APPENDIX / NETA

Innovazione che potenzia le utilities

Come Neta, la software platform di Eng con AI integrata, abilita la trasformazione dei processi e migliora le performance



© Engineering Group

Autori

Nicola Vitto
CEO, Neta

ENGINEERING GROUP

nicolajunior.vitto@eng.it
in Nicola Vitto

Federico Battistella
Director of Product, Neta

ENGINEERING GROUP

federico.battistella@eng.it
in Federico Battistella

Andrea Alleva
Senior Technical Manager, Neta

ENGINEERING GROUP

andrea.alleva@eng.it
in Andrea Alleva

Carlo Risi
Senior Offering Manager, Neta

ENGINEERING GROUP

carlo.risi@eng.it
in Carlo Risi

Ambra Uncini
Product Marketing Manager, Neta

ENGINEERING GROUP

ambra.uncini@eng.it
in Ambra Uncini

Andrea Nepi
Sales Director, Neta

ENGINEERING GROUP

andrea.nepi@eng.it
in Andrea Nepi

Michele Ruggiero
Large Accounts Sales Director, Neta

ENGINEERING GROUP

michele.ruggiero@eng.it
in Michele Ruggiero

Sergio Donadello
Senior Technical Manager, Neta

ENGINEERING GROUP

sergio.donadello@eng.it
in Sergio Donadello

Paolo Sandron
Business Development & Partnership, Neta

ENGINEERING GROUP

paolo.sandron@eng.it
in Paolo Sandron

© Engineering Group

Sommario

01 / **La trasformazione del mercato utilities** 4
02 / **L'offerta complessiva di Neta** 6
03 / **Una piattaforma AI-enabled** 9
04 / **L'offerta di Neta per i mercati delle utilities** 11
05 / **I nostri progetti** 22
06 / **Neta oltre le utilities** 25
07 / **What's next: le evoluzioni della piattaforma Neta** 27

© Engineering Group



01 La trasformazione del mercato utilities

Trend, sfide e opportunità del settore

Il mercato delle Utilities sta attraversando una **profonda trasformazione**, guidata da fattori normativi, tecnologici e di sostenibilità. Le policy europee – dal Green Deal a REPowerEU – stanno **accelerando il processo di decarbonizzazione**, orientando il settore verso fonti rinnovabili, efficienza energetica e gas verdi come il biometano.

© Engineering Group

In questo contesto l'economia circolare e i modelli "as-a-service" contribuiscono a trasformare la sostenibilità da vincolo a leva competitiva. Un ulteriore elemento chiave è la **resilienza idrica**, al centro della strategia europea per la Water Resilience, che richiede digitalizzazione per abilitare il monitoraggio e la manutenzione predittiva.

LA CENTRALITÀ DELLA TECNOLOGIA

L'innovazione tecnologica è il principale abilitatore della transizione. **Smart Grid**, **AI** e **Data Analytics** valorizzano il patrimonio informativo, trasformando i dati in servizi evoluti, dal billing intelligente al customer care proattivo. La cybersecurity assume un ruolo sempre più rilevante e richiede crescente attenzione, anche alla luce della direttiva NIS2 che impone controlli più stringenti su reti e infrastrutture, assicurando governance e continuità operativa.

DAL DATO AL VALORE: NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE UTILITIES

Le sfide globali generano nuove opportunità nei diversi settori:

Vendita energia e gas: smart meter e automazione migliorano accuratezza, previsioni e fiducia del cliente.

Idrico: digitalizzazione e compliance ARERA (RQSII) abilitano analisi avanzata e servizi omnicanale.

Distribuzione gas: gestione massiva dei dati di misura e riduzione degli scarti in ottica multi-company.

Teleriscaldamento: monitoraggio digitale tecnico ed economico a supporto della decarbonizzazione.

Igiene ambientale: tracciabilità e tariffazione puntuale favoriscono economia circolare e ottimizzazione operativa.

NETA: UNA PIATTAFORMA STRATEGICA PER LE UTILITIES

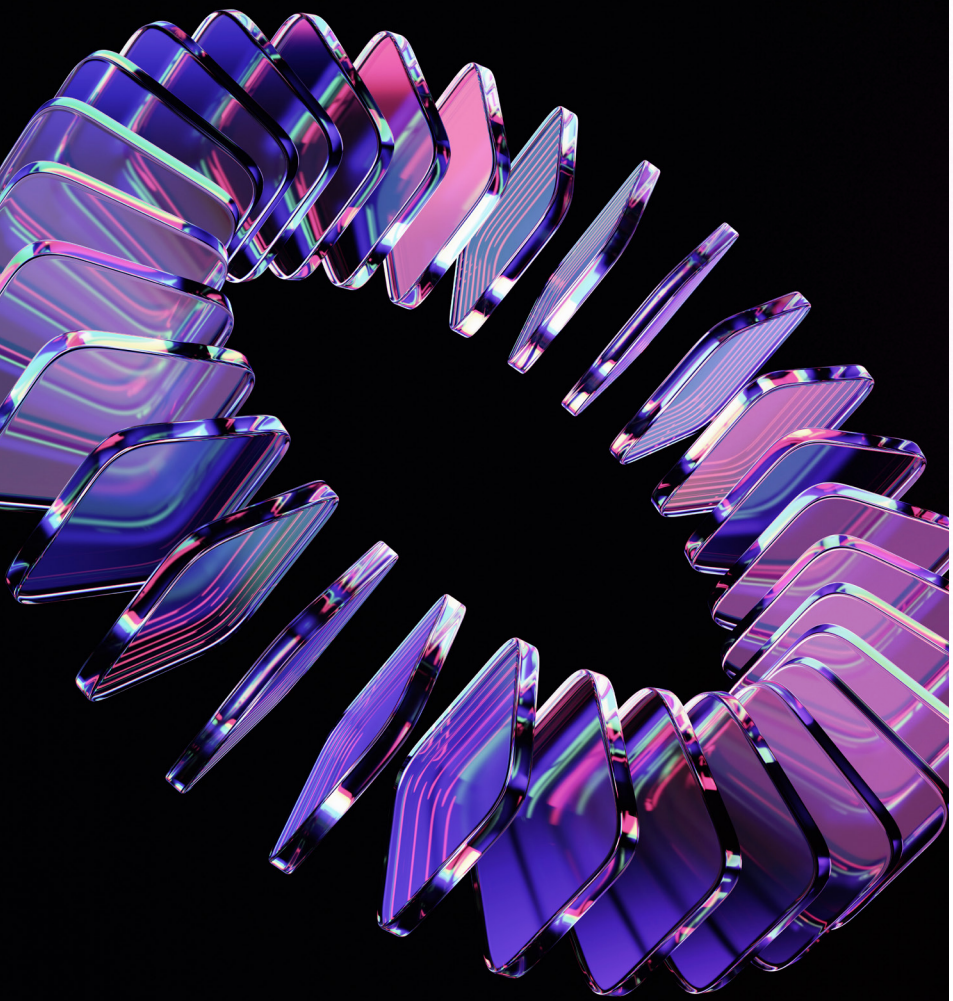
Neta, la software platform di Engineering, è l'alleato digitale per la transizione del settore. Cloud-native, modulare e interoperabile, integra processi **Meter-to-Cash**, **CRM** e **Credit Management**, garantendo scalabilità e compliance. Copre i principali processi di business dei settori relativi a distribuzione gas, vendita energia elettrica e gas, idrico, teleriscaldamento, igiene ambientale.

La sua forza risiede nella capacità di:

+ **trasformare** i dati in valore per aziende e clienti;
+ **abilitare** fatturazioni e servizi digitali trasparenti;
+ **ridurre** tempi di ciclo e migliorare la qualità del servizio;
+ **integrare** KPI ESG e SDG per una sostenibilità misurabile.

Neta è più che una soluzione IT: un **ecosistema digitale** che accompagna le Utilities verso efficienza, resilienza e vantaggio competitivo nella transizione energetica.

© Engineering Group

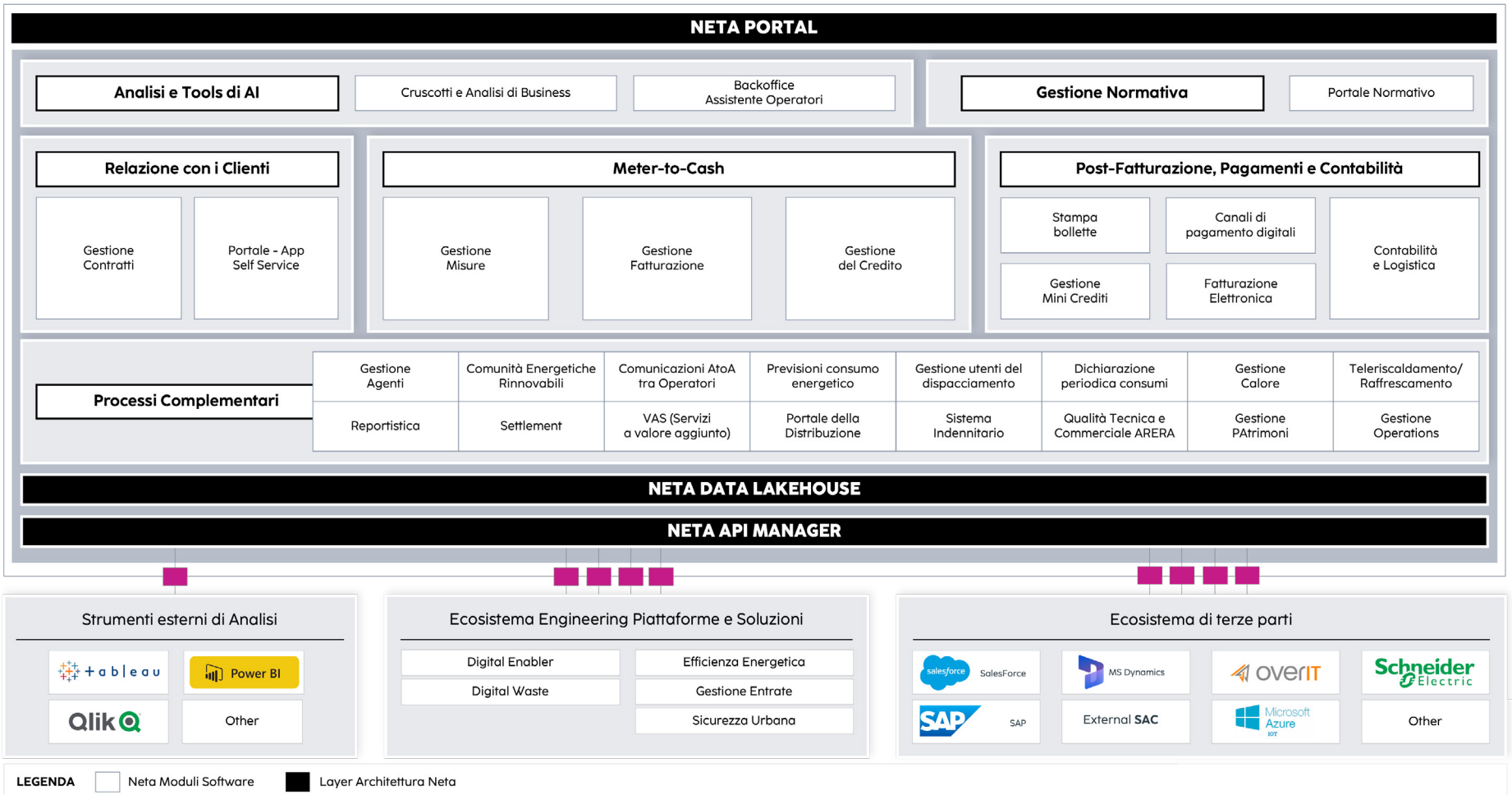


© Engineering Group

L’offerta complessiva di Neta

La software platform di Engineering per l’innovazione nell’Energy & Utilities

Neta è la soluzione leader nei sistemi Customer Information System per la gestione del **Meter-to-Cash** e dei principali processi del settore Energy & Utilities, garantendo efficienza operativa e supportando gli obiettivi di business, integrando Cloud, AI, Machine Learning, un approccio Data-Driven e Open API.



© Engineering Group

KEY FEATURES

➔ **Cloud Native:** progettata per il cloud, con aggiornamenti automatici e scalabilità

➔ **Efficienza delle Operations:** adozione di tecnologie innovative per semplificare i processi

➔ **Componibile con approccio ecosistemico:** integrabile con altre soluzioni grazie a standard aperti e API e supportata da un ampio ecosistema di partner IT

➔ **Innovativa:** algoritmi AI/GenAI applicata a prodotti e servizi per migliorare efficienza e qualità

➔ **Data Driven:** abilita la creazione di nuovi servizi per rispondere alle evoluzioni di mercato

➔ **No Vendor Lock-in:** indipendenza tecnologica per evoluzioni funzionali e personalizzazioni senza compromettere il "core" dei moduli

➔ **Orientata al cliente finale:** processi Meter-to-Cash efficienti e interazioni accurate

➔ **Conforme alle normative:** costantemente adeguata alle evoluzioni normative di settore

© Engineering Group

KEY BENEFITS

+ Efficienza operativa:
ottimizza risorse e processi, riduce costi e tempi, migliora la produttività, massimizza il valore generato dalle operations e dalle attività di business

+ Efficacia di business:
supporta il raggiungimento degli obiettivi strategici – crescita, redditività e posizionamento – garantendo risultati sostenibili e allineati alle aspettative dei clienti.

+ Qualità del servizio:
grazie a efficienza e efficacia integrate, offre un'esperienza accurata, accessibile e fidelizzante, facilitando il cross-selling e rafforzando la relazione con il cliente.

ARCHITETTURA ABILITANTE

➔ **Neta Portal: un'unica porta di ingresso all'innovazione**. Punto di accesso unificato ai nostri servizi, progettato per offrire un'esperienza semplice, fluida e integrata, con i clienti che gestiscono in autonomia le proprie subscription, monitorando i costi e ottimizzando l'utilizzo delle risorse.

➔ **Neta API Manager: integrazioni intelligenti, senza confini**. Le integrazioni tra la piattaforma **Neta** e le soluzioni di terze parti diventano immediate, sicure e scalabili, assicurando un'automazione fluida dei processi, con dashboard intuitive e strumenti di monitoraggio in tempo reale per prevenire anomalie e mantenere prestazioni ottimali.

➔ **Neta Data Lakehouse: il cuore unico e affidabile dei tuoi dati**. È il centro nevralgico della piattaforma, dove tutti i dati vengono raccolti, armonizzati e valorizzati. Grazie a un modello di data ingestion avanzato, trasforma fonti eterogenee in un'unica **Single Source of Truth**, accessibile da tutti i moduli e applicazioni, per una base dati ricca e sempre aggiornata per decisioni più veloci.

Una piattaforma AI-enabled

Gestione intelligente per la crescita e la competitività delle utilities

Le aziende del settore utilities si trovano oggi ad affrontare sia la **crescente complessità operativa** determinata da reti sempre più articolate, processi regolatori stringenti e da una digitalizzazione ormai imprescindibile, insieme all'**esigenza di ridurre i costi e migliorare i margini** in un mercato altamente competitivo.

Parallelamente, i clienti richiedono servizi digitali evoluti, trasparenti e personalizzati, con tempi di risposta immediati e un'esperienza coerente su tutti i canali. In questo scenario, l'**Intelligenza Artificiale (AI)** emerge come l'**acceleratore necessario** per trasformare grandi volumi di dati in decisioni tempestive, automazioni intelligenti e nuove opportunità di business, contribuendo anche al raggiungimento degli obiettivi ESG e di sostenibilità.

L'INTEGRAZIONE E LE APPLICAZIONI DELL'AI NELLA PIATTAFORMA NETA

Per la software platform **Neta**, l'AI non è un "add-on" tecnologico, ma una vera e propria **leva strategica**:

+ **Arricchisce i prodotti esistenti** rendendoli più intelligenti, adattivi e customer-centric.
+ **Abilita nuovi servizi a valore aggiunto**, trasformando ogni interazione in un'opportunità nuova (forecasting dei consumi, simulazione scenari tariffari)
+ **Permette di superare i silos** di una gestione operativa frammentata su più soluzioni IT e orchestrare processi end-to-end, integrandosi con piattaforme esterne (CRM, ERP, ...).

© Engineering Group

L'AI nella software platform **Neta trasforma la piattaforma in una soluzione intelligente**, capace di guidare la crescita e la competitività delle utilities nei prossimi anni.

01 **AI Agents standard e verticali:** assistenti intelligenti addestrati per supportare operatori e clienti finali

02 **AI applicata al prodotto:** algoritmi di Machine Learning per ottimizzare i processi "core" business

AD ESEMPIO: per il processo Contact-to-Cash (C2C)

- **CRM:** raccomandazioni per offerte real-time, churn prediction automatiche, gestione di contestazioni e reclami
- **Metering Data Management:** riconciliazione automatica misure, forecast dei consumi, anomaly detection per frodi e perdite, ottimizzazione dei cicli di lettura
- **Billing:** fatturazione adattiva e proattiva, identificazione anomalie, simulazioni tariffarie personalizzate
- **Credit Management:** credit scoring predittivo, early warning per morosità, strategie dinamiche di recupero crediti

03 **AI generativa e agentic AI:** agenti proattivi che migliorano i servizi a supporto delle soluzioni e customer experience

AD ESEMPIO: un **AI Agent Backoffice** che supporta l'operatore nella gestione ticket, suggerendo soluzioni in tempo reale, riducendo errori e migliorando tempi di risposta; parallelamente, un **Trend Analyzer Agent** individua pattern anomali nei reclami e propone azioni correttive.

04 **AI enabling:** orchestrare agenti AI tra diverse piattaforme enterprise, con ecosistemi cooperativi abilitati dalla Data Federation

AD ESEMPIO: integrazione AI tra Neta M2C e CRM esterni consente di automatizzare chiarimenti su consumi e bollette anomale, ridurre i rischi di insolvenza con reminder e rateizzazioni personalizzate, e suggerire offerte mirate in tempo reale. In questo modo l'azienda migliora l'esperienza cliente, accelera gli incassi e rafforza le azioni di retention.

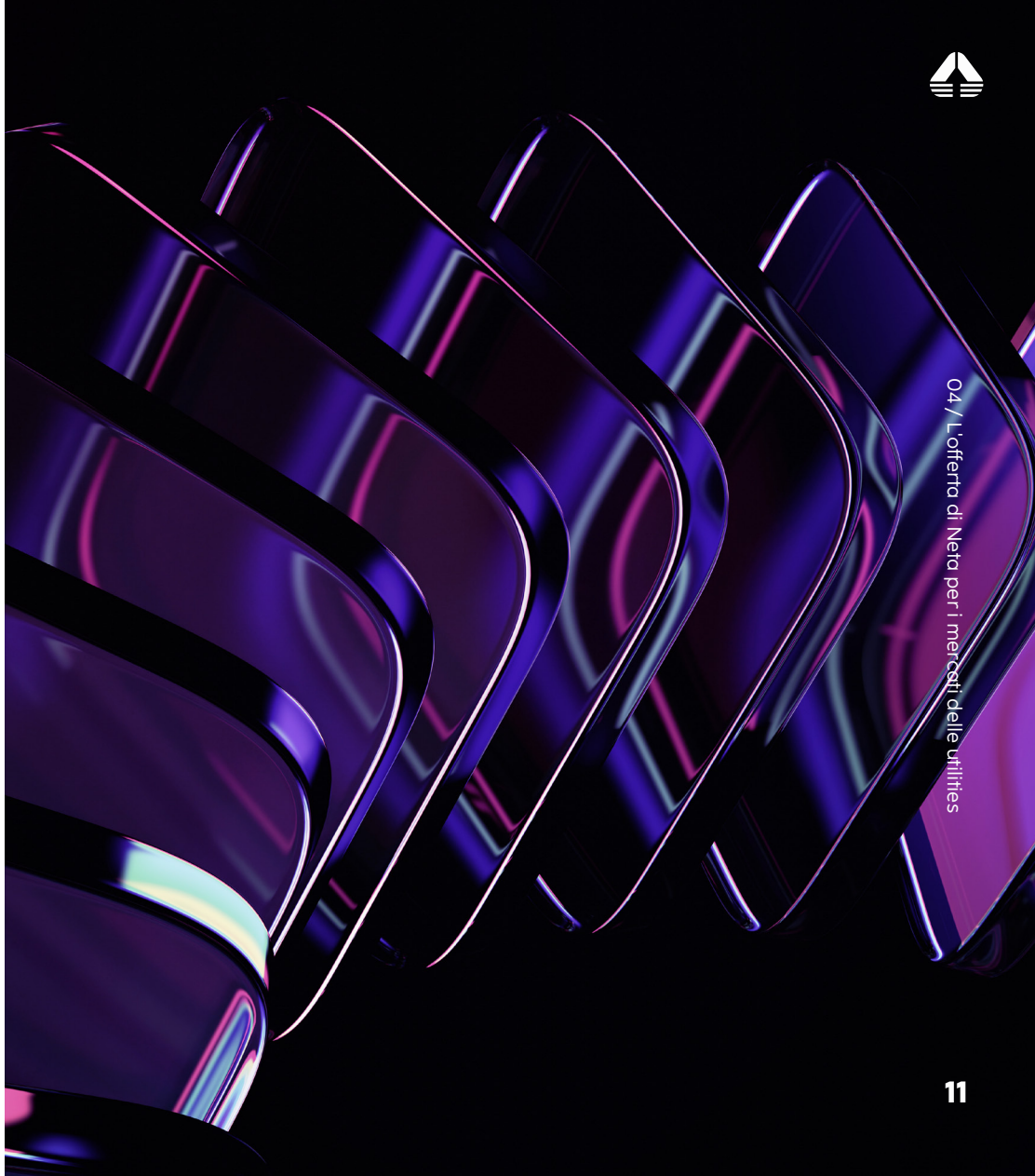
© Engineering Group

L’offerta di Neta per i mercati delle utilities

Un’unica piattaforma, diverse soluzioni integrate

Per rispondere alle sfide complesse e diversificate nel mercato utilities, **Neta** abilita un portafoglio modulare di soluzioni **componibili e scalabili**, che permettono di affrontare i problemi più rilevanti con strumenti concreti, già sperimentati sul mercato e in continua evoluzione, con moduli applicativi che rappresentano i pilastri della piattaforma e coprono i processi mission-critical e moduli specialistici che invece, completano l’offerta con funzionalità mirate.

© Engineering Group



RELAZIONE CON I CLIENTI

Customer Gate

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE CUSTOMER GATE DI NETA
I clienti accedono ai servizi agilmente? Senza strumenti digitali intuitivi, l'esperienza diventa complessa e costosa	Grazie a **Customer Gate di Neta**, ogni cliente ha accesso h24 a un portale e un'app che semplificano la gestione di letture, pagamenti e comunicazioni
Relazione digitale frammentata? Canali non integrati generano esperienze disomogenee e clienti insoddisfatti	La soluzione **centralizza l'esperienza cliente** con un canale digitale unico, integrato con CRM e Meter-to-Cash, per dati coerenti e servizio continuo
Difficile creare engagement online? Non basta avere un portale: senza valore aggiunto, l'engagement non decolla	Customer Gate arricchisce l'esperienza digitale con **servizi a valore aggiunto** che aumentano la fidelizzazione: consumi in tempo reale, simulazioni, notifiche personalizzate

KEY BENEFIT

+ **Self-service H24:** i clienti gestiscono in autonomia pratiche, consumi e pagamenti

+ **Esperienza integrata:** portale e app collegati a sistemi CRM e processi Meter-to-Cash per continuità e trasparenza

+ **Engagement digitale:** funzionalità personalizzabili per aumentare la fidelizzazione

© Engineering Group

METER-TO-CASH

Meter Data Management nella vendita energia elettrica, gas e idrico

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE MDM DI NETA
I dati di misura non sono sempre affidabili? Letture mancanti, stime imprecise e sistemi non allineati generano ritardi in fatturazione, reclami e contestazioni	Con la soluzione **MDM**, i dati di misura sono validati, normalizzati e riconciliati in automatico, garantendo coerenza e qualità prima del billing
Complicazioni nella gestione di volumi enormi di dati? Senza strumenti adeguati, le migliaia di dati provenienti dai contatori smart restano un potenziale non sfruttato	MDM è progettato per **scalare senza limiti**, gestendo grandi moli di dati a disposizione dei processi aziendali in modo rapido e sicuro
Non trasformi i dati in valore per il business? Hai i dati dei clienti, ma non li trasformi in valore: restano nei sistemi, inutilizzati	MDM **trasforma i dati di misura in insight** con AI e dashboard integrate, per servizi e fidelizzazione data driven

KEY BENEFIT

+ **Qualità e coerenza dei dati:** letture validate e sicure, meno contestazioni e reclami

+ **Scalabilità garantita:** gestione fluida di milioni di dati provenienti da smart meter e IoT

+ **Dati che diventano valore:** insight utili a supporto di nuovi servizi e modelli di business

© Engineering Group

METER-TO-CASH

Billing

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE BILLING DI NETA
Bollette poco accurate e contestazioni frequenti? Errori di calcolo, dati incompleti o stime poco affidabili generano reclami e sfiducia nei clienti	Il modulo **Billing** automatizza e controlla l'intero processo di fatturazione, assicurando precisione, efficienza e piena compliance normativa
Cicli di fatturazione lenti e costosi? Elaborare e inviare le bollette richiede troppo tempo e risorse, soprattutto con grandi volumi dati	Con il **Billing di Neta** riduci i tempi di emissione, aumenti l'efficienza e acceleri gli incassi grazie all'Intelligenza Artificiale
Difficoltà nell'adattare le offerte commerciali? Innovi le offerte, ma il sistema non ti segue: senza flessibilità, ogni lancio diventa un ostacolo operativo	La soluzione semplifica la **configurazione di nuove regole tariffarie**, favorendo l'innovazione commerciale senza rallentare i processi

KEY BENEFIT

+ **Accuratezza garantita:** bollette corrette al primo colpo, meno reclami

+ **Velocità ed efficienza:** cicli di fatturazione più rapidi e scalabili

+ **Flessibilità tariffaria:** configurazione prodotti-offerte flessibile e aperta a tool esterni

© Engineering Group

METER-TO-CASH

Credit Management

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE CREDIT MANAGEMENT DI NETA
Insoluti che pesano sulla liquidità? Ritardi e mancati pagamenti mettono sotto pressione la liquidità e il cash flow aziendale	Il modulo Credit Management ti aiuta a **monitorare in tempo reale incassi, scadenze e piani di rientro**, riducendo i rischi di morosità
Processi di recupero crediti poco efficienti? I solleciti non sempre arrivano al momento giusto, portando inefficienze e scarsi risultati	Con il modulo Credit di Neta puoi analizzare continuamente lo stato dei pagamenti e **attivare automaticamente i solleciti solo in presenza di insoluti**, interrompendoli in tempo reale in caso di pagamento o rateizzazione
Assenza di insight predittivi? Non riesci a prevedere quali clienti rischiano di non pagare, né a differenziare il trattamento	Grazie ad AI e analisi dei dati, la soluzione **Neta** ti offre **modelli predittivi per identificare i clienti a rischio** e definire azioni mirate

KEY BENEFIT

+ **Cash flow protetto:** migliore controllo sugli incassi e riduzione dei mancati pagamenti

+ **Automazione intelligente:** solleciti e reminder più rapidi, mirati ed efficaci

+ **Insight predittivi:** analisi e modelli AI per anticipare e gestire il rischio credito

© Engineering Group

DISTRIBUZIONE GAS, CONTABILITÀ E LOGISTICA

Neta2D: per una gestione end-to-end del settore distribuzione gas

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE NETA2D DI NETA
Gestione complessa dei processi nella distribuzione gas? I distributori devono coprire l'intero ciclo di business spesso con sistemi frammentati e poco aggiornati	Neta2D offre una **piattaforma completa e integrata**, con moduli preconfigurati per la distribuzione gas, che centralizza e standardizza i processi, riducendo tempi e costi di gestione
Garantire conformità a normative in costante aggiornamento? Adeguarsi in tempo a delibere, tracciati e flussi regolatori richiede effort elevato e rischia di rallentare l'operatività	Grazie all'osservatorio normativo, **Neta2D** garantisce sempre la piena compliance senza oneri aggiuntivi per l'azienda
Difficoltà di integrazione e scalabilità IT? I sistemi legacy limitano l'integrazione con applicazioni esterne e non scalano con l'aumento di volumi e utenti	Neta2D offre **API standard, architettura cloud-ready e strumenti di RPA/AI** assicurando facilità di integrazione, automazione dei processi e scalabilità orizzontale

KEY BENEFIT

+ **Compliance continua:** adeguamento continuo e tempestivo alle evoluzioni normative

+ **Efficienza end-to-end:** gestione completa e integrata dei processi di distribuzione gas

+ **Integrazione e scalabilità:** AI e Cloud per performance elevate e interazioni con soluzioni IT

© Engineering Group

DISTRIBUZIONE GAS, CONTABILITÀ E LOGISTICA

NetaSIAL: per la gestione dei processi amministrativi e di logistica per il mercato utilities

LE SFIDE DEI CLIENTI	LA SOLUZIONE NETASIAL DI NETA
Processi amministrativi frammentati? Il ciclo passivo, il controllo documenti e le riconciliazioni sono spesso manuali e disperse nei sistemi, con rischio di errori e inefficienze	NetaSIAL **automatizza** tutte le attività amministrativo-contabili, dal budget alla riconciliazione dei pagamenti, garantendo coerenza, tracciabilità e conformità normativa
Logistica complessa da gestire? Magazzini, mezzi e forniture non sono monitorati in tempo reale, rallentando la catena di approvvigionamento e aumentando i costi	**NetaSIAL** offre una gestione end-to-end della logistica con cruscotti in tempo reale, workflow intelligenti e app mobile per un controllo proattivo degli asset aziendali
Necessità di strumenti per le decisioni? Senza analisi e reporting integrati, è difficile monitorare spese, cespiti e performance, compromettendo la capacità di prendere decisioni tempestive	NetaSIAL integra tecnologie di BI, machine learning e web semantico per fornire **insight predittivi e reportistica multidimensionale**, migliorando il controllo gestionale e la pianificazione strategica

KEY BENEFIT

+ **Efficienza:** automazione dei processi contabili e logistici, riduzione errori manuali

+ **Governance completa:** controllo centralizzato su contabilità, acquisti, cespiti e magazzini

+ **Flessibilità di adozione:** soluzione modulare, scalabile e disponibile in Cloud e on-premise

© Engineering Group

MODULI NETA / ENERGIA ELETTRICA & GAS

Moduli applicativi complementari ai processi core per la vendita energia elettrica e gas

MODULI	PROBLEMA CHIAVE	RISPOSTA DI PRODOTTO	BENEFICIO
Neta4Sale Gestione campagne commerciali per le società di vendita	Difficoltà nella gestione di offerte e contratti in modo rapido e coerente	Automatizza il ciclo di vendita, dall'offerta al contratto	Velocità commerciale
Neta2Tax Gestione delle dichiarazioni annuali	Rischio di errori nel calcolo di imposte e tributi	Automatizza applicazione imposte e compliance fiscale	Conformità
Neta4Settlement Controllo, quadratura e riconciliazione flussi di fatturazione e anagrafici	Riconciliare i flussi di mercato è complesso e manuale	Automatizza raccolta e riconciliazione, garantendo coerenza contabile	Accuratezza
NetaHermes Comunicazione Vendita Distributori / Acquirente Unico	Gestire scambi normati e non normati con più distributori e SII è complesso e rischioso per la compliance	Automatizza le comunicazioni bidirezionali A2A e garantisce le evoluzioni normative	Compliance e interoperabilità garantite
Neta4VAS Monetizzare servizi a valore aggiunto, oltre la commodity	Complesso integrare e offrire servizi extra ai clienti	Abilita gestione centralizzata di pacchetti e VAS	Flessibilità

© Engineering Group

MODULI NETA / UTILITIES

Moduli applicativi complementari ai processi core per tutti i settori utilities

MODULI	PROBLEMA CHIAVE	RISPOSTA DI PRODOTTO	BENEFICIO
NetaCRM Automatizzare e semplificare i flussi di lavoro più complessi	Dati dispersi su più sistemi, processi manuali e frammentati, mancanza di strumenti per misurare le performance	NetaCRM unifica le informazioni cliente, automatizza i workflow operativi e offre dashboard e KPI mirati	Vista unica sul cliente
Energy Community Creare, gestire e valorizzare le Comunità Energetiche	Avviare e gestire una Comunità Energetica Rinnovabile è complesso e frammentato, richiede strumenti diversi e grande effort organizzativo	Energy Community offre una piattaforma SaaS che copre tutte le fasi, dalla promozione alla gestione operativa e al monitoraggio operativo	Partecipazione sostenibile e gestione semplificata
Gestione Patrimoni Edili Controllo tecnico, economico e strategico degli asset immobiliari ed energetici	Patrimoni e impianti non monitorati in modo integrato e trasparente	Centralizza gestione asset immobiliari ed energetici con dashboard, report multidimensionali e AI	Governance patrimoniale

© Engineering Group

ALTRI MODULI NETA

Ulteriori moduli applicativi complementari ai processi core

SETTORE	MODULI	PROBLEMA CHIAVE	RISPOSTA DI PRODOTTO	BENEFICIO
Idrico, Vendita EE e Gas	**NetaPAY** Digitalizzazione del processo di incasso semplice, affidabile	Offrire più metodi di pagamento aumenta la complessità	Automatizza la riconciliazione offre dati real-time sugli incassi	Pagamenti semplificati ed efficienza operativa
Idrico	**Water Quality** Controllo tecnico e normativo del servizio idrico integrato	Mancanza di controllo in tempo reale sugli standard qualitativi	Raccoglie e analizza dati sulla qualità dell'acqua	Sicurezza
	Integrated Water Quality Compliance, dati centralizzati e rendicontazione ARERA semplificata	Rispettare le prescrizioni ARERA (RQSII) è complesso e richiede tempo	IWQ centralizza i dati, genera report ready-to-upload e monitora KPI con dashboard AI	Compliance e governance sicura
Teleriscaldamento	**Neta SSE** Gestione end-to-end del teleriscaldamento, dalla centrale al cliente finale	Complesso gestire bilanciamenti energetici e tolleranze regolatorie	Automatizza calcolo e verifica dei bilanci di rete	Compliance di mercato
Igiene ambientale	**Metering Waste** Gestione misure rifiuti	Mancanza di dati accurati e certificati sulla raccolta e smaltimento rifiuti	Soluzione waste dedicata per tracciare volumi, qualità e processi	Sostenibilità e compliance

Un ecosistema aperto, pronto a crescere insieme ai nostri clienti.

Il valore della software platform **Neta** di Engineering non sta solo nei singoli moduli, ma nella capacità di **integrare tra loro soluzioni core e moduli specialistici**, adattandosi alle priorità di ciascun cliente.

L'architettura componibile e cloud-ready di Neta assicura la possibilità di partire da un progetto specifico e **ampliare nel tempo l'adozione** con altri moduli, senza costi di reingegnerizzazione o vincoli tecnologici. In questo modo, **Neta** diventa un **partner di lungo periodo** per affrontare la trasformazione digitale delle utilities, garantendo **continuità operativa, compliance e innovazione** in un mercato in rapida evoluzione.

© Engineering Group

05 I nostri progetti

CASE STUDY

Da Vinci: una piattaforma unica per gestire i dati di misura, billing, credito.

CLIENTE / **E.ON SpA**
SETTORE DI MERCATO / **Vendita EE e Gas**
MODULO NETA / **Meter-to-Cash**

Abbiamo realizzato per E.ON Italia una piattaforma basata su Net@ (soluzione sviluppata interamente in Italia) approvata da E.ON Deutschland, per gestire misura, fatturazione, credito in ambito gas & power.

Discover More →

CASE STUDY



Plenitude: una nuova piattaforma per i pagamenti digitali

CLIENTE / **Plenitude**
SETTORE DI MERCATO / **Vendita EE e Gas**
MODULO NETA / **NetaPAY**

Il ruolo del Cloud nei pagamenti digitali per accompagnare la transizione ecologica e digitale nel mondo dell'utility e dell'energia, innovando continuamente l'esperienza del cliente.

Discover More →

© Engineering Group



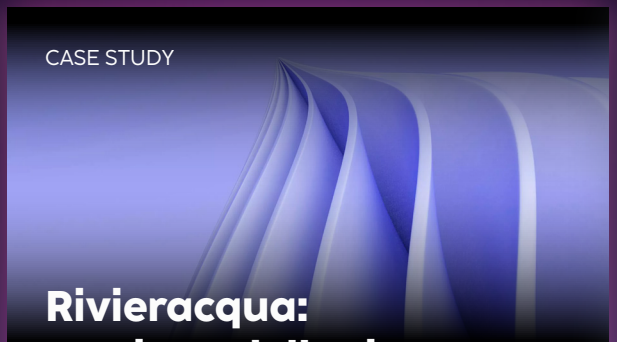
CASE STUDY

Acquedotto Pugliese: un innovativo sistema di Trouble Shooting per la Control Room

CLIENTE / **ASA Livorno**
SETTORE DI MERCATO / **Idrico**
MODULO NETA / **MDM Water**

Un unico punto di accesso ai dati, garantisce integrazione nativa con i sistemi commerciali Meter-to-Cash e consente un approccio data-driven ai processi idrici.

Discover More →



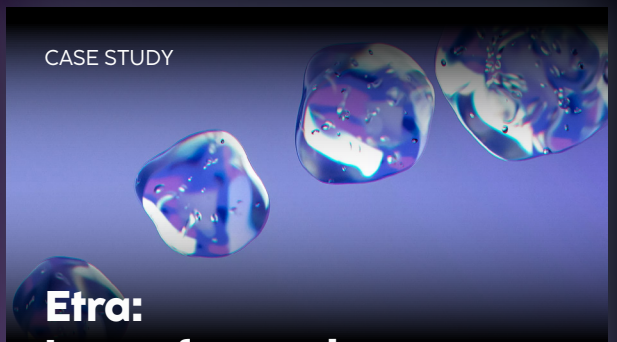
CASE STUDY

Rivieracqua: gestione delle risorse idriche mettendo il consumatore al centro

CLIENTE / **Rivieracqua**
SETTORE DI MERCATO / **Idrico**
MODULO NETA / **Meter-to-Cash, NetaWeb**

Con il supporto di Engineering, Rivieracqua gestisce le risorse idriche mettendo il consumatore finale al centro.

Discover More →



CASE STUDY

Etra: la trasformazione digitale nella gestione idrica e ambientale

CLIENTE / **Etra SpA**
SETTORE DI MERCATO / **Idrico e Igiene Ambientale**
MODULO NETA / **Meter-to-Cash**

La multiutility veneta lancia il programma Etra4Future adottando la nuova Suite Net@2A di Engineering per la gestione idrica e igiene ambientale.

Discover More →

© Engineering Group

CASE STUDY

Italgas: Metering Data Management

CLIENTE / **Italgas**
SETTORE DI MERCATO / **Distribuzione Gas**
MODULO NETA / **Metering**

Abbiamo realizzato un servizio efficace, stabile e robusto in grado di gestire contatori di grande e piccolo calibro, sia teleletti sia non teleletti, un unico entry point attraverso il quale accedere ai dati di misura: utenza business e domestica, contatori tradizionali e smart meter.

Discover More →

CASE STUDY

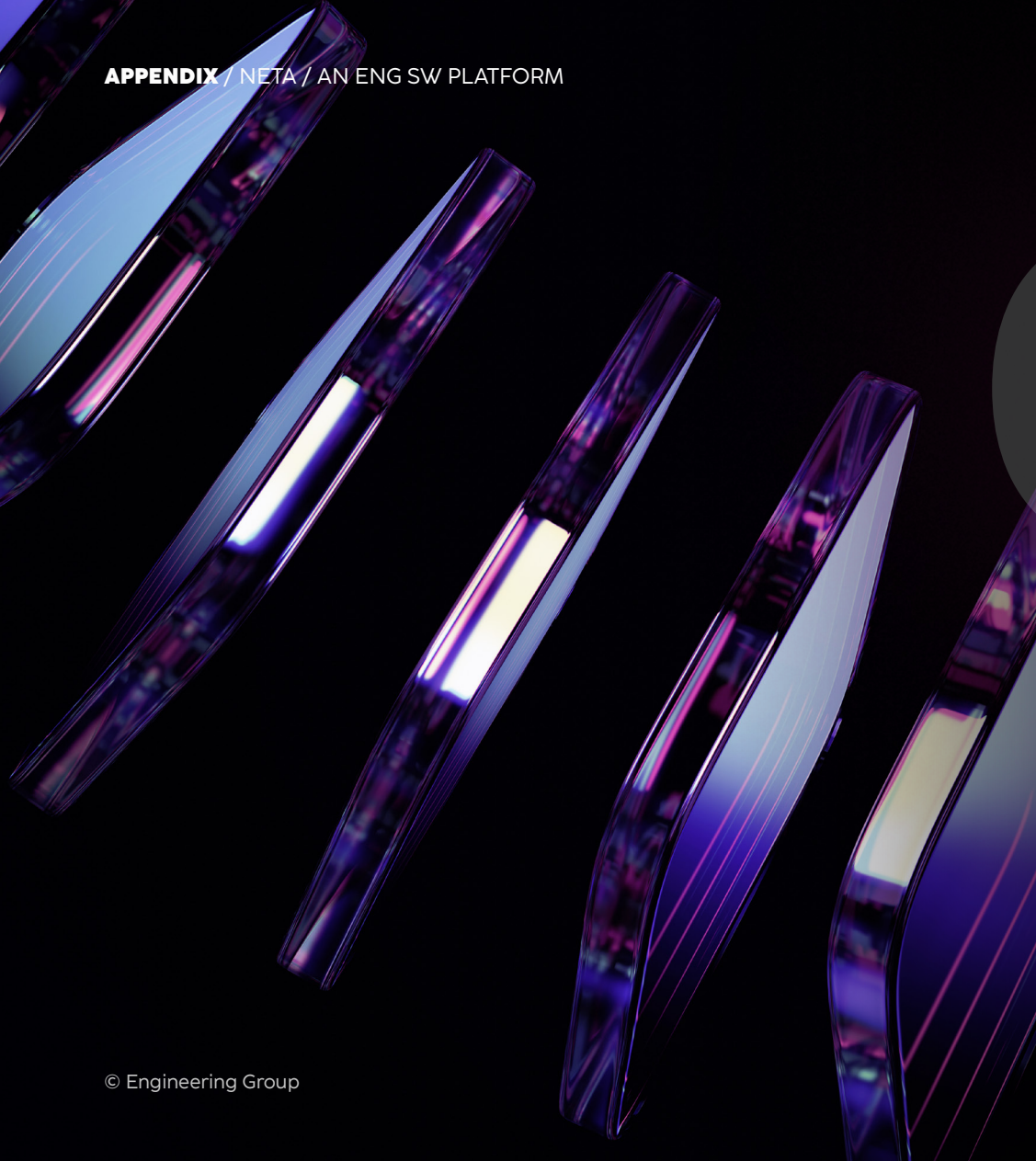
NetaSuite nel settore Heating di AGSM

CLIENTE / **AGSM**
SETTORE DI MERCATO / **Teleriscaldamento**
MODULO NETA / **CRM, Meter-to-Cash**

Una linea di prodotto di gestione del mercato del teleriscaldamento/heating per ottimizzare il processo di vendita dei servizi.

Discover More →

© Engineering Group



06

Neta oltre le utilities

Soluzioni componibili per nuovi mercati

La trasformazione digitale non conosce confini di settore. Le stesse logiche di gestione dati, processi di fatturazione e customer experience che hanno reso **Neta** una piattaforma di riferimento nel mondo delle utilities possono oggi essere applicate con successo in altri mercati. Grazie alla sua architettura **cloud-native, componibile e scalabile,** la piattaforma di Engineering è capace di adattarsi a contesti differenti, valorizzando l'esperienza maturata nel mercato Utilities per offrire soluzioni innovative anche a industrie, servizi e pubblica amministrazione.

© Engineering Group

MODULI E APPLICAZIONI PER I MERCATI EXTRA UTILITIES

➜ **Billing** – Grazie al disaccoppiamento tra “misura” e “contatore”, il modulo di fatturazione può essere utilizzato per gestire fatturazione di abbonamenti, pedaggi, ticketing e qualsiasi servizio a canone o a consumo. Nei contesti B2B supporta la fatturazione complessa di clienti industriali, con workflow flessibili e multicanale.

➜ **Energy Community** – Neta abilita modelli di comunità energetiche nei settori di mercato delle aziende energivore, come ad esempio nel settore industriale, in cui le aziende possano beneficiare della produzione energetica da fonti rinnovabili e condividerla con i membri della comunità. Un’opportunità concreta per coniugare risparmio, sostenibilità e strategie di corporate social responsibility.

➜ **Metering** – La capacità di acquisire e validare dati di misura da sistemi SAC/HES o da data hub centrali come Acquirente Unico permette di estendere il concetto di “misura” oltre l’energia o l’acqua, applicandolo a ogni processo di consumo o utilizzo (dalla logistica alla mobilità). La flessibilità del modulo consente di integrarlo in processi di billing sia per clientela B2B che retail.

➜ **Credit Management** – Le funzionalità di gestione del credito, nate per bollette energetiche o idriche, possono essere adattate a qualunque settore che gestisca cicli di pagamento ricorrenti. Solleciti, piani di rientro e monitoraggio morosità diventano strumenti universali per ridurre i rischi finanziari e rafforzare la relazione con i clienti.

➜ **NetaSIAL** – Dalla definizione del budget di spesa al controllo degli acquisti, fino alla riconciliazione automatica dei pagamenti, il modulo contabile garantisce una gestione end-to-end dei processi amministrativi. Perfetto per realtà industriali, enti pubblici e aziende multiservizio che necessitano di un controllo integrato tra contabilità analitica e logistica.

➜ **Gestione Patrimoni Edili** – Il modulo nasce per supportare tutte le aziende che gestiscono patrimoni immobiliari e che realizzano e manutengono impianti termici, cappotti energetici, caldaie, efficientamenti energetici.

Portare la piattaforma **Neta** oltre le utilities significa renderla un **abilitatore universale di processi digitali**, capace di generare efficienza, trasparenza e valore misurabile in qualunque settore.

Dalla gestione dei consumi industriali alla fatturazione di abbonamenti e servizi, fino al controllo integrato dei processi amministrativi, **Neta** dimostra di essere molto più di una soluzione per le utilities: è un **ecosistema pronto a supportare la crescita di aziende e organizzazioni** in mercati sempre più digitalizzati e orientati alla sostenibilità.

© Engineering Group

What’s next: le evoluzioni della piattaforma Neta

Nuovi servizi per un mercato in evoluzione

Digitalizzazione, sostenibilità e nuove normative stanno ridefinendo il mercato Utilities. In questo contesto, Neta evolve da piattaforma di soluzioni ad **abilitatore di nuovi servizi per mercati in trasformazione**, mettendo a valore le competenze maturate nei settori regolati.

L’approccio **“no vendor lock-in”** e un **Partnership Program** strutturato consentono di costruire un ecosistema aperto e scalabile, capace di adattarsi a contesti normativi e di business differenti e di supportare una crescita anche a livello internazionale.

© Engineering Group

NUOVI PRODOTTI DELLA PIATTAFORMA NETA

Grazie ai progetti di ricerca e innovazione di Engineering e ad una roadmap di prodotto in continua evoluzione, Neta si arricchirà di nuove soluzioni nei settori di mercato utilities.

➜ **Progetti MISE 4.0 (R&I):** piattaforma industrializzata per gestire efficienza e stoccaggio energetico, supervisione semantica integrata (GIS, SCADA, DSS) e Industrial IoT.

➜ **Water Management System (WMS):** acquisizione completa dei dati di campo della rete idrica e dashboard chiave per ridurre perdite, migliorare la qualità del servizio ed efficacia operativa.

➜ **Replica WMS su altre infrastrutture:** applicazione del modello a distribuzione gas e teleriscaldamento con cruscotti base dedicati.

➜ **Digital Ecosystem Energy:** dashboard di consapevolezza energetica per consumer e prosumer, con AI applicabile sia alle aziende Energy sia a imprese energivore extra Utilities.

SERVIZI NUOVI DA PRODOTTI ESISTENTI

➜ **Enertech Company:** soluzioni Neta dedicate a new company che entrano nella vendita di energia elettrica

➜ **Data Monetization:** valorizzazione dei dati presenti nella DataLakeHouse per abilitare nuovi business e modelli di ricavo basati sul dato.

EVOLUZIONE DI PRODOTTI ESISTENTI PER NUOVE OPPORTUNITÀ NORMATIVE

➜ **Energy Community per MLF:** evoluzione della soluzione Energy Community per trasformare le CER in Business Service Provider (BSP) nel futuro Mercato Locale della Flessibilità.

Neta si conferma come **piattaforma aperta e orientata al futuro**, capace di trasformare la digitalizzazione in valore concreto e accompagnare le aziende nell'evoluzione del mercato.

UN MODELLO APERTO PER CRESCITA E SCALABILITÀ

La piattaforma Neta segue il principio di "no vendor lock-in", che garantisce ai clienti piena autonomia operativa nella scelta dei system integrator e nella gestione dell'evoluzione della soluzione. Questo approccio genera benefici concreti:

+ **Indipendenza tecnologica:** il cliente non è vincolato all'utilizzo di risorse Neta per evoluzioni e personalizzazioni.

+ **Flessibilità evolutiva:** possibilità di adattare con facilità le soluzioni Neta alle evoluzioni delle esigenze di business dei clienti.

+ **Accelerazione dell'innovazione:** i clienti possono introdurre nuove features a complemento dei servizi "core" forniti da Neta.

+ **Valorizzazione degli investimenti:** l'approccio modulare consente di capitalizzare i processi esistenti ed evolverli progressivamente.

+ **Riduzione del time-to-market:** i player che conoscono già il dominio di business possono evolvere i servizi del Cliente con maggiore velocità, ottimizzando i costi.

© Engineering Group

L'APPROCCIO

L'approccio **no vendor lock-in** abilita interoperabilità e libertà di scelta per i clienti e rappresenta il fondamento di due direttrici strategiche di sviluppo della piattaforma:

Partnership Program → Creazione di un ecosistema di system integrator e società di consulenza in grado di rivendere, implementare e supportare Neta presso i clienti finali.

Espansione internazionale → Ingresso nei mercati esteri attraverso collaborazioni con player locali, capaci di adattare la piattaforma alle normative e ai processi di business dei singoli Paesi.

Focus on Partnership Program

L'apertura alle partnership consente a Neta di posizionarsi con agilità in contesti applicativi complessi, garantendo ai clienti libertà di scelta e integrazione con soluzioni complementari. Il **Partnership Program di Neta** nasce per costruire un ecosistema aperto che abilita scalabilità, innovazione e crescita internazionale, rafforzando al contempo il valore per il mercato e per i clienti finali.

A CHI È RIVOLTO?

+ System Integrator: partner tecnologici che implementano, personalizzano e integrano la soluzione presso i clienti.

+ Società di consulenza: attori che supportano i clienti nelle scelte di processo e accompagnano la trasformazione digitale.

+ Rivenditori e reseller: partner commerciali che distribuiscono la soluzione su mercati target, creando un canale di vendita indiretto.

+ Partner tecnologici: vendor di tecnologie complementari (es. cloud provider, IoT, AI, cybersecurity) che integrano valore nell'offerta.

+ Partner locali/internazionali: player presenti in mercati geografici specifici, che abilitano localizzazione normativa, linguistica e culturale.

© Engineering Group

Focus On

Partnership Program: come funziona?

DEFINIZIONE E ONBOARDING

Selezione partner target
System integrator, consulenti, ISV, operatori verticali per settore

Accordo quadro e requisiti minimi
Adesione al programma, NDA, codice etico, criteri di compliance

Welcome kit
Materiali di presentazione, roadmap soluzioni, overview architettura

FORMAZIONE E ABILITAZIONE

Academy online e/o in presenza
Corsi tecnici (soluzioni IT, API, architettura) e commerciali (value proposition, casi d'uso)

Learning path per ruolo
- Pre-sales consultant
- Architect / Developer
- Project Manager
- Support Specialist

Esami di certificazione
Prove pratiche, assessment su use case reali

CERTIFICATION PLAN

Bronze → Accesso a formazione e materiali standard

Silver → Competenze certificate su almeno un modulo/prodotto, 1–2 progetti completati

Gold → Esperienza consolidata su più moduli, case study validati, KPI su delivery

Platinum → Partnership strategica, co-marketing, co-delivery, partecipazione ad advisory board

SUPPORTO E CO-DELIVERY

Accesso a sandbox/test environment per sviluppi e demo

Supporto tecnico dedicato
Partner Helpdesk, Community, Portale Knowledge

Co-delivery dei primi progetti
Affiancamento diretto di risorse interne IT (knowledge transfer)

Playbook di integrazione
Linee guida per metodologie, template, best practice

CRESCITA ED EVOLUZIONE

Percorsi di specializzazione
Verticale (es. macro-processi di business) o tecnologica (es. AI, cloud, IoT, ...)

Programmi di incentivazione
Rebate, premi economici, fondi marketing

Co-marketing
Webinar, eventi congiunti, white paper, case study a firma condivisa

Partner advisory council
Coinvolgere i partner top nelle decisioni di roadmap

MONITORAGGIO E KPI	**Dashboard Partner** (#certificazioni, #progetti, customer satisfaction, SLA supportati), **Partner Scorecard, Feedback & Improvements**
RINNOVO E FIDELIZZAZIONE	**Audit periodiche, upgrade/downgrade livello di partnership, piani di crescita specializzati**

© Engineering Group

www.eng.it/neta

Netaeng

teamneta@eng.it