

## Smartness raccoglie 47 milioni per l'IA che gestisce hotel e case vacanza. "Siamo nati col Covid, ora puntiamo al miliardo di fatturato"

2026-05-04 10:00:02 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/05/04/smartness-47-milioni-ia-gestisce-hotel-case-vacanza/>

**Smartness**, startup italiana che applica l'intelligenza artificiale alla gestione di alberghi e case vacanze, ha chiuso un round di finanziamento di serie B da **47 milioni di euro**, guidato da United Ventures e Cdp Venture Capital. Il totale dei capitali raccolti dall'azienda supera così i 60 milioni di euro. Al round ha partecipato anche Partech, che aveva guidato il [round di serie A da 13 milioni](#) a fine 2023. Tra gli investitori di Smartness, sempre da raccolte precedenti, ci sono anche Techshop, i fondatori di [Bending Spoons](#), Azimut e Rialto. L'azienda ha sviluppato una piattaforma multi-prodotto che copre ambiti come la gestione dei prezzi, dei pagamenti e delle relazioni. Ora punta a costruire il primo 'agentic system' al mondo per hotel e case vacanze, cioè un sistema in grado di svolgere attività operative per conto del cliente: dalla stessa gestione dei prezzi all'interazione con gli ospiti.

### La storia di Smartness

Smartness è nata sei anni fa ad Arco, in Trentino. I fondatori sono tre giovani della zona, tra Arco e Rovereto: **Luca Rodella** (oggi 34 anni), amministratore delegato, **Tommaso Centonze** (32), chief operating officer, ed **Eugenio Bancaro** (37), direttore del prodotto e della tecnologia. All'inizio si chiamava **Smartpricing**, come il suo primo prodotto: un software per automatizzare e ottimizzare i prezzi delle case vacanza e delle camere di hotel e b&b. L'idea era nata dall'esperienza diretta dei fondatori, che qualche anno prima avevano cominciato con la gestione di proprietà. L'azienda è nata nel febbraio 2020, cioè subito prima che il Covid bloccasse l'industria dei viaggi. "Sono stati mesi durissimi", racconta Rodella a *Forbes Italia*. "Volevamo buttarci dalla finestra un giorno sì e un giorno anche. Ci sono stati momenti in cui sembrava tutto contro di noi e in cui mollare sarebbe stata la scelta più semplice. Invece abbiamo continuato a credere nella visione, investendo tutto quello che avevamo — tempo, energia, capitale — e assumendoci rischi enormi". Fino alla fine del 2022, ricorda ancora Rodella, "il mercato era quasi completamente bloccato". Poi, però, "la crescita è esplosa. Quell'esperienza ci ha temprati: abbiamo sviluppato la convinzione che, se siamo riusciti a superare uno shock come quello, possiamo affrontare qualsiasi sfida". Nel 2025 Smartness **ha superato i 10 milioni di euro di ricavi**. Oggi ha circa cinquemila clienti e 160 dipendenti e opera in più di 40 paesi. È presente soprattutto in Italia, Germania, Austria e Svizzera. In una nota ha parlato di crescita del 10% al mese e di sei volte dal round del 2023. Sifted [l'ha inserita](#) tra le 250 startup a più rapida crescita nel 2025.

### Obiettivi miliardari

Il traguardo dichiarato per il 2026 è **triplicare i ricavi**, tramite espansione organica e acquisizioni in Europa. Quanto ai possibili obiettivi di queste acquisizioni, Rodella dice di guardare a "qualsiasi azienda rilevante nel nostro segmento", senza "un approccio dogmatico: valutiamo caso per caso dove esistano forti sinergie industriali, commerciali o tecnologiche. Possono essere concorrenti diretti, player complementari o aziende con asset tecnologici che accelerino la nostra visione". Per il futuro, i fondatori sono ancora più ambiziosi. "Vediamo l'opportunità di diventare uno dei principali player globali nel nostro segmento e il primo fornitore di tecnologia IA per hotel e strutture extra-alberghiere", si legge in una nota. Rodella ha ricordato che

l'azienda è stata “tra le più veloci di sempre, se non la più veloce” nel settore del software per gli alloggi “a raggiungere e superare nettamente i 10 milioni di fatturato. Crediamo di avere tutte le carte in regola per arrivare rapidamente a 100 milioni di ricavi e, nel tempo, **costruire un'azienda da oltre 1 miliardo di fatturato**”. Rodella è convinto che la velocità della crescita non metterà a rischio la sostenibilità finanziaria. “Per noi crescita ed efficienza non sono in contrapposizione”, dice a *Forbes Italia*. “L'obiettivo è crescere a tutti i costi, ma anche costruire una macchina scalabile, efficiente e sostenibile. Crediamo sia possibile mantenere tassi di crescita molto aggressivi e allo stesso tempo raggiungere una forte redditività, con un percorso chiaro verso un ebitda positivo nel medio termine”.

## **Economia di guerra**

L'ad fa sapere anche di non volere ridimensionare gli obiettivi nonostante le guerre e la crisi energetica minaccino il settore viaggi. Qualche settimana fa Aci Europe, l'associazione degli scali aerei europei, [ha inviato](#) una lettera alla Commissione europea in cui parlava di voli a rischio a causa della carenza di carburante, proprio alla vigilia dell'estate. “Ogni fase di incertezza porta con sé rischi, ma crea anche grandi opportunità”, dice Rodella. “Nei momenti di pressione economica, gli operatori devono diventare più efficienti, più profittevoli e più automatizzati, ed è lì che la nostra tecnologia crea valore”. La situazione internazionale, secondo l'ad, alimenta quindi “una domanda molto forte. In contesti complessi, investire in innovazione non è più opzionale, ma diventa una necessità competitiva. In questi mesi stiamo crescendo a valori record”.