

La **casa** intelligente abita in Romagna Smart Domotics firma il risparmio energetico

Pensata in spiaggia a Cesenatico da tre amici e sviluppata a Faenza ora guarda alla Borsa

Erano tre amici al bar. Non discutevano di sport o donne, ma di domotica. Attorno al tavolo sulla sabbia di Cesenatico parlavano di gestione intelligente dei consumi energetici. Quindi risparmio per le finanze domestiche, aziendali e della pubblica amministrazione.

Se Smart Domotics è stata concepita nel giugno di tre anni fa al mare, cinque mesi dopo aveva già trovato casa a Faenza nell'incubatore d'impresa Centuria. Dove l'ad 44enne Raffaele Borgini e soci hanno trovato spazi e competenze per sviluppare la loro idea che oggi pensa al mercato estero. «Il nostro asso di briscola — spiega Borgini — è la "romagnolità". L'empatia è fondamentale perché non siamo dei file excel. L'obiettivo? Entrare in Borsa tra sei anni battendo il record di Italia Independent di Lapo Elkann».

Smart Domotics è il primo dispositivo italiano per la casa intelligente in grado di affrontare il risparmio energetico in tutti gli ambiti contemporaneamente: elettricità, riscalda-



Borgini
A oggi siamo partner di Enea, Cnr e Università di Bologna su progetti specifici e siamo entrati nel progetto di efficientamento energetico del Porto di Ravenna

mento, illuminazione e fonti rinnovabili. «È made in Italy, anzi made in Romagna» sottolinea Borgini.

«Aspettavo l'occasione — ha aggiunto — e ho investito in prima persona su un prodotto che fa quello che il mercato chiede da tempo. Il capitale di rischio è stato sottoscritto dai tre soci fondatori: io, Roberto Nicoletti e Pierluigi Lorenzi; il capitale sociale è di 101.000 euro e abbiamo raggiunto in questi giorni il breakeven».

I dati del monitoraggio dei consumi di un edificio sono archiviati nel cloud del cliente e in una micro sd esterna come quella dei cellulari. Sono ad uso e consumo dell'utente che può sfruttarli per gestire al meglio l'uso di energia evitando gli sprechi. Questo doppio sistema di memoria fa la differenza, infatti tra i «work in progress» di Smart Domotics c'è anche il capitolo Africa.

«Lì non c'è rete elettrica sviluppata — ha spiegato Borgini — e non c'è internet. Ma salvando i dati su una micro sd il fornitore di energia può disporre ugualmente di tutte le informazioni necessarie in ap-



pena un minuto e è una caratteristica solo nostra. Puntiamo a entrare anche nei mercati di Gran Bretagna, Francia e anche in Messico. Strategia diversa per la Germania dove il prezzo ridotto dei nostri prodotti non è rilevante. Così abbiamo avviato trattative con un brand molto forte Oltralpe che affinché ci permetta di

farcì conoscere a quella platea».

L'entità del mercato è presto detta: «L'80% della pubblica amministrazione non ha sistemi di monitoraggio e controllo, nel residenziale la percentuale arriva al 93%».

Il prezzo dei prodotti di Smart Domotics spazia dai 299 euro per la soluzione domesti-

Risparmio
Raffaele Borgini. 44 anni, ad di Smart Domotics

ca fino ai 699 per i sistemi di edifici più complessi. «A oggi siamo partner di Enea, Cnr e Università di Bologna su progetti specifici e siamo entrati nel progetto di efficientamento energetico del Porto di Ravenna». E tra i lavori in portfolio c'è anche Bmw. «In quel progetto l'auto era parte del sistema energetico dell'edificio collegato a un impianto fotovoltaico che ricaricava il mezzo».

Smart Domotics si rivolge agli installatori di impianti e ai fornitori di energia e non al singolo utente. «Abbiamo venduto 500 prodotti nel 2015; per il 2016 puntiamo a un Ebitda di 150.000 euro e prevediamo un fatturato intorno 350.000 euro. L'Ebitda è molto alto perché abbiamo costi fissi molto bassi. Nel 2014 dovevano ancora iniziare le vendite; sviluppare, industrializzare e testare una soluzione elettro-

Espansione

L'azienda è corteggiata da fondi italiani e punta a Francia, Messico e Gran Bretagna

nica richiede tempo, comunque il fatturato del 2015 è di circa 100.000 euro, cinque volte quello del 2014».

Intanto un paio di fondi italiani hanno già iniziato il corteggiamento, si prevedono novità e nuovi arrivi in società tra tre mesi.

Alessandro Mazza
© RIPRODUZIONE RISERVATA