

Comunicato stampa

Il modello di riferimento nella gestione digitale dei parcheggi: la scale-up Wemolo con sede a Monaco di Baviera raggiunge la redditività con un fatturato annuo di 40 milioni di euro

Raggiungere la redditività con la tecnologia AI: Wemolo, lo specialista dei parcheggi senza barriere architettoniche, con una crescita media annua del 280%, gestisce oltre 255.000 posti auto in Europa.

Monaco di Baviera, 27 maggio 2025. La trasformazione digitale dei parcheggi offre un grande potenziale, soprattutto se non solo elimina barriere e biglietti, ma apre anche nuovi modelli di business. In un mercato europeo dei sistemi di parcheggio automatizzati stimato in 50 miliardi di euro, l'azienda **Wemolo** (www.wemolo.com) con sede a Monaco di Baviera è entrata in pochissimo tempo nella massima serie. Con un fatturato annuo di circa 40 milioni di euro nel 2024 e un margine EBIT positivo nel primo trimestre del 2025, la scale-up ha raggiunto la profitabilità nonostante una crescita significativa. Il tasso di crescita annuale dalla sua fondazione nel 2019 è stato in media del 280% (CAGR), rendendo Wemolo una delle aziende tecnologiche in più rapida crescita in Germania secondo Deloitte. Dopo diversi round di finanziamento per un totale di circa 30 milioni di euro (650.000 euro di pre-seed, 4,7 milioni di euro di seed, 15 milioni di euro di serie A e, più recentemente, 10 milioni di euro di finanziamento alla crescita da parte di partner come CIBC Innovation Banking), Wemolo sottolinea l'attrattiva delle soluzioni di parcheggio digitale come settore in crescita.

"Abbiamo sfruttato la nostra fase di espansione per accelerare lo sviluppo della nostra tecnologia e conquistare rapidamente quote di mercato in cinque paesi europei", afferma il cofondatore e CEO di Wemolo, il **dottor Yukio Iwamoto**.

Oltre ai partner strategici Armira Growth e henQ, tra gli investitori figurano anche Flix Founders (il team fondatore del fornitore di servizi di mobilità Flix), con Jochen Engert che supporta l'azienda in qualità di consulente. "Il fatto che Wemolo sia riuscita a raggiungere il pareggio di bilancio dopo un periodo di tempo relativamente breve è il risultato del nostro percorso di crescita efficiente in termini di capitale, con un investimento di capitale significativamente inferiore rispetto ad aziende tecnologiche comparabili. Il nostro sistema basato sull'intelligenza artificiale non solo fornisce ai proprietari immobiliari, ai gestori patrimoniali, ai rivenditori e alle autorità locali soluzioni di parcheggio digitali, ma anche dati preziosi per decisioni aziendali strategiche".



Da progetto universitario a piattaforma digitale

Nata nel luglio 2019 da un progetto di UnternehmerTUM, Wemolo gestisce oggi **sistemi di telecamere basati sull'intelligenza artificiale** per il riconoscimento delle targhe in oltre 3.000 località in cinque paesi. Ogni giorno, Wemolo registra ed elabora digitalmente oltre due milioni di operazioni di parcheggio. L'azienda impiega attualmente circa 250 persone e gestisce un totale di 255.000 posti auto, dai supermercati, ai parcheggi cittadini, agli ospedali e alle strutture ricreative come le stazioni sciistiche e zone turistiche.

"La nostra redditività non si basa su una riduzione dei costi, ma su una scalabilità sostenibile: più volume con costi fissi stabili, un migliore utilizzo dello spazio e risorse di dati sempre più preziose per i nostri clienti", spiega il CEO e co-fondatore **Jakob Bodenmüller**. "Grazie alla nostra piattaforma basata sull'intelligenza artificiale, siamo in grado di reagire molto rapidamente alle esigenze del mercato e di sviluppare continuamente la nostra soluzione".

Modello di business con valore aggiunto misurabile per gli operatori

Il principio fondamentale: il sistema di telecamere basato sull'intelligenza artificiale viene utilizzato per registrare gli ingressi e le uscite, rendendo superflui i cancelli, le barriere, i biglietti, i dischi orari e, soprattutto, il costoso personale in loco. Wemolo offre vari moduli per la digitalizzazione dei parcheggi, dal monitoraggio dei posti liberi, ai sistemi di pagamento completamente digitali che possono essere adattati alle rispettive esigenze dei clienti. La piattaforma intelligente non solo consente una gestione efficiente dei parcheggi e un'esperienza utente fluida, ma fornisce anche dati preziosi per decisioni aziendali ottimizzate e strategiche.

"Forniamo dati anonimi ma altamente significativi sull'utilizzo degli spazi", spiega **Bastian Pieper**, CPTO e co-fondatore. "Un esempio: evitando efficacemente il parcheggio di terzi non autorizzati, uno dei nostri clienti nel settore della grande distribuzione è stato in grado di aumentare in modo significativo la disponibilità dei propri parcheggi per i clienti. Il risultato: un aumento misurabile delle vendite del negozio che, con i margini tipici della vendita al dettaglio di generi alimentari, consente un aumento dei profitti di circa 50.000 euro all'anno".

"Nei progetti immobiliari commerciali, i nostri dati precisi sull'utilizzo consentono di ottimizzare le dimensioni dei parcheggi, il che porta a risparmi significativi per gli investitori in parcheggi sotterranei e migliora il rendimento complessivo dell'immobile", aggiunge Pieper.



Finanziamenti alla crescita utilizzati in modo strategico

Il management vede il raggiungimento del break-even come una conferma del modello di business, ma anche come un segnale della crescente domanda sul mercato. "Stiamo notando che sempre più aziende e proprietari immobiliari sono alla ricerca attiva di una soluzione semplice e affidabile per digitalizzare i propri parcheggi e raccogliere dati rilevanti allo stesso tempo. Il tema è ancora agli albori. Vogliamo rendere Wemolo il fornitore più forte nel campo delle soluzioni di parcheggio intelligenti", afferma Iwamoto.

"Stiamo perseguiendo un approccio ibrido nello sviluppo della nostra tecnologia", spiega Pieper. "Sviluppiamo i componenti chiave - la nostra IA personalizzata e la piattaforma software centrale - completamente in-house, mentre abbiamo componenti speciali come i dispositivi di pagamento fabbricati in Germania secondo il nostro progetto".

"Ci affidiamo a un hardware robusto di livello industriale che esegue la nostra IA personalizzata per rilevare in modo affidabile ogni veicolo in tutte le condizioni atmosferiche. Questa combinazione di competenze software interne e integrazione hardware mirata ci consente cicli di innovazione molto più rapidi rispetto agli operatori di sistemi di parcheggio tradizionali o ai fornitori di software puro", continua Pieper. "Analogamente ai pionieri tecnologici della Silicon Valley, introduciamo sul mercato nuove funzionalità e ottimizzazioni dell'IA in poche settimane anziché in trimestri".

Espansione e sfide della crescita

Wemolo è già attiva in cinque paesi europei, tra cui Germania, Austria, Svizzera, Polonia e Italia. L'azienda prevede di espandere le sue soluzioni di pagamento digitale in questi e in altri mercati europei nel 2025. L'espansione si basa su una rete di partnership strategiche con rivenditori alimentari, sviluppatori immobiliari e istituzioni municipali.

"I tradizionali sistemi di parcheggio con barriere sono ancora lo standard in molte regioni, ma il mercato sta cambiando rapidamente", afferma Bodenmüller. "Il nostro concetto digitale aumenta la comodità per i consumatori, la redditività degli immobili e soddisfa i requisiti ESG".

Il management ritiene che le sfide più grandi per un'ulteriore crescita siano le diverse normative sulla videosorveglianza nei paesi europei e l'accettazione di sistemi senza restrizioni da parte degli operatori tradizionalisti. "Con la nostra tecnologia conforme al GDPR e i vantaggi misurabili in termini di costi grazie all'eliminazione delle barriere ad alta manutenzione e dei sistemi di biglietteria, stiamo conquistando il mercato", sottolinea Pieper.



Obiettivi ambiziosi in un mercato in crescita

Sullo sfondo della redditività, Wemolo sta ora pianificando il suo prossimo passo verso la crescita. "Siamo già leader di mercato nel segmento dei parcheggi digitali in Europa e vogliamo diventare il fornitore più forte", afferma Iwamoto. "Il fatto di essere già redditizi ci dà l'indipendenza necessaria per investire in tecnologia, team ed espansione senza dipendere da capitali esterni". Gli esperti del settore prevedono una crescita forte e costante per il mercato europeo dei sistemi di parcheggio digitali. Finora, meno del 25% del mercato totale, stimato in circa 50 miliardi di euro, è considerato tecnologicamente modernizzato, ad esempio attraverso sistemi di accesso basati su telecamere, processi di pagamento automatizzati o analisi intelligente degli spazi.

Informazioni su Wemolo

L'azienda tecnologica Wemolo, con sede a Monaco di Baviera, è specializzata nella gestione e nell'ottimizzazione digitale dei parcheggi. L'idea è nata nel luglio 2019 da un progetto di UnternehmerTUM. Il team che ruota attorno ai tre fondatori Jakob Bodenmüller, Bastian Pieper e Yukio Iwamoto conta oggi oltre 250 dipendenti a Monaco di Baviera e in altre quattro sedi europee: Salisburgo, Zurigo, Breslavia e Milano. Nella regione DACH, così come in Polonia e Italia, oltre 3.000 aree di parcheggio si affidano già alla soluzione Wemolo, che registra più di 2 milioni di transazioni di parcheggio ogni giorno. Nella classifica Deloitte Fast 50, Wemolo è indicata come la startup in più rapida crescita in Germania. Il suo portafoglio clienti comprende noti rivenditori al dettaglio come Aldi, Edeka e Carrefour, importanti società immobiliari come Defama Deutsche Fachmarkt AG e HIH Real Estate, ristoranti come McDonald's e Burger King, catene alberghiere come Best Western, rinomate strutture sanitarie come Asklepios Klinik e numerosi fornitori di servizi finanziari e autorità locali in tutta Europa.

Ulteriori informazioni su www.wemolo.com

Contatti aziendali

Wemolo

Tel: +39 011 1962 0373

Email: info@wemolo.it

Sito web: www.wemolo.com