



## "Exceed Clients' Expectations Every Day"



Una software house, una start-up innovativa, una **piattaforma di Agenti IA operativi** progettata per semplificare, velocizzare e automatizzare le attività di organizzazione, compliance, governance, controllo e consulenza professionale.



Una **società di revisione legale** che utilizza strumenti sviluppati da Exceed per offrire un servizio di revisione legale di alta qualità innovando rispetto all'approccio tradizionale alla professione.

Andrea Cosa - Luglio 2025



## Perché gli imprenditori non amano la compliance?



### **È percepita come un costo**

Per molti imprenditori la compliance è sinonimo di costo senza valore aggiunto. Si fa perché si deve fare o per timore di sanzioni.



### **Difficoltà di integrazione, coordinamento e accesso all'informazione**

Una "Compliance" che si limita a dire "Non si può fare", senza proporre alternative o soluzioni, che interrompe il processo operativo e decisionale, che non sa operare in autonomia, non è una compliance efficace.



### **Eccesso di operatività manuale**

Si spende talmente tanto tempo a preparare ciò che occorre per fare analisi e decidere che di tempo per approfondire gli argomenti e governare l'azienda ne resta ben poco.



### **Fonte di frustrazione**

Per l'impresa la compliance diventa così, un ostacolo, uno spreco di tempo e risorse, un adempimento di facciata.

Per i professionisti che assistono l'impresa il loro lavoro si riempie di tanta forma e poca sostanza.

# La soluzione: una compliance discreta e integrata



**EXCEED** è una piattaforma di agenti IA operativi che semplifica, **velocizza e automatizza le attività di compliance con tracciamento del processo decisionale (AI Act compliant).**

# Gruppo Exceed: due entity un'unica VISION: il domani diventa oggi



## EXCEED Intelligence - Software House

**Mission:** Trarre il massimo dalle nuove tecnologie nell'interpretazione, analisi e gestione dei dati dimostrando che **l'intelligenza artificiale non è una minaccia ma un alleato prezioso e una risorsa irrinunciabile.**

I software dei competitor (testati direttamente) sono basati ancora su **tecnologia tradizionale** e, nell'area normativa di interesse, si limitano per lo più a **cruscotti** e **checklist** da compilare manualmente

A questo Exceed contrappone:

- **Automazione** IA end-to-end con LLM integrato
- **Analisi predittiva** e match-making automatizzato
- Uno strumento più simile ad un **assistente specializzato, un compagno di viaggio**, che ad un comune software



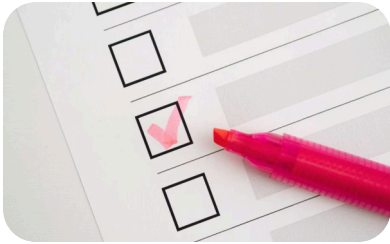
## REVINNOVA - Società di Revisione legale

**Mission:** usare la tecnologia sviluppata da EXCEED per dare alla revisione legale **un volto nuovo:** non più solo un **costo** per l'impresa ma un **servizio a valore aggiunto**; non più solo un **rischio** per il professionista ma un **lavoro gratificante** che va ben oltre la forma e che equilibra tra loro compensi e rischi assunti.

La revisione legale si presta meglio di altre procedure all'automazione di processo. Non si tratta di (e non si può) sottrarre all'individuo il suo compito di valutare e decidere, ma di **potenziare l'incisività e il grado di profondità delle sue analisi e valutazioni.**

- Target Small-Tier: a livello di **Baker Tilly** (rank 10 nella classifica società di revisione in Italia).
- Focus su **microimprese e PMI** (in fase di avvio).

# Le linee di prodotto del gruppo Exceed



## Exceed Adeguati Assetti

**Piattaforma integrata per compliance normativa e gestione d'impresa** incentrata sugli adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili

**Adeguati assetti:** obbligo di attestazione a bilancio e presupposto per accesso alla composizione negoziata della crisi d'impresa

**Target:** consulenti aziendali e società di capitali

**Valore:** una **compliance** che si integra in modo discreto nel processo di gestione ordinaria. **Decisioni informate e consapevoli** basate su dati interni ed esterni.. **Idee chiare** su cosa fare e come farlo.

**Task:** Verifica continuativa e azione proattiva rispetto ai gap dell'adeguatezza ex art. 2086 CC:

- **Organizzativa** (struttura, governance e processi).
- **Amministrativa** (flussi informativi e processo decisionale).
- **Contabile** (coerenza tra business e reporting di legge).



## Exceed Gestione Crisi

**Piattaforma per la gestione del processo di composizione negoziata della crisi** sia nell'ottica dell'impresa che accede alla composizione negoziata della crisi che dell'esperto indipendente che ne deve monitorare il buon andamento.

**Target:** Esperti in gestione della crisi d'impresa.

**Valore:** Risparmio di tempo del 80% e aumento delle probabilità di successo della procedura.

**Task:** Automazione dei processi di composizione negoziata e offerta strumenti necessari (indispensabili e attualmente non disponibili sul mercato) per suo funzionamento e controllo.

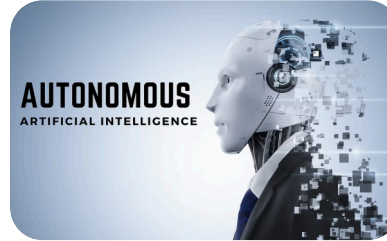
# Le linee di prodotto del gruppo Exceed (segue)



## Exceed Audit

Software per revisione legale con automazione end-to-end basata su IA e LLM:

- Riduce il lavoro manuale del 90%;
- Genera automaticamente carte di lavoro e report;
- Integra analisi predittiva dei rischi;
- Riduce i tempi di revisione ad 1/5 nel normale senza pregiudicare l'efficacia dei controlli.



## Exceed artificial enterprise

Exceed Intelligence **gestirà tutti i suoi processi attraverso una piattaforma dedicata** basata su API, LLM e Agenti di intelligenza artificiale capace di:

- Usare i principi di compliance alla base del tool Adeguati Assetti come driver per guidare il processo di governance e decisionale e assicurare una corretta e prudente gestione;
- Automatizzare almeno il 90% dei processi aziendali: dalle riunioni del CdA all'assistenza clienti.



## RevInnova - società di revisione legale

- Prima società di revisione legale basata su tecnologia IA avanzata;
- Utilizza la suite EXCEED per offrire servizi più efficienti e accurati;
- Focus iniziale su microimprese e PMI con servizio di qualità a prezzi competitivi;
- Scalabilità vs large corporate come target strategico.

# Il nostro team



## Andrea Cosa

Ideatore e promotore del progetto, Dottore Commercialista e Revisore Legale con esperienza ventennale di management in enti finanziari e manifatturieri.



## Marco Girardi

Revisore legale con oltre 10 anni di esperienza. Ha sviluppato software per ottimizzare il processo di revisione.



## Davide Coppes

AI Specialist, laureato in Fisica dei Sistemi Complessi. Esperto nell'automazione di processi aziendali tramite l'uso di Agenti IA.

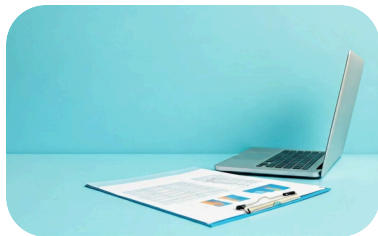


## Taha Sarfraz

Laureato in Informatica e ,titolare di Systems Limited, Lahore guida un team di otto professionisti ed è specializzato nello sviluppo di soluzioni e-commerce scalabili

**Nota:** stiamo procedendo con l'inserimento di un **sales manager** (ex Zucchetti/Wolters Kluwer) per lo sviluppo dei canali diretto e indiretto, e di un **esperto di marketing** per affinare la strategia e gestire internamente il sito web e la comunicazione.

# Prezzo: Software con IA e servizi di Revisione legale



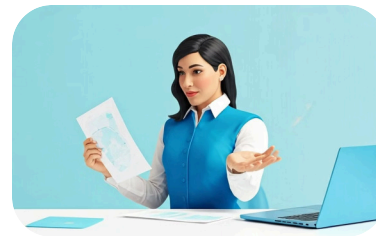
## EXCEED Audit

- **Piccoli studi:** da €1.500/anno → 1.800/anno (Anno 5)
- **Studi medi:** da €2.500/anno → 3.000/anno (Anno 5)
- **Grandi studi / società di revisione:** da €7500/anno → 10.000/anno



## EXCEED Adeguati Assetti

- **Microimprese:** da €1.600 → €2.000 (Anno 5)
- **PMI:** da €4.500 → €5.300 (Anno 5)
- **Grandi Imprese:** da €10.000 → €14.000 (Anno 5)



## EXCEED Gestione Crisi

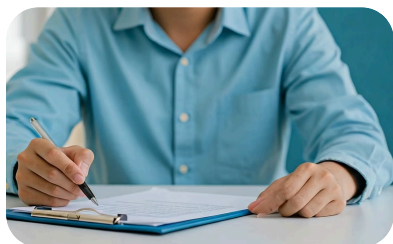
- Professionisti individuali: da €1.300 → €1.500 (Anno 5)
- Studi professionali: da €2.000 → €2.400 (Anno 5)
- Grandi procedure: da €4.000 → €5.000 (Anno 5)



## REVINNOVA - Società di Revisione

- **Microimprese:** da €7.000 → €7.800 (Anno 5)
- **PMI:** da €18.000 → €20.000 (Anno 5)
- **Grandi Imprese:** da €60.000 → €68.000 (Anno 5)

# EXCEED: Panoramica di Mercato Software - un mercato italia da €2,5B - CAGR 20-25% (2023-2028) → Obiettivo: scale-up vs settore finanziario e imprese area euro ("Direttiva UE Insolvency")



## Software Revisione Legale

**Target:** revisori individuali e studi medio-grandi.

Circa **89 mila incarichi di revisione** assegnati nel 2023: **66 mila** incarichi coperti da 25 mila revisori individuali attivi e **23 mila** incarichi coperti da **364** società di revisione.

Grande frammentazione nel mercato dei software per la revisione legale.

**TAM Italia stimato €287M → SAM Italia €218M**

Previsione Anno 5: **329 clienti** con **€0,9M** di **fatturato** → **quota di mercato 0,3%**



## Software Gestione Crisi d'Impresa

- Mercato in fase ancora embrionale ma in forte crescita. **4.266** esperti indipendenti attivi.
- **11 mila incarichi di composizione negoziata** assegnati nel 2024
- **tasso di successo** delle procedure **10%**
- **TAM Italia stimato 16M → SAM Italia 13M**
- **1 solo competitor (Fallco di Zucchetti)**
- **L'assenza di strumenti informatici dedicati compromette severamente le probabilità di successo della procedura**
- Anno 5: **71 clienti, €148k di fatturato** con forte valore strategico → **quota di mercato 1%**
- **Task strategico:** proporre alla PA l'adozione del nostro tool in favore di imprese ed esperti indipendenti). **Il tool messo a disposizione dalle CCIAA è solo un repository documentale.**

# EXCEED: Panoramica di Mercato Software (segue)



## Software Adeguati Assetti

- **Target iniziale:** Aziende in fase di avvio o riorganizzazione. Tuttavia il tool si presta anche a società mature ed è nelle imprese strutturate che riesce ad esprimere il massimo delle potenzialità.
- **Target strategico:** mercato società di capitali composto da circa **400 mila** unità: 78% microimprese; 20% PMI; 2% grandi imprese.
- Tuttavia, il nostro interesse si concentra sul **22%, composto da PMI e grandi imprese** che, non a caso, corrisponde alle **89 mila società** soggette a revisione legale.
- **Adeguati assetti spesso non applicati** dalle imprese o, comunque, non come la norma prescrive indipendentemente dalla dimensione dell'impresa
- **Soluzioni di mercato solo parziali**, a gestione manuale e incentrate per lo più sul calcolo di indici finanziari o compilazione di checklist
- **TAM Italia stimato €1,4B → SAM Italia €611M**
- Anno 5 previsto: **315 clienti, €1,1M di fatturato → quota di mercato 0,1%**

# REVINNOVA: Servizi di Revisione Legale in un Mercato da €0,8B (€0,9B in anno 5)



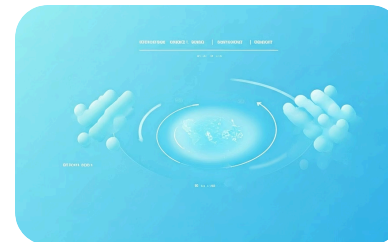
## Dati Chiave REVINNOVA

- **Mercato:** 88.580 incarichi nel 2023 per un fatturato totale di **€0,8B** → **€0,9B in anno 5**
- **Target:** Soggetti OIC, ovvero PMI e imprese mature.
- **Soggetti IAS**, ovvero large corporate e settore finanziario, come obiettivi strategici per **scale-up**.
- **Proiezione Anno 5:** 220 incarichi, **€3,1M di fatturato** e **quota mercato 0,3%** a livello di Baker Tilly (rank 10 tra le società di revisione in Italia).



## Struttura Mercato 2023 (dati MEF)

- **Revisori individuali:** 65.858 **incarichi** (pari al 74% del totale), con **€272M di fatturato** (pari al 35% del totale)
- **Società di revisione:** 22.722 **incarichi** (pari al **26%** del totale), con **€512M di fatturato** (pari al **65%** del totale)
- **Ticket** medio: **€4.1k** per i revisori individuali) vs **€22.5k** per le società.
- **Ticket** medio mercato: **€9k** per incarico.



## Segmentazione Clienti REVINNOVA proiezione anno 5

- **Piccola impresa:** 130 clienti, ticket medio €7,8k, €1M di fatturato.
- **Media impresa:** 85 clienti, prezzo medio €20k, €1,2M di fatturato.
- **Grande impresa:** 5 clienti, prezzo medio €68k, €340K di fatturato.

# Confronto con la concorrenza Software House (per tutti i prodotti Exceed)



## Zucchetti

AuditX e Ghost CFO: soluzioni robuste, leadership, interfacce complesse.



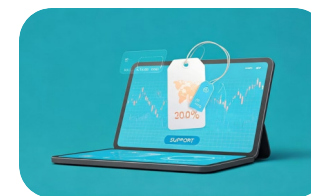
## Wolters Kluwer

Revisya, TeamMate+ e Genya CFO: automazione, costi elevati.



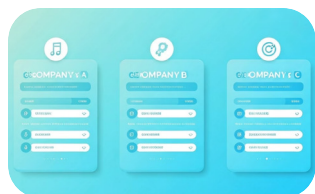
## Maggioli

Revisal e Finalyst: interfaccia intuitiva, richiede formazione.



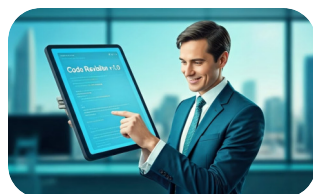
## Dylog/Buffetti

Procedure Sindaci, Alert Crisi: prezzo flessibile, automazione limitata.



## GBsoftware

Revisione Legale GB e Crisi d'impresa GB: interfaccia complessa, prezzi competitivi.



## Revisoft

Leader di mercato dei software di revisione legale: prezzi competitivi, alta manualità.



## Caseware

CaseWare IDEA: analisi avanzata, costi elevati.



## Valore24

Valore24 Sindaci e Revisori: supporto Il Sole 24 Ore, info limitate.



## OPEN Dot Com

Procedure Sindaci 5.0: elementi di IA, aggiornamenti frequenti.



## MPHIM+

DSS & BI per adeguati assetti e crisi (Codice Crisi, cash-flow, BI). Focus su sostenibilità. IA assente.



## Cloud Finance

Software di crisi e allerta (DSCR, ISA 570, BI). Nessuna IA predittiva; dashboard statici.



## EXCEED

IA Swarm platform modulare con LLM e agenti verticali; automazione end-to-end; training on-the-job.

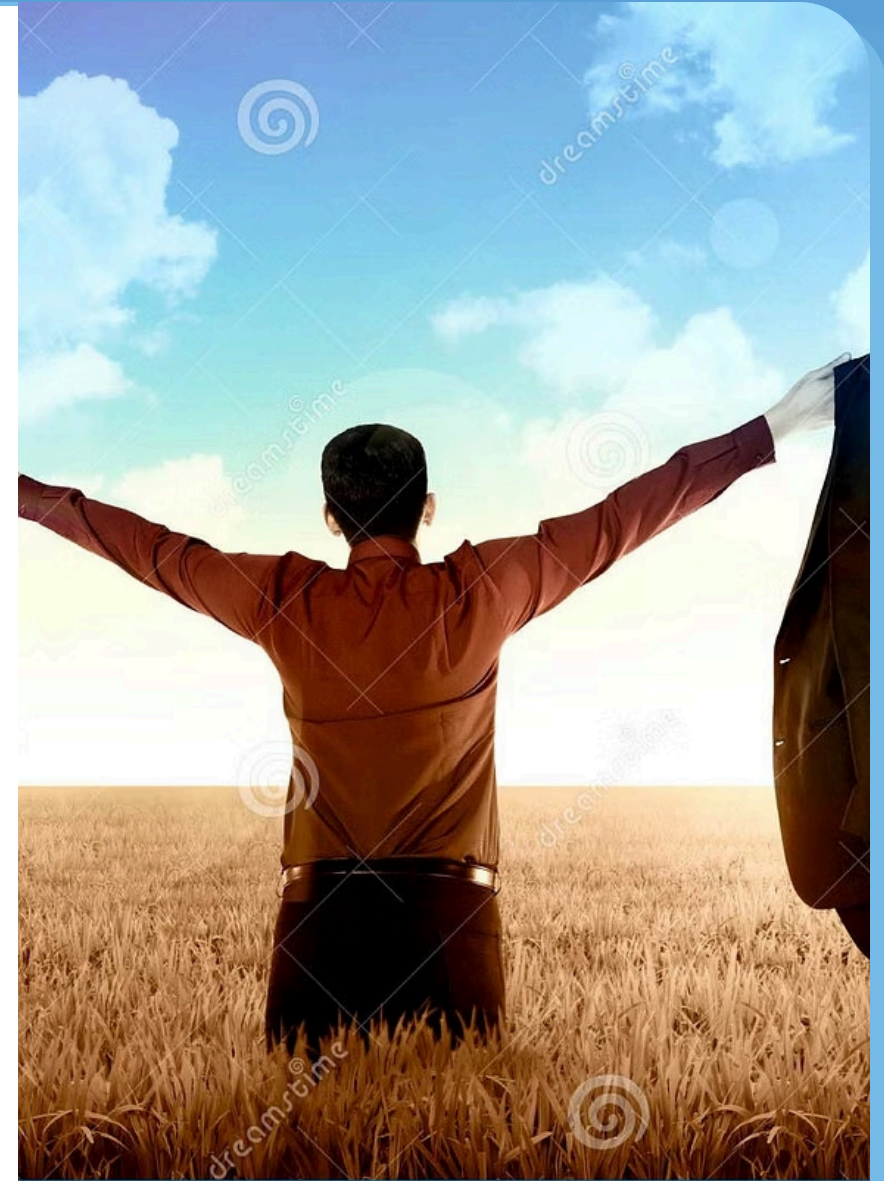
# Vantaggi competitivi dei software Exceed

## Sistemi della concorrenza

- Richiedono formazione specifica
- Sistemi passivi e non interattivi
- Alto tasso di attività manuale
- Impongono cambiamenti radicali all'adozione

## EXCEED

- Si adatta all'utente e **non richiede formazione all'uso**
- Incentrato sulla **persona** e **interattivo**
- **Riduce al minimo la manualità** operativa
- **Si integra** con i processi esistenti



# Proiezioni di Mercato Italiano e Crescita

## EXCEED - Software House

- Fatturato annuo mercato Italia: **€2,5B → €3B** in anno 5
- Fatturato totale atteso anno 5 **€2,6M**
- L'evoluzione attesa dei ricavi tiene conto:
  1. della **crescita tipica** di analoghe start-up del segmento RegTec SaaS;
  2. della presenza di **altri competitor** sul mercato;
  3. delle possibili **resistenze** delle imprese (e dei professionisti) ad un cambio di paradigma nell'interazione uomo - macchina.
- Le ipotesi **non tengono conto** di prevedibili **scalabilità** per espansione al mercato europeo, essendo la normativa alla base del sistema di compliance una direttiva EU obbligatoria (**Direttiva Insolvency**).
- Le ipotesi **non tengono conto** di prevedibili **scalabilità** per espansione del perimetro al **settore finanziario**
- Le ipotesi **non tengono conto** di prevedibili **scalabilità** per evoluzione di prodotto: da sviluppo **strumenti verticali** ad sviluppo di **ERP**

## REVINNOVA - Società di Revisione

- Fatturato annuo mercato italiano: **€0,8B → €0,9B in anno 5**
- 74,3% incarichi di revisione (**66 mila**) in capo a revisori individuali
- Dei **25 mila** revisori attivi, **11 mila** hanno 1 solo incarico, **5 mila** hanno solo 2 incarichi i restanti **8 mila revisori** si spartiscono i rimanenti **44 mila** incarichi.
- **Task:** fare perno sulla tecnologia Exceed per la creazione di un network professionale per assunzione di incarichi indiretti e fare massa critica
- Target di business di breve termine: microimprese: 55 mila incarichi (62%)
- Crescita attesa: da 1 a 220 incarichi in 5 anni
- Quota mercato stimata: 0,9% al 5° anno
- Le ipotesi **non tengono conto** di prevedibili **scalabilità** a seguito dell'espansione al **mercato europeo**, essendo i principi di revisione sostanzialmente condivisi a livello internazionale

# Business model e traction commerciale

## Obiettivi anno 1: Ingresso sul mercato

- **10 clienti early adopter (59 totali).**
- **Accordi** con grandi studi e ordini professionali (validazione processo e test del prodotto).
- **Promozione** del software presso gli studi professionali come strumento per nuovi servizi da offrire ai loro clienti.
- **Go-live** per **software** Revisione Legale, Adeguati Assetti e Gestione Crisi.
- Investimento nei **processi di artificial enterprise** (Exceed).
- **1° Round fundraising** (crowdfunding).

## Obiettivi anno 2: Espansione

- **107** clienti e **€0,8M** di fatturato.
- **Investimento** continuo in R&S, adattamento del prodotto per **settore**, personalizzazione sul **cliente**.
- **Marketing** mirato a proporre una nuova filosofia nell'uso dei sistemi informativi.
- **Partnership** industriali con altri operatori del settore.
- Sviluppo della **rete commerciale** (canale diretto e indiretto).
- **2° Round fundraising** (crowdfunding).

## Obiettivi anno 3: Scale up

- **Revinnova** come servizio premium.
- **Consolidamento** di Exceed nel mercato italiano (fine tuning di prodotto, partnership strategiche, marketing mirato).
- **Investimenti per Scale-up** verso il segmento large corporate e il **settore finanziario**.
- **Investimenti per Scale-up vs mercato UE** per adattamento dei prodotti a differenti contesti normativi (scale-up vs estero).
- **Investimenti per Scale-up tecnologico**: passaggio da **piattaforma IA** che si "appoggia" su altri sistemi informativi (legacy e non) ad **ERP** che governa tutti i processi necessari al funzionamento dell'azienda (es. SAP).

NOTA: Il BP non tiene conto, prudenzialmente, degli effetti di scalabilità **geografiche** (accesso al mercato UE), di **settore** (enti finanziari) o **tecnologiche** (evoluzione ad ERP).

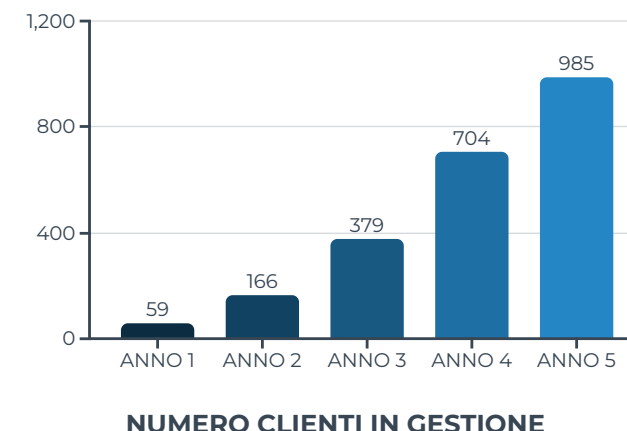
# Business model e traction commerciale (segue)

## Canali distributivi

- **Diretto:** team commerciale
- **Indiretto:** rete segnalatori e professionisti
- **Digitale:** Marketing online, webinar e demo virtuali
- **Istituzionale:** Partnership con ordini professionali e università

## Modello dei ricavi:

- **Abbonamenti** ricorrenti (SaaS)
- **Up-selling** verso piani superiori
- **Cross-selling** tra diverse linee di prodotto
- **Contributi** di segnalazione a professionisti



NUMERO NUOVI CLIENTI	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
CLIENTI EXCEED TOOL REVISIONE LEGALE	42	82	126	106
CLIENTI EXCEED TOOL ADEGUATI ASSETTI	35	69	103	89
CLIENTI EXCEED TOOL GESTIONE CRISI IMPRESA	8	15	25	20
CLIENTI REVINNOVA - REVISIONE LEGALE	22	47	71	66
TOTALE	107	213	325	281

**NOTA:** I clienti gestiti, al pari dei nuovi clienti sono da intendersi al netto del rispettivo **churn rate** (stimato pari al 24% per EXCEED e al 30% per Revinnova). Il rallentamento nella curva di crescita dei nuovi clienti nell'anno 5 riflette un'evoluzione comune alle startup SaaS nella fase di passaggio dagli early adopters al mercato più esteso. L'anno 5 segna il momento in cui lo **scale-up** diviene decisione strategica per la crescita.

## Pipeline ed indicatori di trazione Exceed Intelligence in Italia

**978%**

ROI MKT

**€3k**

ARPU

**119%**

GAGR

**€271**

CAC

**3 anni**

Lifetime

**€15k**

LTV

**54:1**

Golden ratio  
(LTV:CAC)

**1,7B**

SAM

**NOTA:** Il CAC esprime il costo medio di marketing di mercato,, che non include il costo di intermediazione (segnalazione) pari al 15%

## Pipeline ed indicatori di trazione Revinnova in Italia

**1447%**

ROI MKT

**€11k**

ARPU

**108%**

GAGR

**€766**

CAC

**3 anni**

Lifetime

**€39k**

LTV

**51:1**

Golden ratio  
(LTV:CAC)

**0,7B**

SAM

**NOTA:** Il CAC esprime il costo medio di marketing di mercato,, che non include il costo di intermediazione (segnalazione) pari al 15%

# Piano industriale Gruppo Exceed

## ITER SVILUPPO DEL PIANO INDUSTRIALE

1	2	3	4
<b>Modello di budget dedicato</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Per redigere il piano industriale di Exceed è stato creato un <b>modello Excel dedicato</b> per consentire valutazioni di diversi scenari.</li><li>Il modello consente di <b>analizzare in dettaglio ogni possibile aspetto della gestione, consolidata ed individuale</b> per singola azienda per opportuna condivisione..</li><li>Il modello costituirà non solo uno strumento di pianificazione e controllo per la gestione futura delle società del gruppo ma anche <b>base per lo sviluppo di apposito tool da integrare nella della piattaforma Exceed Intelligence.</b></li></ul>	<b>Driver e pricing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Per ogni voce di costo e ricavo sono stati identificati <b>driver dedicati (vendite, organico, n° clienti, metri quadri uffici etc...) e applicate condizioni di mercato.</b></li><li>I <b>prezzi di vendita</b> sono stati determinati seguito <b>confronto con la concorrenza su prodotti e servizi premium</b> per le diverse linee di business, differenziando per target di clientela e loro dimensione.</li><li>I <b>costi</b> sono stati determinati singolarmente con il <b>massimo livello di granularità</b> sulla base delle condizioni di mercato correnti.</li><li>Si sono stimati <b>costi di intermediazione</b> (segnalazioni da professionisti) pari al <b>15% dei ricavi.</b></li><li><b>Organico:</b> 16 unità anno 1 → 36 unità anno 5 stimati in base al fabbisogno operativo</li><li>Il Payroll comprende costi del <b>personale R&amp;S</b> capitalizzati: <b>€0,3M</b> anno 1 → <b>€0,5M</b> anno 5</li></ul>	<b>Conto economico</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Il piano è stato redatto in ottica <b>sia individuale per società che consolidato.</b></li><li>Costi e ricavi sono stati aggregati nello <b>schema previsto dal codice civile</b> considerando anche le variazioni non monetarie.</li><li>Con riguardo ai <b>ricavi</b> si è considerata una <b>curva di crescita coerente con l'andamento di analoghe start-up</b> del settore RegTech SaaS e revisione legale.</li></ul>	<b>Stato patrimoniale e cash flow</b> <p><b>Attività e passività</b> sono state calcolate in modo coerente con il conto economico (al pari di un bilancio in perfetta quadratura) tenendo conto di <b>dilazioni negli incassi e nei pagamenti</b>, edeterminando così:</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>fonti:</b> 100% equity e cash-flow</li><li><b>impieghi:</b> che comprendono costi R&amp;S (€0,4M anno 1 → €0,6M anno 5) e conferimenti in natura in anno 1: (intangibles) €0,5M.</li><li><b>cash-flow</b> dettagliato (mensilizzato), da cui si è determinato il <b>fabbisogno</b> finanziario (per totali €2,5M)</li><li><b>rendiconto finanziario</b> aggregato (metodo indiretto)</li><li><b>Patrimonio netto</b> (conferimenti in cash e natura €0,5M + round investimento €2,5M)</li><li><b>Cash-pooling</b> in capo alla Holding (ottimizzazione raccolta)</li></ul>

# Assunzioni del modello del piano industriale

Come detto, per redigere il piano industriale, si è sviluppato un **modello Excel dedicato**. Doveroso sottolineare, al riguardo, che nel redigere il piano industriale si è volutamente fatto ricorso ad un **uso intensivo degli LLM**, che sono stati utilizzati sia come **strumento di pianificazione del lavoro** sia, soprattutto, di **validazione del modello**. Il ruolo svolto dagli LLM in tutte le fasi di redazione del piano industriale si è rivelato cruciale. Gli LLM, infatti, faticosamente istruiti e costantemente supervisionati, hanno reso estremamente più semplice, veloce ed efficace la comprensione e gestione di aspetti tecnicamente complessi, confermando, nell'opinione di chi scrive, alcuni **principi fondamentali della IA**:

- La **IA consente di concentrare** in un unico momento analisi di **diverso tipo** che attingono da **diverse fonti** e con osservando dati e fatti da **diverse prospettive**.
- **La IA non può operare in totale autonomia**: non è fatta per escludere l'uomo ma per renderlo più consapevole
- **La IA non ammette improvvisazione**: ciò che genera la IA non va preso come verità assoluta ma richiede senso critico
- **La IA non è uno strumento per tutti**: più gli argomenti diventano complessi e più aumentano le variabili in gioco, più c'è il rischio che la IA vada in confusione, perda il filo del discorso e produca risultati privi di senso. Solo nelle mani giuste, ed istruito come si educa un collaboratore, la IA può diventare uno **strumento di enorme potenza**:
  1. Capace di **rendere autonomi** in aree in cui in loro assenza l'autonomia sarebbe concretamente impossibile (o possibile in tempi estremamente più lunghi)
  2. Capace di dare **sicurezza** anche nell'affrontare materie complesse delle quali si abbia una competenza solo marginale e non adeguatamente approfondita

**... ma questo risultato richiede tempo e risorse professionali: per questo c'è Exceed!**

# Assunzioni del modello del piano industriale - Volumi di vendita e Organico di gruppo

## Nuovi clienti e Ricavi di gruppo

I volumi sono stati determinati considerando una **curva di crescita sostenibile** in ragione della tipologia di business (RegTech SaaS e Revisione legale) rispetto all'evoluzione di analoghe start-up (**CAGR 119% per Exceed Intelligence e 108% per Revinnova**), tenendo conto della dimensione del mercato ma anche della concorrenza di operatori di grande dimensione e consolidata presenza sul mercato. La quota di mercato, bel sotto 1% all'anno 5, non tiene prudenzialmente conto di dinamiche di scale-up più che prevedibili sia dal punto di vista geografico che di diversificazione di prodotto e target di clientela.

## Organico di gruppo

Dato lo sviluppo atteso del numero clienti, **l'organico è stato determinato per categoria** in funzione di un rapporto **numero clienti / addetto** crescente: da **45 in anno 1 a 250 in anno 5** per gli **analisti**; da **20 in anno 1 a 150 in anno 5** per gli addetti area commerciale e assistenza clienti. La direzione è rappresentata da figure che, **operative nella fase di avvio, diverranno figure di coordinamento** al cresce dell'organico, come tale è tenuto **costante** nel tempo a copertura delle diverse aree funzionali. La Holding Exceed Group è un soggetto che ha elevato valore strategico, con ricadute dal punto di vista giuridico ma non organizzativo, integrandosi le sue funzioni all'interno di quelle delle controllata Exceed Intelligence e collegata Revinnova. Segue sviluppo atteso dell'organico di gruppo.

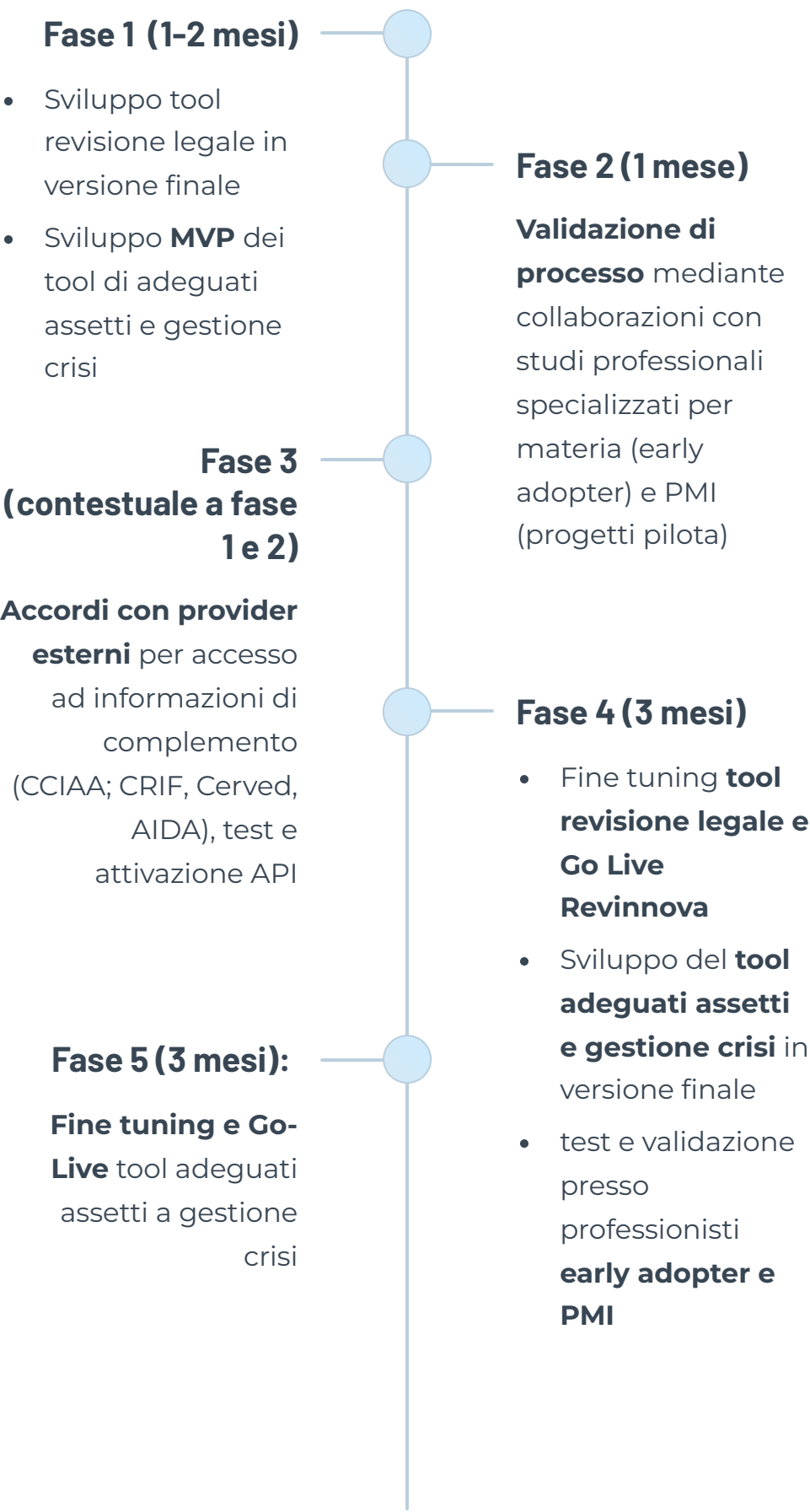
ORGANICO	Anno 1	,Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5	
Impiegati (analisti e modellazione)	1	1	2	2	3	Prima alimentazione e pre-analisi
Impiegati (comerciale, marketing e assistenza clienti)	3	3	4	5	7	Commerciale e assistenza clienti
Professionisti (revisori)	1	3	5	9	11	Revisione legale sul cliente
Ingegneri (programmazione e sviluppo)	5	4	6	7	9	Sviluppo software
Direzione e altre funzioni	6	6	6	6	6	Direzione
Totale organico	16	17	23	29	36	

# Assunzioni del modello del piano industriale - Marketing e R&S

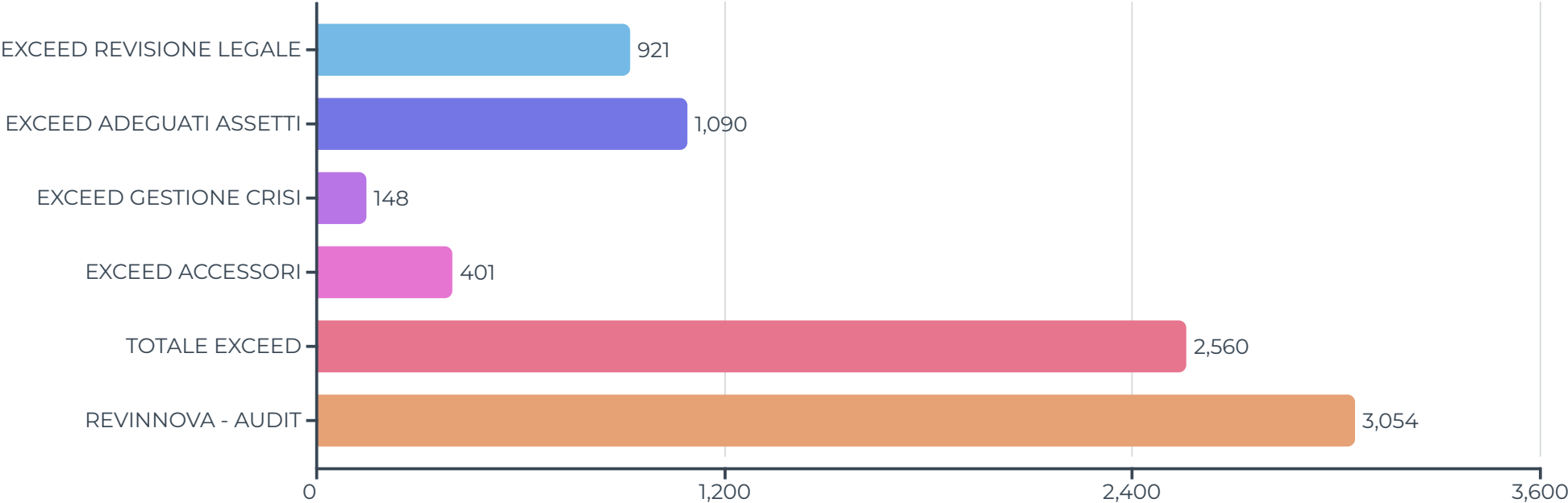
## Marketing e strategia commerciale (€0,1M anno 1 → €0,2M anno 5)



## R&S (9 mesi): ibrido in-house + outsourcing (R&S+IT cost:€0,5M anno 1 → €0,9M anno 5)



# Fatturato atteso consolidato Italia anno 5 (€/1000)



**985**

**Clienti**

**€5,6M**

**Fatturato**

**€2M**

**EBITDA**

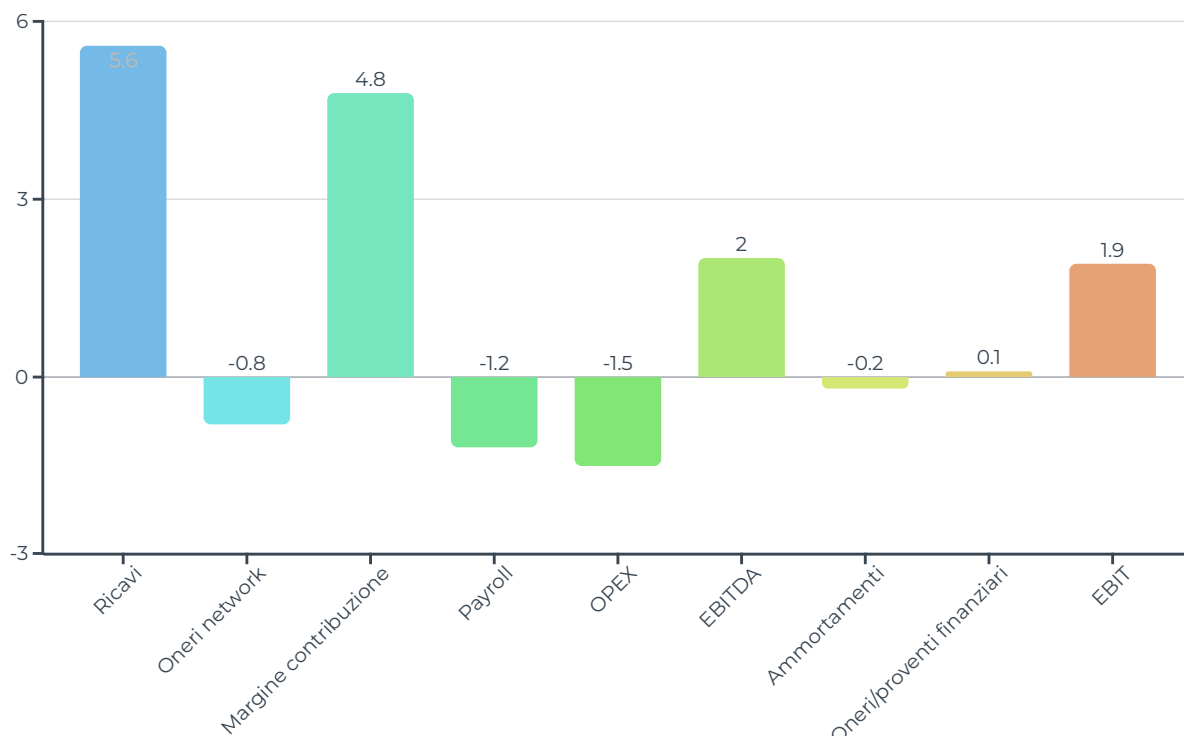
# Milestone Finanziarie e PL consolidato anno 5 (€/M)

1° Round fundraising anno1 (1,2M)

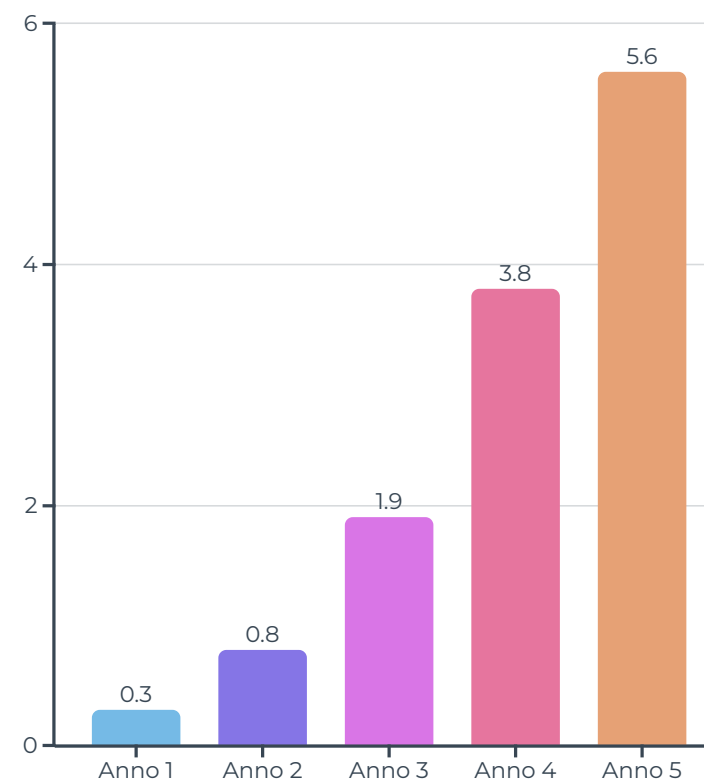
2° Round fundraising anno 2 (1,3M)

Fatturato €5,6M in Anno 5

## CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO ANNO 5



## EVOLUZIONE DEI RICAVI



# Enterprise value di gruppo e proposte ad investitori: Upside 175% - 185% (€2M liquidità disponibile attesa in anno 5)

			4
<b>Enterprise value consolidato</b> <b>Startup innovativa + Società di revisione</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Multiplo EBITC (6x) = <math>€2,1M \times 6 = \text{€12,6M}</math></li> <li>Multiplo EBIT (11x) = <math>€1,8M \times 6 = \text{€19,9M}</math></li> <li>Multiplo EBITDA (7x) = <math>€2,0M \times 7 = \text{€14,0M}</math></li> <li>Turnover Multiplo (1,5x) = <math>€5,6M \times 6 = \text{€8,4M}</math></li> <li>DCF EBITDA = <b>€6,4M</b></li> <li>AVG Enterprise value = <b>€12,2M (6,2x EBITDA)</b></li> <li><b>Equity Value = €12,2M - debito netto (-€0 debiti finanziari +€2M liquidità disponibile) = €14.4M</b></li> <li><b>Equity Value / quote = €1,1k</b></li> </ul>	<b>Business angel (seed capital)</b> <b>Seed capital €0,7M → €1,2M</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Condizioni da definire con la controparte interessata</li> </ul>	<b>1° round crowdfunding (anno 1)</b> <b>Raccolta €0,5M → €1,2M a complemento vs business angel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Equity Value / quote anno 5 = <b>€1.098</b></li> <li>Prezzo / quota ipotizzato = <b>€385</b></li> <li>Post money = <b>€5M (2,54x EBITDA vs 0,5x-2x di mercato)</b></li> <li>Pre money = <b>€3,8M</b></li> <li>Upside investitori = <b>185%</b></li> <li>Capitale trasferito = <b>23,7%</b></li> </ul>	<b>2° round crowdfunding (anno 2)</b> <b>Raccolta €1,3M</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Equity Value / quote anno 5 = <b>€825</b></li> <li>Prezzo / quota ipotizzato = <b>€300</b></li> <li>Post money = <b>€5,2M (2.63x EBITDA vs 0,5x-2x di mercato)</b></li> <li>Pre money = <b>€3,9M</b></li> <li>Upside investitori = <b>175%</b></li> <li>Capitale trasferito = <b>24,8%</b></li> </ul>

**NOTA:** Sulla base del modello di budget appositamente sviluppato per il progetto, nell'anno 1 il fabbisogno finanziario si attesta ad 1,2M. Tale fabbisogno si auspica di poterlo coprire con il contributo di un Business Angel (circa 0,7M) e da campagna di crowdfunding per la differenza. 0,7M rappresenta infatti in capitale minimo di partenza stimato.

# Fundraising: €1,2M in Anno 1 + €1,3M in Anno 2

## Costituzione del gruppo

Holding + Startup innovativa + Società di revisione

- Conferimenti in natura (€0,5M)
- Versamenti in conto capitale (€10k)

## 1° round crowdfunding (anno 1)

raccolta €1,2M - BA

- Strategia go-to-market
- Campagne digitali mirate
- Costi di struttura



## Business angel (anno 1)

Seed capital €0,7M → €1,2M

- Inserimento figure chiave
- Potenziamento team sviluppo
- Infrastruttura tecnologica
- Sviluppo MVP e go live dei software

## 2° round crowdfunding (anno 2)

Raccolta €1,3M

- R&S
- Ampliamento struttura e aree funzionali
- Espansione del business

# Benefici per gli investitori e benefici per le start-up innovative

## Benefici per gli investitori

Agevolazione	Caratteristiche
Detrazione IRPEF 65%	<p>Detrazione fiscale del 65% per persone fisiche che investono in startup innovative in regime de minimis, applicabile dal 1/1/2025 (prima era 50%). Investimento max €1M/anno, da mantenere per ≥3 anni.</p> <p>Non applicabile per partecipazioni qualificate (&gt;25% capitale o governance) o se l'investitore fornisce servizi alla startup (&gt;25% fatturato). Soggetto a limite de minimis (€0,2M in 3 anni).</p>
Detrazione IRPEF 30%	<p>Detrazione fiscale del 30% per persone fisiche, senza vincoli de minimis. Investimento max €1M/anno, da mantenere per ≥3 anni.</p> <p>Limitata a 3 anni per incapacienza fiscale (senza credito d'imposta). Non applicabile per partecipazioni qualificate.</p>
Credito d'imposta per eccedenza	<p>Eccedenza detrazione (65% o 30%) non assorbita da IRPEF si trasforma in credito d'imposta, utilizzabile senza limiti temporali tramite F24 o dichiarazione redditi.</p> <p>Non applicabile a detrazioni de minimis (65%).</p>
Esenzione plusvalenze	<p>Plusvalenze da cessione di quote/azioni di startup/PMI innovative (acquisite tra 1/6/2021 e 31/12/2025, detenute ≥3 anni) esenti da tassazione, solo per detrazione al 30%.</p>
Credito d'imposta incubatori	<p>8% dell'investimento in startup innovative (max €0,5M/anno), dal 2025. Investimento da mantenere ≥3 anni. Tetto spesa €1,8M/anno e investimento max €0,5M.</p>

## Benefici per le start-up innovative

Agevolazione	Descrizione
Patent Box (nuovo)	Esclusione del 50% dei redditi da beni immateriali (software, brevetti) derivanti da R&S
Credito d'imposta R&S	Credito tra 10%-20% sulle spese ammissibili per R&S, innovazione o design
Super-deduzione 150% (ex maxi deduzione)	Deduzione ai fini IRES del 150% dei costi rilevanti per R&S
Esenzione bollo/registro	Startup innovative esenti da imposta di bollo e diritti di segreteria per iscrizione/modifiche al registro imprese.
Bandi pubblici	Le PMI innovative hanno priorità nei bandi pubblici

# Allocazione Fondi Anno 1: €1,6M (di cui €1,2M da fundraising)

## Ricerca & Sviluppo

**31% (€0,5M)**

- Completamento piattaforma revisione legale
- MVP adeguati assetti e composizione crisi → sviluppo piattaforma Exceed
- Integrazione AI e LLM in processi interni Exceed

## Legale e Amministrativo

**24% (€0,4M)**

- Setup del gruppo (cash-pooling nella Holding), statuti e patti parasociali
- Costituzione startup e società di revisione
- Consulenze specialistiche
- Costi di struttura del gruppo

## Team & Operation

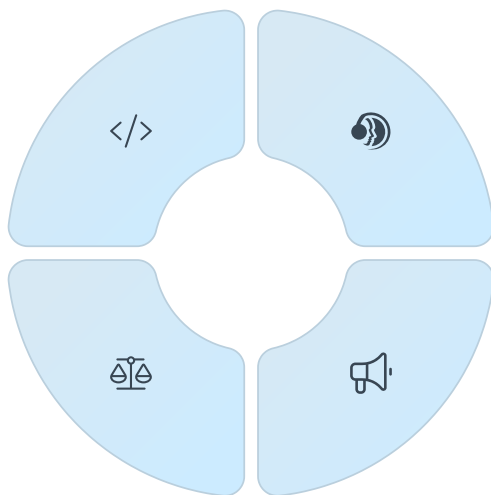
**31% (€0,5M)**

- Inserimento figure chiave
- Potenziamento team sviluppo
- Composizione team commerciale
- Creazione infrastruttura tecnologica

## Marketing & Sales

**12% (€0,2M)**

- Strategia go-to-market
- Campagne digitali mirate
- Demo, eventi, influencer YouTube



**NOTA:** Il BP **non assume ipotesi di assunzione di capitale a debito ma solo via equity**. €1,6M rappresenta l'insieme della liquidità da fundraising sommata a quella da business. Il differenziale residuo rispetto al 100% rappresenta il 2% di liquidità residua a fine anno 1.

# Swot analysis - Strenghts and Weaknesses



WEAKNESS

- **Tecnologico e metodo:** Il mercato non offre soluzioni capaci di gestire in modo integrato tutti gli obblighi del 2086 CC né di gestire efficacemente la procedura di composizione negoziata. Siamo convinti che la nostra soluzione sia la risposta che serve e che sia il momento giusto per proporla.
- **Diversificazione del team:** Le esperienze professionali dei promotori assicurano le competenze necessarie per coprire le diverse aree funzionali e assistere le decisioni strategiche.
- **Scalabilità e Time to market:** Se il 2025 è considerato l'anno degli Agenti IA, gli esperti dicono che il 2026 sarà l'anno in cui si assisterà al vero cambiamento. I target del progetto come illustrati sono solo un punto di partenza. È la scalabilità (geografica e settoriale) uno dei punti di forza principali del progetto.
- **Attività di sviluppo flessibile:** lo sviluppo di software non è più come in passato l'unica variabile in gioco (sia in termini di tempi che di costi). I tempi di sviluppo si sono ormai ridotti enormemente. Al giorno d'oggi sono le idee a fare la differenza, non i denari investiti. Non è più un tema quantitativo ma qualitativo. Exceed si propone di diventare un **polo di attrazione per i migliori talenti nel campo della IA applicata ai dati**.
- **Incentivi all'innovazione da parte del regolatore nazionale e UE:** Non è solo una tecnologia che diviene sempre più matura e performante a fare da traino, ma anche il favore del regolatore. Un piano di investimenti da 200B, dei quali 500M destinati alle PMI attraverso il programma GENAI4EU.
- **Riluttanza della rete dei professionisti a credere nel progetto:** il progetto intende promuovere l'abbandono di determinate prassi professionali. Occorre saper trasmettere il valore aggiunto della nuova tecnologia, presentandola come un potenziamento del professionista, non come un suo impoverimento. La IA, infatti, per essere efficace richiede comunque la supervisione di chi abbia le competenze per distinguere la realtà dall'allucinazione.
- **Pricing revisione legale e prodotti SaaS:** La revisione legale, al pari dei prodotti SaaS, è un servizio molto condizionato dal prezzo. Quanto alla revisione, alla necessità di tenere il pricing entro limiti competitivi intendiamo fornire un servizio di alta qualità in minor tempo e con minor disturbo per il cliente. Quanto ai prodotti SaaS, intendiamo far percepire nel concreto il valore aggiunto dei nostri prodotti.
- **Scarsa conoscenza delle criticità derivanti dall'introduzione del codice crisi:** Il mondo imprenditoriale va istruito sul tema degli adeguati assetti, perché da obbligo diventino opportunità. Per far ciò intendiamo cominciare col rendere la compliance discreta e non invasiva.
- **Contesto economico sfavorevole:** dal Covid, ai conflitti bellici, alle guerre commerciali... l'economia mondiale non conosce pace. L'instabilità e l'incertezza sono ormai delle costanti. Una ragione in più per rivolgersi a strumenti capaci di portare un po' di chiarezza nella confusione generalizzata.

# Swot analysis - Opportunities and Threats



- **Spinta all'innovazione digitale:** Il progetto si inserisce in un contesto in cui la spinta all'innovazione e all'uso dei dati è estremamente forte in ogni campo, in modo particolare per tutto ciò che riguarda la gestione dei dati.
- **Contesto normativo e codice della crisi:** A dispetto di un livello di sensibilità piuttosto disomogeneo tra gli imprenditori, i **temi degli adeguati assetti e gli istituti introdotti a scopo di prevenzione della crisi sono destinati a rappresentare un nuovo mercato** per la consulenza d'impresa, tanto da muovere le stesse Big4 verso la creazione di dipartimenti dedicati. Quello che le Big4 non stanno facendo è enfatizzare l'importanza di strumenti informatici utili allo scopo.
- **Necessità di reinventare la professione di commercialista, sindaco e revisore:** Sebbene i professionisti appaiano, per le più varie ragioni, riluttanti (o impossibilitati) ad abbandonare le loro abitudini lavorative e le loro aree di "comfort" è innegabile vi sia **un processo di cambiamento in atto nelle professioni** che spingerà, ad esempio, il commercialista a spostarsi necessariamente dall'area fiscale a quella della consulenza societaria. **Saranno i giovani professionisti i veri artefici e eredi del cambiamento** ed è principalmente a questi giovani che il progetto intende rivolgersi.
- **Spinta all'uniformità delle normative a livello Europeo come opportunità di scale-up:** gli obblighi di adeguati assetti e l'istituto della gestione crisi derivano dalla **Direttiva europea "insolvency"**. Quello che proponiamo a livello nazionale è quindi replicabile anche in altri mercati dell'area euro. Il progetto di **Unificazione del mercato dei capitali Europeo** rappresenta, in prospettiva, un'ulteriore opportunità, dato che implicherà uniformare tutto ciò che regola il mondo degli investimenti a livello europeo, dal punto di vista civilistico, contabile e fiscale tra le diverse nazioni:
- **Scarsa adesione da parte della rete dei consulenti:** è notorio che siano i commercialisti a guidare le scelte di molte imprese (soprattutto piccole) in materia di software. Per questo il piano prevede contributi di segnalazione nonché campagne di marketing mirate tanto ai professionisti quanto alle imprese.
- **Avversione al cambiamento da parte del cliente e del professionista:** è ormai pacifico che la rotta verso un cambiamento radicale nelle abitudini professionali come individuali sia inarrestabile. Il progetto non deve puntare sui risultati di breve periodo ma su quelli di lungo periodo. La cosa importante è essere presenti sul mercato e interpretare i bisogni del consumatore dando risposte sempre all'altezza delle aspettative.
- **Politica di marketing inefficace e concorrenza:** il timing di mercato è importante quando si parla di nuovi prodotti. Operatori come Zucchetti, Wolters Klower, Maggioli sembrano **riluttanti a presentare soluzioni troppo evolute**. Sta di fatto che, ad oggi, la IA è più uno slogan che un elemento distintivo di prodotto. EXCEED non ha il problema di decidere cosa fare di un software che, pur vecchio, genera ancora fatturato, e che si è quindi riluttanti a ritirare dal mercato. Se, quindi, da un lato la concorrenza rappresenta senza dubbio una minaccia, **questa esitazione al cambiamento può rappresentare una grande opportunità** per operatori come EXCEED che vogliano entrare nel mercato e proporre soluzioni nuove e migliori.
- **Obsolescenza del prodotto:** La tecnologia è ormai una miniera a cielo aperto. Le novità si susseguono a ritmo impressionante. Per questo motivo occorre avere un **approccio aperto e flessibile in termini di sviluppo, investendo nella ricerca continua** per essere sempre vigili e cogliere le novità tecnologiche non appena si presentano. Occorre, cioè, porsi nella condizione di avere **prodotti che non invecchiano mai**, ma evolvono allo stesso ritmo della tecnologia da cui attingono. In quest'ottica la ricerca di partnership strategiche riveste importanza cruciale.

# Swot analysis - Opportunities and Threats (segue)



- **Dimensione del mercato di riferimento:** Il mercato di riferimento è costituito da milioni di imprese e migliaia di professionisti e soprattutto è estremamente diversificato per settore (imprese, banche, professionisti). Ciò permetterà di valutare tempo per tempo su quali segmenti investire in termini di tecnologia, promozione e risorse umane.
- **Incapacità di attrarre profili professionali adeguati:** il mercato si sta popolando di figure professionali esperte in materia di IA. Non crediamo quindi che attrarre profili adeguati possa rappresentare una reale minaccia (soprattutto nel momento in cui ci rivolgiamo ad una platea di giovani).
- **Limiti allo sviluppo** degli applicativi: gli obiettivi che proponiamo di raggiungere sono ambiziosi ma raggiungibili. Lo sviluppo continuo rappresenta un fattore chiave di successo. Riteniamo che l'equipe di sviluppo coinvolta sia all'altezza del compito.
- **Difficoltà di accesso ai dati bancari e finanziari delle aziende:** per quanto ci risulta non esistono dati interni o esterni all'impresa che non siano raggiungibili attraverso una API
- **Reazione del mercato degli investitori (crowdfunding):** nella prospettiva del progetto come presentato, le valutazioni emerse in termini di Equity value/quote, con up-side per gli investitori tra il 175% e il 185% riteniamo possano essere interessanti.

# Governance e rapporti infragruppo - Obblighi di indipendenza di Revinnova

Exceed Innovation e Revinnova rientrano nel medesimo schema imprenditoriale (l'una è funzionale all'altra). Tuttavia per norma Revinnova deve operare come soggetto indipendente. Non a caso, 2/3 del suo capitale dev'essere detenuto da revisori legali. Se da un lato abbiamo un obbligo normativo, dall'altro abbiamo la necessità di non vanificare i propositi alla base del progetto che sono:

1. Massimizzare le efficienze derivanti dalla condivisione di tecnologia e da una gestione aggregata del cash-flow (cash-pooling);
2. Proporre agli investitori un progetto che ha valore strategico soprattutto nel momento in cui i due soggetti giuridici operano uno come complemento dell'altro.

Per conseguire l'oggetto sociale del gruppo e, al tempo stesso, ottemperare agli obblighi di legge, si intende pertanto procedere come segue:

- 1 — Verrà costituita una holding denominata **Exceed Group Holding**
- 2 — Verranno quindi costituite 2 entity separate **Exceed Intelligence** (start-up innovativa) e **RevInnova** (società di revisione)
- 3 — La holding deterrà il 100% di **Exceed Intelligence** e 1/3 di **RevInnova** (i restanti 2/3 saranno detenuti da revisori legali)
- 4 — Gli statuti prevedranno che **RevInnova** non sia soggetta a direzione e coordinamento da parte di **Exceed Group Holding**
- 5 — **Exceed Group Holding** e **Exceed Intelligence** non saranno revisionate da **RevInnova** bensì da società di revisione esterna
- 6 — Verrà data **evidenza delle partecipazioni** dei soci della holding e delle società controllate/collegate nei documenti societari
- 7 — Appositi **accordi** regoleranno i rapporti fra le parti a condizioni di mercato e in particolare:
  - Servizio di **cash pooling** della capogruppo a favore della controllata **Exceed Intelligence** e della collegata **RevInnova**
  - **Royalties** e **licenze software** da parte di **RevInnova** a favore di **Exceed Intelligence** per attività di **marketing** centralizzata e uso del **software di revisione legale**, entro i limiti del 15% del fatturato di **RevInnova** (così da escluderne il controllo di fatto)

# Exceed: una IA Multi-Agent Platform - Specifiche tecniche IT

Ogni processo operativo viene affidato a una **squadra di agenti specializzati, organizzati secondo un'architettura modulare e orchestrata**

- **Planner Agent** – definisce obiettivi e piani d'azione
- **Tool-Using Agent** – interroga API, analizza database, estrae dati da documenti strutturati e non strutturati
- **Reasoning Agent** – interpreta i dati, applica la norma, produce output coerenti
- **Memory Agent** – conserva e aggiorna lo stato conversazionale e operativo
- **Executor Agent** – produce i documenti, aziona sistemi esterni, genera notifiche e istruzioni
- **Orchestrator** – supervisiona il flusso, assegna compiti, garantisce la coerenza tra agenti

L'interazione tra agenti è governata attraverso framework avanzati come **LangGraph** e **LlamaIndex**, mentre per tracciamento, explainability e valutazione dei task viene utilizzato **Langfuse**.

## Tecnologie trasversali

- **Vector e graph store semantico proprietari**
- **Retrieval-Augmented Generation (RAG)** su knowledge base normativa e tecnica
- **Audit trail e explainability nativa** per piena conformità con AI Act

## Modelli LLM e strumenti AI utilizzati

Ambito	Modelli e strumenti
Legal, Finance, Audit	GPT-4o, GPT-4.1, Claude 4 Sonnet
Code generation	Claude 4 Sonnet, Gemini 2.5 Flash
Reasoning e explainability	GPT-o3, Claude 4 Opus
Document parsing / OCR	Azure Document Intelligence, Mistral OCR

# Exceed: una IA Multi-Agent Platform - Specifiche tecniche IT

## Modello di azione AI-driven

Dati aziendali, standard normativi e obiettivi operativi vengono combinati dagli agenti IA in modo da produrre azioni tracciabili e decisioni consapevoli:

1. **Input:** dati strutturati e destrutturati, normativi, contabili e di governance
2. **Interpretazione:** modelli LLM interpretano la situazione sulla base delle norme
3. **Output:** generazione automatica di documenti, insight, notifiche operative
4. **Tracciamento:** ogni azione è documentata, spiegata e archiviata in modo tracciabile

## Compliance by Design

- **Chain-of-thought esplicito**, memorizzato e referenziato
- **Integrazione diretta** con policy aziendali e framework normativi
- **Controllo sulla localizzazione** dei dati e compatibilità GDPR/AI Act

## Automazione full-stack dei processi

- **Parsing documentale** (PDF, XBRL, JSON, email)
- **Reasoning normativo** (DL 118, Codice Civile, GDPR)
- **Simulazioni di stress test** e **analisi predittiva** dei rischi
- **Redazione automatica di carte di lavoro e report normativi**
- **Matching tra rischi rilevati e azioni correttive**
- **Workflow management e task orchestration inter-funzionale**



## Prossimi passi

### Raccolta seed-capital e Crowdfunding

- 1° round in anno 1: €1,2M il fabbisogno stimato per sviluppo prodotto, struttura, marketing e processi.
- 2° round in anno 2: €1,3M il fabbisogno stimato per sostenere la crescita

### Sviluppo piattaforma

- Trasferimento su web tool revisione legale già disponibile (sviluppo interno)
- da MVP a go-live tool adeguati assetti e gestione negoziata della crisi

### Partnership strategiche

Collaborazioni con ordini professionali, università e partnership strategiche con altri operatori di settore che svolgano sviluppi coerenti con la filosofia Exceed e complementari ai suoi prodotti

### Scaling ed espansione

- Espansione della base clienti Exceed
- Scale-up verso l'estero e soggetti IFRS (large corporate e enti finanziari)
- investimento continuo in ricerca e sviluppo
- Promozione di RevInnova come servizio premium.

# GRAZIE PER L'ATTENZIONE!



Andrea Cosa

Tel. +39 348 0857282

Email: [andreacosa72@gmail.com](mailto:andreacosa72@gmail.com)

"**Ex**ceed **C**lients' **E**xpectations **E**very **D**ay"

