accanto

Business plan per investitori Canali, conti, dati in Europa ed exit strategy

Versione per business angel: risparmi per segmento, mercato in 6 paesi, go-to-market, canali con durata, adesioni e disdette, costi di struttura e campagne, pareggio, bandi, privacy ed exit.

Versione B06 · 24 novembre 2026

TIGER Hackathon Milano 2026 · squadra AgeTech & AI · Documento di lavoro, non per la diffusione.
I numeri marcati «Stima» sono ipotesi da verificare con un pilota. Non è consulenza legale, fiscale o finanziaria.

In una pagina: i numeri chiave

939k €
ricavi 2029 **Stima** (2027: 40k · 2028: 301k)

ott 2029
primo mese in utile stabile (pareggio operativo)

≈ 920k €
fabbisogno: perdita cumulata massima 768k € più un margine del 20%

≈ 19.000
famiglie raggiunte a fine 2029: 4.790 paganti, 8.118 assicurate, 2.367 da cooperative, 3.630 da enti

8 canali
3 portano famiglie paganti, 5 sono clienti organizzazione. Il web da solo non si ripaga: LTV/CAC 1,2

≈ 87%
margine lordo sugli abbonamenti (prezzo meno AI, pagamenti e assistenza)

La storia in tre frasi

- **Ancora** (chi è la persona): una figlia di 52 anni assiste la madre di 81 la sera, con un dubbio e nessuno da chiamare che non sia il 112.
- **Teoria** (perché oggi non funziona): le informazioni ci sono, ma sono sparse, tecniche e non rispondono alle 21; chi assiste si logora e chi paga i ricoveri (SSN, assicurazioni, enti) ne paga il conto.
- **Soluzione**: Accanto, un coach educativo in 24 lingue che spiega in modo semplice, prepara la visita e indirizza ai servizi; pagano soprattutto organizzazioni e assicurazioni, le famiglie possono pagare un abbonamento.

Struttura presa dalla lezione «Hacking to Pitching» del 24/11 (ancora, teoria esplicita, soluzione per ultima); il pregiudizio contro le idee nuove in condizioni di incertezza è documentato da Mueller e altri, Psychological Science 2012[27].

Che cosa cambia rispetto a B05 e perché

Punto	B05	B06
Metodo	medie annue per pilastro	modello mese per mese per 8 canali, con adesioni, disdette e avvio graduale dei contratti
Ricavi 2029	1.831.843 €	939.059 €
Fabbisogno	≈ 300.000 €	≈ 920.000 €
Costo per acquisire una famiglia dal web	25–28 € come tetto	37 € medio (90 € con la pubblicità, 8 € dai canali gratuiti): la squadra ha ragione, 25–28 € con la sola pubblicità non sono realistici

I contratti con assicurazioni ed enti partono a metà anno e crescono in 12 mesi: per questo il B06 incassa meno nei primi anni e chiede più capitale. È la versione prudente da portare agli investitori.

Che cosa risparmia ogni cliente

Solo il beneficio principale per segmento, con il prezzo accanto. Dettagli e fonti in B04 e nell'HTA.

Chi paga	Che cosa risparmia	Quanto vale Stima	Prezzo Accanto
Assicurazioni e fondi	Ricoveri e giornate di diaria evitati negli assicurati anziani; rendite LTC rinviate	Con 1.000 assistiti e −10% di ricoveri: 79.520 € di rimborsi spese evitati in un anno (B04); si va in pari con −4,5%	3 € a famiglia al mese + avvio 12.000 €
ASL e Regioni	Ricoveri ripetuti a carico del SSN (≈ 4.225 € a ricovero, B04 da dati SDO)	Pareggio con −3% di ricoveri (HTA01); a −10% saldo positivo	Licenza ≈ 12.000 €/anno per ≈ 330 famiglie (36 € a famiglia l'anno, come nell'HTA)
Comuni e Ambiti	Ore degli assistenti sociali per informazioni ripetitive; orientamento ai servizi	Da misurare nel pilota	Stessa licenza, con pagina dei servizi locali
Cooperative e assistenza domiciliare	Telefonate e domande ripetitive agli operatori	100 famiglie: ≈ 37 ore al mese recuperate ≈ 770 € (B04)	6 € a famiglia al mese (600 € per 100 famiglie)
Aziende (welfare)	Assenze e calo di rendimento dei dipendenti che assistono un genitore	Da misurare; dato non disponibile	1,50 € a dipendente al mese
Farmacie	Clienti anziani fidelizzati; servizio in più in farmacia	Si ripaga con 1–2 clienti fidelizzati in più al mese	49 € al mese
Famiglie	Tempo, ansia, visite private per dubbi semplici; preparazione alla visita	Un dubbio risolto al mese senza visita privata vale più dell'abbonamento	Gratis con limite; 7,99 €/mese o 59 €/anno

Come paga un'ASL (domanda della squadra sull'HTA, 36 € l'anno ad assistito)
Non paga un abbonamento per ogni persona: compra una **licenza annuale per un distretto** con un numero massimo di famiglie attive (per esempio 12.000 € fino a 330 famiglie) e paga a parte le famiglie in più. Se aderisce solo il 20% delle famiglie del distretto, la spesa resta quella della licenza. Il contratto è annuale, con rinnovo.

Fuori dal prodotto nella prima fase (servizi secondari tolti come chiesto dalla squadra): dispositivi smart e telemonitoraggio (marcatura CE, valutazione MDR), pubblicità di farmaci (vietata al pubblico per quelli con ricetta), collegamento diretto al Fascicolo sanitario (serve un ente accreditato).

Mercato: TAM, SAM e SOM in 6 paesi

Paese	Caregiver (milioni)	Di cui con aiuto intenso o quotidiano	Fonte e definizione
Italia	7,0	2,3	Istat (via INAPP) «poco più di 7 milioni» di caregiver familiari; 2,3 milioni assistono per più di 10 ore a settimana (Avvenire su dati Istat, data non indicata)[1, 2, 3]
Germania	4,9	3,1	Destatis: 5,7 milioni di persone non autosufficienti a fine 2023, 4,9 milioni a casa; 3,1 milioni con solo assegno di cura, assistite dai familiari[4]
Francia	9,3	5,7	DREES: 9,3 milioni di persone aiutano regolarmente un familiare (2021); 5,7 milioni aiutano nella vita quotidiana[5]
Austria	0,95	0,47	Studio per il Ministero sociale (2018): ≈ 947.000 familiari coinvolti; quota intensiva stimata al 50%[6]
Svizzera	0,6	0,3	Ufficio federale della sanità: ≈ 600.000 familiari che assistono (stima 2017); quota intensiva stimata al 50%[7]
Slovenia	0,07	0,07	Nessun conteggio ufficiale trovato. SHARE: ≈ 15% degli over 65 riceve cure informali (Hlebec e altri 2016); stima nostra ≈ 70.000[8]
Totale	**22,8**	**11,9**	Le definizioni cambiano da paese a paese: i totali sono un ordine di grandezza, non una somma esatta.

TAM – mercato totale

≈ 22,8 mln

caregiver nei 6 paesi. Valore teorico se tutti pagassero 59 €/anno: **≈ 1,3 miliardi €/anno** Stima

SAM – mercato servibile

≈ 9,6 mln

caregiver con aiuto intenso o quotidiano (11,9 mln), di cui l'80% usa lo smartphone Stima : **≈ 564 milioni €/anno**

SOM – quota raggiungibile al 2029

≈ 19.000 famiglie

pari a circa lo **0,2%** del SAM; ricavi 2029 939.059 € Stima

Perché questi paesi e in quale ordine

Paese	Perché	Attenzione
Italia 2027	Squadra, lingua, rete di farmacie e cooperative; molti caregiver e pochi servizi	Le ASL comprano con gare: tempi lunghi
Austria e Svizzera 2028	Lingua tedesca già pronta; assistenza domiciliare organizzata (in Svizzera la rete Spitex) come canale delle cooperative	La Svizzera non è nell'UE: si aggiunge la legge svizzera sulla privacy
Germania 2028–2029	Mercato più grande d'Europa; le casse pagano già app per chi assiste	Concorrente forte: Nui Care con AOK Bayern, DAK e ADAC[20]
Francia e Slovenia 2029	Francia: 9,3 milioni di aiutanti; Slovenia: piccola, vicina, utile per un pilota transfrontaliero	Francia: canali da costruire da zero

Quota dei ricavi da fuori Italia: 2028 ≈ 7.381 €, 2029 ≈ 194.132 € Stima . Concentrarsi sull'Italia nel 2027 riduce il fabbisogno: aprire sei paesi insieme lo moltiplicherebbe.

Go-to-market

1. Prova (gen–giu 2027)
Versione con account in prova chiusa; 20 caregiver, 5 medici, 3 farmacie, 2 cooperative in Trentino e Lombardia; misura di uso e disdette

→

2. Primi contratti (lug 2027–2028)
Pilota con un'assicurazione o un fondo e con un ente pubblico; rete di farmacie con agenti a provvigione

→

3. Crescita (2028–2029)
Contratti annuali con assicurazioni ed enti; Austria e Svizzera con le cooperative, poi Germania, Francia, Slovenia

Canale	Come si vende	Chi lo fa	Ciclo di vendita
Famiglie dal web	Contenuti, ricerca su Google, social, associazioni di caregiver; pubblicità solo per provare i messaggi	marketing	giorni
Famiglie dalle farmacie	Codice prova 3 mesi consegnato al banco; locandina con QR	la farmacia	settimane
Famiglie dai medici	QR in sala d'attesa e alla dimissione; nessun compenso al medico (codice deontologico)	informatori di Accanto	settimane
Farmacie	Agenti a provvigione, associazioni di farmacie, fiere di settore	agenti + vendite	1–3 mesi
Assicurazioni e fondi	Pilota pagato di 6–12 mesi con misura aggregata, poi contratto annuale	fondatori + vendite B2B	6–12 mesi
Cooperative, ADI, RSA	Demo, prova con 20 famiglie, poi Accanto Pro	vendite B2B	2–4 mesi
Enti pubblici	Progetti con bandi, affidamenti diretti sotto soglia, accordi di sperimentazione	fondatori	6–18 mesi
Welfare aziendale	Piattaforme di welfare (commissione 15%) e vendita diretta alle aziende	vendite B2B	3–6 mesi

Le campagne pubblicitarie, con i dati medi del settore

Dato	Valore	Fonte
Costo per clic su Google, servizi per anziani e assistenza a domicilio (USA)	6,30 $	LocaliQ, benchmark sanità (data non indicata)[12]
Costo per clic medio, tutti i settori (USA, 2025)	5,26 $	WordStream/LocaliQ via Search Engine Land[13]
Costo medio per contatto (lead), tutti i settori (USA, 2025)	70,11 $	stessa fonte[13]
Da prova gratuita a pagante, app salute e benessere (2026)	35%	Adapty, 16.000 app (data non indicata)[11]
Primo rinnovo di un abbonamento mensile, app salute e benessere	46%	RevenueCat, State of Subscription Apps 2026[10]

Inferenza In Italia il costo per clic è di solito più basso che negli USA, ma con il 35% da prova a pagante e meno della metà che rinnova il primo mese, una famiglia pagante comprata solo con la pubblicità costa nell'ordine di 60–120 €. Nel modello: 90 € con la pubblicità per il 35% delle famiglie, 8 € per il 65% che arriva da contenuti, passaparola e associazioni: 37 € in media. Budget campagne ed eventi nella pagina dei costi.

I canali: durata media, adesioni e disdette

Per ogni canale: nuove adesioni al mese e disdette al mese (media 2027 / 2028 / 2029), tasso di disdetta, durata media del cliente (1 diviso il tasso), valore del cliente nel tempo (LTV, margine × durata), costo per acquisirlo (CAC) e il loro rapporto. Tutto Stima .

Canale e unità	Adesioni al mese	Disdette al mese	Disdetta	Durata media	LTV	CAC	LTV / CAC
Famiglie dal web e dai social famiglia pagante	15,0 / 90,0 / 260,0	4,8 / 43,5 / 145,2	10,0%	10,0 mesi	46 €	37 €	**1,2**
Famiglie dalle farmacie famiglia pagante	6,3 / 55,3 / 216,0	1,2 / 18,3 / 88,3	8,0%	12,5 mesi	57 €	6 €	**9,6**
Famiglie dai medici di famiglia famiglia pagante	5,3 / 30,0 / 70,0	1,1 / 11,7 / 34,6	7,0%	14,3 mesi	66 €	8 €	**8,2**
Farmacie (Accanto Farmacia) farmacia	1,1 / 6,0 / 20,0	0,1 / 1,0 / 4,1	2,5%	3,3 anni	1.880 €	450 €	**4,2**
Assicurazioni e fondi sanitari contratto	0,1 / 0,2 / 0,2	0,0 / 0,0 / 0,0	rinnovo 80% l'anno	5,0 anni	325.125 €	15.000 €	**21,7**
Cooperative e assistenza domiciliare cooperativa	0,2 / 0,8 / 1,7	0,0 / 0,1 / 0,4	2,0%	4,2 anni	24.975 €	1.500 €	**16,6**
Enti pubblici (Comuni, Ambiti, ASL) contratto	0,1 / 0,3 / 0,7	0,0 / 0,0 / 0,1	rinnovo 85% l'anno	6,2 anni	69.630 €	4.000 €	**17,4**
Welfare aziendale azienda	0,1 / 0,7 / 1,6	0,0 / 0,1 / 0,2	rinnovo 85% l'anno	6,2 anni	25.370 €	1.000 €	**25,4**

Come leggere i tre gruppi (domanda della squadra: assicurazioni, B2B, privato)

- **Privato** (famiglie): durata media 10–14 mesi. Dal web il rapporto LTV/CAC è 1,2: non basta (serve almeno 3). Da farmacie e medici è 8–10, perché l'acquisizione costa poco.
- **B2B** (cooperative, enti, aziende, farmacie): contratti annuali, durata media 3–6 anni, LTV/CAC 4–25.
- **Assicurazioni**: contratti annuali con rinnovo atteso dell'80%, durata media ≈ 5 anni; un contratto a regime vale ≈ 6.400 € di margine al mese. Pochi contratti, ciclo di vendita lungo: è la voce più incerta.

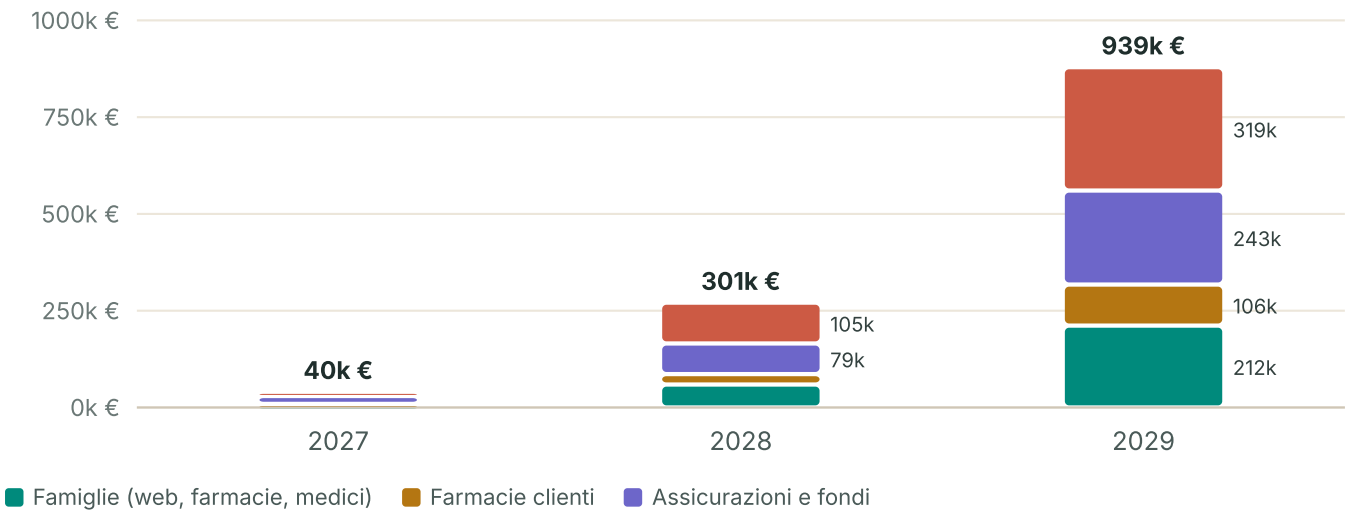
Verifica del conto fatto in squadra Fatto

30 nuovi abbonati al mese con il 7% di disdette al mese: dopo 12 mesi restano ≈ 250 abbonati e ≈ 110 disdette accumulate (secondo quando si conta la disdetta: 249/111 o 232/128). Il calcolo della squadra (252 e 108) è corretto. Con il 7% al mese, di chi si abbona oggi ne resta il 42% dopo un anno ($0{,}93^{12}$): «perdi più della metà» è vero per il singolo gruppo di abbonati, non per il totale, che continua a crescere finché entrano nuovi abbonati.

Per questo nel B06 il web usa il 10% (dati RevenueCat: il 54% non rinnova il primo mese), farmacie 8% e medici 7%, perché chi arriva su consiglio di un professionista resta di più Inferenza .

Proiezione a 3 anni per canale Stima

Ricavi (€)	2027	2028	2029	Clienti attivi a fine anno
Famiglie dal web e dai social	3.696	30.628	99.656	122 / 680 / 2.058
Famiglie dalle farmacie	1.280	16.920	78.304	61 / 505 / 2.038
Famiglie dai medici di famiglia	1.302	11.772	33.724	50 / 270 / 694
Farmacie (Accanto Farmacia)	3.096	27.077	105.853	12 / 72 / 263
Assicurazioni e fondi sanitari	20.400	78.930	242.854	1,0 / 2,8 / 4,2
Cooperative e assistenza domiciliare	5.762	43.182	124.949	2,1 / 10 / 26
Enti pubblici (Comuni, Ambiti, ASL)	2.464	32.164	95.977	0,7 / 4,3 / 11
Welfare aziendale	2.453	30.048	97.743	1,3 / 8,9 / 25
Sponsorizzazioni non condizionanti	0	30.000	60.000	
Totale ricavi	**40.453**	**300.721**	**939.059**	



Famiglie coperte dalle assicurazioni a fine anno: 300 / 3.393 / 8.118. Pilota assicurativo a luglio 2027 (300 famiglie), poi contratti a marzo 2028, settembre 2028, gennaio 2029 e luglio 2029 che crescono da 300 a 2.500 famiglie in 12 mesi. Cooperative con 90 famiglie ciascuna in media; ogni farmacia porta 1,2 famiglie paganti al mese.

Piani e pacchetti per segmento

Prezzi legati al risparmio: in ogni pacchetto il cliente spende meno di quanto il pilota deve dimostrare di fargli risparmiare.

Pacchetto	Per chi	Che cosa include	Prezzo	Coerenza col risparmio
Accanto Libero	Famiglie	Chat in 24 lingue, risposta semplice e tecnica, foto e PDF, 20 domande al mese	gratis	Porta d'ingresso e fonte di dati d'uso anonimi
Accanto Famiglia	Famiglie	Domande senza limite, voce, archivio, cerchia fino a 5 persone, calendario, riassunto per il medico	7,99 €/mese o 59 €/anno	Meno di una visita privata l'anno
Accanto Farmacia	Farmacie	Codici prova per i clienti, locandine con QR, pagina della farmacia, report anonimo	49 €/mese	1–2 clienti fidelizzati in più al mese
Accanto Assicurati	Assicurazioni, fondi, casse	Famiglia con marchio del cliente, percorsi «dopo la dimissione», misura aggregata	3 €/famiglia/mese + avvio 12.000 € (pilota 15.000 €)	Pareggio con −4,5% di ricoveri a rimborso (B04)
Accanto Pro	Cooperative, ADI, RSA	Famiglia per ogni assistito più strumenti per gli operatori	6 €/famiglia/mese	600 € contro ≈ 770 € di ore recuperate su 100 famiglie
Accanto Territorio	Comuni, Ambiti, ASL	Licenza di distretto fino a 330 famiglie, servizi locali, QR, report	≈ 12.000 €/anno	Pari a meno di 3 ricoveri evitati
Accanto Welfare	Aziende	Famiglia per i dipendenti; all'azienda solo dati di adozione	1,50 €/dipendente/mese	Da misurare (assenze dei dipendenti che assistono)

Regole fisse in tutti i pacchetti: nessun dato individuale all'assicurazione o al datore di lavoro, divieto di usarli per premi o selezione; niente pubblicità di farmaci; Accanto resta educativo (niente diagnosi, triage o dosi).

Costi: struttura, persone, campagne, canali

Squadra Stima

Ruolo	2027	2028	2029
CEO e vendite B2B (fondatore)	1	1	1
Tecnologia e sviluppo	1	1,5	2
Contenuti e coordinamento clinico	0,5	0,5	1
Assistenza clienti e operazioni	0,5	1	1,5
Vendite (assicurazioni, farmacie, estero)	–	1	2
Totale persone	**3**	**5**	**8**

Costo aziendale medio 52.000–57.000 € (stipendi dei fondatori sotto mercato nei primi due anni).

Investimento iniziale (2027) Stima

Voce	€
Test di sicurezza (penetration test)	8.000
DPIA e impostazione privacy e contratti	10.000
Marchio UE e costituzione startup innovativa	6.000
Contenuti validati dal comitato clinico (prima base)	15.000
Revisione madrelingua delle 24 lingue	12.000
Computer e dispositivi di prova	6.000
Totale	**57.000**

Lo sviluppo del prodotto (account, archivio cifrato, server UE) è fatto dalla squadra ed è nel costo del personale.

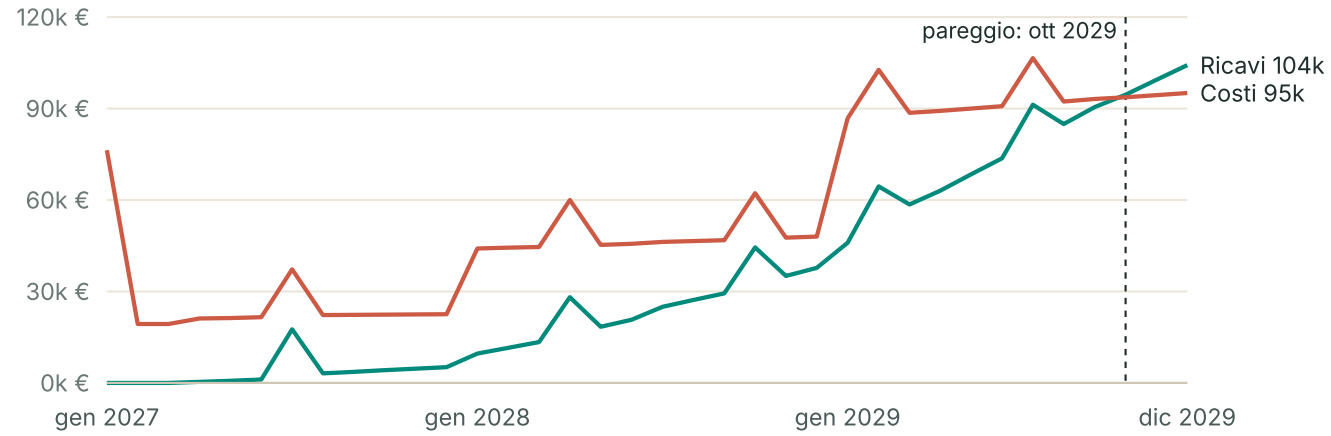
Costi annui (€)	2027	2028	2029
Personale (FTE 3 / 5 / 8, costo aziendale medio 52–57k €)	156.000	275.000	456.000
Comitato clinico-scientifico e revisione contenuti	12.000	18.000	24.000
Privacy, DPO esterno, legale, DPIA	18.000	22.000	30.000
Infrastruttura in UE (server, database, sicurezza, monitoraggio)	6.000	12.000	24.000
Sede, amministrazione, commercialista, assicurazioni RC e cyber	15.000	20.000	30.000
Viaggi e trasferte	6.000	12.000	20.000
Fiere, convegni, eventi (farmacie, geriatria, welfare)	10.000	25.000	45.000
Contenuti, SEO, social organici, video	6.000	12.000	18.000
Associazioni di caregiver e partnership (materiali, eventi)	3.000	8.000	15.000
Acquisizione: Famiglie (web, farmacie, medici)	7.627	46.819	137.714
Acquisizione: Farmacie clienti	6.075	32.400	108.000
Acquisizione: Assicurazioni e fondi	15.000	30.000	30.000
Acquisizione: Organizzazioni (cooperative, enti, aziende)	7.655	38.640	81.480
Costi variabili (AI, pagamenti, assistenza, commissioni welfare)	2.943	29.638	103.986
Investimento iniziale	57.000	0	0
Totale costi	**328.300**	**581.497**	**1.123.180**

Vendite e marketing (eventi, contenuti, acquisizione per canale) pesano 46% dei ricavi nel 2029 (in B05 il 20%): il 2027–2028 è il periodo in cui si costruiscono i canali.

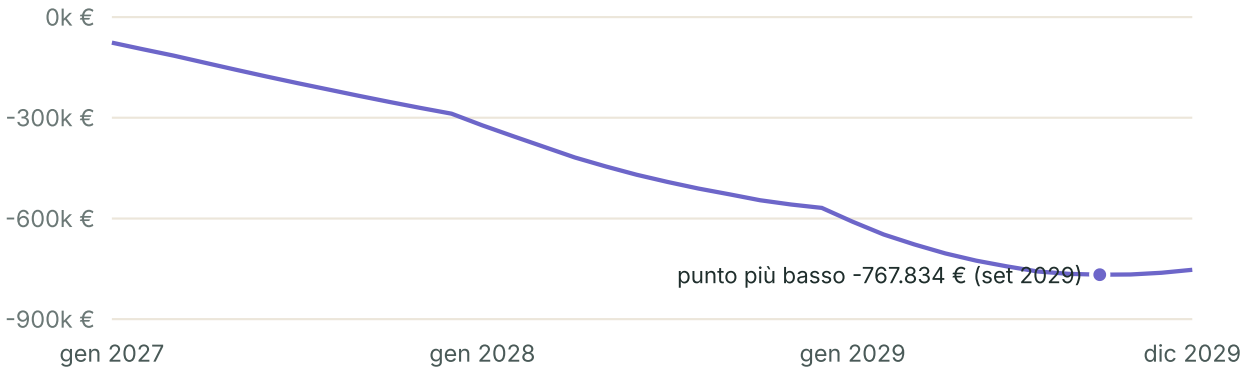
Conto economico, pareggio e cassa Stima

€	2027	2028	2029
Ricavi	40.453	300.721	939.059
Costi variabili	−2.943	−29.638	−103.986
Margine lordo	**37.510**	**271.083**	**835.073**
Struttura e persone	−213.000	−359.000	−584.000
Marketing ed eventi	−19.000	−45.000	−78.000
Acquisizione clienti per canale	−36.357	−147.859	−357.194
Investimento iniziale	−57.000	−0	−0
Risultato operativo	**-287.847**	**-280.776**	**-184.120**

Ricavi e costi mese per mese



Cassa cumulata (prima dei finanziamenti)



Pareggio operativo da ott 2029. Il punto più basso della cassa è -767.834 € a set 2029: con un margine del 20% il fabbisogno è ≈ 920.000 €. I crediti per l'AI si pagano in anticipo ai fornitori: serve sempre 1–2 mesi di cassa per i costi variabili.

Fabbisogno, fonti e bandi

Fonte	Importo	Quando	Condizioni
Fondatori, amici e famiglia, premi	50.000 €	gen 2027	Costituzione della startup innovativa, primi costi
Business angel (pre-seed)	300.000 €	1° semestre 2027	Quota di minoranza; valutazione pre-seed tipica in Italia ≈ 2 milioni secondo IAG[21] Stima
Smart&Start Italia (Invitalia)	≈ 400.000 €	domanda 2027, erogazione a stati di avanzamento	Prestito a tasso zero senza garanzie per l'80% delle spese (fino al 90% per squadre femminili o giovani), progetti da 100.000 a 1,5 milioni; il 50% del capitale versato dai soci si può convertire in contributo a fondo perduto[23]
Round seed	500.000 €	2° semestre 2028	Dopo i primi contratti; valutazione seed tipica ≈ 5 milioni secondo IAG[21] Stima
Totale fonti	**≈ 1.250.000 €**		contro un fabbisogno di ≈ 920.000 €: margine per ritardi nei contratti

Come si chiedono

- **Smart&Start Italia** Fatto : domanda solo online nell'area personale del sito Invitalia, con business plan e piano delle spese; sportello aperto; nel 2026 regole aggiornate dal decreto MIMIT del 13 luglio 2026 e circa 200 milioni di euro di dotazione[23]. Prima di presentarla: società iscritta come startup innovativa, piano spese 2027–2028, capitale dei soci pronto (serve per la conversione in fondo perduto).
- **Trentino**: la squadra ha la base in Trentino, dove ci sono bandi provinciali per chi ha sede lì Da verificare con Trentino Sviluppo: tipo di contributo e requisiti di sede.
- **EIC Accelerator** Fatto : fino a 2,5 milioni di contributo più 1–10 milioni in capitale, domanda breve in qualsiasi momento, sei scadenze l'anno[24]. Inferenza È pensato per tecnologie di rottura: per Accanto oggi è poco probabile, da rivalutare con dati del pilota.
- **Fondo di garanzia per le PMI**: per le startup innovative accesso automatico e gratuito[22], utile per un prestito bancario sul capitale circolante.

Incentivo fiscale per chi investe

Fatto Dal 1° gennaio 2026 la detrazione del 30% per chi investe in startup innovative non è più in vigore[22].

Fatto Secondo pmi.it e partitaiva.it resta la **detrazione IRPEF del 65% in regime «de minimis»**, su un massimo di 100.000 € investiti l'anno, con partecipazione tenuta almeno 3 anni; la startup deve presentare l'istanza al MIMIT prima dell'investimento[22].

⚠ Le fonti non concordano: fiscomania.com scrive che anche il 65% è scaduto il 31/12/2025. **Da far confermare dal commercialista prima di citarlo agli investitori.** Se vale, un angelo che investe 30.000 € ne recupera 19.500 in detrazione.

Dove stanno i dati: oggi e nel pilota

Gemini è collegato a un server in Irlanda? Fatto No. Nel workflow CC-v1.1 Gemini usa una chiave di Google AI Studio. Con quella chiave Google elabora le richieste in un insieme mondiale di server e non si può scegliere la regione; per scegliere la regione Google indica Vertex AI[25].
Il ricordo dell'«Irlanda» ha due spiegazioni vere ma diverse: gli account europei firmano con **Google Ireland** (società, non server)[25], e il server dei flussi è di **Elestio**, società con sede a Dublino[25]; il paese della macchina dipende da cosa è stato scelto alla creazione.

Componente	A che cosa serve	Oggi (demo)	Stato	Nel pilota con dati veri
Sito e app (Cloudflare Pages)	Pagine e app installabile	Rete mondiale di Cloudflare; sul server ci sono solo pagine. La conversazione resta nel telefono per 48 ore	Fatto	Invariato: nessun dato sanitario sul sito
Server dei flussi n8n (Elestio)	Riceve la domanda e la passa all'AI	Elestio Limited ha sede a Dublino (Irlanda). Il paese del server dipende dal fornitore e dalla regione scelti alla creazione	Da verificare	Server in UE con fornitori europei (Hetzner in Germania o Finlandia, Netcup in Germania, Scaleway in Francia)
OpenAI (gpt-5-mini, trascrizione della voce, voce)	Risposte, voce	Progetto API standard: senza residenza europea attivata, i dati non restano in Europa	Da verificare	Nuovo progetto API con residenza dati in Europa: si attiva solo sui progetti nuovi; richieste trattate nella regione, senza conservazione
Anthropic Claude Sonnet (riserva)	Risposta di riserva	API diretta: elaborazione «globale» o solo USA; nessuna opzione UE sull'API diretta	Fatto	Claude tramite Google Vertex AI (Belgio, Paesi Bassi) o AWS Bedrock (Francoforte)
Google Gemini (lettura delle foto, ricerca nei testi)	Legge le foto e cerca nella banca dei testi	Chiave Google AI Studio: modello in un insieme globale, senza scelta della regione. «Irlanda» è la società con cui firmano gli account europei (Google Ireland), non il luogo dei server	Fatto	Gemini su Vertex AI con regione UE (per esempio Francoforte o Milano), oppure toglierlo: è già deciso che Gemini non risponde su temi sanitari
Pinecone (banca dei testi di riferimento)	Testi di consultazione	Regione del progetto non indicata nel workflow	Da verificare	Regione UE, oppure ricerca vettoriale nello stesso database europeo (pgvector)
Redis (memoria della chat per 48 ore)	Ricorda la conversazione	Fornitore e regione non indicati nel workflow	Da verificare	Sullo stesso server europeo di n8n
Supabase (statistiche anonime, nessun testo)	Conteggi per la dashboard	Progetto in comune con PSYing; regione non indicata nel workflow (Supabase offre Irlanda, Francoforte, Parigi e altre)	Da verificare	Progetto dedicato ad Accanto a Francoforte (eu-central-1)

Controlli da fare subito (5 minuti, nei pannelli)

1. **Elestio:** nel pannello, scheda del servizio n8n → fornitore e regione (per esempio Hetzner FSN1 = Falkenstein, Germania).
2. **OpenAI:** nella dashboard API → Projects → il progetto usato da n8n → regione. Se non c'è «Europe», serve un progetto nuovo con una chiave nuova.
3. **Supabase:** Project Settings → General → Region.
4. **Pinecone e Redis:** nella console di ciascuno, la regione dell'indice o del database.

Regole per il pilota

- Tutti i dati sanitari restano nell'UE: server, database, memoria, modelli AI con elaborazione in regione UE.
- Fornitori con sede fuori UE solo con contratto di trattamento dati e clausole standard; DPIA prima del lancio; titolare del trattamento definito.
- Gemini resta escluso dalle risposte sanitarie (decisione del 23–24/11); se si tiene per foto e ricerca, solo su Vertex AI in regione UE.
- Costo Inferenza : le versioni europee dei modelli costano poco più o uguale; Anthropic ha un listino specifico per la residenza dei dati[25].

Exit strategy

«L'investitore vuole l'exit: nel pitch va detto come uscirà» (Franco Scolari, Italian Angels for Growth, 24/11). Accanto ha tre strade d'uscita, tutte con precedenti.

Quando	Chi ha comprato	Che cosa	Prezzo
2017	Generali Global Assistance (Europ Assistance, gruppo Generali)	CareLinx (USA), piattaforma per trovare badanti[15]	non resi noti
ott 2025	Wellthy	Patch Caregiving (USA)[17]	non resi noti
ott 2025	Cairns Health	Together by Renee, app AI per anziani e caregiver[17]	non resi noti
gen 2026	SilverAssist	Caring.com, guida per famiglie che assistono[19]	non resi noti
2026	Harbor Health	Rippl, piattaforma per la demenza[18]	non resi noti
set 2026	Wellthy	Cleo, servizi di supporto ai caregiver[16]	non resi noti

Strada	Chi potrebbe comprare Inferenza	Perché
1. Assicurazione o gruppo di assistenza	Compagnie con servizi di assistenza (il caso Generali–CareLinx è il modello)	Accanto riduce costi di ricovero e fidelizza gli assicurati anziani
2. Piattaforma europea per chi assiste	Concorrenti che consolidano il settore, per esempio Nui Care in Germania (6,3 milioni raccolti)[20], o piattaforme di welfare	Lingue (24), Italia e canali di farmacie e cooperative
3. Gruppo sanitario o farmaceutico	Catene di farmacie, gruppi di assistenza domiciliare, aziende di software sanitario	Servizio per i clienti anziani e dati d'uso aggregati

Quanto può valere Stima

Fatto Nelle acquisizioni in sanità e tecnologia sanitaria del 1° semestre 2026 il valore mediano è stato 3,5 volte i ricavi; per operazioni tra 10 e 160 milioni di dollari, 2,6 volte[14].

Scenario (exit nel 2031–2032)	Ricavi all'uscita	Multiplo	Valore dell'azienda	Ritorno per l'angelo
Negativo: i contratti non partono	—	—	≈ 0	0×
Base: crescita come 2028–2029, poi rallenta	3–4 mln €	2,6–3,5×	8–14 mln €	≈ 2,5–4,5×
Alto: acquisto strategico di un'assicurazione	4–5 mln €	5–6×	20–30 mln €	≈ 6–10×

Calcolo: 300.000 € a 2 milioni pre-money = 13% dopo l'investimento; il round seed e un round successivo lo diluiscono a ≈ 9,5%. Con la detrazione del 65% (se confermata) il costo netto per l'angelo scende al 35% e il ritorno sul costo netto si moltiplica per circa 2,9. Ricavi 2030–2032 estrapolati, non modellati.

Perché un business angel dovrebbe investire

1. **Mercato grande e che cresce** Fatto : ≈ 22,8 milioni di caregiver nei 6 paesi; in Italia gli over 75 sono passati dal 7,3% al 12,6% della popolazione tra il 1998 e il 2024[1]; in Germania +17% di persone curate a casa in due anni[4].
2. **Chi paga esiste già** Fatto : in Germania casse malattia e ADAC pagano un'app per chi assiste (Nui Care)[20]; nel 2017 un gruppo assicurativo europeo ha comprato una piattaforma per caregiver[15].
3. **Prodotto già funzionante**: chat in 24 lingue con voce, foto e PDF, sito installabile, cerchia, archivio, calendario, importazione HL7 FHIR, statistiche anonime; costruito in 48 ore all'hackathon.
4. **Costi bassi e margine alto** Stima : ≈ 0,71 € di AI e pagamenti per abbonato al mese, margine lordo ≈ 87%.
5. **Rischio regolatorio contenuto**: posizionamento educativo, non dispositivo medico; dati in UE dal pilota.
6. **Uscita con precedenti**: assicurazioni e piattaforme del settore comprano (pagina precedente).
7. **Leva pubblica**: Smart&Start converte in fondo perduto metà del capitale versato dai soci[23]; possibile detrazione del 65% per l'angelo (da confermare).

I rischi che un investitore vedrà

Rischio	Risposta
Contratti con assicurazioni ed enti lenti o assenti	Pilota pagato e piccolo; canali famiglie, farmacie e cooperative in parallelo; fondi per 12 mesi di ritardo
Le famiglie non pagano	Il modello non dipende dal web: nel 2029 le famiglie pagano il 23% dei ricavi
Concorrenza tedesca (Nui Care)	Italia e Sud Europa prima; possibile partner o acquirente
Proprietà del progetto (nato in squadra all'hackathon)	Accordo scritto tra i fondatori prima di presentarsi agli investitori
Dati sanitari	Server e modelli in UE, DPIA, titolare definito prima del pilota

Come si arriva agli angeli (mentoring del 24/11, verificato)

Che cosa ha detto Franco Scolari	Verifica
È direttore del Polo Tecnologico Alto Adriatico (Pordenone)	Fatto Direttore: ing. Giovanni Francesco Scolari[26]
IAG ha circa 300 soci	Fatto «oltre 300 membri attivi», più di 40 milioni investiti in oltre 80 startup (data non indicata)[21]
600–700 proposte l'anno, 100 allo screening, 4 presentate e 3 finanziate a trimestre; tassa di 50 € per candidarsi	Non verificato : nessuna fonte pubblica trovata; IAG dichiara oltre 5.000 startup analizzate in più di dieci anni[21]
Biglietto medio 500.000 €, pre-money medio 4 milioni, circa il 25%	Incoerente : 500.000 € per il 25% vuol dire pre-money 1,5 milioni, non 4. IAG stima ≈ 2 milioni nel pre-seed e ≈ 5 milioni nel seed[21]: i 4 milioni valgono per il seed, il 20–25% per il pre-seed
Niente NDA con gli angeli; candidatura con presentazione di un socio come corsia preferenziale	Prassi diffusa, non verificabile su fonte: da seguire (contatto già ottenuto)
Invitalia dà debito; i soci mettono il 10%	Fatto Smart&Start copre l'80% (90% per squadre femminili o giovani): i soci coprono il 10–20%[23]

Fonti

Lette il 24/11/2026. Per ogni fonte la data di pubblicazione; se manca è segnalato. B04, B05 e HTA01 sono i documenti precedenti della squadra.

1. Istat, Aiuti dati, ricevuti e reti di solidarietà – anno 2024, 21/7/2026 https://www.istat.it/comunicato-stampa/aiuti-dati-ricevuti-e-reti-di-solidarieta-anno-2024/
2. INAPP, caregiver familiari «poco più di sette milioni» (data non indicata) https://oa.inapp.gov.it/bitstreams/4c4e8f41-8de0-4215-a373-2f5dea370061/download
3. Avvenire, «Non ce la faccio più»: 2,3 milioni assistono per oltre 10 ore a settimana (data non indicata) https://www.avvenire.it/famiglia/non-ce-la-faccio-piu-viaggio-nella-solitudine-dei-caregiver-e-nelle-risposte-alle-loro-richieste-daiuto_111038
4. Destatis, 5,7 Millionen Pflegebedürftige zum Jahresende 2023 (comunicato, data non indicata sulla pagina) https://www.presseportal.de/pm/32102/5933248
5. DREES, Études et Résultats n. 1255, 2/2/2023 https://www.drees.solidarites-sante.gouv.fr/publications/etudes-et-resultats/93-millions-de-personnes-declarent-apporter-une-aide-reguliere-un
6. Sozialministerium Austria, Pflegereform (studio 2018; pagina senza data) https://www.sozialministerium.gv.at/Themen/Pflege/Pflegereform.html
7. Ufficio federale della sanità pubblica (BAG), Proches aidants (pagina senza data) https://www.bag.admin.ch/fr/proches-aidants
8. Hlebec V. e altri, cure informali agli anziani in Slovenia (SHARE), 2016 https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4820185
9. B04, B05 e HTA01, documenti della squadra (24/11/2026): risparmi per segmento, 4.225 € a ricovero da dati SDO
10. RevenueCat, Average subscription renewal rates by app category (State of Subscription Apps 2026) https://www.revenuecat.com/blog/average-subscription-renewal-rates-by-app-category/
11. Adapty, State of in-app subscriptions 2026 (data non indicata) https://adapty.io/state-of-in-app-subscriptions-2026
12. LocaliQ, Healthcare search advertising benchmarks (data non indicata) https://localiq.com/blog/healthcare-search-advertising-benchmarks/
13. Search Engine Land, Google Ads costs keep rising (benchmark WordStream 2025; data non indicata) https://searchengineland.com/google-ads-costs-keep-rising-but-conversion-rates-improved-in-2025-477927
14. Berkery Noyes, 1st Half 2026 Healthcare Industry Trends https://berkerynoyes.com/1st-half-2026-healthcare-industry-trends/
15. HIT Consultant, Generali Global Assistance acquires CareLinx, 25/9/2017 https://hitconsultant.net/2017/09/25/generali-global-assistance-acquires-carelinx
16. SaaSRise / HR Brew, Wellthy acquires Cleo, 14/9/2026 https://www.hr-brew.com/stories/wellthy-acquires-cleo-family-care
17. MergerLinks, Wellthy–Patch Caregiving, 6/10/2025; Built In LA, Cairns Health–Together by Renee, 16/10/2025 https://www.builtinla.com/articles/cairns-health-acquires-ai-health-app-together-by-renee-20251016
18. GeekWire, Harbor Health acquires Rippl, 2026 https://www.geekwire.com/2026/harbor-health-acquires-seattle-dementia-care-startup-rippl/
19. CB Insights, Caring.com acquired by SilverAssist (gennaio 2026) https://www.cbinsights.com/company/caringcom
20. Munich Startup, ADAC investiert in Nui Care, 3/2/2023; startbase/deutsche-startups (6,3 mln raccolti), 23/7/2024; AOK Bayern pilota AI, 2026 https://www.munich-startup.de/en/news/adac-invests-in-care-app-startup-nui-care
21. Agenda Digitale (IAG: oltre 300 membri, 40 mln in 80 startup, data non indicata); Fortune Italia, IAG Index (pre-seed ≈ 2 mln, seed ≈ 5 mln, data non indicata) https://www.fortuneita.com/?p=86268
22. pmi.it, Startup innovative: incentivi 2026; MIMIT, incentivo de minimis 65% (pagina senza data); fiscomania (versione contraria) https://www.mimit.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/incentivi-de-minimis
23. Assolombarda, Smart&Start (senza data); partitaiva.it, Smart&Start 2026; IPSOA, DM 13/7/2026, 11/9/2026 https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2026/09/11/smart-start-italia-aggiornate-agevolazioni-start-up
24. FFG, EIC Accelerator Open 2026 https://www.ffg.at/en/europa/heu/eic/calls/accelerator_open_2026
25. Firebase, località dei modelli (Gemini Developer API globale); Google Cloud, Vertex AI data residency; OpenAI, data residency in Europe, 5/2/2025 agg. 16/1/2026; Anthropic, data residency; Elestio, sovereign cloud (senza data); Supabase, regioni https://firebase.google.com/docs/ai-logic/locations
26. SiS FVG, Polo Tecnologico Alto Adriatico (direttore); il Nord Est, ciclo di incontri 2026 https://www.sisfvg.it/en/partner/polo-tecnologico-pordenone/
27. Mueller J.S., Melwani S., Goncalo J.A., The bias against creativity, Psychological Science 23(1):13–17, 2012 https://www.psychologicalscience.org/journals/psychological-science/0956797611421018/

Legenda
Fatto verificato su una fonte · Stima ipotesi nostra · Inferenza ragionamento dai fatti · Da verificare manca il controllo

Accanto – coach educativo per chi assiste un anziano a casa. Non è un dispositivo medico; in emergenza chiamare il 112.