



Investor

Day Evento di matching
tra startup e investitori

2025

TRENTINOSVILUPPO
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE

TRENTINO

RE-CIG

A differentiated World

SOCIETÀ

Re-Cig S.r.l.

SETTORE

Cleantech & circular economy

CONTATTO

Marco Fimognari

EMAIL

m.fimognari@re-cig.it

CELLULARE

+39 339 5376427

WEBSITE

re-cig.it

SOCIAL

@re_cig

compagine sociale

cap. soc. 10.000,00 €



▶ 70%
Marco Fimognari

▶ 30%
Nicola Bonetti



Descrizione

Re-Cig ricicla i mozziconi di sigaretta in una nuova materia prima per la fabbricazione di multipli oggetti, attraverso un processo brevettato di raccolta, trattamento e recupero già operativo sul territorio italiano.

Problema

I mozziconi sono il rifiuto più diffuso e sottovalutato al mondo. Altamente inquinanti e abbandonati nell'ambiente (littering), sono difficili da raccogliere e da smaltire correttamente.

Soluzione

Re-Cig raccoglie mozziconi e li trasforma, utilizzando un processo brevettato, in acetato di cellulosa riutilizzabile per oggetti (porta mozziconi, bottoni, cerniere ecc.), creando valore da un rifiuto.

Mercato

L'attenzione del mercato alla gestione dei rifiuti da sigarette è in forte aumento specialmente in UE dove i produttori di tabacco con filtri devono contribuire ai costi di sensibilizzazione, raccolta, trasporto e trattamento dei rifiuti da sigarette. Il mercato europeo è composto da 130.000 comuni, 1,2 milioni di aziende oltre a 56.700 società di gestione rifiuti. L'obiettivo di Re-Cig è di raggiungere entro il 2030 con il proprio servizio circa 2.700 aziende e 500 Comuni, nonché 7 società di gestione a cui fornire l'impiego di trattamento.

Clienti

Re-Cig si rivolge a municipalizzate, enti pubblici, aziende multiservizi e soggetti pubblici/privati che vogliono offrire un servizio di raccolta innovativo, certificato e sostenibile per i mozziconi.

Carattere distintivo

Re-Cig è protetta da un brevetto industriale ed è l'unica al mondo con un impianto autorizzato a operare su scala industriale. Gestisce la logistica interna e oltre 4.500 punti di raccolta, con un modello scalabile e già attivo in Italia.

Business model

Il business model si basa su tre fonti di ricavo:

- canoni ricorrenti per il servizio di raccolta tramite Smoker Point
 - vendita dell'acetato di cellulosa rigenerato
 - commercializzazione dell'impianto automatizzato di riciclo.
- L'integrazione garantisce crescita scalabile e alta marginalità.

Fatturato

2023: 436 K€

Provvisorio 2024: 1,5 mln €

Previsione 2025: + 2 mln € con tasso di customer retention del 98%.

Team

Marco Fimognari – CEO – Esperienza imprenditoriale nel settore industriale, con background nella gestione e crescita di aziende manifatturiere.

Nicola Bonetti – COO – Esperienza decennale nella gestione di vendite, produzione e logistica, con forte specializzazione in ambito industriale.

Fabrizio Schenardi – Direttore Commerciale – Esperto nella creazione e gestione di reti vendita, export manager certificato, con focus su mercati Nord America ed extra-europei.

Il team è composto inoltre di 10 persone full time

Collaborazioni: con 10 agenzie commerciali sul territorio nazionale.

Round di investimento

2 mln €

Destinazione risorse

- R&D: 17,5%
- Marketing & sales Italia e estero: 25,0%
- Impianto automatizzato servizio Italia e prototipazione per estero: 40,0%
- Operatività: 17,5%

Valore pre money

Valutazione a 18 mesi da stabilire

Exit Strategy

Partners industriali