate allo sviluppo tecnologico, un'area in cui è necessario investire in quanto ricca di opportunità", proprio come il configuratore oggetto degli investimenti, presenti un enorme potenziale in termini di redditività, rispondendo ad un'esigenza sempre crescente nel mercato di riferimento.

- *Individuazione dei clienti, effettivi e potenziali, anche con esplicitazione dell'ambito geografico di riferimento*

L'impresa spiega come attraverso la divisione Upcommerce, gestisca integralmente gli store on line di clienti importanti come NGM, Giostyle, il Genoa Calcio, la Salernitana, Panettoni Vergani, etc.. L'idea progettuale alla base del presente progetto nasce dalle esigenze espresse da alcuni clienti che hanno manifestato la necessità di poter offrire agli utenti finali la possibilità di personalizzare i prodotti in vendita. Il configuratore sarà adottato principalmente dagli store gestiti direttamente, ma, diretto ai potenziali clienti. Infatti, uno degli aspetti innovativi del configuratore, è costituito dall'apertura totale del sistema a qualunque portale e-commerce del mondo.

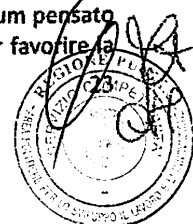
In merito all'ambito geografico di riferimento, la Bookingshow ha selezionato le aree con maggiore potenziale di crescita, come ad esempio Stati Uniti, Europa, Asia che saranno obiettivo della fase di lancio del prodotto.

Inoltre, avendo individuato due grandi tipologie di operatori (proprietari di piattaforme e venditori) sarà in grado di approcciarsi ad esse in maniera diversa; l'integrazione con le più diffuse piattaforme di e-commerce sarà resa possibile mediante plug-in resi disponibili sui vari market place dei più diffusi portali e-commerce. Il cliente che deciderà di adottare il configuratore, dovrà registrarsi sul portale reso disponibile dalla proponente, e potrà scaricare il plug-in per installarlo sulla propria piattaforma. L'integrazione con i siti e-commerce proprietari, avverrà, invece, attraverso l'interfacciamento tramite API; l'utente, dopo essersi registrato sul portale della Bookingshow, avrà accesso all'area riservata dove troverà alcuni script preimpostati e pronti per essere inseriti nelle pagine web del proprio sistema. Il software concepito come multicurrency, sarà immediatamente fruibile da qualunque portale, in qualunque nazione del mondo. Questa caratteristica, unita alla facilità di integrazione con qualunque sistema, consentirà una rapida diffusione in tutto il mondo del prodotto.

- *Prospettive di inserimento, sviluppo, espansione e di rafforzamento della competitività d'impresa e territoriale*

L'impresa afferma che l'innovativo configuratore le permetterà di affermarsi in maniera stabile nel mercato globale e che tale posizione sarà resa possibile da una serie di fattori, in parte insiti nella natura stessa del configuratore, ed in parte frutto delle strategie messe in atto dalla proponente.

Il configuratore che è in realtà un prodotto dematerializzato, non ha confini geografici; questo vantaggio consentirà alla proponente di aggredire il mercato dalla propria sede senza la necessità di alcun investimento legato alla gestione logistica del prodotto. Anche il modello di business Freemium pensato dalla proponente per il dispositivo mira a favorire una rapida penetrazione del mercato. Per favore



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

sua diffusione, la proponente ha scelto come modello di business il *freemium*, un modello attualmente molto diffuso nel web. Il termine *freemium* nasce come contrazione di due parole: "free" inteso come gratis e "premium"; infatti, può essere definito come una strategia di prezzo per cui un prodotto o un servizio (in genere un'offerta digitale o applicazione, ad esempio servizi web, multimediali, giochi o software) viene fornito a titolo gratuito, con un pagamento successivo legato al consumo, con un duplice vantaggio uno per l'impresa che le permette di far rapidamente conoscere e testare il prodotto, offrendolo in maniera gratuita; uno per i fruitori, che non richiederebbe alcun investimento iniziale il cui costo è legato all'utilizzo del prodotto (nello specifico, al numero di configurazioni) proporzionale ai ricavi da esso generati (la vendita di prodotti personalizzati).

Tale strategia dovrebbe consentire una rapida diffusione del prodotto su scala globale, sarà agevolata anche da una politica di internazionalizzazione nella quale la proponente intende investire. Tuttavia, nella prima fase di lancio del prodotto, saranno selezionate aree geografiche con maggiore potenziale di crescita, ad esempio Stati Uniti, Europa, Asia.

#### ▪ *Analisi della concorrenza*

Il mercato mondiale attuale degli strumenti di personalizzazione presenta soluzioni frammentate e sicuramente inadeguate a soddisfare una richiesta, quella di beni personalizzati; l'impresa analizza il quadro generale della concorrenza, molto limitata, che si mostra con pochissimi siti che consentono la personalizzazione dei prodotti in linea (Magento, Prestashop, Joomla, WooCommerce) più alcune piattaforme di personalizzazione aperte anche ai siti e-commerce proprietarie.

I plug-in e le piattaforme analizzate consentono tutte la personalizzazione di tipo 2D di basso livello, alcune solo il 3D server-side (3D generato sul server e poi riprodotto sul client tramite una semplice immagine 2D) e nessuna il 3D real-time client-side. Con questo approccio ad ogni interazione da parte dell'utente sull'oggetto visualizzato, corrisponde un'elaborazione server, sul quale viene eseguito un engine 3D che riproduce il modello 3D con la personalizzazione applicata ed esporta l'immagine 2D in base all'angolo di visualizzazione. Questa tecnica ha un lato negativo, dato dal fatto che anche piccole e varie modifiche determinerebbero un'elaborazione lato server che renderebbe l'interazione poco fluida. Inoltre, le performance del configuratore, in questo caso, sono fortemente dipendenti dal traffico di rete e dal sovraccarico dei server. In caso di congestione, l'utente potrebbe non vedere il risultato della sua modifica per alcuni secondi e sarà portato ad abbandonare quasi immediatamente il sito. Il progetto che si propone vuole invece realizzare un designer 3D real-time con una esperienza utente avvolgente e dinamica. L'unico breve momento di attesa sarà quello iniziale dovuto al caricamento del modello 3D.

Analizzando il mercato dei configuratori, l'impresa elenca le soluzioni presenti:

- Custom Product Preview per Magento è un'estensione della piattaforma e-commerce Magento che offre agli utenti finali la possibilità di personalizzare diversi prodotti come T-shirt, tazze, tappetini per il mouse, cartoline, cappellini, regali di festa personalizzati, ecc.;
- Modulo Product Customization per Prestashop (Realizzato da una Community), permette di personalizzare un considerevole numero di oggetti, tra cui scarpe, cover e merchandising; la grafica della personalizzazione risulta poco curata, il supporto mobile, minimo;
- Custom Product Designer per WooCommerce e Opencart (realizzato da uno sviluppatore private non specificato), per questi ultimi sono stati sviluppati dei plugin che consentono la personalizzazione.

Tali soluzioni hanno solo l'estensione in 2d e supportano solo la stampa tradizionale, inoltre, non sono applicabili né alle altre piattaforme e-commerce né su siti proprietari.

- Fluid (Realizzato da Fluid Oakland, 1611 Telegraph Avenue, Floor 4- OAK, CA 94612 – USA) Fluid ha sviluppato una piattaforma di customizzazione che non viene offerta con il modello SaaS, ciò significa che l'interfaccia viene sviluppata di volta in volta in base all'esigenza del cliente e della



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

particolare tipologia di prodotto e, quindi, non è immediatamente fruibile per qualunque portale decida di adottarlo. Il sistema permette la personalizzazione di tipo 3D ma solo server-side, mentre, un'immagine 2D viene riprodotta sul client (browser) ma non stampa in tale dimensione.

- MyCustomizer (Realizzato da MyCustomizer – 4529 Clark Street, Unit 307 – Montreal, QC, H2T 2T3) MyCustomizer, come il Fluid, ha sviluppato una piattaforma di customizzazione da adattare alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente mediante un'interfaccia di customizzazione sviluppata ad hoc, consente di personalizzare per step: attraverso sezioni e scelte (colori, testo, ecc.). Anche questo presenta il 3D lato server e offre la sola stampa tradizionale.

La Bookingshow afferma che nessuna delle soluzioni citate, come già detto in premessa, utilizza tecniche e metodologie derivanti dall'Affective Computing per la raccomandazione degli elementi grafici.

▪ *Capacità di integrazione con il tessuto economico dell'area di riferimento*

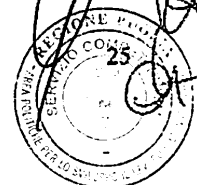
La realizzazione del progetto comporterà una considerevole crescita aziendale che si ripercuoterà sul territorio, innanzitutto generando nuova occupazione, l'impresa ha ipotizzato di integrare l'organico con quattro nuove risorse, ma non esclude la necessità di ulteriori assunzioni legate alle esigenze di manutenzione e commercializzazione del prodotto. Altre opportunità per il territorio di riferimento possono essere rappresentate dalla possibilità dell'azienda di attivare "filiera locali di Personalizzazione". Infatti, alcune delle aziende che adotteranno nei propri sistemi il configuratore, potrebbero richiedere di integrare l'offerta con altri servizi, a monte o a valle del processo produttivo. Si può, ad esempio, ipotizzare che il gestore di un sito che adotterà il configuratore necessiti di un magazzino per i prodotti da personalizzare, o che richieda anche il servizio di stampa in 3D. A tal proposito, si frutterebbero le potenzialità insite nel tessuto locale o si potrebbero favorire processi di modernizzazione e diversificazione di micro imprese presenti nel territorio. Ad esempio, si potrebbe sfruttare il basso costo a metro quadro che vige a Foggia per creare dei magazzini, riqualificando strutture non più operanti. Ancora, esistono molte micro realtà locali di piccole tipografie, che potrebbero riconvertire la loro attività dedicandosi alla stampa 3D. Piccoli studi di grafica potrebbero specializzarsi nella realizzazione di item grafici che dovranno essere integrati nel catalogo dei vari portali, diventando così fornitori specializzati di elementi grafici inserendosi nella filiera produttiva attivata dalla proponente. L'impresa sostiene la tesi che il progetto potrebbe rappresentare una possibilità di crescita per se stessa e per il tessuto locale di riferimento; inoltre, ritiene che l'innovazione di prodotto che ne deriverebbe comporterà una crescita economica sostenibile attraverso:

- ✓ l'incremento dell'efficienza energetica mediante l'acquisto di nuovi macchinari e attrezzature a basso consumo energetico;
- ✓ la *mass customization* ricavata dalla personalizzazione.

▪ *Analisi SWOT: punti di forza, di debolezza, minacce, opportunità*

Affinché un'azienda possa essere sana e concorrenziale è fondamentale che non lasci nulla al caso, e che analizzi sempre ogni situazione che si trovi a dover affrontare, con le relative minacce ed opportunità. Secondo l'impresa, i Punti di forza – opportunità sono derivati dal fatto di essere riuscita a crescere ed acquisire una posizione leader nei mercati di riferimento, attraverso la diversificazione delle proprie attività, che oggi le consentono di avere liquidità costante e capacità di investire continuamente nella ricerca di nuove soluzioni tecnologiche, in grado di assicurarle un vantaggio competitivo per mantenere e accrescere la propria quota di mercato.

Un portafoglio prodotti ampio e variegato necessita di essere monitorato per individuare le strategie necessarie a farlo sopravvivere.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Un'altra caratteristica che rende unico il configuratore che si intende realizzare è l'applicazione di tecniche e metodologie afferenti alla sfera dell'Affective Computing. L'originale utilizzo di tale innovativa tecnologia consentirà di migliorare la user experience, aumentando la percezione di semplicità e gradevolezza del processo di personalizzazione del prodotto mediante l'offerta all'utente di una selezione di elementi grafici in linea con gli stati d'animo e le preferenze dello stesso. Questo è un aspetto molto innovativo del configuratore. Non esistono, inoltre, proposte di configuratori multilingue e quindi, immediatamente fruibili da qualunque portale in qualsiasi nazione.

Attraverso la matrice di Boston, l'impresa ha spiegato la situazione attuale delle aree business; essendo leader sul territorio nazionale nel mondo del ticketing, che genera liquidità (cash cows), a fronte di modesti investimenti (circa il 61% del fatturato totale), viene considerata determinante per il mantenimento delle altre aree aziendali; diversa la posizione dell'UPCOMMERCE che dovrebbe cambiare grazie alle strategie aziendali che consentiranno all'impresa di continuare a stare sul mercato e crescere, diventando Cash Cow tra il 2016 ed il 2017 in grado di generare ricavi e liquidità crescente e, quindi, risorse da investire nella ricerca di nuove soluzioni e prodotti innovativi in grado di assicurare alla proponente un ciclo continuo di prodotti per continuare a crescere nel mercato mondiale.

Di seguito si riporta una tabella esplicativa che evidenzia le risultanze stimate:

Tabella n. 13

Esercizio precedente l'anno di presentazione dell'istanza di accesso							
Prodotti/Servizi	Unità di misura per unità di tempo	Produzione max per unità di tempo	N° unità di tempo per anno	Produzione Max teorica annua	Produzione effettiva annua	Prezzo Unitario Medio	Valore della produzione effettiva (in €)
AREA TICKETING	QUANTITA'	10.246.107,00	1	10.246.107,00	7.881.621,00	0,18	1.418.691,78
UP COMMERCE	QUANTITA'	70.000,00	1	70.000,00	33.141,00	27,13	898.115,33
<b>TOTALE</b>							<b>2.317.807,11</b>

Tabella n. 14

Esercizio a regime -2020							
Prodotti/Servizi	Unità di misura per unità di tempo	Produzione max per unità di tempo	N° unità di tempo per anno	Produzione Max teorica annua	Produzione effettiva annua	Prezzo Unitario Medio	Valore della produzione effettiva (in €)
CONFIGURATORE ZAKEKE	QUANTITA'	10.200.000,00	1	10.200.000,00	5.989.139,00	0,25	1.497.279,75
AREA TICKETING	QUANTITA'	14.344.550,22	1	14.344.550,22	11.034.269,00	0,18	1.986.168,42
UP COMMERCE	QUANTITA'	98.000,00	1	98.000,00	60.000,00	27,13	1.627.800,00
<b>TOTALE</b>							<b>5.111.248,17</b>

#### ▪ Giustificabilità delle ipotesi di ricavo e degli obiettivi commerciali

Secondo la Bookingshow, la portata innovativa del progetto conferisce al configuratore un enorme potenziale in termini di redditività. Il mondo del commercio elettronico è per propria natura un *mondo aperto*, senza confini geografici, il che amplifica la possibilità del configuratore di produrre reddito, essendo esso un prodotto totalmente dematerializzato e potenzialmente internazionalizzabile. I vantaggi del *freemium* sono riassumibili nella possibilità di far conoscere e testare il prodotto ad un pubblico molto vasto, gratuito per un certo numero di personalizzazioni e con un dato numero di items a disposizione; superata tale soglia scatterà la versione "premium", il pagamento sarà legato al consumo, e quindi al numero di personalizzazioni effettuate.

In tal modo il costo del prodotto sarà, per coloro i quali decideranno di integrare il configuratore, legato al numero di beni personalizzati venduti e, quindi, in ultima istanza, alla capacità dello stesso di produrre reddito. E' ovvio che una scelta di questo tipo favorirà una rapida penetrazione nel mercato.

Le stime disponibili confermano il trend positivo di crescita del fatturato e-commerce B2C, che nel 2018 raggiungerà la soglia di quasi 2.200 miliardi di euro. Secondo l'impresa, è possibile calcolare il numero di transazioni e-commerce registrate in un anno; applicando tale formula al valore del commercio



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

elettronico B2C di ogni anno preso in considerazione, ricavando il numero di transazioni che si registreranno ogni anno. Il sito Emarketer 2014 offre una proiezione del valore del fatturato mondiale B2C in proiezione fino al 2018: -nel 2016 si attende una crescita rispetto il 2015 di circa il 13%; -nel 2017 il fatturato circa 2.000 miliardi di euro (+11,5% rispetto l'anno precedente); -nel 2018 con una crescita del 9,9% si avrà un fatturato pari a 2.200 miliardi di Euro, con un numero di transazioni stimato in circa 33,84 miliardi le previsioni si arrestano per gli anni 2019, 2020 e 2021.

Le vendite del commercio elettronico in Italia sono così ripartite (Fonte: Osservatorio eCommerce B2cNetcomm -School of Management Politecnico di Milano): 37% turismo; 15% abbigliamento; 13% informatica ed elettronica; 8% assicurazioni; 3% editoria; 1% grocery (beni alimentari) 23% altro e le tipologie di beni, sensibili alla personalizzazione sono l'abbigliamento, un segmento dell'informatica (cover, custodie, accessori, telefonia); il comparto dei gadgets, dell'arredamento, la gioielleria e in generale tutti quei beni personalizzabili che rientrano genericamente nel segmento altro.

Adottando il modello freemium scelto dalla proponente, ogni anno si registrerà una quota di transazioni free, ed una quota di transazioni premium, a pagamento, che rapportate ad ogni anno, il 30% delle configurazioni saranno gratuite, mentre il 70% soggette a pagamento. L'impresa prevede, pertanto, che in soli 5 anni il nuovo prodotto sarà in grado di generare, da solo, l'attuale fatturato della Bookingshow. Il presente progetto integrato comporterà un aumento dei ricavi in tutte le divisioni aziendali che consentirà di ampliare il portafoglio clienti anche per le altre due aree.

L'esito circa il criterio di valutazione 7 complessivo è positivo.

### 3.2.8 Analisi delle ricadute occupazionali dell'intervento (criterio di valutazione 8).

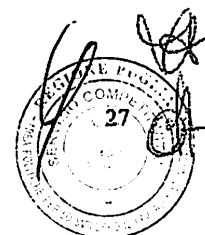
L'impresa ha spiegato come il programma di investimento in oggetto avrà sicuramente un impatto positivo dal punto di vista occupazionale e va considerato in due direzioni: in primo luogo verranno mantenuti gli attuali posti di lavoro in tutte le aree aziendali, in secondo, considerato l'impatto innovativo e la particolarità della proposta, l'impresa si impegna ad assumere entro l'anno a regime n. 4 unità. L'incremento occupazionale riguarderà personale altamente qualificato che sarà selezionato secondo criteri rigidi di competenza, professionalità e capacità relazionali.

Tabella n. 15

Statali occupazione diretta creata			
		TOTALE	DI CUI DONNE
Media ULA nei 12 mesi antecedenti l'istanza di accesso (dicembre 2014 - novembre 2015)	Dirigenti	0	0
	Impiegati	11,02	3,68
	Operai	0	0
	TOTALE	11,02	3,68
		TOTALE	DI CUI DONNE
Media ULA nell'esercizio a regime (2020)	Dirigenti	0	0
	Impiegati	15,02	5,68
	Operai	0	0
	TOTALE	15,02	5,68
		TOTALE	DI CUI DONNE
Differenza ULA	Dirigenti	0	0
	Impiegati	4	2
	Operai	0	0
	TOTALE	4	2

Secondo quanto dichiarato nel business plan, l'azienda applica il principio di uguaglianza in tutte le fasi del ciclo del progetto, mette in atto una serie di strumenti tesi a favorire i principi di uguaglianza, come la flessibilità dell'orario di lavoro, intesa in tutte le sue forme.

L'esito della valutazione con riferimento al criterio di selezione 8 è da ritenersi positivo.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

### 3.3 Investimenti in Attivi Materiali

In dettaglio, il progetto industriale proposto rimodulato, consiste in investimenti in "Attivi Materiali", complessivamente pari ad € 464.413,44 e destinati alle unità produttive di Via di Motta della Regina, n.6 - Foggia (FG) (1° e 2° Piano e 1° piano nuova unità) utilizzati per:

- Studi preliminari di fattibilità Valutazione della realizzabilità del progetto, in condizioni di equilibrio economico/finanziario, valutazione della remunerazione del capitale investito, verifica sull'eventuale necessità di ricorrere a finanziamenti esterni e sulla relativa consistenza € 21.000,00;
- Opere murarie per un totale di € 210.000,00 di:
  - Capannoni e fabbricati industriali, per uffici, per servomezzi e per servizi: Acquisto immobile, sito in Via di Motta della Regina n. 6, Piano 1°;
- Macchinari, impianti, attrezzature, hardware e software per un totale di € 203.413,44 così suddiviso:
  - Attrezzature varie per € 30.000,00: Arredi: n. 8 scrivanie, n. 8 cassetiere su ruote 3 cassetti, n. 8 poltrone, n. 1 tavolo riunione circolare, n. 4 poltrone direzionali, n.5 contenitori con serratura e n. 6 scaffalature metalliche;
  - Hardware per un totale di € 173.413,44: n. 1 computer: Imac Retina 27" APPLE MF886T/A, mouse e keyboard con tastierino numerico per € 2.343,44; n.01 Dell PowerVault MD3420, n. 02 Dell PowerEdge R630, n. 01 Dell PowerEdge R630 - vCenter, n. 01 Dell PowerEdge R730xd. Installazioni e configurazioni ambiente Cloud Privato per € 157.826,00; n. 1 multifunzione Ricoh completa, n. 6 postazioni Dell per € 13.244,00;
  - Brevetti, licenze, Know how e conoscenze tecniche non brevettate per € 30.000,00: know how<sup>2</sup> - Elaborazione di strategie ad hoc di diritto industriale relative alle 3 tecnologie : Affective Computing; visualizzazione ed interazione in 2d e 3D, interfacciamento mediante Plug-in ed API finalizzate all'ottenimento di diritto di privativa;

Relativamente alle agevolazioni richieste per l'investimento in "Attivi Materiali", si rileva quanto segue:

Tabella n. 15

Tipologia spesa	Attivi Materiali		
	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	Agevolazioni proposte e concedibili
Studi preliminari di fattibilità	21.000,00	21.000,00	9.450,00
Progettazione e direzione lavori	0,00	0,00	0,00
Suolo aziendale	0,00	0,00	0,00
Opere murarie e assimilate	210.000,00	210.000,00	63.000,00
Attrezzature, macchinari, impianti, hardware e software	203.413,44	203.413,44	91.536,05
Brevetti, licenze, Know how e conoscenze tecniche non brevettate	30.000,00	30.000,00	13.500,00
<b>TOTALE</b>	<b>464.413,44</b>	<b>464.413,44</b>	<b>177.486,05</b>

Si rileva che le spese relative agli studi preliminari rientrano nel limite del 1,5% del totale degli investimenti complessivi, come stabilito dal comma 3 dell'art. 7 dell'Avviso.

Si precisa che in riferimento all'Art. 30 del Regolamento n. 17/2014, Titolo II Capo 2, l'impresa, disponendo del rating di legalità, ha richiesto l'agevolazione pari al 30% per le opere murarie.

<sup>2</sup> Non è stato possibile distinguere le voci fra Hardware e Software non essendo distinte nel Business Plan; mentre, la voce Brevetti è stata riclassificata nella sezione know how perché ritenuta più consona rispetto alla descrizione effettuata e inserita, dalla proponente, nel business plan.





Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

### 3.4 Investimenti in R&S

Per l'esame del progetto di ricerca ci si è avvalsi della consulenza di un esperto (docente universitario) il quale ha espresso una valutazione del progetto di R&S in fase di accesso, così come previsto dal comma 5 dell'art. 12 dell'Avviso. Si riportano, di seguito le risultanze della valutazione dell'esperto.

▪ *Descrizione sintetica del progetto di ricerca industriale e sviluppo sperimentale*

Il progetto intende sviluppare una tecnologia per rendere possibile la personalizzazione dei prodotti su un sito ecommerce da parte degli utenti finali.

Il procedimento di personalizzazione deve essere supportato da funzionalità di visualizzazione 3-D real time, realizzate lato client. Deve, inoltre, supportare funzionalità di raccomandazione degli item di personalizzazione disponibili basati sul cosiddetto "affective computing", cioè su metodologie innovative in grado di rilevare "lo stato d'animo dell'utente finale" ed usare questa informazione per "filtrare nell'ampio catalogo di item grafici quelli più affini alle preferenze".

La tecnologia deve essere integrabile con varie piattaforme ecommerce esistenti, comprese piattaforme proprietarie.

▪ *1. Rilevanza e potenziale innovativo del progetto di R&S.*

Il progetto è certamente rilevante nel settore produttivo specifico.

Le ipotesi di ricavo sono chiare e ben strutturate nel senso che permettono di identificare agevolmente, anche se indirettamente, i parametri quantitativi alla base dell'analisi complessiva. I valori assegnati a questi parametri portano a delle previsioni di ricavo che sono, per così dire, complessivamente ragionevoli. D'altra parte, non è possibile valutare se tali valori siano effettivamente realistici. Ad esempio, "si stima che la percentuale di transazioni target catturate dal configuratore sarà pari allo 0,008%": non sono forniti elementi per giustificare tale stima, ma ciò non può essere considerato come elemento necessariamente negativo. Ogni analisi di questo genere è infatti associata necessariamente a margini di incertezza enorme. Peraltro, è da sottolineare che in questa analisi non sembra essere stato tenuto in conto l'aspetto dei costi intrinseci all'utilizzo nella tecnologia da parte di terze parti come evidenziato al paragrafo 3.2.2. (1.). Tali costi intrinseci potrebbero rendere la diffusione della tecnologia più difficoltosa di quanto auspicato.

Il potenziale innovativo è discreto ma di difficile valutazione. Le funzionalità di visualizzazione 3D lato client al momento non sono molto diffuse nel contesto e-commerce, pertanto il progetto identifica una nicchia tecnologica reale e pertinente. D'altra parte, la tecnologia hw e sw odierna rende la realizzazione di tali funzionalità relativamente semplice, pertanto altri player locali o globali potrebbero dotarsi di tecnologie simili senza troppa difficoltà. Più in generale, funzionalità di questo genere sono potenzialmente innovative non quanto tali ma come applicazione ed organizzazione architettonica del software. Le funzionalità di raccomandazione basate sul cosiddetto "affective computing" sono potenzialmente molto interessanti, ma la loro effettiva realizzazione ed utilità pratica possono essere molto problematiche come evidenziato nei paragrafi relativi agli elementi di innovatività della proposta. Funzionalità di questo genere potrebbero peraltro essere sfruttate efficacemente a livello di marketing, indipendentemente dalla loro effettiva potenza ed utilità. Le funzionalità di personalizzazione hanno già alcuni player significativi, correttamente evidenziati nella proposta.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

- 2. Esperienza maturata dal soggetto proponente in materia di ricerca industriale e sviluppo sperimentale svolta in collaborazione con Università e Centri di ricerca negli ultimi 5 anni

La proposta afferma che "l'attenzione all'innovazione e la continua ricerca di soluzioni all'avanguardia hanno spinto, sempre più l'impresa ad avviare programmi di investimenti in ricerca & sviluppo, avvalendosi della collaborazione di università, Centri di Ricerca e di Centri di Eccellenza, come, ad esempio, Consorzio Cetma, Cnr, Enea, Dyrectalab, Politecnico Di Bari, Università Dei Salento, Crmpa" ma non riporta alcuna informazione dettagliata su queste collaborazioni.

- 3. Eventuale impatto del progetto sulla gestione dell'inquinamento durante il processo produttivo, sull'uso efficiente delle risorse ed energie e sulla previsione e riduzione delle emissioni in acqua, aria e suolo.

Il progetto integrato prevede l'acquisizione di una certificazione per il proprio sistema di gestione ambientale (ISO 14001). Tale certificazione non pare strettamente correlata per il piano di R&S.

La proposta puntualizza che "i prodotti richiesti saranno personalizzati e realizzati nel momento dell'acquisto da parte dell'utente finale, questo comporterà una riduzione degli sprechi e dei rifiuti, evitando che si producano beni che non saranno poi mai venduti". Questa puntualizzazione è certamente fondata e condivisibile, ma il potenziale impatto dell'effetto corrispondente pare, almeno nel medio periodo, modestissimo.

- 4. Richiesta di premialità (art. 11 dell'Avviso comma 5)

Nella proposta è stata selezionata la seguente fattispecie: "I risultati del progetto sono ampiamente diffusi attraverso conferenze, pubblicazioni, banche dati di libero accesso o software open source o gratuito". In sede di presentazione del progetto definitivo sarà necessario fornire informazioni dettagliate in merito.

- 5. Eventuali indicazioni per il soggetto proponente utili al fine di predisporre correttamente l'eventuale progetto definitivo

Si ribadiscono le indicazioni fornite al punto 3 del paragrafo 3.2.2.

- 6. Giudizio finale complessivo

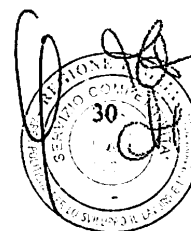
Si ribadisce il giudizio fornito al punto 4 del paragrafo 3.2.2..

Il giudizio sintetico è POSITIVO.

Gli investimenti in "Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale", complessivamente pari ad € 897.000,00 risultano di seguito dettagliati:

1. in riferimento al programma di investimenti in Ricerca Industriale, intende rendicontare le seguenti spese:

- Personale composto da 13 dipendenti con i seguenti profili professionali per un totale di € 383.500,00:
  - N. 1 laureato in economia che sarà impegnato nell'area relativa al project management;
  - N. 6 laureati in discipline tecniche come ingegneria e informatica;
  - N. 6 diplomati con profilo tecnico impiegati nell'area tecnica;



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
 Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

- Strumentazione ed attrezzature: non è stata richiesta alcuna spesa;
- Consulenza e servizi equivalenti: realizzata dal Consorzio Cetma riguarderà le attività che rientrano nei seguenti obiettivi realizzativi per € 128.000,00:
  - OR 1: Metodi e tecnologie abilitanti finalizzate all'applicazione del paradigma dell'Affective Computing applicata al mondo dell'e-commerce;
  - OR 3 Definizione, progettazione e sviluppo di soluzioni per il coinvolgimento emozionale durante la fase di creazione del prodotto;
- Spese Generali per € 65.000,00;
- Altri costi di esercizio inclusi costi dei materiali, delle forniture e di prodotti analoghi, direttamente imputabili al progetto per € 38.000,00.

Tabella n. 16

Ricerca Industriale			
Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	A agevolazioni proposte e concedibili
Personale	383.500,00	383.500,00	306.800,00
Strumentazioni ed Attrezzature	0,00	0,00	0,00
Consulenze e servizi equivalenti	128.000,00	128.000,00	102.400,00
Spese Generali	65.000,00	65.000,00	52.000,00
Altri costi di esercizio	38.000,00	38.000,00	30.400,00
<b>TOTALE RICERCA INDUSTRIALE</b>	<b>614.500,00</b>	<b>614.500,00</b>	<b>491.600,00</b>

2. in riferimento al programma di investimenti in Sviluppo Sperimentale, intende rendicontare le seguenti spese:

- Personale composto da 13 dipendenti con i seguenti profili professionali per un totale di € 206.500,00:
  - N. 1 laureato in economia che sarà impegnato nell'area relativa al project management;
  - N. 6 laureati in discipline tecniche come ingegneria e informatica;
  - N. 6 diplomati con profilo tecnico impiegati nell'area tecnica;
- Strumentazione ed attrezzature: non è stata richiesta alcuna spesa;
- Consulenza e servizi equivalenti: realizzata dal Consorzio Cetma nell'ambito riguarderà le attività che rientra nel seguente obiettivo realizzativo:
  - OR 3 Definizione, progettazione e sviluppo di soluzioni per il coinvolgimento emozionale durante la fase di creazione del prodotto per € 36.000,00;
- Spese Generali per € 25.000,00;
- Altri costi di esercizio inclusi costi dei materiali, delle forniture e di prodotti analoghi, direttamente imputabili al progetto per € 15.000,00.

Tabella n. 17

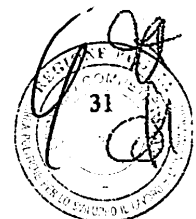
Sviluppo Sperimentale			
Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	A agevolazioni proposte e concedibili
Personale	206.500,00	206.500,00	123.900,00
Strumentazioni ed Attrezzature	0,00	0,00	0,00
Consulenze e servizi equivalenti	36.000,00	36.000,00	21.600,00
Spese Generali	25.000,00	25.000,00	15.000,00
Altri costi di esercizio	15.000,00	15.000,00	9.000,00
<b>TOTALE SVILUPPO SPERIMENTALE</b>	<b>282.500,00</b>	<b>282.500,00</b>	<b>169.500,00</b>

E' stato rispettato il limite del 18% delle spese generali ed altri costi di esercizio ed è stata applicata la maggiorazione richiesta.

Si riporta il riepilogo delle voci di spesa complessiva in R&S, ed il totale dell'agevolazione concedibile.

Tabella n. 18

Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	A agevolazioni proposte e concedibili
<b>TOTALE RICERCA E SVILUPPO</b>	<b>897.000,00</b>	<b>897.000,00</b>	<b>661.100,00</b>



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

### 3.5 Investimenti in Innovazione

- *Descrizione sintetica del programma di investimenti in innovazione tecnologica, dei processi e dell'organizzazione*

Esclusi gli investimenti in R&S, gli investimenti in innovazione previsti consistono in: addestramento del personale su tecniche di modellazione e stampa 3D, linguaggio JavaScript avanzato (34.950.000 euro); adozione sistemi di gestione ambientale con certificazione ISO 14001 (12.000 euro); sviluppo piano marketing internazionale (25.000 euro); partecipazione fiera ILoveApis (5.000 euro). Sono inoltre previsti investimenti in attrezzature hw e sw (203.413 euro) e in strategie di diritto industriale (30.000 euro).

- *1. Rilevanza e potenziale innovativo della proposta e possibilità di sviluppare nel breve-medio periodo prodotti, servizi e processi tecnologicamente nuovi o sensibilmente migliorati rispetto allo stato dell'arte nel settore interessato e almeno nel territorio regionale.*

La proposta è certamente rilevante nel settore produttivo specifico. Il potenziale innovativo è discreto ma, in assoluto, di difficile valutazione come indicato al punto 1 del paragrafo 3.4. Complessivamente, la proposta pare comunque più che adeguata da questo punto di vista.

- *2. Valutazione della perseguibilità ed applicabilità degli obiettivi progettuali in termini di trasferimento delle conoscenze, acquisizione, protezione e sfruttamento degli stessi.*

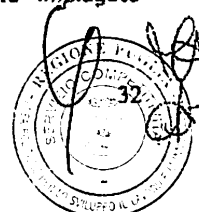
Gli obiettivi progettuali in ambito personalizzazione e visualizzazione 3D appaiono perseguibili ed applicabili. Quelli nell'ambito della personalizzazione basata sulle tecnologie di affective computing sono, da questo punto di vista, di difficile valutazione e potenzialmente più critici per i motivi già espressi nei punti 1 e 3 del paragrafo 3.2.2.

Le possibilità di protezione e sfruttamento condividono gran parte delle potenziali problematiche intrinseche alle attività la cui componente software è essenziale: un player dotato di know-how specifico nel settore delle piattaforme e-commerce e dotato di risorse adeguate può replicare le funzionalità sviluppate.

- *3. Valutazione dell'applicabilità ed utilizzo di eventuali nuovi metodi organizzativi nelle pratiche commerciali nell'organizzazione del luogo di lavoro o nelle relazioni esterne, nonché dell'applicazione di un eventuale nuovo metodo di produzione o di distribuzione nuovo o sensibilmente migliorato, inclusi cambiamenti significativi nelle tecniche, nelle attrezzature o nel software.*

Gli investimenti in innovazione sopra elencati possono configurarsi come forme di nuove pratiche commerciali (sviluppo piano marketing internazionale), di organizzazione del luogo di lavoro (sistemi di gestione ambientale e certificazione), di nuovo metodo di produzione (addestramento del personale, su tematiche pertinenti alle iniziative di R&S integrate nel progetto). Queste iniziative sono, in linea generale, pertinenti. L'impatto potenziale è di difficile valutazione a priori, in quanto pare dipendere in modo decisivo dall'effettivo impatto del piano di R&S.

- *4. Giudizio sull'eventuale grado di coinvolgimento di "personale altamente qualificato" impiegato in attività di ricerca, sviluppo e innovazione.*



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Non è previsto impiego temporaneo di personale altamente qualificato da parte di un organismo di ricerca. E' previsto il coinvolgimento di un organismo di ricerca (CETMA) sotto forma di consulenze relative a vari obiettivi realizzativi delle attività di R&S (128.000 euro per ricerca industriale e 36.000 euro per sviluppo sperimentale). Il coinvolgimento pare pertinente, con le riserve già espresse sulle tematiche di affective computing coinvolte in tali consulenze come evidenziato ai punti 1 e 3 del paragrafo 3.2.2., punto 1 del paragrafo 3.4.

- 5. *Eventuali indicazioni per il soggetto proponente utili al fine di predisporre correttamente l'eventuale progetto definitivo*

Si ribadiscono le indicazioni fornite al punto 3 del paragrafo 3.2.2..

Si suggerisce di definire in maggiore dettaglio la descrizione dei componenti hardware da acquistare, al fine di agevolare la valutazione di congruità dei costi (seconda voce 157.826 euro).

- 6. *Giudizio finale complessivo*

Si ribadisce il giudizio fornito al punto 4 della scheda 1. Gli investimenti in innovazione tecnologica, dei processi e dell'organizzazione appaiono nella sostanza adeguati.

La Bookingshow ha deciso di investire le proprie risorse nella progettazione e nello sviluppo di una innovativa piattaforma cloud esperienziale che consenta a tutti i gestori di portali e-commerce di integrare nel proprio sistema un configuratore di prodotti a 360°, in 2d ed in 3d, per offrire ai propri clienti la possibilità di personalizzare i prodotti in vendita. Si tratta, dunque, di un'innovazione di prodotto. Al fine di consentire l'industrializzazione dei risultati dell'attività di R&S è necessario attivare un piano di investimento materiale che prevede, oltre all'investimento di R&S ed un investimento di tipo materiale, altri due interventi: un intervento in materia di innovazione ed un intervento in servizi di consulenza, che si integrano perfettamente con tutti gli interventi previsti.

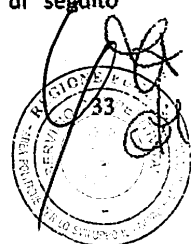
Sono previsti investimenti per l'acquisizione di servizi di consulenza in materia di innovazione e si prevede di attivare:

a. **Servizi di consulenza in materia di innovazione**

✓ **Addestramento del Personale per:**

- Formazione sulle tecniche e sui più comuni *tool di modellazione 3D*. Lo scopo sarà quello di riconoscere nel dettaglio lo stato dell'arte della modellazione, dalla creazione dei *mesh al texturing* avanzato, dall'utilizzo dei materiali fino alla creazione delle scene 3D virtuali per € 9.000,00;
- Formazione sugli aspetti principali della stampa 3D. Verranno analizzati i formati utilizzati per i modelli, le tecniche di validazione dei modelli, le tipologie di stampanti, i materiali utilizzabili e l'intero workflow di stampa, dalla modellazione alle attività di post-processing per € 6.000,00;
- Formazione sulle tecniche più avanzate di utilizzo del linguaggio JavaScript ai fini della produzione di plug-in interagibili in portali di terze parti. Si prenderanno in esame le varie tecniche per lo sviluppo *object oriented* con JavaScript, dall'utilizzo delle funzioni *constructor al prototyping*. Saranno studiati nel dettaglio i più comuni *coding pattern* e *design pattern* utilizzati oggi per lo sviluppo di moduli software riutilizzabili. Verranno analizzate le varie tecniche oggi utilizzate per l'utilizzo tramite JavaScript dei servizi offerti da un software esterno. Esame dello stato dell'arte del *rendering 3D* in ambito web. Verranno studiate le più comuni librerie 3D sviluppate in JavaScript, nonché i formati di importazione ed esportazione per € 19.950,00.

Gli investimenti in "Innovazione", complessivamente pari ad € 34.950,00, risultano di seguito dettagliati:



Relazione istruttoria Istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Tabella n.19

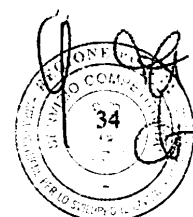
Consulenza in materia di Innovazione alle imprese				
Ambito	Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	Agevolazioni proposte e concedibili
Servizi di consulenza in materia di Innovazione	Consulenza in materia di innovazione delle imprese	0,00	0,00	0,00
	Assistenza tecnologica per l'introduzione di nuove tecnologie	0,00	0,00	0,00
	Servizi di trasferimento di tecnologia	0,00	0,00	0,00
	Consulenza in materia di acquisizione, protezione e commercializzazione dei diritti di proprietà intellettuale e di accordi di licenza	0,00	0,00	0,00
	Addestramento del personale	34.950,00	34.950,00	17.475,00
Spese per servizi di consulenza e di supporto all'innovazione	Consultazione di banche dati e di biblioteche tecniche	0,00	0,00	0,00
	Ricerche di mercato	0,00	0,00	0,00
	Utilizzazione di laboratori	0,00	0,00	0,00
	Etichettatura di qualità, test e certificazioni di prodotto	0,00	0,00	0,00
Spese per servizi per l'innovazione dei processi e dell'organizzazione	Spese per la progettazione e realizzazione di nuovi processi, ovvero la reingegnerizzazione e ottimizzazione di processi esistenti, attraverso l'Information Technology, al fine di migliorare la redditività delle imprese	0,00	0,00	0,00
Messa a disposizione di personale altamente qualificato da parte di un organismo di ricerca	Messa a disposizione di personale altamente qualificato da parte di un organismo di ricerca	0,00	0,00	0,00
<b>TOTALE INNOVAZIONE TECNOLOGICA</b>		<b>34.950,00</b>	<b>34.950,00</b>	<b>17.475,00</b>

Si segnala che, le agevolazioni afferenti le spese per servizi di consulenza richieste e concesse nel limite del 50% ex art. 77 del Titolo IV, Capo 3, del Regolamento Regionale n. 17/2014, sono state correttamente calcolate.

### 3.6 Investimenti per acquisizione di Servizi di Consulenza

L'impresa prevede spese in Servizi di Consulenza per un totale di € 42.000,00 che riguardano interventi nel settore:

- ✓ **L'Ambito "Ambiente"** attraverso l'acquisizione della Certificazione ISO 14001 per un importo pari a € 12.000,00. Attraverso la consulenza ambientale la Bookingshow intende procedere ad una razionalizzazione delle capacità gestionali in termini ambientali, rispettando i limiti imposti dai regolamenti, e migliorando le proprie prestazioni ambientali sulla creazione di un rapporto nuovo e di fiducia con le istituzioni e con il pubblico e sulla partecipazione attiva dei dipendenti. Il consulente ambientale, dopo ad aver compiuto un'analisi ambientale per permettere all'impresa di definire la propria posizione rispetto a tale questione, accompagnerà l'impresa ad implementare ex novo il sistema di gestione ambientale certificato ISO 14001 attraverso delle fasi operative messe in atto per il raggiungimento dell'obiettivo:
  1. Studio delle attuali procedure aziendali in ambito Gestione Rifiuti;
  2. Individuazione degli Impatti Ambientali;
  3. Realizzazione Impatto Ambientale per rischio rumore;
  4. Realizzazione dell'Analisi Ambientale Iniziale;
  5. Realizzazione del Manuale e delle Procedure;



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

6. Formazione del Personale in ambito UNI EN ISO 14001;
  7. Audit interni al fine di verificare la conformità legislativa in materia ambientale e la conformità del sistema di gestione ambientale alla norma UNI EN ISO 14001:2004;
  8. Assistenza in sede di verifica da parte di organismo di certificazione.
- ✓ **L'Ambito "internazionalizzazione d'impresa"** con programmi di Marketing Internazionale ed una spesa prevista di € 25.000,00; un programma per garantire il presidio stabile dell'impresa nei mercati esteri. Si selezionerà un esperto nel settore che stabilisca in modo oculato e mirato le azioni da perseguire per diffondere il nuovo prodotto; si delinearanno, inoltre, grazie agli esperti individuati, le iniziative coordinate di promozione e comunicazione in grado di facilitare il processo di internazionalizzazione.
  - ✓ **Partecipazione a Fiere la I love APIs:** è prevista una spesa di € 5.000,00 per la partecipazione alla fiera I Love APIs, definita dalla proponente, il più grande evento al mondo dedicato ad API e alla strategia di business digitale per gli sviluppatori, esperti IT e strateghi aziendali.

In dettaglio sono previsti i seguenti investimenti pari ad € 42.000,00, di cui:

Tabella n. 20

Servizi di consulenza per l'innovazione delle imprese e per migliorare il posizionamento competitivo dei sistemi produttivi locali				
Ambito	Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti ammissibili	A agevolazioni proposte e concedibili
Ambito "Ambiente"	Certificazione EMAS	0,00	0,00	0,00
	Certificazione EN UNI ISO 14001	12.000,00	12.000,00	6.000,00
	Certificazione ECOLABEL	0,00	0,00	0,00
	Studi di fattibilità per l'adozione di soluzioni tecnologiche ecoefficienti	0,00	0,00	0,00
Ambito "Responsabilità sociale ed etica"	Certificazione SA 8000	0,00	0,00	0,00
Ambito "Internazionalizzazione d'impresa"	Programmi di internazionalizzazione	0,00	0,00	0,00
	Programmi di marketing internazionale	25.000,00	25.000,00	12.500,00
Ambito "E-Business"	E - business	0,00	0,00	0,00
	Partecipazione a fiere	5.000,00	5.000,00	2.500,00
	<b>TOTALE</b>	<b>42.000,00</b>	<b>42.000,00</b>	<b>21.000,00</b>

- - *Valutazione della spesa sostenuta dal proponente negli ultimi 5 anni in servizi di consulenza:*

Per la Bookinshow la partecipazione alle fiere negli ultimi cinque anni, ha comportato una spesa totale di circa 22 mila euro.

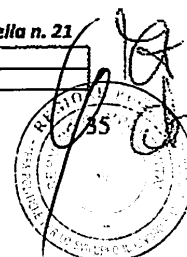
- 2010 e 2011 l'azienda ha partecipato come espositore alla fiera Brand Licensing Europe a Londra, evento cardine per il settore europeo dei marchi;
- 2011 - Manifestazione Calcio Expo 2011, in cui ha pubblicizzato i servizi di ticketing;
- 2012 ha partecipato alla FIERA DEI CAVALLI - MILANO, presentando i propri servizi di e-commerce;
- 2014 è stata relatore alla convention API con UK a Londra, organizzata da ProgrammableWeb.

- - *Rilevanza delle esportazioni sul fatturato del proponente negli ultimi tre anni:*

Di seguito si riporta il prospetto recante la percentuale di fatturato realizzato all'estero negli ultimi tre anni:

Tabella n. 21

2012	2013	2014
14,25%	25,02%	24,29%



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Le agevolazioni richieste ed ammesse per l'investimento in "Servizi di Consulenza" rispettano i limiti massimi ammissibili stabiliti dal comma 4 lett. e) dell'art. 2 e comma 8 dell'art. 11 dell'Avviso. Si rammenta che l'impresa, disponendo del rating di legalità, ha richiesto l'agevolazione al 50%. Si precisa che in riferimento all'Art. 30 del Regolamento n. 17/2014, Titolo II Capo 2, l'impresa, disponendo del rating di legalità, ha richiesto l'agevolazione pari al 50%.

### 3.7 Sostenibilità Ambientale dell'investimento

La verifica della sostenibilità ambientale dell'iniziativa è stata effettuata a cura dell'Autorità Ambientale della Regione Puglia.

L'Autorità ha esaminato le Sezioni 5 e 5a presentate dal soggetto proponente, riportando le seguenti osservazioni:

#### Sezione 5:

Nessuna nota all'allegato 5.

#### Sezione 5a:

L'investimento proposto è finalizzato all'acquisizione di un immobile esistente, arredi, attrezzature e di un brevetto oltre che alla ricerca e sviluppo di un configuratore (SW) che permetterà ai gestori di siti e-commerce di rispondere alle crescenti esigenze relative al commercio di beni personalizzati.

L'unità produttiva è dotata di impianto fotovoltaico di potenza pari a 19,8 kWp.

Il proponente si impegna ad acquisire la certificazione ISO 14001.

Relativamente alla sostenibilità ambientale l'Autorità dell'iniziativa ha evidenziato quanto segue:

✓ l'iniziativa può considerarsi nel suo complesso sostenibile, a condizione che siano attuati tutti gli accorgimenti proposti dagli istanti nella direzione della sostenibilità ambientale, di seguito sintetizzati ed, in alcuni casi, meglio specificati in relazione ai criteri ambientali di riferimento:

- 1) acquisizione di unità immobiliare esistente per l'ampliamento dell'unità produttiva esistente;
- 2) acquisizione di attrezzature informatiche a basso consumo ed a basso impatto ambientale (Energy star 6.1 e certificazione EPEAT Gold);
- 3) analisi di AUDIT energetico da eseguire ogni 4 anni e comunicare all'ENEA secondo i requisiti stabiliti dall'all.2 del Dlgs 102 di attuazione della Dir.UE 2012/27.
- 4) acquisizione della certificazione ambientale ISO 14001;
- 5) utilizzo di macchine e materiali ad alto rendimento per il risparmio di risorse (cartucce e toner rigenerati, carta con fibre riciclata, ecc.);
- 6) adozione della strategia di produzione Mass Customization che permetterà di produrre i prodotti al momento della richiesta evitando la produzione di beni che potrebbero rimanere invenduti determinando una produzione di rifiuti oltre che un risparmio sulle risorse.

Al fine di incrementare la sostenibilità ambientale dell'intervento, in considerazione della specificità del programma di investimenti, si prescrive di:

- a) dematerializzare quanto più possibile i processi di gestione e trasferimento dati per limitare l'utilizzo di carta e le attrezzature da ufficio (stampanti, fotocopiatrici e fax);
- b) con riferimento all'acquisto di arredi per ufficio, adottare la pratica degli "acquisti verdi" selezionando i prodotti sulla base dei criteri ambientali minimi di cui il D.M. 22 febbraio 2011;
- c) adottare un sistema di raccolta differenziata spinta e per flussi separati.





Relazione Istruttoria Istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi Integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

Al fine di procedere con le successive fasi istruttorie, si richiede che sia data evidenza del recepimento delle prescrizioni sopra indicate all'interno di tutti gli elaborati progettuali che verranno presentati in sede di progetto definitivo.

Qualora le prescrizioni non siano attuabili si richiede di sostanziare con adeguate valutazioni tecniche le cause ostative al loro recepimento.

Si evidenzia che la presente valutazione, sebbene richiami le principali procedure amministrative a cui è sottoposto l'intervento, non sostituisce in alcun modo le autorizzazioni necessarie ed obbligatorie per la realizzazione e la messa in esercizio di quanto previsto nella proposta di investimento, che restano di competenza degli organismi preposti. Si sottolinea che la totale responsabilità dell'avvio di tali procedure resta unicamente in capo all'istante.

L'esame delle sezioni 5 e 5a ha di fatto lo scopo di valutare, preliminarmente ed al livello di dettaglio consentito da tali documenti, la sostenibilità ambientale dell'intervento proposto.

#### 4. Prescrizioni/indicazioni per fase successiva

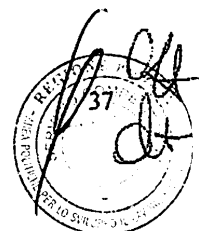
Si rileva la necessità di segnalare alla società proponente che, in sede di redazione del progetto definitivo, dovrà attenersi scrupolosamente a quanto segnalato nella presente relazione relativamente a quanto segue:

- 1) Prescrizioni sugli aspetti innovativi e di R&S del progetto;
- 2) Prescrizioni sull'innovazione;
- 3) Prescrizioni sulla cantierabilità;
- 4) Prescrizioni in merito alla Sostenibilità Ambientale dell'intervento.

In particolare, si prescrive quanto segue:

- ❖ l'impresa si è impegnata, mediante integrazioni, a svolgere l'attività oggetto di agevolazione, nella nuova sede in quanto le iniziative svolte devono mantenere una loro autonomia e distinzione, al fine di non generare commistioni tra l'attività finanziabile ai sensi del PIA (58.29.00: *Edizione di altri software a pacchetto -esclusi giochi per computer, trattandosi della produzione di un software on line, non personalizzato, per applicazioni commerciali, la cui licenza sarà offerta come servizio (SAAS) agli operatori commerciali - siano esse piattaforme o siti proprietari - del mondo e-commerce*) e non ammissibile nell'ambito di tale strumento (Codice Ateco 2007: 79.90.11 - *Servizi di biglietteria per eventi teatrali, sportivi ed altri eventi ricreativi e d'intrattenimento*, che identifica l'attività principale);
- ❖ l'attività agevolabile deve mantenere le sue caratteristiche peculiari di creazione di software, rivolta ai proprietari di piattaforme informatiche, come più volte ribadito dall'impresa, e non già essere utilizzata direttamente dall'impresa verso gli utilizzatori finali, in quanto il target di riferimento definisce, in tal caso, la differenza sostanziale tra l'attività di "ticketing" e l'attività di sviluppatore di software.

Tali prescrizioni saranno riportate dettagliatamente all'interno della comunicazione regionale di ammissione alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo.



Relazione istruttoria istanza di accesso BOOKINGSHOW S.p.A.  
Aiuti ai programmi integrati promossi da PICCOLE IMPRESE

**5. Conclusioni**

In base all'applicazione delle "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 2 del Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione", la valutazione circa i criteri di selezione 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e gli investimenti in Attivi Materiali, R&S, Innovazione e Servizi di Consulenza è **positiva**.

**Pertanto, l'istanza di accesso risulta ammissibile.**

Si riporta, di seguito, l'elenco delle spese proposte ed ammesse e dei contributi richiesti ed ammessi:

**Tabella n. 22**

Asse prioritario e Obiettivo Specifico	Tipologia spesa	Investimenti proposti	Investimenti Ammissibili	Contributo ammesso
		Ammontare (€)	Ammontare (€)	Ammontare (€)
Asse prioritario III - Obiettivo specifico 3a - Azione 3.1	Attivi Materiali	464.413,44	464.413,44	177.486,05
Asse prioritario III - Obiettivo specifico 3d - Azione 3.5	Servizi di Consulenza	42.000,00	42.000,00	21.000,00
Asse prioritario III - Obiettivo specifico 3e - Azione 3.7	E-Business	0,00	0,00	0,00
Asse prioritario I - Obiettivo specifico 1a - Azione 1.1	Ricerca Industriale	614.500,00	614.500,00	491.600,00
	Sviluppo Sperimentale	282.500,00	282.500,00	169.500,00
	Brevetti ed altri diritti di proprietà industriale	0,00	0,00	0,00
Asse prioritario I - Obiettivo specifico 1a - Azione 1.3	Innovazione	34.950,00	34.950,00	17.475,00
<b>TOTALE</b>		<b>1.438.363,44</b>	<b>1.438.363,44</b>	<b>877.061,05</b>

Infine, si segnala che, in sede di progetto definitivo, sarà necessario dettagliare approfonditamente le singole voci di spesa presentate, al fine di confermarne l'ammissibilità, sulla base dei preventivi presentati in tale sede.

**Tabella n. 23**

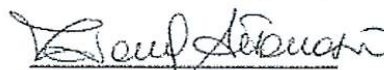
Tipologia Attività	2016						2017						2018											
	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
STUDI PRELIM.DI FATTIBILITA'																								
ACQUISTO IMMOBILE																								
RICERCA INDUSTRIALE																								
SVILUPPO SPERIMENTALE																								
ARREDI UFFICI																								
HARDWARE																								
ATTREZZATURE INFORMATICHE E STAMPANTI																								
BREVETTI																								
CONSULENZA PER L'INNOVAZIONE																								
PARTECIPAZIONE A FIERE																								
SERVIZI DI CONSULENZA																								

Si evidenzia che, in base al diagramma di Gantt delle attività programmate, e da quanto dichiarato nel business plan, l'ultimazione degli investimenti è ipotizzata al 29/06/2018 con entrata a regime nel 29/06/2019.

Modugno, 21/07/2016

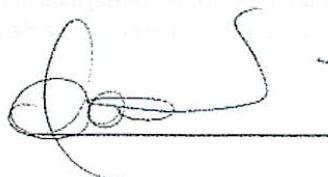
Il Valutatore

Tiziana Attanasio



Il Program Manager

Sviluppo del Sistema Regionale delle PMI



Donatella Toni

**IL PRESENTE ALLEGATO  
E' COMPOSTO DA 38 FOGLI**

IL DIRIGENTE  
(Pasquale ORLANDO)