

INNOVAZIONE

«L'INTELLIGENZA TRA NOI E I DATI»

VALERIA SANDEI, amministratore di Almaxwave, società leader nell'intelligenza artificiale, spiega come può migliorare la vita di imprese e cittadini

Ferri - alle pag. 2 e 3

«INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER MIGLIORARE I SERVIZI PER IMPRESE E CITTADINI»

VALERIA SANDEI GUIDA ALMAXWAVE, LA SOCIETÀ ITALIANA LEADER NEL SETTORE:

«RENDIAMO SEMPLICE E INTUITIVO IL RAPPORTO TRA L'UOMO E LE MACCHINE»

di **Franca Ferri**

LA QUOTAZIONE

«Un passaggio importante che ha l'obiettivo di posizionare l'azienda sul mercato e costruire un percorso significativo sia a livello nazionale che internazionale»

A COSA può servire nel quotidiano l'IA, l'intelligenza artificiale? Una applicazione già molto diffusa sono i servizi 'intelligenti' ma non umani, che danno risposte soddisfacenti alle nostre domande. Un esempio: i bot di chat nell'home banking. «La prima chiave di lettura che noi diamo dell'IA è di usare il linguaggio naturale per rendere il rapporto uomo-macchina intuitivo e semplice. Lo facciamo in tantissime lingue, perché nel nostro caso sono 30 le lingue che supportiamo per eseguire funzionalità semplici, sia con il testo che con la voce», spiega Valeria Sandei (**nella foto a destra**), amministratore delegato di Almaxwave. La società italiana è leader nell'Intelligenza Artificiale e nell'analisi del linguaggio naturale scritto e parlato, con tecnologie proprietarie all'avanguardia e servizi applicati per l'evoluzione digitale di aziende e pubbliche amministrazioni.

Perché l'IA è così importante?

«Per trarre valore dai dati e migliorare i servizi. Nella nostra strategia, un altro grande scopo dell'IA è di permettere l'accesso, l'elaborazione e la comprensione di grandi quantità di informazioni, e di trarne valore. Oltre ad avere prodotti e soluzioni

sempre tarati sull'esigenza specifica, Almaxwave ha anche una struttura importante di persone in grado di aiutare le organizzazioni complesse a implementare questi processi. Questa è la nostra missione, poi ogni ambito è differente».

Che vantaggi offre la tecnologia vocale?

«Parliamo dei cosiddetti agenti conversazionali o agenti virtuali, che permettono di interrogare un sistema in linguaggio naturale e avere risposte semplici, veloci e soddisfacenti. Questo significa facilitare i rapporti sia tra clienti e aziende, che fra cittadini e amministrazioni».

È una esigenza sentita dalle imprese?

«Oggi le grandi e medie aziende vivono la sfida di valorizzare il patrimonio informativo e di andare verso paradigmi di fruizione delle informazioni più *business oriented*, più facili da cogliere. Una sfida che coinvolgerà anche le piccole, che già sono spesso società digitali e che dunque a volte incapsulano nel proprio modello di business una visione di questo tipo».

Nella semplificazione dei servizi, la situazione



sembra diversa fra pubblico e privato.

«Da cittadini, quando entriamo in contatto con la PA, diventa talvolta complesso navigare dei contenuti, che spesso sono presenti ma codificati in modo complesso. Questo tipo di evoluzione digitale, della cui necessità ci siamo tutti resi ben conto nell'ultimo anno, è un elemento sui cui le PA stanno accelerando molto e la cui importanza è sotto gli occhi di tutti»

Darà solo un beneficio per gli utenti finali?

«No, snellire a favore di una migliore esperienza di uso porta benefici anche in termini di svolgimento dei processi operativi, quindi di efficienza»

In questo snellimento, ci sono diversità fra amministrazione centrale e locale?

«Vedo tante best practices sia a livello centrale che a livello locale, che se estese ad aree più vaste potrebbero portare a benefici importanti. Penso agli open data, che è un ambito su cui operiamo molto. Sicuramente ci sono ancora tanti spazi per portare avanti questo fronte di innovazione».

Innovazione che è un capitolo fondamentale del PNRR: su quali settori punterebbe?

«Da un lato il turismo, che rappresenta un elemento centrale nella nostra economia, e a cui la tecnologia può dare un valore importante e percepibile. E sicuramente l'health care, per avere nuovi modelli di cura a domicilio».

L'11 marzo la vostra quotazione in Borsa: come nasce l'esigenza di entrare sul mercato AIM?

«È stato un passaggio importante, che ha l'obiettivo di posizionare l'azienda sul mercato e costruire un percorso significativo sia a livello nazionale che internazionale in un settore, quello dell'IA e dei big data. Abbiamo deciso di approdare al mercato Aim e la risposta è stata positiva».

Come positivo è il bilancio 2020.

«Abbiamo un tasso di crescita importante con dei ricavi al +26% anno su anno. Fra i tanti numeri positivi, sottolineo che sono in crescita il numero di clienti e il portafoglio ordini».

Obiettivi per il 2021?

«Che sia un anno solido, con un percorso importante che segni una dinamica di crescita significativa. Lavoriamo tutti in questa direzione»

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

**DEBUTTO
A PIAZZA AFFARI
DA 30 MILIONI**

Almawave si è quotata in Borsa, sul mercato AIM, a metà marzo: l'operazione ha determinato una raccolta totale di 30 milioni di euro e un flottante pari al 26,09%. Il bilancio 2020, approvato la scorsa settimana in assemblea dei soci, vede ricavi pari a 26,9 milioni di euro (21,3 milioni nel 2019, +26,1%), con un Ebitda pari a 6,2 milioni di euro (6,2 milioni 2019), che al netto dei contributi per R&D diventa 5,9 milioni (4,7 milioni nel 2019, +27,3%), un cash flow operativo prima degli investimenti di 9,6 milioni di euro (6,3 milioni nel 2019, +52,9%), investimenti per 4,6 milioni di euro (4,5 milioni nel 2019), e un portafoglio ordini di 72 milioni di euro, pari a 2,7 volte i ricavi annui.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

**Un mix di cervelli
tecnologici
e umanisti**

GLI ASSET tecnologici di Almawave, pensati e realizzati come modello di esperienza naturale nell'interazione tra uomo e macchina, consentono di interpretare testo e voce in oltre 30 lingue, interagire in chiave multicanale, analizzare il dato e l'informazione in un'ottica di valorizzazione della conoscenza e di automazione. Conta oltre 220 professionisti (circa un terzo dei dipendenti è donna) con forti competenze tecnologiche. Ma non solo: «Abbiamo tanti profili differenti - spiega l'ad - , come i linguisti, perché gestire il linguaggio naturale implica avere persone che ne conoscano i processi, che siano in grado di capire quali sono le esigenze in ambiti diversi. È dalla multidisciplinarietà che nascono le soluzioni»

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2139 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



2139 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI / AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

LA SFIDA AI COLOSSI GLOBALI

PASSA DALLA SPECIALIZZAZIONE

«MIX DI ECCELLENZA TECNOLOGICA E COMPETENZE»

«**UNIRE ECCELLENZA** tecnologica e competenza in ambiti molto specifici: sono due elementi indispensabili per posizionarsi nei mercati globali. Forti di questo, cerchiamo di allargare sempre di più i nostri orizzonti», sostiene Valeria Sandei, ad di AlmaWave. La società opera in America Latina con la propria controllata Almawave do Brasil, e negli Stati Uniti con Almawave Usa. Come si riesce a far concorrenza ai colossi Usa, in casa loro? «Con qualità e verticalizzazione: quello che premia è la specificità che siamo in grado di portare. Ad esempio, un nostro partner americano utilizza le nostre tecnologie a livello globale nel *broadcasting monitoring*, quindi nell’ambito delle emittenti radio televisive in oltre 35 lingue». Un traguardo molto prestigioso, e che dà la misura delle potenzialità di AlmaWave, è la sperimentazione in corso al Parlamento Europeo: «Con altri due partner ci siamo aggiudicati uno dei tre lotti per la sottotitolazione e traduzione in tempo reale delle sedute del parlamento EU – spiega Sandei –. È un progetto estremamente sfidante, che fa subito cogliere l’innovazione enorme che la tecnologia può portare. Per noi, come azienda italiana, essere entrati in questo panel così selezionato è davvero importante».

Indispensabile, per arrivare a questi risultati, una focalizzazione costante sulla ricerca: «In dieci anni abbiamo investito oltre 30 milioni di euro in Ricerca e Sviluppo – conferma Sandei –. Nei nostri laboratori in Italia abbiamo un nucleo dedicato di persone estremamente forte. Lavorano sia sullo sviluppo delle tecnologie che sui prodotti, perché ciò che noi proponiamo è una piattaforma modulare di prodotti che sono congiunti tra di loro. Chi acquista, sceglie un modulo che risolve una certa esigenza». In questo contesto, è forte e consolidato il rapporto con il tessuto accademico: «Già nel 2013 abbiamo acquisito PerVoice, che oggi realizza tutti i nostri servizi vocali, ed è nata come uno spinoff della Fondazione Bruno Kessler a Trento. A gennaio abbiamo acquisito la quota di maggioranza di Obda, start up dell’Università La Sapienza di Roma, che lavora su un paradigma innovativo su modelli semantici per la navigazione evoluta dei dati. Poi abbiamo una quota di minoranza in una start up dell’Università Federico II di Napoli. Ci sono grandissime competenze nelle nostre facoltà, lavoriamo per innescare meccanismi virtuosi per valorizzarle».

Franca Ferri

© RIPRODUZIONE RISERVATA

30

Almawave ha investito in dieci anni oltre 30 milioni di euro in ricerca e sviluppo. «Nei nostri laboratori in Italia – spiega Valeria Sandei, amministratore delegato di Almawave – abbiamo un nucleo dedicato di

persone estremamente forte». L’altra chiave fondamentale per poter competere con i colossi hi tech globali è il rapporto con il mondo accademico: «Ci sono grandissime competenze

nelle nostre facoltà, lavoriamo per innescare meccanismi virtuosi per valorizzarle». Tra le collaborazioni quelle con la Fondazione Bruno Kessler di Trento, con la Sapienza di Roma e con la Federico II di Napoli

2139 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



IL SUONO DELLA CAMPANELLA

Almawave si è quotata in Borsa, sul mercato AIM, a metà marzo: l'operazione ha determinato una raccolta totale di 30 milioni di euro e un flottante pari al 26,09%



2139 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

LA SPERIMENTAZIONE

ALLEATI DIGITALI PER LA TELEMEDICINA

TELEMEDICINA? SÌ, GRAZIE: «L'intelligenza artificiale è pronta a confermarsi un alleato strategico per le nostre vite, a maggior ragione in un contesto pandemico come quello attuale. Dopo anni di impegno, ricerca e investimenti in tecnologie evolute da applicare anche all'ambito sanitario, siamo soddisfatti di poter essere parte fondamentale di una sperimentazione clinica pilota concreta» dice Valeria Sandei, ad Almawave, spiegando la sperimentazione avviata nelle scorse settimane di RicovAI-19. Il progetto di prognostica avanzata a distanza, è realizzato grazie alla collaborazione tra Ospedali Riuniti di Ancona, Università Politecnica delle Marche, ASUR Marche e le società Vivisol e Aditech, coinvolge i cittadini maggiorenni del comune di Offagna (AN): su indicazione del proprio medico, potranno ricevere dispositivi multiparametrici e indicazioni per il monitoraggio autonomo e da casa dei pazienti Covid.

Come funziona? «Grazie a un sensore e a una app, utilizzati dal paziente: il sensore rileva una sessantina di parametri, fra cui temperatura corporea, pressione arteriosa, saturazione dell'ossigeno e frequenza respiratoria» spiega l'ad. Poi la app raccoglie e trasmette i dati, «l'AI di Almawave calcola il cosiddetto 'Indicatore di Stabilità Clinica' e lo trasmette al medico, che in questo modo può avere in ogni momento una visione aggiornata e dinamica dell'evoluzione della malattia, può interpretare i dati e le informazioni e intervenire tempestivamente rispetto alle esigenze del paziente». Che significa non solo modificare la terapia, ma soprattutto decidere se e quando sia necessario ricorrere all'ospedalizzazione: RicovAI-19, si pone l'obiettivo di ripensare l'assistenza medica da remoto e in generale il modello di sanità sul territorio, oltre a razionalizzare gli accessi ai Pronto Soccorso. La sperimentazione in corso, che riguarda una platea di 2mila cittadini (per cui è totalmente gratuita), è focalizzata sul Coronavirus, ma «questo approccio - chiarisce Sandei - potrà essere applicato come ausilio in tantissimi diversi ambiti clinici: il medico potrà approfondire i singoli dati, con una situazione di 'alerting' specifica per il paziente e la patologia monitorata. Siamo convinti che nel prossimo futuro questo modello possa offrire un valore sempre più strategico».

f. f.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2139 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

