



# ENERMEET S.R.L. SB

## Business plan 2025

Lorenzo Maffioli (CEO)  
lorenzo.maffioli@enermeet.it  
+39 329 2015760

# Indice

<b>Executive summary</b>	<b>3</b>
<b>L'azienda</b>	<b>5</b>
<b>Analisi del cliente e del problema</b>	<b>10</b>
<b>Analisi del mercato</b>	<b>12</b>
<b>Analisi dei competitor</b>	<b>15</b>
<b>Go-to-market strategy</b>	<b>18</b>
<b>Roadmap</b>	<b>21</b>
<b>Il team</b>	<b>26</b>
<b>Financials</b>	<b>30</b>

# Executive summary

Spesso ci piace dire che Endi è l'unica soluzione di risparmio energetico a breve termine e a basso costo. Il monitoraggio dei consumi sta assumendo un ruolo sempre più rilevante nel settore energetico, sia a livello normativo che operativo; imprese e istituzioni negli ultimi anni si sono rese conto che “monitoraggio” e “risparmio” sono strettamente sinonimi in ambito energetico, basta guardare i risultati conseguiti dai decreti a tema energia degli ultimi 10 anni.

Endi ha la *mission* di evitare sorprese in bolletta, tramite il monitoraggio dei consumi energetici. Grazie ad una rete di misuratori IoT leggibili da remoto ed un'app semplice e intuitiva, l'utente finale può monitorare in ogni momento i consumi della propria abitazione e le spese che ne derivano, con un anticipo fino a 6 mesi rispetto alla tradizionale bolletta. Endi non si limita a mostrare indicatori e grafici facilmente comprensibili da tutte le tipologie di utente, ma aggiunge la *gamification* per sensibilizzare e stimolare maggiormente gli utenti finali.

Il settore condominiale è quello in cui operiamo principalmente, un settore ricco di opportunità tecnologiche tuttora poco sfruttate in ottica *digital*. Diverse normative guidano i condomini verso l'innovazione, ma si scontrano con la paura e lo scarso tatto di molte aziende che da decenni dominano quest'ambito. Endi nasce anche per rendere coscienti i principali attori del settore, come le amministrazioni condominiali, sul dato di fatto che le normative recenti (ad es. il D.lgs. 73/2020) non devono essere percepite come un obbligo ma come un'opportunità che può portare vantaggi enormi nell'operatività di tutta la filiera. Infatti Endi non è un prodotto utile esclusivamente all'utente finale, ovvero il condòmino, ma anche e soprattutto all'amministratore di condominio, che può assicurarsi una gestione dei dati più pratica e veloce, una riduzione delle richieste provenienti dai condòmini ed una fidelizzazione dei propri clienti.

La *Gamification* è il nostro asso nella manica, che prevediamo di giocare nel 2026 per coinvolgere ulteriormente gli utenti finali e per trarre profitto dalla nostra *user-base*, attivando una seconda linea di business: gli utenti di Endi potranno accumulare punti sull'app raggiungendo sfide di riduzione dei consumi e scalando classifiche; i punti potranno poi essere spesi in un marketplace all'interno di Endi per aggiudicarsi sconti su prodotti e servizi. L'attivazione della *Gamification* ci permetterà di finalizzare contratti con le aziende che intenderanno sponsorizzarsi sul marketplace offrendo sconti e acquisendo nuovi clienti.

Uno dei nostri servizi di punta è Endi Rent, che prevede l'azzeramento dei costi iniziali di

installazione per il condominio, a fronte di un contratto di noleggio dispositivi della durata di 10 anni. Endi Rent è una linea di business *capital intensive* ma anche particolarmente sicura, per questo motivo prevediamo di siglare accordi di finanziamento con alcune banche per la raccolta, in debito, della somma necessaria all'attivazione dei contratti di noleggio. Crediamo che il modello di business che abbiamo implementato e validato grazie alla nostra rete commerciale, in particolare per il prodotto Endi Rent, possa essere un fattore determinante nella valutazione, da parte di investitori e finanziatori, delle potenzialità dell'impresa.

# L'azienda

EnerMeet è una startup innovativa e Società Benefit che opera nel settore EnerTech, più nello specifico nelle aree di *smart-metering* e *sub-metering*, tramite il suo prodotto di punta Endi. Per *smart-metering* si intendono tutti quei processi e sistemi, hardware e software, che permettono il monitoraggio dei consumi energetici in maniera “smart”, ovvero senza la necessità di un intervento manuale, ma rilevando automaticamente e da remoto il dato tramite sistemi connessi.

Il *sub-metering* è invece una branca dello *smart-metering* che si concentra sulla misurazione dell'energia consumata da un singolo utente all'interno di una fornitura centralizzata, ad esempio quella condominiale.

I sistemi di misurazione dell'energia esistono da parecchio tempo, poiché sono sempre risultati utili ai fornitori di energia (tipicamente per gas ed energia elettrica) per ottenere dati precisi dai quali partire per l'elaborazione delle bollette. Tuttavia, negli ultimi anni si è visto come anche l'utente finale può trarre beneficio dal monitoraggio dei propri consumi, permettendogli di individuare sprechi energetici e di regolare meglio le proprie abitudini di consumo.

Diversi studi scientifici hanno dimostrato che maggiore è la frequenza con la quale l'utente riceve i dati di consumo e maggiore sarà la sensibilizzazione al risparmio, che può incidere fino al 30% annuo. La recente crisi energetica, ci ha dimostrato inoltre quanto siamo incapaci di prevedere le nostre spese energetiche, data la mancanza di strumenti che lo permettono.

La *mission* di Endi è quella di evitare sorprese in bolletta, grazie al monitoraggio dei consumi energetici, incrementando il risparmio energetico, con benefici sia economici (per l'utente finale) che ambientali in termini di riduzione dell'inquinamento.

## Il prodotto

La tecnologia di Endi consiste in una *web-application* per il monitoraggio dei consumi energetici, tramite la quale utenti e gestori possono controllare quanta energia viene prelevata da un intero edificio, da un appartamento o, in alcuni casi, dal singolo corpo scaldante.

EnerMeet non progetta né sviluppa i dispositivi hardware che effettuano la misurazione dei

consumi, bensì ha implementato algoritmi proprietari che permettano di integrare Endi con la maggior parte dei modelli dei misuratori presenti sul mercato, supportando talvolta anche protocolli proprietari, permettendo a qualsiasi cliente di attivare Endi a prescindere dal sistema hardware già utilizzato o che deciderà di utilizzare. Nel caso in cui vi sia la necessità di installare nuovi dispositivi, EnerMeet suggerisce l'acquisto dei modelli più adatti in base alla situazione del cliente, proponendo principalmente hardware dei propri partner tecnologici.

La piattaforma Endi attualmente permette di monitorare i consumi solo in ambito condominiale, ma successivamente amplierà l'offerta implementando anche il monitoraggio di utenze domestiche private.

### **Endi per il condominio**

Come servizio condominiale, Endi va ben oltre il semplice monitoraggio, integrando una vasta gamma di funzioni che completano l'offerta.

Il primo step per l'attivazione di Endi è la configurazione, eseguita dal team di Endi, di un nuovo condominio, registrando sull'apposita web-app le seguenti informazioni:

- Dati anagrafici del condominio
- Dati dell'amministrazione condominiale
- Dati dell'azienda termoidraulica che gestisce l'impianto centralizzato
- Dati degli appartamenti e dei relativi proprietari
- Dati dei **misuratori**, contabilizzatori e **concentratori** installati sul condominio

I **misuratori** possono essere di varie marche ma anche tipologie, infatti potrebbero essere ripartitori di calore, installati direttamente sui caloriferi, oppure contabilizzatori, tipicamente installati all'ingresso dell'appartamento per monitorare l'energia prelevata dall'intera abitazione. La maggior parte dei misuratori sono dotati di un modulo radio per la trasmissione del dato in modalità wireless, pochi modelli in commercio invece trasmettono ancora il dato via cavo direttamente ad un concentratore.

I **concentratori** invece sono dispositivi che vengono installati, di solito, negli spazi comuni condominiali, ad esempio sulle scale o nel locale caldaia. La funzione di questi dispositivi è quella di leggere il dato rilevato da un insieme di misuratori e di trasmetterlo via internet ad un server FTP.

Vediamo nel dettaglio come il dato di consumo arriva dal misuratore all'utente di Endi: Il

misuratore ogni minuto rileva il dato e lo aggiorna sulla propria memoria interna; il concentratore, con una frequenza configurabile che può andare da “ogni minuto” ad “una volta al mese”, legge tutti i misuratori all’interno del proprio raggio di copertura e trasmette il dato ad un server FTP di Endi dedicato alla ricezione dei consumi; all’interno del *cloud* di Endi i dati vengono decodificati e salvati all’interno del *database*; a valle di questa importazione, l’utente finale può accedere ad Endi da qualsiasi dispositivo per visualizzare i propri consumi. I consumi però non sono l’unico dato che Endi riceve in input, infatti la web-app è in grado di importare automaticamente le bollette del fornitore energetico, riconoscendone i dati presenti all’interno, come la spesa ed il consumo totale della fornitura.

Avendo sia il dato di consumo (tramite i misuratori) sia il dato di spesa economica (tramite la bolletta del fornitore), Endi è in grado di effettuare una ripartizione dei costi tra gli appartamenti, con il vantaggio di poter mostrare l’importo che ogni appartamento dovrà pagare, con 6 mesi di anticipo rispetto alla ripartizione che viene fatta annualmente.

Non solo semplici dati di consumo, ma anche e soprattutto indicatori, grafici e comparatori che permettono all’utente di capire facilmente l’andamento dei propri consumi, accorgersi di eventuali sprechi e/o malfunzionamenti.

### **Endi per le utenze private**

L’ambito condominiale è solo il punto di partenza per Endi, in quanto il condominio già oggi, grazie agli obblighi normativi, è predisposto per l’attivazione di sistemi di monitoraggio. In un futuro prossimo Endi permetterà il monitoraggio dei consumi delle utenze domestiche di gas ed energia elettrica, dando la possibilità all’utente di sapere in anticipo quanto sta consumando e spendendo, senza dover attendere la bolletta.

La web-app di Endi in realtà è già in parte predisposta per questa casistica, in quanto utilizza un algoritmo per calcolare l’importo della bolletta a partire dai dati presenti nel contratto di fornitura e dai consumi rilevati dal contatore.

Gli sviluppi futuri riguarderanno principalmente:

- l’integrazione con i nuovi contatori smart 2G, che sarà resa possibile grazie ad un preciso dispositivo di un nostro partner
- la modifica della UI di Endi, in modo da differenziare i consumi privati da quelli condominiali

## Gamification e Marketplace

L'obiettivo di Endi sarà quello di coinvolgere sempre di più l'utente e per fare ciò utilizzeremo anche meccanismi di *gamification*, ovvero sistemi che premiano gli utenti finali sulla base delle loro abitudini di consumo, proponendo sfide di riduzione dei consumi. Ogni utente sarà così invogliato ad attenzionare sempre di più i propri consumi, in modo da accumulare punti, che gli serviranno per riscattare premi sul marketplace di Endi, che possono essere sconti su prodotti o servizi offerti dalle aziende partner.

## Endi, assistente energetico virtuale

In ottica anche di coinvolgimento dell'utente finale, il servizio di Endi punterà a fornire sempre più consigli e suggerimenti finalizzati al risparmio energetico, diventando di fatto un assistente energetico personale, sempre pronto a consigliare la prossima mossa per un uso responsabile dell'energia, con l'obiettivo di risparmiare denaro e CO2.

I nostri algoritmi saranno in futuro sempre più "allenati" al riconoscimento delle svariate situazioni di consumo, costituendo un'intelligenza artificiale che si migliora automaticamente, grazie anche alla grossa quantità di dati che elabora.

## Stadio di sviluppo

A novembre 2022 abbiamo pubblicato l'MVP di Endi, la prima versione, che già implementava le funzionalità principali, come l'import automatico dei consumi e la possibilità di creare bollette ripartite.

Nell'ultimo anno abbiamo aggiunto parecchie nuove funzionalità, tra le quali:

- Import e riconoscimento automatico delle bollette del fornitore energetico
- Ripartizione dei costi in *real-time*, che permette all'utente di sapere quanto sta spendendo con oltre 6 mesi di anticipo
- Integrazione con nuovi misuratori, in particolare quelli relativi alla contabilizzazione diretta, tipica dei condomini più recenti

Grazie alla nostra rete di partner, abbiamo avuto modo di testare Endi su oltre 200 condomini,

in alcuni casi con un import manuale, in altri con importazione automatica, tramite concentratori/centraline installati sul condominio.

## **Rischi ed opportunità**

Il settore dei condomini, in cui si colloca Endi inizialmente, è sicuramente un settore in cui le opportunità sono strettamente proporzionali alle difficoltà. Si tratta di un ambito in cui la digitalizzazione fa fatica a delinearsi una strada ma, dall'altra parte, vi è una spinta delle istituzioni in tal senso, con diversi obblighi normativi che nel tempo sono stati digeriti dai principali attori.

Queste difficoltà di innovazione e digitalizzazione non sono però da accreditare a chi nel condominio ci vive, bensì a chi lo gestisce, che svolge un arduo lavoro, contornato da normative poco chiare e spesso ad interpretazione. L'amministratore di condominio risulta quindi avverso al cambiamento perché lo spaventa e perché crede che possa far crollare quello pseudo-equilibrio che nel tempo è riuscito a crearsi.

L'innovazione di processo è percepita dall'amministratore di condominio come un pericolo, ma spesso questo succede perché si guarda troppo all'obbligo normativo e poco alle opportunità che ne derivano.

Endi si inserisce proprio in questo contesto, mostrando agli amministratori che il monitoraggio dei consumi, così come previsto dal D.Lgs. n. 73/2020, può essere percepito come un'opportunità invece che come un obbligo. Infatti, l'utilizzo di una piattaforma innovativa come Endi, può essere il punto di svolta per l'amministratore per alleggerire il carico sulle richieste di assistenza riguardanti i consumi.

# Analisi del cliente e del problema

Endi è un servizio dedicato, in una prima fase, al condominio. Non essendo però il condominio una persona fisica, i veri clienti di Endi sono l'amministratore di condominio e il condòmino, in quanto entrambi possono trarre vantaggio dalla sua attivazione.

## L'amministratore di condominio

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una concreta instabilità del mercato energetico, con l'energia elettrica ed il gas che hanno subito, rispettivamente, un aumento del 599% e del 213%.

In un condominio, ogni anno l'amministrazione presenta il bilancio preventivo, ovvero un resoconto economico contenente tutte le spese che prevede di effettuare nell'arco dei 12 mesi successivi; sulla base del bilancio, vengono stabilite le rate condominiali che i condòmini dovranno versare. Ma se, come è successo ad inizio 2022, il prezzo dell'energia aumenta vertiginosamente, l'amministrazione condominiale si trova in difficoltà, poiché con i soldi incassati dalle rate non riesce a pagare l'elevato importo delle bollette, quindi si ritrova a dover emettere rate condominiali straordinarie. Tali rate però non possono essere precise e tarate sui consumi energetici di ogni appartamento fino a quel momento, perché le letture dei contatori/contabilizzatori vengono effettuate a fine stagione termica (per il riscaldamento), quindi tendenzialmente nel mese di maggio.

Endi permette all'amministrazione condominiale di sapere in anticipo quando dovrà versare ogni appartamento in base ai rispettivi consumi, senza attendere le letture di fine stagione. Infatti, gli algoritmi di Endi riescono ad effettuare una ripartizione dei costi in tempo reale, grazie alla rilevazione automatica dei consumi tramite centraline.

Un altro problema sul quale Endi supporta l'amministrazione condominiale, riguarda le recenti normative in materia di contabilizzazione energetica sui condòmini. In particolare, il D.Lgs. n. 73/2020 sancisce, tra le altre cose, l'obbligo di inviare le informazioni di consumo agli utenti finali (proprietari e inquilini) almeno una volta al mese. Per le amministrazioni condominiali, inviare più dati si traduce in più richieste di chiarimento da gestire.

Endi offre agli amministratori la soluzione definitiva per azzerare il carico di lavoro derivante

dalle richieste dei condòmini. Infatti, gli utenti finali che accedono ad Endi possono rivolgersi direttamente al suo *customer care* per qualsiasi dubbio riguardante i propri consumi.

## Utenti finali: i condòmini

Se, da una parte, l'amministratore di condominio risente dei problemi gestionali relativi alla contabilizzazione, dall'altra parte al condòmino non vengono dati gli strumenti necessari per un corretto monitoraggio dei propri consumi.

Con la crisi energetica, abbiamo assistito ad una crescita di consapevolezza negli utenti finali rispetto alle proprie abitudini di consumo, ma allo stesso tempo ci siamo scontrati con la realtà: la mancanza di infrastrutture informatiche dedicate al monitoraggio non ci permette di sapere agevolmente quale sarà l'ammontare della prossima bolletta e quindi come un certo comportamento energetico consapevole (spegnere o abbassare un termosifone, ad esempio) influirà sull'importo finale.

Fortunatamente in Italia, come nel resto del mondo, negli ultimi anni è in crescita anche l'attenzione verso uno stile di vita più sostenibile per l'ambiente: 8 Italiani su 10 dichiarano di voler diminuire il loro impatto ambientale, ma il 66% di questi rivela di non avere strumenti e metodi che glielo permettano.

Endi, tramite la sua web-app, fornisce agli utenti finali lo strumento di cui hanno bisogno per monitorare i propri consumi e il relativo impatto ambientale, insieme a suggerimenti pratici su come efficientare il proprio profilo di consumo, a beneficio del proprio portafoglio e dell'ambiente.

Inoltre, la *Gamification* è il processo che in Endi utilizziamo per coinvolgere sempre di più l'utente, dandogli un motivo in più per tenere sotto controllo i consumi, ovvero quello di accumulare punti per riscattare premi sul marketplace di Endi.

# Analisi del mercato

Per studiare il mercato di riferimento della startup EnerMeet, siamo partiti dall'Italia e, per il momento, non ci siamo spinti oltre, in quanto già il mercato locale offre ampie opportunità di inserimento. In particolare, i numeri che abbiamo analizzato prendono come riferimento il settore immobiliare, non questa volta dal punto di vista della compravendita, bensì delle quantità di immobili presenti sul suolo italiano e delle loro peculiarità e diversità.

È inoltre importante notare il recente *trend* positivo del settore energetico, in cui trovano spazio non solo aziende di fornitura energetica, ma anche e soprattutto progetti di innovazione e di efficienza energetica, che possano fornire ai consumatori un risparmio tangibile.

## TAM

I dati presi in esame per calcolare il TAM, provengono direttamente dal registro pubblico del catasto, disponibile sul sito dell'Agenzia dell'Entrate. In particolare, il riferimento da cui si è partiti è il documento delle Statistiche Catastali 2021, pubblicato dall'Agenzia nei primi mesi del 2022.

Dal documento è emerso che al 31/12/2021 risultano **64,5 milioni** di immobili registrati al catasto e che producono reddito, quindi escludendo anche i beni comuni non censibili e gli immobili in lavorazione.

Il dato sul numero di immobili è indispensabile per capire il valore totale del mercato in cui opera EnerMeet, considerando che il servizio può essere attivato attualmente nei condomini, ma successivamente sarà disponibile anche per immobili indipendenti.

Per ogni immobile, è stata considerata una spesa di **15€/anno**, basandosi su quella che già oggi è la spesa per un servizio di monitoraggio e contabilizzazione per un immobile di medie dimensioni che si trova in un condominio.

Il valore del TAM equivale quindi a **967,5 milioni di euro all'anno**.

## SAM

Dal 2014 al 2017, con l'entrata in vigore del D.lgs. 102/2014, le aziende termotecniche hanno provveduto all'installazione di contabilizzatori e ripartitori di calore su tutti i condomini soggetti ad obbligo (rimanevano esclusi solo i pochi in cui l'installazione non era economicamente conveniente rispetto al risparmio), come previsto dalla normativa.

Secondo un report pubblicato dal quotidiano online EdilTecnico.it, la contabilizzazione energetica era già stata attivata su circa il 30% dei condomini, mentre restavano ancora da adeguare circa mezzo milione di condomini, pari a 10 milioni di unità immobiliari.

Ne consegue che a fine 2016, termine ultimo per l'adeguamento (con diverse proroghe concesse), i contabilizzatori erano presenti su **14.3 milioni di unità immobiliari** (circa 800mila condomini). Ad oggi questo numero può essere eventualmente aumentato, considerando la costruzione di nuovi condomini.

A partire da questi preziosi dati, abbiamo calcolato il nostro SAM: considerando sempre una spesa media di 15€/anno ad appartamento per la contabilizzazione, si deduce che il SAM corrisponde a **214.5 milioni di euro all'anno**, ovvero l'ammontare che già oggi viene speso annualmente per la contabilizzazione nei condomini.

Interessante anche il dato messo a disposizione dalla Regione Lombardia sul portale CURIT (Catasto Unico Regionale degli Impianti Termici), dal quale sono scaricabili i dati di tutti gli impianti regionali, unitamente all'indicazione se sull'impianto è attiva la contabilizzazione del calore. Il risultato dell'analisi è che 85mila impianti termici regionali dispongono di un sistema di contabilizzazione; dunque, sono circa 85mila i condomini contabilizzati, corrispondenti a circa 1.7 milioni di unità immobiliari.

Volendo calcolare un SAM regionale, si arriverebbe alla cifra di 25.5 milioni di euro di spesa annuale per la contabilizzazione, solo in Lombardia, senza considerare la contabilizzazione di altri impianti centralizzati come quelli di raffrescamento, ACS (Acqua Calda Sanitaria) e AFS (Acqua Fredda Sanitaria). Per questo motivo, EnerMeet ha la sua sede legale proprio a Milano, centro nevralgico da cui partire per aggredire il mercato.

## SOM

Il go-to-market di EnerMeet partirà dalla Lombardia per poi espandersi nelle altre regioni, cominciando dalle grandi città, dove la presenza di condomini è nettamente maggiore rispetto

ai paesi delle province.

La strategia commerciale di EnerMeet sarà inizialmente improntata sulle amministrazioni condominiali, appiglio importante per scalare velocemente, considerando che un'amministrazione ha tutto l'interesse ad attivare il servizio sulla totalità dei condomini che gestisce, in modo da avere tutte le informazioni dei consumi centralizzate in un unico sistema, efficientando così la propria operatività.

Una fase due del go-to-market sarà invece incentrata direttamente sui condòmini: tramite strategie di marketing mirate, verranno portati i vantaggi di Endi di fronte all'utente finale, che potrà sensibilizzare gli altri condòmini e l'amministratore in sede di assemblea.

Considerando le strategie che abbiamo elaborato, pensiamo di poter aggredire in 4 anni il 3% del SAM, raggiungendo 429 mila unità abitative entro il 2028.

Il SOM equivale quindi a **6.4 milioni di euro di fatturato annuo.**

# Analisi dei competitor

Il mercato della contabilizzazione in Italia è caratterizzato soprattutto da aziende che sono sia produttrici di hardware (contabilizzatori, ripartitori e concentratori) sia fornitrici di sistemi software per leggere i dispositivi ed interpretare i dati. Questo tipo di aziende, nel 95% dei casi, mette a disposizione gli strumenti per leggere esclusivamente dispositivi hardware prodotti da loro.

Con l'entrata in vigore del decreto 73/2020, queste aziende hanno adeguato la loro offerta, mettendo a disposizione dei clienti i software in cloud che, similmente ad Endi, permettono di monitorare i consumi degli appartamenti, effettuando letture remote tramite le centraline e i concentratori (sempre della stessa marca) installati in condominio.

La restrizione del **monomarca** rappresenta un limite per queste aziende nel momento in cui un'amministrazione, che magari ha scelto di affidarsi a loro per una buona parte dei condomini che gestisce, ne prende in carico di nuovi sui quali sono già installati dispositivi di altre marche e si ritrova quindi a dover attivare ed utilizzare sistemi diversi contemporaneamente.

Tra le principali aziende produttrici di dispositivi di contabilizzazione, presenti in Italia, troviamo:

- Sontex, azienda svizzera che si è poi allargata in Germania e in Italia. Sontex Italia, nel 2020 ha registrato un fatturato di 2.92 M€.
- Techem, multinazionale presente in più di 20 paesi. La succursale italiana ha fatturato 12.4 M€ nel 2020.
- Resideo, rivenditore italiano ufficiale dei prodotti Honeywell. 37 M€ di fatturato nel 2019.
- Ista Italia
- Qundis

Una ridotta parte del mercato, in crescita negli ultimi anni, è invece rappresentata da aziende che si concentrano sul servizio di contabilizzazione, senza produrre dispositivi ma piuttosto attivando partnership con specifici produttori. Spesso queste aziende riescono a leggere diverse marche di dispositivi misuratori, grazie all'adozione sempre più diffusa dell'utilizzo del protocollo OMS (*Open Metering System*), il quale ha permesso la creazione di dispositivi

(antenne o, più recentemente, centraline) **cross-produttore**, cioè che sono compatibili con misuratori prodotti da diverse aziende.

Il vantaggio di aziende cross-produttore è che possono fornire all'amministrazione un servizio estendibile a quasi tutti i condomini gestiti.

Sono ancora poche le aziende di rilievo, nel panorama italiano, che offrono un servizio di contabilizzazione cross-produttore. Tra queste troviamo:

- Neotech, 2M€ fatturato nel 2021
- Rienergy Group, 400k€ fatturato nel 2019

## Vantaggi competitivi di Endi

Lo scenario competitivo nel settore è in evoluzione e risente dei suoi limiti e difetti: le aziende mono-marca riescono meglio ad imporsi sul mercato, ma rischiano di monopolizzarlo, privando i propri clienti della libertà di centralizzare tutte le proprie gestioni in un'unica piattaforma; dall'altra parte, le aziende che puntano sulla forza del *cross-produttore*, si limitano ancora a vendere un servizio utile per adempiere ai nuovi obblighi previsti dalla normativa in fatto di contabilizzazione, ovvero letture da remoto e trasmissione (almeno) mensile agli utenti finali, senza concentrarsi sui reali vantaggi che la digitalizzazione del settore può dare a tutti gli attori, dagli amministratori agli utenti finali.

Endi si differenzia dai suoi competitor principalmente per l'approccio: non vendiamo un prodotto che "deve" essere attivato ma spieghiamo ai nostri clienti quali sono i vantaggi che possono trarre attivando sistemi di monitoraggio dei consumi. Per rendere più utile ed accattivante la soluzione, abbiamo creato funzionalità esclusive come la *ripartizione in real-time*, che permette ad amministratore e condòmini di sapere, ad ogni aggiornamento dei dati, non solo il consumo (che a volte può dire poco) ma anche l'importo economico che ogni appartamento dovrà versare, con 6 mesi di anticipo rispetto alla bolletta finale; oppure la *Gamification*, uno strumento che ingaggia sempre di più gli utenti finali nel monitoraggio energetico facendoli, allo stesso tempo divertire, risparmiare e guadagnare (vincendo premi). Queste ed altre funzionalità presenti solo su Endi, permettono agli utenti finali di toccare con mano il vero vantaggio di un monitoraggio attivo dei consumi, ovvero il risparmio energetico, che tra l'altro è il motivo che ha spinto la Commissione Europea e poi tutti gli stati membri ad applicare norme che favoriscano ed incentivino il monitoraggio. **Mentre la concorrenza si limita a risolvere un obbligo, noi ne tiriamo fuori le vere opportunità.**

Endi è inoltre l'unico servizio condominiale rivolto, in primis, **agli utenti finali**. Mentre la maggior parte dei nostri competitor si preoccupa di investire tempo e denaro nella progettazione o nella ricerca del migliore dispositivo misuratore, sotto il profilo tecnico, EnerMeet investe sul software e sulla UX/UI.

Abbiamo infatti notato che sono pochi i condòmini che riescono a comprendere il vantaggio della scelta di un dispositivo rispetto ad un altro, oppure dell'installazione o meno delle centraline di raccolta dati. Percepiscono l'installazione dei misuratori come l'ennesimo servizio obbligatorio che aggiunge nuovi costi al bilancio condominiale, senza intravedere particolari cambiamenti rispetto a dieci anni prima o vantaggi nell'approvazione di uno o dell'altro preventivo.

EnerMeet inverte tale strategia e crea un **oceano blu** basando la proposta commerciale sui vantaggi che l'utente finale può ottenere, ovvero quelli tangibili del monitoraggio semplice e frequente. Questa strategia ci permette anche di essere uno dei pochi fornitori condominiali che arriva, grazie agli smartphone, davanti agli occhi dei condòmini, aprendoci così la strada a possibili collaborazioni pubblicitarie con altre aziende oppure all'ampliamento di Endi ad altri fini, come ad esempio la bacheca degli avvisi condominiali.

# Go-to-market strategy

## Business model

Endi si rivolge ad un target molto particolare, che potremmo definire B2C, dove la “C” sta sia per Consumer che per Condominio. Inizialmente infatti, il servizio verrà venduto prevalentemente ai condomini, ma è importante sottolineare che questi ultimi sono soggetti giuridici gestiti dall'amministratore condominiale. Quindi in una **prima fase**, la *Buyer Persona* di Endi sarà l'amministratore di condominio, che può trarre vantaggi sia diretti (nell'operatività quasi quotidiana) che indiretti (soddisfazione dei propri clienti).

In una **seconda fase** invece, ci concentreremo ancora di più sui *consumer*, per fare in modo che siano anche loro a promuovere Endi all'interno dei condomini.

Mentre con una **terza fase**, precisamente nel momento in cui attiveremo gamification e marketplace, EnerMeet aprirà un'ulteriore linea di business B2B, instaurando contratti con aziende per la loro sponsorizzazione sul marketplace.

Questa linea di business B2B ha il grosso vantaggio per la società di incrementare ulteriormente i profitti, su una clientela già pagante, senza ulteriori grossi investimenti.

## Modelli di revenue

### Per il Condominio

Endi viene proposto al condominio con diversi pacchetti, in base alle caratteristiche e alla situazione dell'impianto già presente.

**Endi Rent:** Questo pacchetto con formula di noleggio è il nostro pacchetto di punta, dedicato a condomini sui quali sono presenti dispositivi che sono arrivati (o quasi) al fine vita, che si verifica di solito a 9 o 10 anni di distanza dall'installazione. Endi Rent permette al condominio di non affrontare l'investimento iniziale per la sostituzione dei dispositivi, spalmando questo costo su 10 anni di contratto. EnerMeet si occuperà quindi dell'installazione e della configurazione dell'intero sistema, la scelta della marca dei dispositivi da installare, verrà fatta

dal team tecnico di Endi, in base alle peculiarità dell'edificio. I dispositivi restano di proprietà di Endi, che si prende carico anche della loro sostituzione in caso di malfunzionamenti. Al fine vita della batteria, EnerMeet si occupa anche dello smontaggio (con eventuale sostituzione se si rinnova il contratto) e dello smaltimento.

Naturalmente, il pacchetto include il monitoraggio dei consumi e delle spese tramite la piattaforma Endi.

Il pacchetto Endi Rent viene venduto con un pricing omnicomprensivo e senza costi nascosti, ulteriore fattore differenziante rispetto alla concorrenza che spesso punta alla suddivisione dei costi sotto diverse voci, ingannevoli per i clienti, presentandone alcune come opzionali quando sono, in realtà, obbligatorie per legge.

Il pricing di Endi Rent è il seguente:

- Per condomini con contabilizzazione indiretta: circa **18€/anno per dispositivo** ripartitore di calore. Il prezzo varia in base alla grandezza del condominio e altri fattori.
- Per condomini con contabilizzazione diretta: circa **36€/anno per dispositivo** contabilizzatore. Il prezzo varia in base alla grandezza del condominio e altri fattori.

**Endi Monitor:** Il pacchetto di monitoraggio è dedicato a condomini sui quali sono presenti dispositivi che non sono ancora arrivati al fine vita, quindi che non devono essere sostituiti. In questo caso EnerMeet si occupa solo della configurazione iniziale del sistema Endi, senza installare ulteriori dispositivi. Ciò che viene venduto è il servizio di monitoraggio, ovvero la possibilità per amministratore e condòmino di monitorare i consumi dell'edificio e di ogni singolo appartamento da qualsiasi dispositivo (PC, tablet, smartphone), con frequenza di aggiornamento minima mensile, ma che può arrivare fino ad un aggiornamento giornaliero negli impianti che lo permettono.

Il pacchetto Endi Monitor ha il seguente pricing:

- Per condomini con contabilizzazione indiretta: circa **6,50€/anno per dispositivo** ripartitore di calore. Il prezzo varia in base alla grandezza del condominio e altri fattori.
- Per condomini con contabilizzazione diretta: circa **16€/anno per dispositivo** contabilizzatore. Il prezzo varia in base alla grandezza del condominio e altri fattori.

**Endi Care:** Per completare l'offerta, con questo pacchetto diamo al cliente la possibilità di

scegliere l'installazione con acquisto dei dispositivi, che ha il vantaggio di essere economicamente più conveniente sul lungo periodo, per via degli oneri finanziari previsti in Endi Rent. I condomini più facoltosi preferiscono di solito l'acquisto al noleggio, ma in alcuni casi anche altri clienti potrebbero preferirlo per via delle detrazioni ottenibili sulla spesa. In questi casi non esistono vincoli contrattuali sulla durata del rapporto, se non quello di attivare contemporaneamente un contratto di Endi Monitor della durata minima di 1 anno.

Endi Care comprende tutti gli interventi che EnerMeet effettua con un pagamento una tantum, non solo la sostituzione completa dei dispositivi, ma anche l'installazione della singola centralina o la sostituzione di pochi dispositivi, nel caso in cui si renda necessaria. In ogni caso, di seguito viene riportato il pricing per i servizi maggiormente venduti tramite Endi Care:

- Sostituzione ripartitori di calore: circa **60€/pezzo**.
- Sostituzione contatermie: circa **250€/pezzo**.
- Sostituzione contalitri: circa **140€/pezzo**.
- Installazione centralina: circa **1.200€**.

## Per il privato

Nel 2027, completeremo l'offerta con un servizio di monitoraggio delle utenze domestiche private, come gas ed elettricità, che permetterà ad ogni proprietario di: sapere in anticipo quanto sta spendendo, monitorare i consumi dei vari elettrodomestici, intercettare eventuali prelievi anomali di energia e ricevere suggerimenti su come risparmiare.

Per attivare l'intero sistema, che prende il nome di **Endi Home**, basterà dotarsi di un singolo dispositivo da collegare ad una qualsiasi presa del proprio appartamento, configurarlo tramite app ed il gioco è fatto.

Endi Home sarà attivabile sia da un privato che già utilizza Endi a livello condominiale, sia dal singolo privato che utilizza Endi per la prima volta.

L'app per il monitoraggio sarà la stessa del caso condominio, quindi portandosi dietro tutti i vantaggi presenti e futuri, come gli alert, i suggerimenti, la possibilità di accumulare punti, vincere premi e molto altro.

Il cliente potrà poi decidere di arricchire il proprio sistema di monitoraggio acquistando, anche tramite Endi, altri dispositivi IoT di rilevazione consumi compatibili con la tecnologia *Matter*. Infatti, tramite l'app di Endi sarà possibile configurare qualsiasi dispositivo, come condizionatori o prese smart, che comunica tramite il protocollo Matter, ovvero lo standard che

si sta affermando negli ultimi tempi per l'integrazione tra dispositivi IoT.

# Roadmap

## 2021

Il progetto Endi ha visto la luce a novembre 2021, mese in cui co-founder e partner, dopo una prima analisi imprenditoriale, hanno deciso di investire circa 20K€ per lo studio e lo sviluppo della piattaforma tecnologica.

Il team, ai tempi composto da Lorenzo Maffioli e Giacomo Alberini, nei mesi successivi ha lavorato a stretto contatto con il partner tecnico, Termoidee SRL, per analizzare nel dettaglio l'attuale business, sia dal punto di vista economico che operativo, evidenziando le problematiche e progettando la soluzione che poteva risolverle.

## 2022

A novembre 2022 è stata messa online la prima versione di Endi, il cosiddetto MVP (*Minimum Viable Product*), che conteneva poche ma fondamentali funzionalità, che già permettevano di testare in modo completo l'acquisizione automatica dei consumi ed il monitoraggio degli stessi. Per la realizzazione dell'MVP sono stati selezionati tre produttori di dispositivi, privilegiando quelli più diffusi nello scenario tecnologico lombardo: Sontex, Honeywell e Siemens. Durante il lancio dell'MVP sono state testate con successo acquisizione di dati tramite tutti e tre i produttori.

Grazie alla collaborazione con i partner termoidraulici, è stato possibile testare l'MVP su più di 200 condomini di Milano e dintorni, dando la possibilità al team di Endi di analizzare molte situazioni differenti, in modo da perfezionare sempre più i processi tecnologici.

## 2023

A marzo 2023 nasce EnerMeet S.R.L. Società Benefit, alla quale partecipano i due soci Lorenzo e Giacomo e le due aziende partner Termoidee SRL e SoQuick SRL, che decidono di **investire in totale 35k €**.

La collaborazione con SoQuick, azienda che si occupa di *service management* per studi di

amministrazione condominiale in tutta Italia, ha permesso ad EnerMeet di validare la soluzione Endi già prima della costituzione societaria, su una decina di studi, con ottimi risultati. Subito dopo la costituzione gli amministratori ai quali era stato presentato il prodotto sono ben presto diventati clienti della startup e a soli tre mesi dalla fondazione (giugno 2023) EnerMeet poteva contare già **4 contratti attivi**, per un valore totale (sui 10 anni di contratto nel caso di Endi Rent) di **85k €**, con un fatturato di 13k € il primo anno.

La localizzazione dei clienti di Endi si estende attualmente in 3 principali regioni: Lombardia, Emilia Romagna e Lazio. Tuttavia, grazie anche all'estensione geografica di SoQuick stanno nascendo opportunità anche in altre diverse regioni. Il 2023 sarà quindi un anno di forte crescita per EnerMeet, che punta all'**obiettivo di almeno 25 condomini clienti**.

Un'altra importante collaborazione che EnerMeet ha instaurato è con l'azienda Sontex, che produce ed installa tutte le tipologie di dispositivi misuratori (dai ripartitori di calore ai contaltri) e che è operativa in tutta Italia con diverse squadre di tecnici. EnerMeet ha così il vantaggio di delegare completamente l'attività operativa e concentrarsi sul vero *core business* dell'azienda, ovvero il software.

Sul fronte tecnologico, nella prima metà del 2023 EnerMeet ha implementato nuove funzionalità su Endi, migliorando quelle esistenti ed implementandone di nuove. L'interfaccia dedicata al condòmino, l'utente finale, è stata interamente ridisegnata in una chiave più semplice e accattivante. Per ampliare le possibilità di acquisizione dati, sono state implementate integrazioni con nuovi produttori di dispositivi, prediligendo quelli più diffusi e puntando ad una copertura che si avvicini sempre di più al 100% dei dispositivi in commercio.

## 2024

Il 2024 è stato un anno di consolidamento per EnerMeet. Sempre più amministrazioni condominiali si sono interessate a Endi, spesso decidendo di portare i nostri servizi su tutti i condomini gestiti.

Per quanto riguarda i numeri, nel 2024 su Endi erano presenti 60 condomini di varie dimensioni, qualcuno con più di 150 unità immobiliari.

Dal punto di vista tecnico, invece, abbiamo lavorato molto sul perfezionamento di alcune funzionalità, in particolare:

- Ripartizione dei costi: funzionalità che ora supporta ancora più casistiche e risulta decisamente completa, riuscendo a supportare anche casi di ripartizione più particolari, come quelle che si applicano in condomini recenti dotati di sistemi centralizzati completamente elettrici, in pompa di calore.
- Integrazione dispositivi: abbiamo integrato ulteriori marche di dispositivi e tecnologie all'interno del nostro sistema, concentrandoci in particolari sulla tecnologia LoRaWAN, un protocollo di trasmissione dati che stiamo tenendo d'occhio, utile soprattutto per installazioni in condomini di grosse dimensioni.
- Preventivazione: abbiamo sviluppato un nostro sistema di preventivazione, che ci permette di redigere preventivi più efficaci in tempi brevi, in modo da non perdere nessuna opportunità. Inoltre, questo nuovo sistema ci permette di tenere traccia del nostro flusso di business, in quanto ci permette di sapere in tempo reale gli importi totali dei preventivi inviati e accettati.

## 2025

Il 2025 è iniziato con la decisione di ampliare il team, scelta necessaria dettata dalla forte crescita in atto per la società. Sono entrati a far parte del team di Endi due nuove figure: Chiara Zamboni, responsabile della comunicazione e dell'assistenza clienti; Gianluca Falce, Sales Consultant.

Nel 2025 ci concentreremo su due temi fondamentali: **partnership** e **automatizzazione**.

Sempre più condomini stanno capendo il vantaggio di avere un sistema, corredato da una app, che permette il monitoraggio frequente dei propri consumi e delle relative spese. Diversi condomini hanno quindi richiesto all'amministratore di attivare un sistema di monitoraggio, che a sua volta ha girato la richiesta all'attuale letturista, che spesso coincide con la ditta termoidraulica che si occupa della manutenzione della centrale termica. La maggior parte delle ditte termoidrauliche però non si sono adeguate alla lettura da remoto dei dispositivi, quindi stanno cercando aziende come noi per poter offrire anche questo servizio ai propri clienti. Questo ci apre un enorme opportunità nel mercato, che cercheremo di cogliere al meglio. Non solo ditte termoidrauliche, ma abbiamo potuto constatare che non sono poche le ditte specializzate in contabilizzazione che negli anni non si sono evolute o che non hanno ancora trovato il partner giusto per offrire un servizio di qualità come il nostro. Queste partnership ci permetteranno di moltiplicare in poco tempo i condomini gestiti su Endi,

rivendendo la licenza del nostro sistema direttamente alle aziende e aprendo, in tal senso, una nuova linea di business B2B.

L'automatizzazione è il secondo tema che accompagnerà il 2025 di EnerMeet. Puntiamo ad automatizzare sempre di più i processi, sia tecnici che operativi.

Grazie anche all'ausilio dell'intelligenza artificiale, sul fronte tecnico stiamo aggiungendo sempre maggiori controlli sui dati, in modo da prevenire gli errori ed eventuali manutenzioni necessarie sul dispositivo.

Sul fronte dei processi aziendali, sia verso i clienti che verso i fornitori, abbiamo ormai una serie di attività all'interno di flussi standard, che possono essere automatizzate e controllate.

Questa spinta sull'automatizzazione, sottile ma strategica, ci permetterà di concentrarci maggiormente sul business e sulla nostra crescita.

## 2026

Nel 2026 Endi aumenterà i propri investimenti lato marketing, attivando così un canale commerciale diretto verso il privato, ovvero il condòmino. In questo modo, si riuscirà a convincere anche gli amministratori di condominio più restii, con una spinta dal basso che venga proprio dai loro clienti, ovvero da chi abita in condominio e può toccare con mano i principali vantaggi economici ed ambientali dell'utilizzo di Endi. L'obiettivo sarà quello di sensibilizzare gli utenti finali, per fare in modo che possano portare Endi all'attenzione dell'assemblea condominiale.

In quest'anno prevediamo anche di rendere disponibile ad altre ditte installatrici (in primis i nostri partner) alcuni moduli di Endi che agevolano l'installazione dei misuratori e delle centraline, con l'obiettivo di digitalizzare questo processo, renderlo più snello e preciso.

Il 2026 sarà anche l'anno in cui attiveremo i primi meccanismi di *gamification* su Endi, con il rilascio del sistema che premia gli utenti sulla base dei propri comportamenti energetici. Gli utenti potranno così accumulare punti, da spendere sul marketplace interno di Endi per aggiudicarsi sconti su prodotti o servizi offerti, in un primo momento, da EnerMeet stessa.

La gamification ed il marketplace daranno la possibilità di incrementare ulteriormente il coinvolgimento dell'utente finale, che andrà a braccetto con gli investimenti lato marketing per convertire sempre più clienti, sfruttando anche tecniche di *referral*.

Il 2026 sarà dominato da una forte crescita per EnerMeet ma anche da un'importante stabilizzazione degli investimenti fatti negli anni precedenti, che qui vedranno i loro frutti nell'ottimizzazione di tutto il flusso.

Sul fronte risorse umane, prevediamo di allargare ulteriormente il team, coinvolgendo un nuovo developer e una nuova figura commerciale.

## 2027

L'espansione commerciale di Endi crescerà nel corso degli anni, ampliando sempre di più il proprio raggio d'azione geografico, ma sul fronte condominiale ci sarà un netto incremento nel 2027, dato che è previsto in questi anni il fine vita delle batterie della maggior parte dei dispositivi, che dovranno quindi essere sostituiti. Una ulteriore spinta sarà data dalla scadenza normativa del 01/01/2027, data entro cui tutti i condomini con impianti centralizzati dovranno adeguarsi alla lettura remota e frequente dei consumi, attivando sistemi come Endi.

In quest'anno verrà anche lanciato il marketplace di Endi, attivando una seconda linea di business, quella B2B, che prevederà la finalizzazione di contratti con le aziende per la loro sponsorizzazione. Da questo punto di vista, Endi potrà contare sul fatto di avere una base utenti già consolidata, che sarà un punto di forza per la chiusura di contratti B2B.

Nel 2027 verrà inoltre attivata una ulteriore linea di business per Endi, ovvero quella B2C verso privati che intendono monitorare le proprie utenze private di gas ed energia elettrica. In quest'anno Endi sarà abbastanza maturo a livello di presenza online e coinvolgimento degli utenti per il lancio di questa funzionalità, che sarà proposta in anteprima agli utenti già attivi su Endi per il monitoraggio condominiale, per poi allargarla a tutti gli utenti privati che non vivono in condomini.

# Il team

## Co-founder

### **Lorenzo Maffioli (CEO)**

Classe '95, dopo il diploma si sposta dalla provincia di Messina al centro di Milano, per farsi contaminare dall'innovazione presente in città e laurearsi in Scienze informatiche all'Università Bicocca. Già durante gli studi, crea insieme ai colleghi alcuni software gestionali per aziende, tra cui un software di fatturazione elettronica, Billinn, che rivenderà successivamente a diverse aziende del settore condomini. Dopo l'università lavora per alcune delle maggiori società di consulenza informatica a livello globale, NTT Data e Deloitte, occupandosi prima di sviluppo, per poi spostarsi maggiormente sulla parte funzionale e di business. Nel 2020 si mette in proprio, offrendo le proprie competenze come Product Manager e Solution Architect per diverse PMI, soprattutto nel settore condominiale. Nel 2021 fonda una startup nel settore fashion-retail, Ready To Share, insieme ad altri soci, nella quale assume il ruolo di CTO. La startup raggiunge diversi risultati, aggiudicandosi il bando Smart&Start di Invitalia e vincendo un percorso di accelerazione europeo dedicato al settore fashion. Nel 2022 decide di interrompere l'operatività in Ready To Share, per dedicarsi ad Endi, progetto che cattura particolarmente la sua attenzione poiché racchiude le sue più grandi competenze e passioni: l'ambito condominiale, l'energia e la sostenibilità ambientale.

### **Giacomo Alberini (CTO & Business Developer)**

32 anni, Ingegnere Elettronico laureato all'Università di Trento, Sviluppatore Web Freelance, con oltre 7 anni di esperienza professionale nel mondo del software cloud e Docente IT in diversi istituti di formazione professionalizzante. Dal 2020 ricopre il ruolo di fondatore e Amministratore Delegato di Treebu, startup e società benefit che si occupa di fornire servizi di decarbonizzazione certificata attraverso lo sviluppo della filiera della Paulownia in Italia. Da sempre appassionato di imprenditorialità, innovazione e digitale, dopo aver conosciuto Lorenzo e la sua idea imprenditoriale in ambito di riduzione dei consumi e risparmio energetico, decide di mettere al servizio del progetto le proprie competenze, prima legate al mondo dello sviluppo software e quindi più incentrate sulla parte strategica e di business. Questa scelta è in linea con il suo percorso professionale e personale, iniziato già da tempo, volto a trovare modi

intelligenti di usare le risorse, di pesare meno sul nostro pianeta e di portare innovazione positiva e creativa nelle applicazioni che oggi impattano maggiormente.

## **Collaboratori**

### **Lorenzo Comparini (Full Stack Developer)**

24 anni, dopo il diploma nel settore alberghiero si sposta per approfondire la sempre presente passione per l'informatica, consegue un diploma presso l'ITS Last con indirizzo Digital Transformation Specialist. Nel corso dei due anni scolastici partecipa insieme ad un team di altri 5 studenti al bando ITS 4.0, prototipando una soluzione tecnologica per guidare ospiti all'interno di una qualsiasi struttura mantenendo i protocolli di sicurezza Covid-19. Il prototipo si aggiudica la vittoria per la categoria "salute e Covid-19". Come prima esperienza in un'azienda tech si avvicina presso Plumake srl allo sviluppo di software IOT per il monitoraggio di parametri ambientali in zone di coltivazione e sistemi di irrigazione automatizzati. Continua la scia di sviluppo green coprendo la posizione di responsabile software in Treebu, startup che si occupa di piantumazione di piante ad alto assorbimento di anidride carbonica per compensare CO2 e creare una filiera del legno carbon-free.

### **Chiara Zamboni (Responsabile comunicazione)**

32 anni, da sempre convinta che la comunicazione visiva sia uno strumento potente per trasmettere emozioni, valori e identità, si appassiona fin da giovane al mondo della grafica e del design. Dopo il diploma in Arti Grafiche, prosegue il suo percorso all'università di Trento, laureandosi in Interfacce e Tecnologie della Comunicazione.

Ha maturato una solida esperienza nel campo del design e della comunicazione visiva: per 3 anni lavora come Graphic Web Designer in 74 srl, affiancando l'attività di docente a contratto presso DIEFFE Accademia delle Professioni, dove insegna l'utilizzo dei principali software grafici. Successivamente ricopre il ruolo di Responsabile Grafica in Energy Working, società di consulenza energetica, contribuendo allo sviluppo di progetti legati al mondo dell'energia. Dai primi mesi del 2025 entra a far parte di Endi, dove cura con entusiasmo l'identità visiva e la comunicazione del progetto. Mamma di tre bambini, abituata a gestire su più fronti contemporaneamente, unisce empatia, creatività e spirito pratico in ogni sfida professionale.

### **Gianluca Falce (Sales Consultant)**

22 anni, dopo il diploma al Liceo Scientifico, intraprende il percorso di Ingegneria Gestionale

presso il Politecnico di Milano, dove attualmente frequenta il terzo anno. Ha una spiccata attitudine imprenditoriale e una forte motivazione verso il mondo dell'innovazione e del business. Dopo un'esperienza formativa nell'ambito della gestione dati e dell'anagrafica clienti presso SoQuick, oggi ricopre il ruolo di Sales Consultant per Endi, una realtà dinamica attiva nella riduzione dei consumi e nell'efficienza energetica. Da sempre animato da uno spirito di iniziativa, è interessato a integrare competenze gestionali e tecnologiche per contribuire allo sviluppo di soluzioni e progetti innovativi.

## **Partner**

### **Termoidee SRL**

Nel 2011 Paolo Baudissone e Mirko Santi, già operanti nel settore, decidono di unire le proprie competenze nel settore termoidraulico per dar vita ad un'impresa dinamica ed affidabile, ponendosi come priorità la soddisfazione del cliente nel fornire servizi di assistenza di impianti tecnologici nelle varie fasi di processo. Termoidee SRL è specializzata nella conduzione e manutenzione di impianti termici, sia in ambito civile che industriale.

Lavora per lo più con i condomini, portandosi quindi dietro anni di esperienza in questo settore, oltre che un ottimo portfolio di clienti fidati (amministratori di condominio). Da sempre lotta per innovare il settore in cui opera, partendo dai propri processi aziendali e arrivando a proporre ai propri clienti soluzioni tecnologiche al passo con i tempi.

### **SoQuick SRL**

SoQuick è stata fondata nel 2014 dalla famiglia Casolari, già attiva nel settore condominiale principalmente con l'azienda Duelle in ambito ascensoristico.

SoQuick consente al Property Manager/Amministratore di condominio di dedicarsi ai suoi clienti e concentrarsi sulle attività che meglio gli consentono di sviluppare il suo business, perché è certo che la gestione tecnica delle facility dei suoi edifici è nelle mani migliori.

SoQuick ottimizza il rapporto costi/benefici dei servizi necessari al condomino e nel contempo riduce drasticamente i tempi che necessariamente l'amministratore oggi deve impiegare nell'interfacciarsi con svariati soggetti. I consulenti SoQuick supportano il Property Manager/Amministratore di condominio per assicurare la piena osservanza delle normative.

SoQuick seleziona le aziende leader nell'organizzazione, progettazione e fornitura dei servizi di conduzione di immobili e stabilisce con loro importanti partnership finalizzate a garantirne la massima efficienza operativa e ad ottimizzarne i costi.

Ad oggi SoQuick è presente in 6 regioni italiane, contando più di 500 clienti studi di amministrazione e oltre 4.000 condomini.

# Financials

EnerMeet è una startup con un grande potenziale che punta ad innovare un settore, quello dei condomini, in cui c'è un mercato tangibile e con scarsità di aziende innovative.

Nelle tabelle che seguono, si può vedere la previsione di crescita della startup sulla base delle numeriche settoriali nazionali. In merito, sono state prese in considerazione diverse stime sulla grandezza dei clienti, ad esempio: numero medio di condomini gestiti da un'amministrazione, numero medio di dispositivi all'interno di un condominio, distribuzione di condomini con impianti centralizzati, etc.

## Previsione ricavi e costi

Nella tabella sottostante si può vedere la previsione di conto economico di Endi nei prossimi tre anni. Sono state riportate diverse voci di revenue e di costi, cercando di dettagliare e prevedere tutto con la massima precisione.

Come si può notare, le linee di business riguardanti Endi Rent, Endi Care ed Endi Monitor saranno quelle più redditizie nei prossimi anni.

Tra le voci di costo, è importante invece notare che le installazioni di dispositivi di contabilizzazione occupano una fetta cospicua del totale, ma c'è da considerare che si tratta di un importante investimento sui futuri 10 anni, che viene riportato negli ammortamenti. Il costo delle installazioni in Endi Rent si recupera in circa 4 anni, avendo poi altri 6 anni di contratto con incassi netti.

L'obiettivo principale dei primi anni di sviluppo del progetto è quello di massimizzare il fatturato ricorrente, derivante dai servizi ENDI Monitor ed ENDI Rent, con il fine ultimo di disaccoppiare la sostenibilità economica dell'azienda dall'attività effettiva ed operativa legata all'installazione di dispositivi in campo.

Attualmente l'azienda è già in attivo e prevediamo di raggiungere un risultato operativo superiore al 20% già nel 2026.

Anno	Storico		Proiezioni conservative		
	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Fatturato (€)</b>	<b>€ 6.000,00</b>	<b>€ 189.000,00</b>	<b>€ 613.000,00</b>	<b>€ 2.305.000,00</b>	<b>€ 5.346.000,00</b>
<i>ENDI Care</i>	€ 6.000,00	€ 121.000,00	€ 400.000,00	€ 1.600.000,00	€ 3.840.000,00
<i>ENDI Rent</i>	€ 0,00	€ 0,00	€ 105.000,00	€ 345.000,00	€ 705.000,00
<i>ENDI Monitor</i>		€ 42.300,00	€ 108.000,00	€ 360.000,00	€ 801.000,00
<b>Costi (€)</b>	<b>€ 40.000,00</b>	<b>€ 181.000,00</b>	<b>€ 516.600,00</b>	<b>€ 1.722.200,00</b>	<b>€ 3.887.400,00</b>
<i>Installazioni Dispositivi e Centraline</i>	€ 35.000,00	€ 137.000,00	€ 362.000,00	€ 1.400.000,00	€ 3.318.000,00
<i>Infrastruttura Cloud</i>	€ 0,00	€ 0,00	€ 3.600,00	€ 7.200,00	€ 14.400,00
<i>Amministrazione &amp; Legale</i>	€ 5.000,00	€ 8.000,00	€ 10.000,00	€ 20.000,00	€ 30.000,00
<i>Varie (trasporti, rimborsi, ecc)</i>	€ 1.000,00	€ 3.000,00	€ 10.000,00	€ 15.000,00	€ 20.000,00
<b>Personale</b>	€ 5.000,00	€ 44.000,00	€ 131.000,00	€ 280.000,00	€ 505.000,00
<i>Interessi rate finanziamenti RENT</i>	€ 0,00	€ 5.808,00	€ 5.040,00	€ 16.560,00	€ 33.840,00
<i>Ammortamenti</i>	€ 0,00	€ 0,00	€ 30.000,00	€ 98.571,43	€ 201.428,57
<b>Risultato Operativo (€)</b>	<b>-€ 34.000,00</b>	<b>€ 8.000,00</b>	<b>€ 61.360,00</b>	<b>€ 467.668,57</b>	<b>€ 1.223.331,43</b>
<b>Risultato Operativo (%)</b>	<b>-566,67%</b>	<b>4,23%</b>	<b>10,01%</b>	<b>20,29%</b>	<b>22,88%</b>

## Flussi di cassa

Dopo aver visto il conto economico, ci soffermiamo ora sul flusso di cassa che prevediamo di avere nei prossimi 5 anni.

Al fine di supportare al meglio la crescita commerciale che contiamo di esprimere a partire da Settembre 2025 e per controbilanciare gli squilibri di cassa tipici del settore in cui operiamo, prevediamo di aprire il capitale ad investitori esterni già nell'ultimo trimestre del 2025.

L'operazione avrà come obiettivo la raccolta di un capitale compreso tra i 200k € e i 500k €, che verranno quasi esclusivamente investiti nello sviluppo commerciale e nel completamento delle funzionalità tecniche della piattaforma.

Altro apporto finanziario verrà dato dalla liquidità necessaria a finanziare il servizio Rent.

Non appena consolidato il canale e la modalità di accesso al credito finalizzato alla concessione di questo servizio a noleggio, infatti, contiamo di sviluppare maggiormente quel canale di business, al fine di garantire maggiori afflussi ricorrenti a fronte di investimenti iniziali che intendiamo coprire quasi esclusivamente a debito o utilizzando strumenti di raccolta alternativi (mini-bond, lending crowdfunding, ecc).

Data la solidità attuale della società e lo storico costruito in questi quasi 3 anni di attività, contiamo di finanziare l'operatività con liquidità propria o accedere a forme di supporto creditizio attraverso i canali tradizionali (affidamenti bancari, anticipi fatture, factoring, ecc), accedendo ove possibile alle forme di garanzia tipiche del regime startup (Fondo di Garanzia, MCC, legge sabatini).

Anno	Storico		Proiezioni conservative		
	2023	2024	2025	2026	2027
Risultato Operativo (€)	-€ 34.000,00	€ 8.000,00	€ 61.360,00	€ 467.668,57	€ 1.223.331,43
Ammortamenti (+)	€ 0,00	€ 0,00	€ 30.000,00	€ 98.571,43	€ 201.428,57
Equity (+)	€ 35.000,00	€ 0,00	€ 250.000,00	€ 0,00	€ 0,00
Finanziamenti RENT (+)	€ 0,00	€ 0,00	€ 231.000,00	€ 759.000,00	€ 1.551.000,00
Costo installazioni noleggi (-)	€ 0,00	€ 0,00	€ 210.000,00	€ 690.000,00	€ 1.410.000,00
Capitale rate finanziamenti RENT (-)	€ 0,00	€ 0,00	€ 26.460,00	€ 86.940,00	€ 177.660,00
Tasse (-)	€ 0,00	€ 2.080,00	€ 15.953,60	€ 121.593,83	€ 318.066,17
<b>Cassa</b>	<b>€ 1.000,00</b>	<b>€ 6.920,00</b>	<b>€ 326.866,40</b>	<b>€ 753.572,57</b>	<b>€ 1.823.606,40</b>