

IMPRESE E LAVORO
L'INNOVAZIONE

PICCOLE IMPRESE

Oops aumenta il capitale per crescere nel fintech

La start up piemontese, che ha sviluppato una piattaforma di AI proprietaria, punta all'internazionalizzazione del marchio

Diego Longhin

Un algoritmo che si allinea con le inefficienze del mercato, che sia il Dow Jones o l'indice Nasdaq. E capisce così qual è il momento per fare la mossa giusta, entrando in gioco sui listini quando si dovrebbe guadagnare di più. «Parlando degli indici statunitensi c'è un momento in cui il Dow Jones Utility Average tende ad avere un rimbalzo all'indietro, mentre il Nasdaq tende ad allungare. Sono solo due esempi, possono essercene molti altri. I nostri algoritmi tendono ad analizzare questi elementi del mercato con un'affidabilità minima del modello di previsione che sviluppano del 76%. È un dato abbastanza alto», racconta Filippo Solenghi, uno dei quattro fondatori e amministratore de-

legato della Oops Tech, start up torinese che si è affacciata sul mondo nel 2021 nel mondo dell'algo-trading. Solenghi ha già un'esperienza nel settore, maturata in Ibm e nel comparto Ict e fintech di Banca Carige, che in questo particolare filone vantava dei primati come istituto rispetto ai big.

I quattro si sono incontrati durante l'anno della pandemia e hanno deciso di fare il salto. L'obiettivo? «Mettere a disposizione dell'uomo della strada strumenti a prezzi che non siano proibitivi. Il nostro scopo è quello di rendere più democratico l'accesso ai mercati», Solenghi. Oops Tech, ha così sviluppato un'intelligenza artificiale proprietaria. I suoi prodotti da giugno 2023 sono stati scelti da Key to Markets Brokers, società

londinese di intermediazione finanziaria indipendente che offre accesso ai mercati per clienti istituzionali, professionali e retail.

Il cuore del modello di business è lo sfruttamento delle inefficienze del mercato su 185.000 strumenti quotati a livello globale, utilizzando metodi quantitativi e l'intelligenza artificiale. Il *core asset* è una piattaforma tecnologica proprietaria per la ricerca e la validazione di modelli matematici che sfrutta una sofisticata miscela di teorie matematiche e fisiche, tecniche predittive avanzate e un robusto stack tecnologico per fornire modelli di investimento finanziario altamente accurati, adattivi e proprietari. Il tutto è costruito su 4 milioni di righe di codice Python. «I nostri strumenti finanzia-

IL FONDATORE
E I NUMERI DELLA SOCIETÀ

185.000

Gli strumenti quotati su cui lavora Oops Tech

10 mln

La valutazione di Oops Tech elaborata da Icm Advisors

Filippo Solenghi, uno dei quattro fondatori, è amministratore delegato

ri devono avere un'affidabilità compresa tra 76% e 80% per poter essere erogati. Siamo molto esigenti, perché per emergere dobbiamo eccellere. La nostra suite è semplice e intuitiva, corredata da materiale formativo e dal supporto del nostro customer service. I feedback che riceviamo tramite Key to Markets sono molto incoraggianti», spiega Solenghi.

Il prossimo salto? Diventare una piccola e media impresa innovativa e una società di investimento certificata. La valutazione di Oops Tech, elaborata da Icm Advisors, società di Ginevra indipendente di consulenza aziendale e finanziaria, è stata superiore ai 10 milioni. Per proseguire il piano di sviluppo al 2026, la startup torinese è impegnata ora in un aumento

di capitale da 1 milione di euro. La raccolta è in fase avanzata. L'obiettivo è quello di internazionalizzare il marchio e aumentare la propria presenza e posizionamento nel mercato fintech. «Il settore dell'algo-trading è altamente competitivo e i partner potrebbero sviluppare nuove opzioni - dice Solenghi - è importante innovare continuamente e fornire servizi a valore aggiunto per essere all'avanguardia. Ogni giorno perfezioniamo l'accuratezza e l'elaborazione dei dati finanziari grazie a investimenti in machine learning, natural language processing, blockchain e tecnologie cloud, il tutto orientato a fornire soluzioni più avanzate, affidabili e personalizzate».

FOTO: G. BIANCHI

SPECIALE

CRESCITA&INNOVAZIONE

Eccellenza del Made in Italy: il Gruppo Soft Strategy

La nostra attenzione è stata catturata dal Gruppo Soft Strategy, realtà totalmente italiana che ha registrato negli ultimi anni una crescita costante. Il gruppo racchiude due anime: Soft Strategy, azienda specializzata in Consulenza e System Integration e Nethex, primaria realtà nel settore BPO che, operando in sinergia con le altre realtà del gruppo, offre da anni servizi CRM, supportati dalle più avanzate soluzioni tecnologiche, con una spiccata vocazione alla reingegnerizzazione dei processi in ottica Customer Experience. Abbiamo voluto approfondire la conoscenza di Nethex, fondata nel 2009 e caratterizzata da un percorso di costante evoluzione e diversificazione delle proprie attività. L'azienda è in grado di rispondere efficacemente a tutte le esigenze dei committenti, offrendo soluzioni innovative per la gestione end-to-end del customer management. Con 17 sedi in Italia e una di recente apertura a Bacau, in



Romania, la realtà fondata da Antonio Marchese è stata riconosciuta al 19° posto tra 800 aziende, nel rapporto di "Repubblica - Affari & Finanza" e dell'Istituto Tedesco di Qualità e Finanza come "Campione della Crescita 2024". Nell'ultimo anno, l'offerta di Nethex si è arricchita con una linea di business dedicata al Technical Service Desk. Unendo le competenze IT di Soft Strategy con quelle CRM di Nethex, quindi coniugando tecnologia e sensibilità umana, il Gruppo ha acquisito importanti quote di mercato. Nei primi mesi del 2024, il Gruppo ha completato la propria offerta con Nethex Capital, specializzate nella vendita di prodotti finanziari con certificazione OAM, e Nethex Data, realtà unica nel settore. In grado di gestire dinamiche di Contact Center Governance con un approccio Data Driven. «Siamo una "People First Company", in continua e necessaria evoluzione per ambire ad essere best of breed nel mercato», così l'Amministratore Delegato Emanuele Candela definisce il Gruppo. «Le persone sono il nostro motore trainante, il cuore pulsante di ogni nostra attività. Grazie alle competenze e alla motivazione dei nostri dipendenti siamo in grado di offrire un servizio d'eccellenza che coniuga tecnologia e human touch».



AMMINISTRATORE DELEGATO EMANUELE CANDELA

A CURA DI A. MANZONI & C.

Per le sfide imprenditoriali del futuro sostenibile ecco le consulenze Adacta che guardano al green

Ogni impresa si ritrova ad affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione e le necessità che si impongono nella società. Nel caso della sostenibilità, le competenze necessarie sono molte e l'assistenza di esperti è fondamentale per dare risposte efficaci. Dare queste risposte è compito di Adacta, da oltre vent'anni tra le più grandi società di consulenza del Triveneto, leader nei servizi di Tax&Legal e nell'Advisory. Con oltre 130 professionisti specializzati, la società con sede a Vicenza e Milano offre servizi professionali alle aziende nella consulenza manageriale e nei servizi fiscali, legali e amministrativi. E la direzione è sempre quella della sostenibilità.

L'impegno per gli obiettivi ESG

A parlare dell'apporto di Adacta per gli obiettivi ESG (Environmental, Social, Governance) interviene l'ingegnera Chiara Volpato di Adacta Tax&Legal, responsabile della service line Sustainability: «Affrontiamo la sfida ESG mettendo le nostre competenze multidisciplinari al servizio delle imprese e lo facciamo forti



LA SEDE DI ADACTA A VICENZA

dell'esperienza fatta in molti settori, ognuno peculiare sul fronte normativo. Parlo di tessile, filiera dell'acciaio, manifatturiero, turistico e agroalimentare». Oggi, infatti, per navigare nella complessità del panorama normativo e prendere scelte green, gli imprenditori devono essere affiancati da professionisti della materia. «Si tratta di un tema di grande interesse, per il quale offriamo un servizio non generalista, ma di sostanza. Conosciamo bene il tessuto imprenditoriale e sappiamo guidare le aziende in questa transizione con un taglio personalizzato sia per le grandi aziende, sia per le PMI. Un esempio è l'implementazione della rendicontazione di sostenibilità».

Le opportunità dell'AI

Per i prossimi step, le idee di Volpato sono chiare: «Tool verticali, business intelligence per la gestione di dati e la creazione di reportistica, ma il valore del metodo Adacta per fare della sostenibilità un reale elemento di competitività per le aziende è il supporto consulenziale trasversale e multidisciplinare e l'affiancamento strategico e operativo continuo. Al di là degli strumenti, soprattutto in questa fase, sono le competenze delle persone che fanno la differenza».

Per informazioni: www.adacta.it

GLI UFFICI DI ADACTA