

INNOITALY

Your startup in a tweet

SETTORE

Elettronica

CONTATTO

Carlo Sam

EMAIL

Carlo.sam@innoitaly.com

CELLULARE

+39.389.9840585

WEBSITE

Innoitaly.com

SOCIAL

 @innoitaly

compagnie sociale
cap. soc. 40.000 €



- ▶ 49% Michele Carlet
- ▶ 18% Davide Brunelli
- ▶ 18% Roberto Santolamazza
- ▶ 10% Carlo Sam
- ▶ 5% Roberto La Rosa

INNOITALY

Descrizione

INNOITALY progetta, industrializza, produce e commercializza sensori modulari ed elettronica wireless, ultra-low power e ad indipendenza energetica, senza batterie e alcuna manutenzione. Le soluzioni sono scalabili in molteplici ambiti applicativi. Il focus iniziale è su applicazioni agritech, gestione della logistica dei rifiuti e monitoraggio infrastrutturale.

Problema

L'elettronica tradizionale è troppo costosa e onerosa per essere usata in molteplici contesti d'uso ed ha un elevato TCO total cost of ownership, prevenendo la sensor dissemination. Inoltre non è sostenibile, né dal punto di vista ambientale, né sociale né tanto meno dal punto di vista economico a causa delle crescente carenza di terre rare.

Soluzione

Elettronica wireless ad indipendenza energetica, ovvero senza batterie e senza necessità di manutenzione, per disseminazione dei sensori, con capacità di trasmissione dati anche ai satelliti LEO ad orbita bassa. Il tutto coperto da 4 brevetti per la parte hardware e segreto industriale per la parte firmware.

Mercato

CAGR 2024-27: 23,2% Mercato nel 2027: 17,5 Miliardi di \$ Mercato potenziale: specifiche nicchie di mercato dove non entrano i big player (10-15% di mercato)

Geografia: IT+DE>EU>US>Mondo

Go-to-market: vendita elettronica nacked e prodotto finito attraverso distributori + vendita diretta a key-account + vendita indiretta attraverso system integrators per personalizzazione soluzioni + IP in licenza (es. per consumer electronics).

Clients

Prodotto finito a catalogo, configurabile: multiutilities, distributori, system integrators. OEM : grandi imprese per progetti speciali a grandi volumi.

Carattere distintivo

Unico player capace di offrire una soluzione one-stop-shop che include: hardware, firmware configurabile, cloud platform e blockchain.

Business model

Azienda che brevetta, sviluppa e produce dispositivi/prodotti a catalogo che vende a distributori, key account e system integrator.

La sezione OEM è limitata ad una personalizzazione minima e solo per player con grandi dimensioni e volumi importanti.

Fatturato

| | |
|------|---------|
| 2024 | 0,1 M€ |
| 2025 | 2,3 M€ |
| 2026 | 5,6 M€ |
| 2027 | 13,7 M€ |

Team

Michele Carlet CEO

Carlo Sam CMO

Advisory board Lino Fiore, Walter Furlan, Michele Loschi

Pianificati 43 FTEs entro il 2027

Partnership strategiche: Politecnico Torino, Università di Trento, Uni Federico II Napoli, STmicroelectronics, Check Up, Maxfone, Trentino Sviluppo

Round di investimento

1.4M € entro Q2'26 multi-tranche, di cui la prima di 0,5M€ entro fine Q1'25.

Destinazione risorse

Accelerazione investimenti in R&D con relative assunzioni HR, protezione IP, sviluppo team commerciale.

Valore pre money

Da stimare