



WAVELAB

ONE-PAGER

AREE TECNOLOGICHE

Smart City / E-Mobility / IoT

STADIO DI SVILUPPO

STADIO STARTUP: Early-Stage

STADIO PRODOTTO: Prototipo

TEAM

- **Team Member 1:** Marco M.
- **Team Member 2:** Filippo G.
- **Team member 3:** Marco A.

PITCH

WaveLAB trasforma le stazioni di ricarica per veicoli elettrici da semplici prese elettriche a nodi digitali intelligenti della città. Grazie a un dispositivo hardware/software con AI integrata, abilita servizi, dati e nuove opportunità di valore per operatori e territori.

PROBLEMA/OPPORTUNITÀ'

Le colonnine EV sono già diffuse, connesse e alimentate, ma oggi sono sistemi passivi e poco sfruttati. Ogni nuova funzione viene aggiunta con soluzioni dedicate, costose e difficili da integrare. Il risultato: esperienza utente scarsa, margini bassi per gli operatori e nessun valore reale per le città.

SOLUZIONE/PRODOTTO

WaveLAB risolve la complessità trasformando le colonnine in una piattaforma unica e programmabile con: 1. WaveLAB Station: un piccolo dispositivo che si collega alle colonnine esistenti senza modificarle, aggiungendo intelligenza locale e capacità di eseguire servizi digitali. 2. WaveLAB Marketplace: una piattaforma centrale dove operatori e partner attivano i servizi solo sulle colonnine dove servono, senza integrazioni dedicate. Il risultato è un modello semplice: l'hardware resta invariato, l'innovazione viaggia via software.

ANALISI DI MERCATO

Entro il 2030 sono previste circa 12 milioni di colonnine pubbliche EV nel mondo, di cui oltre 3 milioni in Europa. I principali clienti sono gli operatori di ricarica, che gestiscono reti di migliaia di stazioni. Anche un singolo accordo può generare rapidamente scala.

BUSINESS MODEL

Una tantum per il dispositivo WaveLAB Station + Canone annuale per software e servizi. Ricavi ricorrenti legati al numero di colonnine attive

VANTAGGIO COMPETITIVO

Nessuna sostituzione delle infrastrutture esistenti. Riduzione della complessità tecnologica. Modello aperto e indipendente dai produttori. Da colonnine isolate a ecosistema digitale

STRATEGIA DI MERCATO

Ingresso tramite operatori di ricarica per la validazione sul campo, seguiti da accordi con i produttori per l'integrazione su nuove installazioni e da una progressiva apertura a città, partner industriali e fornitori di servizi digitali.

FINANCIAL

MVP funzionante, 2 PoC attivi / Finanziamento (240K) approvato Provincia di Bolzano / Incubata al NOI Techpark / In accelerazione con programmi nazionali (Industrio; SpaceToMove)