Ai, anche l'Italia guida l'innovazione «Democratizziamo l'analisi dei dati»

L'INVESTIMENTO. Elai, guidata dal siciliano Sciuto, ora vuole competere a livello globale

LEANDRO PERROTTA

Avere un intero team di data analyst a disposizione. E per di più che lavora in maniera rapidissima in poche ore. Solo che il team è in realtà un software, italiano e basato sull'intelligenza artificiale. Si chiama Elai, e per la precisione si occupa di «predictive Ai», spiega Antonio Sciuto, co-founder dell'azienda con sede a Roma insieme a Lorenzo Luce.

Non si tratta di una start-up, ma «di una azienda consolidata, nata nel 2018 col nome BigProfiles», spiega ancora Sciuto, manager (siciliano) con 25 anni di esperienza in multinazionali. Elai quindi è la nuova denominazione di un software che ha già un centinaio di grandi partner in 15 Paesi nel mondo. Tra questi le italiane Edison e Intesa San Paolo, ma anche il colosso francese delle telecomunicazioni Orange. E persino Unicef. Del resto a credere nel progetto in questi anni sono stati investitori del calibro di Zest e Cassa depositi e prestiti.

La notizia di questi giorni è che la rivoluzionaria azienda italiana continua a crescere: ha appena annunciato la chiusura di un round di investimento da 3 milioni di euro. Un rinnovamento che si è avuto con l'ingresso proprio di Sciuto, già global business development officer di Salesforce e presidente di Nestlé in Nord America. Il suo ruolo in Elai è quello chief executive officer (Ceo).

Sciuto ha conosciuto l'azienda, fondata nel 2018 da Lorenzo Luce e Roberto Visceglia, circa un anno fa e da allora «ho lavorato incessantemente per questa nuova avventura imprenditoriale», riferisce. L'azienda come detto è già consolidata. Da otto anni sviluppa soluzioni di intelligenza artificiale predittiva e quello «era un periodo nel quale di intelligenza artificiale ancora parlavano solo in pochi, e ci lavoravano ancora meno. Luce, che già allora era un 25enne di straordinario talento, era tra questi».

L'incontro tra Luce e Sciuto segna quindi l'inizio di una nuova fase di sviluppo, con l'obiettivo di «democratizzare l'intelligenza artificiale predittiva su tutte le funzioni aziendali, rendendola accessibile e scalabile. A livello globale». La visione, dopo un anno di intenso lavoro, si concretizza quindi grazie all'investimento da 3 milioni di euro da parte di AI Acceleration, veicolo creato da Sciuto e supportato da un gruppo di senior executive di livello internazionale. L'operazione posiziona l'azienda sul panorama globale come piattaforma "software as a service", rivolta alle aziende. Ovvero «una SaaS enterprise-grade e sancisce ufficialmente la nascita di Elai».

Ma cosa fa, in pratica? «È un data science agent autonomo che utilizza l'intelligenza artificiale generativa per creare modelli predittivi di Ai», spiega ancora Sciuto. Un software quindi che «raccoglie i dati aziendali, li ripulisce e crea modelli predittivi. Integra queste fonti disperse di dati guardando a più di 650 indicatori socioeconomici nel mondo in 185 paesi. Poi - spiega ancora il Ceo - prepara e costruisce dei modelli predittivi a supporto delle diverse funzioni aziendali che servono proprio a darti quelle predizioni che ai manager servono per prendere decisioni migliori». Il tutto serve «a prendere un numero molto più alto e crescente di decisioni corrette che creano valore in azienda: per una multinazionale anche un'ottimizzazione del 1% significa risparmiare milioni». Sciuto è sicuro: si tratta di una soluzione unica al mondo perché «genera modelli di intelligenza artificiale predittiva in poche ore anziché mesi, con una riduzione dei costi del 90% rispetto allo stato dell'arte e un impatto di business misurabile».

Il round di investimento, unito alla combinazione delle competenze avanzate in ambito AI, prodotto e tecnologia sviluppate da Lorenzo Luce in BigProfiles e all'esperienza manageriale internazionale di Antonio Sciuto, consente ora all'azienda di accelerare una roadmap di prodotto ambiziosa, evolvere la struttura organizzativa e rafforzare il posizionamento competitivo come realtà enterprise-ready, pronta a competere a livello internazionale nel settore tecnologico e dell'intelligenza artificiale.



Ha già 100 clienti e adesso grazie a un finanziamento da tre milioni punta a guidare un nuovo settore



BIGPROFILES
Fondata nel 2018 da Lorenzo Luce e Roberto Visceglia, BigProfiles è diventata operativa sin da subito nello sviluppo di soluzioni di intelligenza artificiale predittiva, servendo oltre 100 aziende clienti in 15 Paesi.

ZEST E CASSA DEPOSITI E PRESTITI
sono investitori in BigProfiles dal 2018, hanno supportato l'azienda riconoscendo in anticipo il potenziale dell'intelligenza artificiale applicata all'analisi dei dati.

IL PERSONAGGIO

Dall'Etna alla Silicon Valley e poi il ritorno «L'arte di arrangiarsi valore di noi siciliani»

I campi di calcio polverosi della Promozione siciliana sono collegati ai grattacieli di San Francisco. Lo dice la storia di Antonio Sciuto, un manager che ha scalato le vette delle più grandi multinazionali del mondo e che oggi ha deciso di tornare e investire in una sfida tutta italiana: Elai.

La sua vicenda personale inizia sotto l'Etna, a San Giovanni La Punta, vicino Catania. Figlio di una famiglia di imprenditori, cresce tra i banchi del Leonardo da Vinci e gli spogliatoi dell'Aquila Puntese. È qui, in quel contrasto tra l'ambiente scolastico elitario e la realtà ruvida del calcio di provincia, che impara la sua prima lezione di management: la resilienza. «Imparare ad arrangiarsi in ogni contesto è un grandissimo valore della Sicilia», racconta. Poi la Bocconi a Milano e dopo la laurea, giovanissimo, a gestire venditori con il quadruplo della sua esperienza in Campania. «La leadership non si impone, ma si conquista prendendosi cura delle persone», racconta.

La sua carriera è una corsa. Dopo aver gestito business da 5 miliardi per Nestlé e aver guidato la trasformazione digitale come advisor strategico in Salesforce (vedendo l'azienda passare da 10 a 30 miliardi di fatturato), nel 2021 Antonio sente il richiamo delle radici. «Non è un ritiro, ma un desiderio di restituzione dell'esperienza ai talenti italiani». Frase sentita più volte, ma i fatti dimostrano che nel caso di Sciuto è tutto vero: incrocia Lorenzo Luce, un giovane talento dell'informatica che a 25 anni aveva già fondato un'azienda e collaborato con il G7 per l'intelligenza artificiale. Sciuto si trova davanti non a una semplice idea, ma «a una tecnologia matura, capace di risolvere uno dei problemi più complessi del business moderno: la scalabilità dell'Intelligenza Artificiale predittiva».

CALCIO E RESILIENZA
L'ho sperimentata giocando in Promozione a San Giovanni La Punta


Antonio Sciuto, Ceo ed Elai

E spiega: «Il 95% dei progetti di Ai generativa oggi non crea valore reale per le aziende». Mentre il mondo si lascia affascinare dai chatbot che scrivono poesie e rispondono in modo empatico a persone sole, il vero valore per le imprese, e lo dimostrano i dati, risiede nella capacità di prevedere il futuro: stimare le vendite, ottimizzare gli stock, liberare *cash flow*. Fino a ieri, costruire modelli predittivi «richiedeva team di data scientist, mesi di lavoro e budget enormi. Elai da solo pulisce i dati, integra fonti disperse, arricchisce le informazioni e costruisce modelli complessi in poche ore. Anzi meno: ho visto creare in 35 minuti un modello per una multinazionale», sottolinea Sciuto.

Di fronte a questa tecnologia, la reazione dell'ex executive di Salesforce è stata immediata: «Se fate quello che dite, vengo a lavorare per voi». E così è stato. Non si è limitato a entrare come Ceo; ha creato un veicolo di investimento, AI Acceleration, coinvolgendo executive internazionali per finanziarne la crescita. Oggi Elai ha una valutazione post-money di 18 milioni di euro, conta clienti del calibro di Intesa San Paolo ed Edison, e si prepara allo sbarco negli Stati Uniti con l'apertura di una sede in Nord America.

Ma per chi è partito con una visione manageriale basata sul rapporto imano, investire sull'AI non è un paradosso: «Non sostituisce l'uomo, ma ne potenzia le capacità. Garbage in, garbage out», ricorda. Il successo riscosso da poco al Ces di Las Vegas serve a confermare questa visione.

L.P.