

AIM Italia, un listino tante storie: l'esperienza a portata di cloud

18 febbraio 2020

DI ALESSIO TRAPPOLINI

🕒 4 min

Grazie alla piattaforma cloud proprietaria Neosperience aiuta le aziende a implementare la digital transformation con un approccio più maturo. Dario Melpignano racconta la sua azienda a FocusRisparmio



Dario Melpignano

Dario Melpignano, fondatore e Ceo di **Neosperience**, racconta a *FocusRisparmio* la sua azienda e l'esperienza della quotazione su **AIM Italia** di Borsa Italiana. Approdata sul listino lo scorso anno, Neosperience si occupa di software applicativi per aziende. Ecco come un miglior accesso ai capitali ha migliorato il progetto imprenditoriale dell'azienda lombarda.

Chi è Neosperience e in quale tipo di business è attiva l'azienda?

Forniamo alle aziende il software applicativo Neosperience Cloud, e un insieme di *solutions* basate su questo software, che accompagnano le aziende nei processi di digital transformation con un focus e un'attenzione particolare al ciclo attivo, quindi alla capacità dell'azienda di stabilire una relazione diretta e continuativa con i propri clienti.

Il processo di relazione azienda-cliente è in evoluzione in tutti i settori. Negli ultimi anni, ad esempio, abbiamo visto crescere giganti del digital, che si sono frapposti fra le aziende e i clienti. Se da un lato questo ha portato migliore efficienza nell'acquisto di prodotti e servizi, non sempre, dall'altro lato, ha portato anche maggior efficacia, ovvero un miglioramento nella capacità di fare business da parte delle aziende.

Cosa intende?

Per acquisire nuovi clienti e aumentare il valore di quelli esistenti. Oggi è importante stabilire con loro una relazione empatica che tenga conto delle loro necessità reali e spesso inesprese. Per far questo servono tecnologie e competenze specifiche. È qui che ci inseriamo noi con la piattaforma Neosperience Cloud, attraverso la quale aiutiamo le aziende a implementare la digital transformation con un approccio più maturo e critico.

Qual è la sua personale visione di impresa e di imprenditore?

La nostra azienda nasce e si sviluppa fra Brescia e Milano ma ha da sempre una vocazione internazionale. Oggi fra i nostri dipendenti annoveriamo collaboratori provenienti da tutta Europa e Paesi come la Russia e il Sudamerica. Abbiamo però mantenuto una vocazione culturale tipicamente mediterranea, nella capacità di coniugare il sogno con la forma e con la funzione d'uso. La mia visione di impresa è fare di Neosperience il primo operatore nel software applicativo italiano nel mondo. C'è molto talento in Italia che viene sprecato in attività a basso valore aggiunto perché molte aziende dedicano molto tempo a 'reinventare la ruota' quando invece basterebbe dedicare il miglior capitale umano – rappresentato dai tanti bravissimi sviluppatori che abbiamo in Italia, ma anche da architetti, designer, psicologi cognitivi, comportamentali e sociali – puntando sulla creazione di prodotti software che possono essere utilizzati da più aziende, per creare economie di scala che sono proprie di contesti più evoluti, come la Silicon Valley, ma che possono essere sviluppati anche in Italia.

Che cosa è significato approdare in Borsa e cosa è cambiato a livello operativo?

Siamo molto soddisfatti della quotazione, avvenuta ormai un anno fa, a febbraio 2019, e dell'impatto che ha avuto sulla vita aziendale. L'azienda ha aumentato notevolmente la cilindrata con alcune acquisizioni mirate di grande valore, aziende che abbiamo considerato adatte per il nostro network e per il processo di crescita. Quindi il boost è stato nella rapidità di servire clienti, e nell'ampliamento della scala geografica. La quotazione ci ha dato una spinta importante anche in termini di visibilità, siamo stati più coperti mediaticamente e questo, unitamente alla necessità di una maggiore trasparenza e un maggiore rigore nella gestione dell'impresa, ha generato di riflesso una maggior e credibilità presso i clienti. Più recentemente abbiamo dato il via a un piano di stock option rivolto a tutti dipendenti che ci ha consentito di aumentare il livello di coinvolgimento imprenditoriale e quindi il commitment.

Qual è il vostro rapporto con gli investitori istituzionali entrati in fase di Ipo?

Diversi investitori istituzionali ci hanno accompagnato sin dalla quotazione, tra questi abbiamo avuto anche Vetrya come corner investor. Il ruolo attivo degli investitori comporta reciproci scambi informativi, alcuni di loro hanno anche importanti connessioni dal punto di vista industriale, e di questo alla fine beneficiano i risultati aziendali e quindi gli azionisti stessi e tutti gli stakeholder dell'azienda.

Idee per l'espansione all'estero?

La Cina rimane la nostra prima opzione dopo il mercato Usa per un'espansione futura. Pensiamo alle migliaia di cinesi che vengono in Europa e che non hanno una piattaforma digitale di riferimento: noi abbiamo costruito una piattaforma che funge da ponte per consentire alle aziende italiane e europee di creare una narrazione dei loro prodotti e servizi rivolta ai clienti cinesi che sono sul nostro territorio.

Il mercato in sé è vastissimo: quello della Digital Experience è Gartner un settore nel quale Gartner stima un giro d'affari che nel 2021 supererà i 200 mld di dollari. Più nello specifico, noi ci collochiamo nel mercato dell'Intelligenza Artificiale empatica, per cui si prevede una crescita fino a superare i 25 mld di euro nel 2023.
