



Redacy | AI VMs per processi proprietari.

Ottobre 2026

Why now

Oggi i modelli AI, se orchestrati bene, sanno fare i processi proprietari di un'azienda: il lavoro che la distingue dai concorrenti e per cui i clienti la pagano.

Nel settore del software è già successo, perché ogni programmatore ha imparato a orchestrarli. Negli altri settori chi conosce il processo non sa usare i modelli, e viceversa.

Le aziende vogliono tenere questo lavoro in casa, quindi cercano consulenti o costruiscono team interni, perché i prodotti già pronti non lo conoscono. Chi ci riesce per primo può prendersi una fetta molto più grande del suo settore.

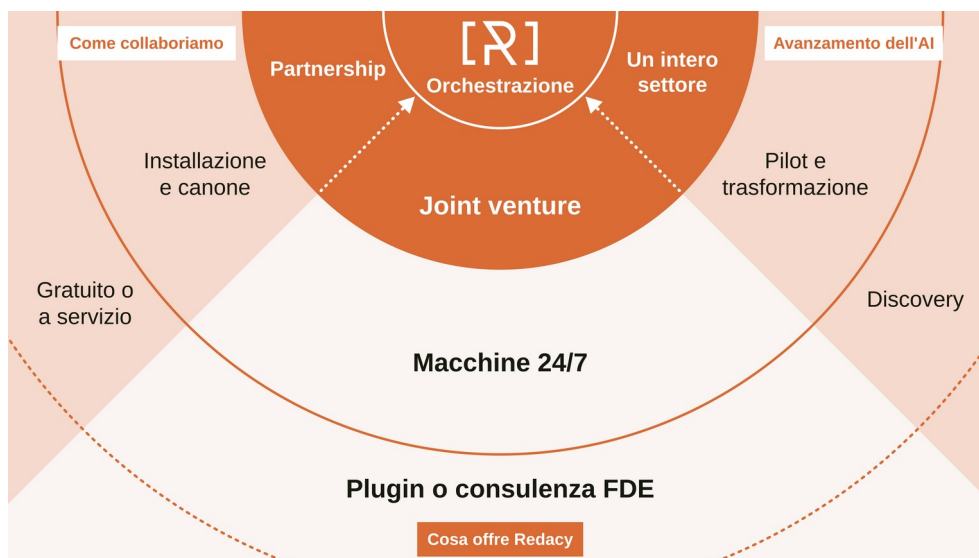
Il problema

Settore per settore, il mercato si polarizza attorno a chi porta l'AI in produzione, e professionisti e SMEs non hanno le competenze per farlo.

La soluzione

Il cliente vede un dipendente digitale che diventa specializzato in un suo processo proprietario, e il know-how resta suo. Redacy fornisce tutto il livello di orchestrazione dell'AI, e si collabora in quattro modi:

- **Plugin:** è gratuito, mette i dati in ordine per la macchina ed è l'ingresso del cliente.
- **Consulenza:** i forward deployed engineer (FDE) seguono l'azienda in tutto il percorso. Il primo giorno rilevano la situazione di partenza, così il ritorno si misura.
- **Macchine:** il dipendente digitale, che lavora 24/7, venduto attraverso un partner, oppure on-prem o gestito (in sviluppo).
- **Joint venture:** per un intero settore. Il socio porta l'accesso commerciale e la conoscenza del problema, Redacy porta la scalabilità. Il primo caso è una NewCo con un operatore che ha distribuzione nel settore hospitality (in sviluppo).



Cosa abbiamo fatto finora

Redacy opera da inizio 2026 e, prima della ristrutturazione descritta in questo documento, ha venduto agenti AI per un totale di più di 100k € in revenue, in diversi settori, dimostrando l'applicabilità e la validità del prodotto in diversi casi d'uso.

Progetti svolti

- **Settore consulenziale:** la VM e il metodo Redacy applicati a un team di analisti e consulenti di startup, con un efficientamento del processo dell'83%, riducendo il tempo necessario per completare una review da oltre 30 minuti a soli 5-10 minuti.
- **Operatori ESCO (efficienza energetica):** sviluppato un agente AI per un operatore ESCO che in 6 settimane ha imparato a svolgere analisi di impianti energetici e proposte di efficientamento, fino a fare le relative proposte commerciali, trasformando un processo che richiedeva più persone cross-team, fino a 40 ore totali, in sole 4 ore di revisione e approvazione.
- **Operatori EPC (ingegneria energetica):** sviluppati agenti AI che si occupano del processo di monitoraggio di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni, supportando e imparando continuamente nuovi scenari e rispondendo proattivamente nella control room. Il processo richiede il 90% di tempo in meno rispetto a quello precedente, su Excel e a mano.
- **Professionisti, ingegneri acustici:** creato un agente che affianca il professionista in tutte le attività, per una produttività aumentata. Dopo 1 mese di apprendimento svolge in maniera autonoma il 35% delle attività che prima impegnavano ore del professionista.

In pipe

- Due aziende dell'energia (fatturato 80-100+ M€), con un'offerta di 25K ciascuna nel primo anno, per processi di gestione e manutenzione di impianti e sviluppo delle comunità energetiche.
- Joint venture con un operatore con distribuzione nel settore hospitality: prodotti AI nuovi, venduti sulla rete del socio. Il socio porta l'accesso commerciale e la conoscenza del problema, Redacy la scalabilità.
- Family office, settore finanza: una piattaforma AI per confrontare proposte di investimento.

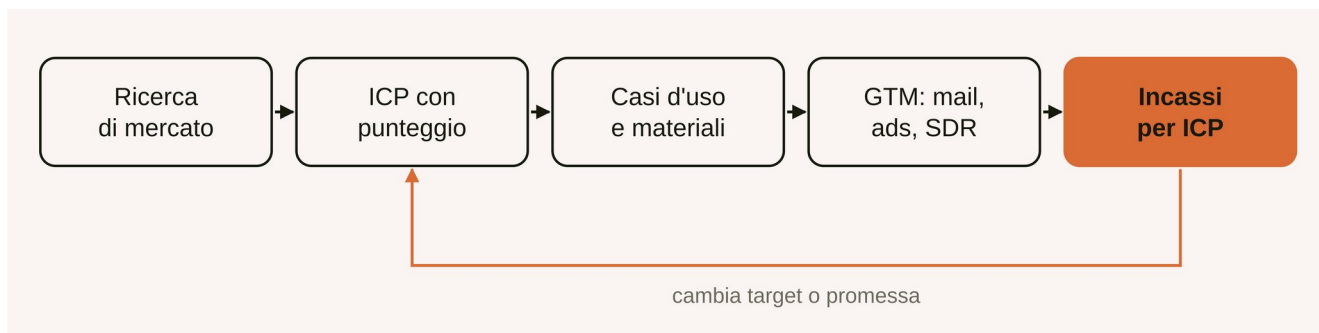
GTM

Una AI VM ha molteplici applicazioni. Il framework, il prodotto e il marketing si adattano all'80% a qualsiasi situazione, e ogni nuovo settore richiede un 20% di personalizzazione. In quel 20% cambiano i dati, le policy e la promessa.

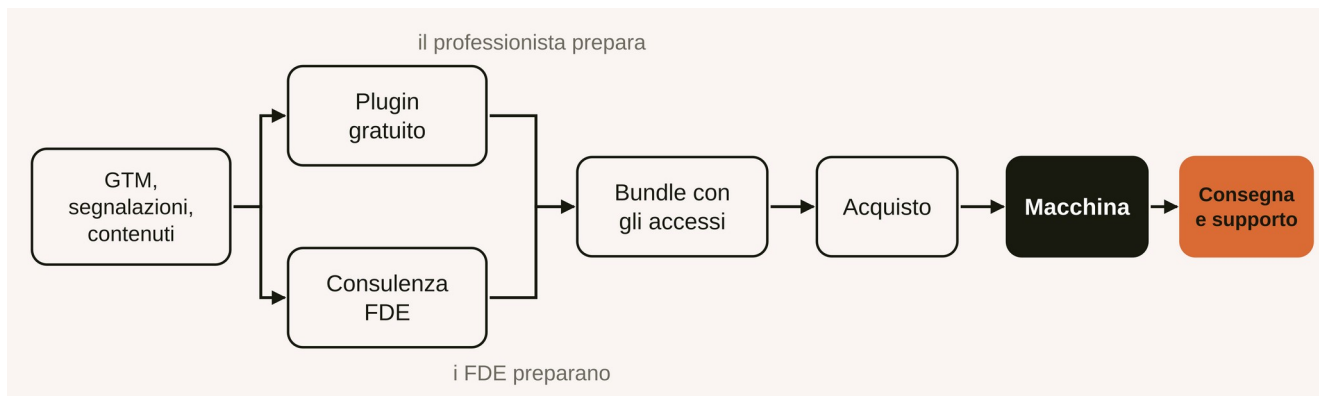
Essendo Redacy AI first, della GTM si occuperanno principalmente agenti, attraverso email marketing o canali simili. È da valutare l'assunzione di una persona specializzata. I contatti partono da fiere e associazioni, poi ordini, fondi e fornitori di software che hanno già quei clienti. L'outreach porta il professionista al plugin gratuito, che è il suo ingresso. L'azienda parte dalla consulenza dei FDE.

In ogni caso ci posizioniamo in 2 settori al mese, ognuno con una soluzione verticale di output: una promessa con la sua unità di risultato. Il cliente continua a usare l'interfaccia di Claude o ChatGPT che conosce. Quello che compra è l'outcome del lavoro svolto.

La strategia GTM è iterativa. Una macchina così adattabile permette di provare molti ICP in fretta, come fare cento startup in una. Ogni ICP è un'ipotesi con la sua promessa, i suoi materiali e i suoi incassi. I primi sono i professionisti della consulenza sicurezza lavoro e acustica, con due già in pipe, e le ESCO (in pipe), poi le imprese di servizi in appalto pubblico e gli esperti di radioprotezione per studi dentistici. I nuovi ICP si scelgono su tre cose, in quest'ordine: velocità di acquisizione, pain già pagato, facilità di verifica e riproducibilità. Si tiene ciò che porta fatturato. Tutto il resto cambia target o promessa e rientra nel ciclo, come nello schema che segue.



Il percorso del cliente



I passi che fa ogni cliente:

Passo del cliente	Fase AI	Chi lo fa	Cosa vede il cliente	Fase commerciale	Cosa sta pensando il cliente
1. Rendere accessibili i dati del processo	Discovery	Professionista: da solo col plugin Codex o Claude · Azienda: con i FDE	Claude Code o Codex	Ingresso: il plugin è gratuito, l'outreach porta al plugin · per l'azienda un servizio	ChatGPT sa fare un lavoro così specifico? Come lo fa oggi il mio team, e quanto costa? I miei dati sono in disordine: è presto?
2. Scrivere le policy e il target di automazione (l'eval)	Pilot	Il cliente, guidato dal plugin o dai FDE	Claude Code o Codex	Come il passo 1	Quello che so non è scritto: chi trova il tempo di scriverlo? Quanto lavoro deve togliermi per valerne la pena? Se lo scrivo, dove finisce?
3. Portare dati e policy nella VM e abituarsi ad accedervi	Pilot	Redacy porta dentro dati e policy · il cliente impara ad accedere	La schermata di acquisto e gestione VM, e l'app desktop di Claude Code o Codex collegata alla VM (ssh)	Installazione, pagata una volta	I miei dati ora stanno lì: chi li vede? Saprò entrarci da solo? Se smetto o cambio, riparto da zero?
4. Seguire l'agente mentre impara, fino al target dell'eval	Pilot	L'orchestratore impara · il cliente corregge · nelle aziende i FDE	L'orchestratore che propone e chiede il sì, i registri, l'avanzamento dell'eval	Canone del pilota, con il supporto	Sbaglia ancora: quando smette? Correggerlo mi costa più che farlo io? Pago ogni mese: il lavoro finito l'ho visto davvero?
5. Dare fiducia all'agente ed estenderlo ad altri processi	Trasformazione	Il cliente alza l'autonomia · ogni processo nuovo riparte dal passo 2	Meno richieste di conferma, agenti nuovi sugli altri processi	Canone ricorrente ed espansione · per un settore, la joint venture	Se smetto di rileggere e sbaglia, pago io? Quale altro lavoro gli do adesso? Ora so istruirlo: il canone mi serve ancora?

Ipotesi e long-term bet

Long-term bet

- Chi usa l'AI solo per produrre AI muore a breve, mentre chi costruisce relazioni che portano ai tre criteri della JV prospera per anni in un mercato polarizzato.
- Aziende e professionisti comprano i processi standard e preferiscono costruire quelli core. Redacy li affianca in questo build, e il build può diventare il prodotto di un'azienda nuova che cambia un settore.
- Il mercato europeo nel 2027 è pronto per implementare l'AI nei processi centrali di un'azienda.
- Le VM che Redacy costruisce si adattano al meglio alle innovazioni del mercato, permettendo una scalabilità che non dipende dai FDE. Redacy integra le tecnologie già presenti sul mercato e resta model agnostic.
- Ogni prodotto di una JV deve raccogliere dati proprietari: è il prerequisito della scalabilità e ciò che lo difende. Senza, si rischia di metterci sei mesi a svilupparlo e vederlo durare due.

Ipotesi

- Le JV sono il miglior modo di collaborare con i clienti.
- Per gestire tutta l'attività di un professionista basta un solo agente: l'orchestratore fa quasi tutto e impara i confini dalle correzioni.
- Un FDE segue un cliente e riesce a personalizzare la VM in maniera scalabile.
- Quando scrive l'eval, il cliente compra a prezzo per outcome quello che l'agente propone.

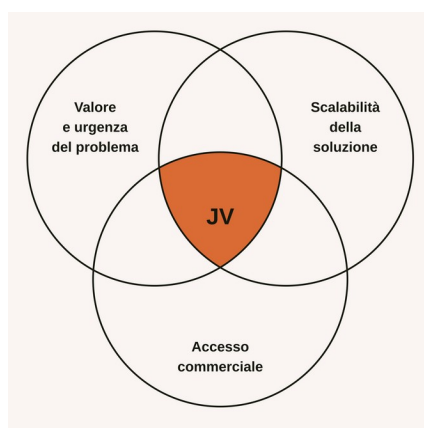
Joint venture

Le JV sono la nostra scommessa di lungo termine. Chi fa AI per l'AI, con l'AI e solo AI muore a breve. Chi riesce a costruire relazioni che portano i tre criteri qui sotto prospererà per anni, in un mercato polarizzato.

Se Redacy costruisce relazioni di successo con i propri clienti, quando incontrerà un imprenditore con un minimo di visione gli farà rendere conto di una cosa. Il processo automatizzato che ha funzionato per la sua azienda, con qualche aggiustamento, può migliorare di molto o cambiare il business model dell'intero settore sotto tanti aspetti, spinto dalla polarizzazione di cui abbiamo parlato prima.

In questo scenario Redacy può spostarsi dall'usare l'AI per fare AI all'usarla per avere un impatto nel mondo e fare roba «non tech». Per questo le JV saranno scelte anche per la tipologia di impatto.

La JV nasce dove si incontrano tre condizioni, tutte insieme.



- **Valore e urgenza del problema.** Il socio porta la conoscenza del problema. C'è se contano il costo e l'impatto, il bisogno ricorre e si sa rispondere a «perché ora?». Senza urgenza il problema è un fastidio.
- **Scalabilità della soluzione.** La porta Redacy. C'è se dati accessibili e di qualità, riuso su altri clienti e resilienza reggono, e se il prodotto raccoglie dati proprietari, prerequisito della scalabilità e ciò che lo difende. Senza scalabilità il lavoro resta consulenza.

- **Accesso commerciale.** Lo porta il socio. C'è se esistono la relazione con il decisore, il budget, un percorso d'acquisto e la facilità di adozione. Senza accesso commerciale il prodotto non si vende.

Prodotto

I 5 livelli

Per fare in modo che un'azienda diventi AI-native si deve lavorare su 5 livelli. Gli esempi sono quelli di un'azienda che prepara offerte sui suoi prodotti.

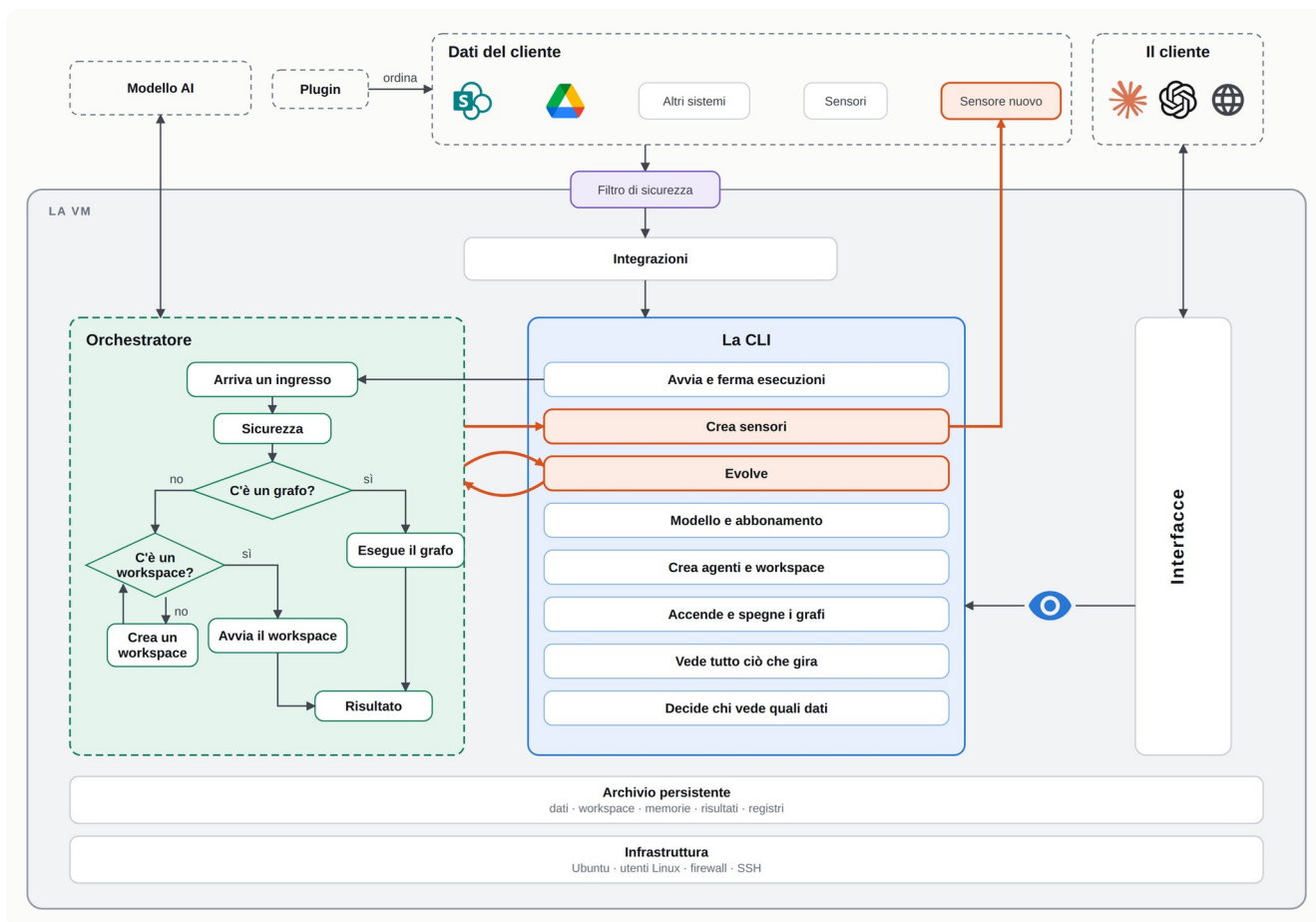
- **Dati:** ciò che l'AI vede del lavoro. Le offerte già fatte e i documenti dei prodotti, in ordine su SharePoint o Drive, più i sensori che raccolgono i dati nuovi.
- **Policy:** le regole del mestiere, scritte. Come si prepara un'offerta e cosa va sempre chiesto a una persona.
- **Strumenti:** ciò con cui l'AI lavora. Un agente che prepara l'offerta, con le skill e i programmi che gli servono.
- **Controlli:** le verifiche prima che un'azione esca dall'azienda. L'eval, cioè il documento con cui si verifica in modo oggettivo se un'offerta è fatta bene, e il sì di una persona prima dell'invio.
- **Apprendimento:** ciò che si impara lavorando torna negli altri quattro livelli. La correzione fatta su un'offerta serve per la successiva.

Redacy agisce in tutti e 5 con la macchina. Il plugin o i FDE aiutano il cliente a mettere in ordine i dati e a scrivere policy ed eval. Poi l'orchestratore, con la CLI, crea e tiene i cinque livelli e propone alla persona policy e strumenti nuovi.

La macchina

Il prodotto, in sviluppo, è la macchina AI gestita: una VM per cliente, con dentro l'orchestratore e la CLI. Il cliente compra il servizio che la macchina fa.

- **La VM:** il computer dove lavora tutto. Una macchina per cliente, sempre accesa, on-prem o gestita da Redacy, con un archivio persistente per dati, workspace, memorie, risultati e registri. Il cliente entra via SSH con un certificato a scadenza, dall'app desktop di Claude Code o Codex, e vede i risultati dei comandi, i registri e la sua cartella personale. Non è root, cioè amministratore: con root potrebbe leggere, copiare e sostituire il codice. Redacy vede la macchina da fuori, in sola lettura.
- **L'orchestratore:** un solo agente per tutta la macchina. Ogni ingresso passa dalla sicurezza, poi l'orchestratore chiede: c'è un grafo? Il grafo è un processo a passi fissi, e se c'è lo esegue. Se non c'è, cerca un workspace, una cartella di lavoro con agenti, strumenti e memoria: lo avvia, o lo crea se manca. Nasce senza grafi né workspace e si costruisce con i dati e le policy del cliente attorno al primo processo da automatizzare, il pilota. Evolve con una riflessione periodica: le memorie di lavoro diventano sapere dell'azienda, i workspace nuovi diventano grafi. I confini del lavoro li impara dalle correzioni.
- **La CLI:** lo strumento con cui l'orchestratore guarda la macchina e la cambia. Avvia e ferma esecuzioni, crea sensori, crea agenti e workspace, accende e spegne i grafi, vede tutto ciò che gira, decide chi vede quali dati, regola modello e abbonamento, fa evolvere il sistema. Le interfacce la guardano. Orchestratore e CLI sono l'unica esclusiva della macchina: modelli, cloud e dati arrivano dal mercato e dal cliente.



I concetti chiave

- **Model agnostic e chiave del cliente:** Redacy integra le tecnologie già sul mercato. La macchina lavora con Claude Code e Codex. Il modello lo paga il cliente con la sua chiave, e i token non entrano nel canone.
- **Autonomia:** si guadagna classe per classe. Una classe è un tipo di azione, per esempio spedire un'offerta. All'inizio l'orchestratore propone e chiede il sì. L'autonomia sale una classe per volta: un errore la fa scendere da sola, salire lo decide la persona. Spese oltre soglia, atti legali e azioni irreversibili restano alla persona.
- **Registro dei comandi:** ogni chiamata alla CLI lascia una riga con chi, quando, comando ed esito. Ogni cambiamento che passa dalla CLI è una proposta e si applica solo con il sì di una persona al terminale. Il codice rifiuta ogni altro sì, ed è provato in due macchine nuove.
- **Dati e know-how:** restano del cliente, collegati a SharePoint o Drive. Per i dati personali si firma un accordo sul trattamento.

People & culture

Redacy è un'azienda AI first, quindi per definizione:

- Funziona bene con outsourcing e «system integration»: poche cose si fanno internamente, ma in maniera super efficiente.
- Il team è piccolo ma super competente. Ogni posizione ha il compito di lavorare con agenti AI o di curare la relazione con il cliente.
- Le prime assunzioni saranno probabilmente un FDE con competenze di software corporate e commerciali.

Come si lavora oggi

- **Il fondatore:** un agente cerca i clienti e prepara le bozze, Gabriele spedisce, uno segue la relazione, uno costruisce e consegna. I cambi sulla macchina di un cliente passano dal suo sì.

- **Persona e agenti:** l'umano sceglie il progetto, l'infrastruttura e il design, in conversazione con l'AI. Un team di sottoagenti costruisce, e l'umano supervisiona e collauda. La costruzione si fa in sessioni, quindi a rallentare sono le decisioni e i passi che dipendono dal cliente.
- **Le correzioni:** i confini del lavoro un agente li impara dalle correzioni di chi quel lavoro lo sa fare. Per questo ogni agente si costruisce con chi lo userà, e il sapere resta suo.
- **Chi si assume:** il primo FDE lavora a progetto. L'assunzione arriva quando le ore misurate la chiedono e i contratti la pagano.

Partners & growth

Redacy funziona collegando partner come pezzi di un puzzle. Questi sono i partner che cerchiamo.

- **Partner cloud:** ospita le VM dei clienti e ne fa il provisioning. Cerchiamo un partner su un cloud europeo che regga il provisioning dei primi clienti e si faccia carico anche delle responsabilità legali.
- **FDE:** forward deployed engineer, l'ingegnere che segue l'azienda in tutto il percorso e il primo giorno rileva la situazione di partenza. Cerchiamo il primo con competenze di software corporate, perché è ciò che permette di seguire più aziende senza il fondatore. Parte a progetto, non come assunto.
- **Advisor:** persone con esperienza che aiutano nelle decisioni aperte, a partire da legale e struttura societaria, due temi già di novembre.
- **Partner di settore:** per ogni settore verticale serve chi lo conosce. Il partner porta l'accesso commerciale e la conoscenza del problema, Redacy porta la scalabilità. Chi conosce il mestiere apre la strada verso associazioni, ordini e fiere, da cui partono i contatti. Il partner di settore può diventare il socio di una JV, dove si incontrano le tre condizioni.
- **Partner di distribuzione:** vende le macchine con la licenza Redacy e fattura il cliente. Passare da un partner è una buona via per trovare clienti, e a volte porta a una JV.
- **Partner dati:** cura la sincronizzazione tra dove lavora l'agente (la VM nel cloud) e dove stanno i dati (l'ambiente del cliente). Può essere anche solo uno SharePoint. Serve perché ogni cliente parte dal rendere accessibili i dati del suo processo.
- **Harness, orchestratori e modelli:** Claude Code, Codex o altri. La logica è integrare e sfruttare al meglio le tecnologie già sul mercato, restando model agnostic. Il cliente paga il modello con la sua chiave, Redacy porta il livello di orchestrazione.
- **Partner per i sensori:** Redacy deve saper costruire sensori, spesso con connettori. Esistono aziende specializzate nel collegare i dati in modo sicuro, e può avere senso passare da loro.
- **Investitori e programmi:** conversazioni per far circolare l'idea, a partire da novembre.

Come vogliamo crescere

Prima di tutto con partner al posto di funzioni interne: poche cose fatte in casa, il resto in outsourcing e system integration, per tenere i margini alti. Si parte dal plugin o dalla consulenza, poi si passa alle VM e, dove nasce l'occasione, alla JV. I primi FDE sono a progetto. A gennaio si struttura il business model e il piano per eventuali assunzioni, e si scala la linea che porta più euro per ora del fondatore.

Roadmap

Novembre

- Rilascio del plugin.
- GTM del target dei professionisti: consulenza sicurezza sul lavoro e acustica (due già in pipe).
- Contrattazione e chiusura di 2 clienti nel settore energetico (ticket di 25K ciascuno).
- Contrattazione con un cliente family office.
- Trovare un partner cloud per il provisioning delle VM.

- Legal e struttura societaria (in corso).
- Conversazioni e diffusione dell'idea con persone, investitori, advisor e programmi.

Dicembre

- Preparazione dei dati e consulenza per i 2 clienti del settore energetico, prima del provisioning delle VM.
- Trovare il primo FDE con competenze di software corporate.
- Test di altri 2 target: imprese di servizi in appalto pubblico ed esperti di radioprotezione per studi dentistici.
- Interviste per la JV con hotel e piscine.
- Redazione del business plan e del prodotto specifico per la JV.

Gennaio

- Firma dei patti della prima JV.
- Struttura del business model e del piano per eventuali assunzioni.

Entro il Q2

- Tra JV e Redacy, 100k € di fatturato firmati per il 2027.