

Aton, obiettivo raddoppio con le applicazioni di AI

Spazi collettivi, coworking, zone di relax. E naturalmente aree aggiuntive, alla luce della crescita realizzata. E' il nuovo investimento di Aton, tech company di Villorba, nel Trevigiano che impegna 2,5...

Spazi collettivi, coworking, zone di relax. E naturalmente aree aggiuntive, alla luce della crescita realizzata. E' il nuovo investimento di Aton, tech company di Villorba, nel Trevigiano che impegna 2,5 milioni per ampliare il proprio quartier generale, adeguandolo alle nuove dimensioni raggiunte dall'azienda.

Realtà robusta, con 280 persone e 24,5 milioni di ricavi, il massimo di sempre, praticamente il doppio rispetto al periodo pre-Covid. Business legato alla trasformazione digitale per le imprese e in particolare ai processi di vendita, tracciabilità e supply chain aziendale.

Con clienti che spaziano tra industria dei beni di largo consumo (es. Granarolo, Segafredo, Amadori); grande distribuzione organizzata e fashion (es. Despar, Famila, Ovs), mondo dell'energia (es. Liquigas, Univergas, Digas/Eni).

«La piattaforma innovativa che abbiamo - spiega il fondatore Giorgio De Nardi - oggi si integra con l'Intelligenza Artificiale, sollevando i clienti da un enorme lavoro manuale. Ad esempio per gestire le bolle, oppure raccogliere gli ordini e le fatture: Il riordino automatico dei punti vendita funziona solo se i dati sono allineati e corretti, ed è qui che il nostro sistema interviene».

Tra le applicazioni vi è anche un'interfaccia conversazionale, in grado di sistematizzare gli ordini in arrivo da diversi canali, tra audio, whatsapp oppure email.

Fondata nel 1988, Aton, che di recente ha partecipato alla missione Usa in Silicon Valley di Intesa Sanpaolo con 12 Pmi italiane per rilanciare l'attività oltreatlantico, dispone di una vasta platea di sviluppatori software, circa un centinaio, 35 dei quali sono dedicati in modo esclusivo al prodotto.

«Da qualche anno abbiamo una academy interna - spiega l'imprenditore - e a differenza di molte altre realtà devo dire che non facciamo troppa fatica a trovare le competenze necessarie: solo lo scorso anno abbiamo inserito 70 persone. Certo, noi diamo la possibilità di lavorare in smart anche in via continuativa, permettendo così alle persone di restare nella propria area geografica: avendo a che fare con attività software questo è un vantaggio che sfruttiamo, ampliando così di molto il bacino da cui poter attingere».

Dopo un periodo di mercato debole, caratterizzato da una stasi degli investimenti, l'attesa è per un 2026 più tonico. «Siamo fiduciosi di poter arrivare ad un raddoppio dei ricavi nel 2027 - spiega il Ceo - arrivando a 50 milioni, per poi guardare alla quotazione in Borsa».

