

La storia/2

La piattaforma ti progetta il bagno

Desivero, dalla scelta alla vendita in rete, all'installazione

La start up aiuta a trovare online prodotti idrotermosanitari e offre servizi d'installazione, manutenzione e riparazione, anche per sistemi fotovoltaici e a metano. Consulenza e aiuto nella scelta di soluzioni. Rinnovo dei bagni e della rubinetteria. Installazione d'impianti di riscaldamento o raffrescamento. Tutto in un clic.

È l'idea di business alla base del sistema realizzato da **Desivero.com**, start-up italiana, sede legale a Brescia e operativa a Milano. «Non siamo un semplice portale, ma la prima piattaforma omnicanale, intuitiva — afferma Nino Piredda, amministratore delegato —. Un sistema che consente al consumatore di scegliere e controllare tutto il processo di progettazione e realizzazione di soluzioni nell'ambito della termo-idraulica e



Soluzioni Idrotermosanitaria 4.0. L'ad di Desivero
Nino Piredda

arredo bagno». La società nasce nel 2016 dall'intuizione di Nino Piredda ex manager di multinazionali (Grohe, Siemens e General Electric) con l'appoggio del gruppo Clerici, quote rispettivamente del 15% e dell'85%, e di EY come business advisor e project manager.

«L'investimento complessivo iniziale è stato di 3 milioni — sottolinea Piredda — e fino ad oggi ne abbiamo speso uno. Il business plan è parametrato sui cinque anni, con il break even previsto al terzo anno. Alla scadenza il fatturato

preventivato sarà di 30 milioni di euro, diviso al 50% tra prodotti e servizi, con incrementi annuali a due cifre».

La molla che ha dato il via all'idea è stata l'analisi dei dati di uno studio quali-quantitativo di settore realizzato proprio da EY «Era evidenziata una forte tendenza nella ricerca d'informazioni, approfondimenti, preventivi e suggerimenti legati alla scelta dell'installatore o del prodotto da acquistare in funzione di un equilibrato rapporto qualità prezzo». Per ora operativa

Abbiamo investito tre milioni. Il fatturato punta ai 30 milioni, da raggiungere in 5 anni

solo nel Triveneto, la società prevede di espandersi con tutti i suoi servizi su tutto il territorio nazionale. E non solo. «Torino sarà la prossima tappa, poi ci muoveremo verso altre province. Seguirà l'estero, con un'attenzione maggiore al Sud della Francia e all'Europa Centrale».

Nel breve termine la piattaforma avrà un'implementazione tecnica. «Aggiungeremo nuovi elementi, fra cui un tool di realtà aumentata e l'Internet delle cose per il monitoraggio in tempo reale delle performance degli impianti per consentire di intercettare precocemente eventuali malfunzionamenti», aggiunge Piredda. Quello realizzato rimane, a suo giudizio, un sistema unico e innovativo. «Sta cambiando e trasformando il modo in cui s'interagisce con il consumatore. Bisogna offrire trasparenza, esperienze e servizi digitali-fisici integrati. Per essere competitivi sul mercato bisogna sapersi innovare», conclude Piredda.

FABIO SCHIAVO

© RIPRODUZIONE RISERVATA

