

IMPRESE E INNOVAZIONE: CONTAMINATION LAB 2018 CAGLIARI, DOMANI LA FINALE AL TEATRO LIRICO

(CHB) - Cagliari, 24 mar 2018 - Si tiene domani, domenica 25 marzo, a Cagliari la finale della quinta edizione del Contamination Lab dell'ateneo del capoluogo. L'appuntamento è a partire dalle 16,30 al Teatro lirico in via Sant'Alenixedda. Alberto Matano, conduttore del TG1, presenterà l'evento: sei startup del CLab dell'ateneo avranno sette minuti per presentare il pitch perfetto della loro idea d'impresa e conquistare la giuria di investitori ed esperti del settore che assegneranno premi in denaro e servizi.

Sponsor ufficiali della 5° edizione sono gli atleti dell'associazione Millesport Special Olympics Sardegna, mentre i testimonial della campagna promozionale sono i Ceo di quattro startup di successo nate dalle precedenti edizioni del percorso: Marco Deiosso di Nausdream, Alessandra Farris di IntendiMe, Sarah Pinna di Little Alienz, e Nicola Usala di Babaiola. La giuria è composta da Fabio Pirovani di United Ventures, Gianluca Dettori di Primo Miglio, Francesca Natali di ZMV, Anna Amati di Meta Group, Ghjuvan'Carlu Simeoni di Femuqi France, Carlo Mannoni di Fondazione di Sardegna, Roberto della Marinadi Vertis, Antonio Concolino di Primo Miglio, Leone Ouazana di Telit.

E' possibile seguire la finale in diretta streaming sulla pagina Facebook del Contamination Lab UniCa - Cagliari. Ecco in sintesi i progetti delle sei start up finaliste:



EMFORES

IL PRODOTTO. Emfores ha creato una app per la gestione dell'energia elettrica attraverso l'uso efficiente di elettrodomestici "smart". La creazione di un algoritmo permette la programmazione automatica degli elettrodomestici, verificabile attraverso lo smartphone, tablet o computer. Il risparmio calcolato sulla bolletta è del 18%.

IL MERCATO. L'attività è rivolta ai consumatori che verranno raggiunti attraverso il canale di internet (Google e Facebook) ma anche tramite test dimostrativi effettuati in casa. Nel 2018 il mercato delle case intelligenti è visto in crescita, così come quello degli elettrodomestici tecnologicamente avanzati (domotica). Il giro d'affari del settore raggiunge a livello mondiale quota 1,9 miliardi di dollari con una prospettiva di sviluppo di oltre il 30% nei prossimi quattro anni.

IL TEAM. La start up è formata da Michela Murgia (legal advisor, communication), Matteo Troncia (systems engineer), Simone Zanda (systems designer) e Mattia Pranteddu (business and social marketer).

EABLOCK

IL PRODOTTO. Basato sulla tecnologia blockchain e sulla crittografia, Eablock ha ideato un'applicazione per la prevenzione degli attacchi informatici sui database delle imprese. Il software punta a garantire la sicurezza dei dati anche sulla scia delle nuove norme europee che impongono alle imprese pubbliche e private l'introduzione di sistemi avanzati a difesa delle informazioni aziendali.

IL MERCATO. L'obiettivo di Eablock è entrare in un mercato che vale 120 miliardi di dollari nel mondo e creare partnership con grandi aziende per attrarre l'interesse di imprese più piccole. L'investimento iniziale necessario all'avvio del business è di 120 mila euro. La metà sarà utilizzata per lo sviluppo tecnologico del prodotto.

IL TEAM. Il gruppo di lavoro alla base di Eablock è composto da Dario Puligheddu (cybersecurity expert), Miriam Meazza (project internal manager), Matteo Fercia (marketing and sales manager) e Riccardo Curreli (developer).

HIVEGUARD

IL PRODOTTO. Hiveguard ha sviluppato una tecnologia per l'ottimizzazione del monitoraggio delle arnie con un conseguente risparmio economico. Ogni arnia contiene un'ape regina e durante un certo periodo dell'anno, lavoratori specializzati devono monitorare l'alveare per prevenire la nascita di una seconda regina e la destabilizzazione della famiglia di insetti con relativa interruzione della produzione di miele. Hiveguard ha ideato un sensore disegnato per monitorare l'arnia tramite una telecamera e per identificare velocemente il problema e quindi risolverlo.

IL MERCATO. Oggi un apicoltore spende 48 euro per arnia. Il sistema di sensori consente un risparmio in termini di costi del 50%. Il business dell'apicoltura in Italia vale 52 milioni di euro e 750 milioni in Europa. Hiveguard si è posta l'obiettivo di raggiungere il 30% del mercato.

IL TEAM. La start up è formata da Daniele Melis (industrial designer engineer), Sara Sulis (software developer) e Federica Romano (marketing and communication).

GLAMBNB

IL PRODOTTO. Glambnb punta a sfruttare le possibilità offerte dal mercato del camping di lusso (glamping). Per chi vuole fare un'esperienza unica prenotando una casa per una vacanza immersa nella natura e con servizi esclusivi, Glambnb diventa partner e intermediario dei proprietari delle strutture a fronte di un pagamento di una fee pari al 15% del valore della prenotazione.

IL MERCATO. Il mercato di riferimento, da 3,5 miliardi di dollari, è quello delle vacanze di lusso ed eco-sostenibili. La start up si concentrerà inizialmente sull'Europa. Qui non esistono concorrenti e le potenzialità sono espresse da un tasso di crescita dei fatturati del 25% all'anno.

IL TEAM. La start up è composta da Adamo Zicarelli (chief executive officer), Matteo Lombardini (chief marketing officer), Marcella Palmas (grafic designer) e Sara Valdes (social media manager).

MAGA

IL PRODOTTO. Maga è il primo apparecchio magnetico ortodontico che, grazie alla progettazione software di campi magnetici e trattamenti ortodontici, punta a migliorare il controllo, la manovrabilità e la prevedibilità dei movimenti dentali. Fornendo a distanza la forza richiesta per lo spostamento dei denti, l'apparecchio non usa filo dentale e parti esterne riducendo dolore e le micro-lesioni.

IL MERCATO. Maga Orthodontic è un B2B, produce e vende i dispositivi magnetici ortodontici ai dentisti, e i dentisti li installano sui pazienti, che risultano essere i clienti finali anche per Maga. Le esigenze finanziarie della startup ammontano a 135.000 euro, e puntano a raggiungere il pareggio entro 12 mesi dall'inizio della fase di test (prevista fase di test a dicembre 2018). Il fatturato previsto è di 4 milioni di euro e un utile netto di 2,5 milioni entro il 2020.

IL TEAM. La startup è composta da Claudio Bellu (Ceo, studente di odontoiatria), Daniele Marras (R&D Manager, studente di odontoiatria), Mersia Carboni (CFO, studentessa di economia, si occupa delle aree economiche e amministrative del business), Simone Ucheddu (CFA, primo investitore, e consulente del team).

EFLAVOR

IL PRODOTTO. Eflavor è un nuovo sistema automatizzato di elettrodi che, grazie all'analisi di sei qualità gustative in meno di 15 minuti, punta a dare una valutazione oggettiva del gusto studiando la sensibilità umana attraverso registrazioni della lingua. Una soluzione più rapida degli attuali test per misurare la perdita di gusto e dare una prima risposta allo stato nutrizionale e la salute delle preferenze alimentari degli individui.

IL MERCATO. La startup si è già rivolta a clienti provenienti da gruppi di ricerca in Italia (Napoli, Pisa, Milano, Genova, Cagliari). Nei prossimi mesi il prototipo sarà venduto ai primi clienti per convalidare il prodotto e migliorare la ricerca con partnership stipulate con importanti industrie della salute. Il dispositivo sarà venduto sul mercato nell'aprile 2019. L'obiettivo verrebbe esteso alle fabbriche alimentari che eseguono analisi di qualità per i loro clienti. Eflavor è composto dal dispositivo e da una quantità di cento elettrodi monouso, venduti al prezzo di 250 euro. In alternativa, i clienti possono acquistare una scatola composta da cento elettrodi per 1.200 euro o il singolo dispositivo per 200 euro.

IL TEAM. La startup è composta da Gloria Dessì (responsabile del marchio principale, marketing, pubblicità, design, pubbliche relazioni e servizio clienti), Francesco Meloni (responsabile della pianificazione finanziaria e della contabilità), Mariano Mastinu (responsabile ricerca e sviluppo del dispositivo).
(CHARTABIANCA) red © Riproduzione riservata

[Chiudi](#)

Avviso ai lettori

La notizia che stai per leggere è soltanto un esempio gratuito dell'innovativo notiziario politico-economico specializzato di Chartabianca **accessibile esclusivamente su abbonamento**.

Chartabianca è una **testata giornalistica indipendente** rivolta a istituzioni, enti locali, società pubblica e private, associazioni di categoria, consorzi, liberi professionisti etc. che hanno la necessità di uno **strumento di lavoro** che gli garantisca un'informazione in tempo reale, neutra e approfondita sui temi di loro specifico interesse.

Come tutti i **servizi di qualità**, anche l'informazione giornalistica ha necessariamente un costo.

Per informazioni su attivazione e costi di abbonamento al notiziario Chartabianca [clicca qui](#)