

Un'azienda italiana fa concorrenza a WhatsApp direttamente da Wall Street



Si quota a New York l'azienda italiana che realizza servizi di messaggistica per le aziende, per gestire i rapporti con la clientela. Concorrenza diretta ai big del web

L'ultima novità è l'integrazione sulla propria piattaforma delle Api (le interfacce di programmazione per collegare i servizi delle app tra di loro) di [WhatsApp Business](#). Kaleyra è un gruppo globale ma nato in **Italia**, specializzato nella fornitura di **messaggistica mobile per banche e aziende** di tutte le dimensioni. E il richiamo alla dimensione globale non è un caso. In Italia le aziende nascono con la vocazione da "multinazionale bonsai" tipico delle piccole e medie imprese e di un capitalismo familiare che prevede di mantenere fermamente la proprietà dell'attività.

Mentre Kaleyra veleggia verso la **quotazione a Wall Street**

entro la seconda metà dell'anno e la trasformazione in public company.

Per Dario Calogero, amministratore delegato e fondatore di Kaleyra, non è così: *“Ci interessa dare prospettiva all'azienda al di là dei suoi fondatori. La scelta è stata fin dall'inizio di **creare una public company**. In questo siamo diversi dalla gran parte delle aziende italiane, che sono invece molto orientate verso un capitalismo familiare. Penso ai grandi nomi come Barilla, Ferrero, Lavazza, senza contare la miriade di piccole e medie aziende del nord-est”*.

E aggiunge: *“Anche quando l'azienda si quota, l'imprenditore cerca di dare forma alla gestione dell'azienda. Non si quota per diventare una public company con un flottante superiore al 60%, mantiene anzi una quota di controllo in casa. Noi siamo su una strada molto diversa”*.

Assistenza clienti in cloud

Kaleyra è cresciuta molto e subito. **Nel 2018** ha fatturato più di **100 milioni di dollari**. E ha **230 persone** che lavorano in uffici in tutto il mondo: India, Emirati Arabi, Svizzera, Stati Uniti (New York City e Washington Dc) e ovviamente in Italia, a Milano. Nel 2016, quando ancora si chiamava Ubiquity, ne fatturava 34.

Il mercato è quello dei **servizi interattivi** per le aziende che vogliono interagire con i consumatori soprattutto via mobile. È un mercato nato con gli sms (di cui Calogero è stato un pioniere) e che oggi è evoluto con Facebook, con WhatsApp, con i social network più in generale e i canali di comunicazione multimediali, che permettono di gestire le **relazione con la clientela** e la distribuzione di contenuti multimediali. Il tutto via cloud.

“È un mercato” – dice Calogero – *“che **cresce in doppia cifra**, con tassi del 30-50% a seconda della geografia. È come fare surf su una onda gigantesca. Cresciamo organicamente del 30% anno su anno”*.

Le banche attualmente sono il 50% del business di Kaleyra, ma

la piattaforma sta evolvendo grazie a una strategia di acquisizioni di competenze, tecnologie e quote di mercato. Si sono aggiunti i settori enterprise grazie alla filiale indiana e le telecomunicazioni mobili negli Stati Uniti.

Trasformazione digitale

È l'era della trasformazione digitale e Kaleyra si offre come uno degli strumenti al servizio delle aziende, soprattutto tradizionali, per consentire loro di tenere il passo con la velocità delle imprese native digitali. Come Uber, WeChat, Amazon. *“Sono tutte aziende che hanno tassi di crescita impressionanti, vanno su come missili”*, dice Calogero.

Il gruppo ha dovuto ripensare il modello di crescita per stare al passo. Nel 2015 Calogero puntava sull'apertura di filiali estere. *“Ma dopo sei mesi che avevo aperto la prima mi sono reso conto che la strategia non era competitiva. Per accelerare il **processo di internazionalizzazione** sono passato alle acquisizioni. Solo la filiale indiana è passata da 16 a 38 milioni di euro di fatturato in due anni”*. Oggi il gruppo ha dipendenti di venti nazionalità diverse e gli italiani sono meno di un quarto.

La quotazione

L'azienda si è preparata per la quotazione fin dal 2015, ma con una avvertenza: mancava la concorrenza. Racconta l'ad: *“Sia a Milano che a Londra non trovavamo altre aziende che facessero servizi come i nostri quotate in Borsa, e questo è un problema perché il mercato non riesce a misurarti se non può fare paragoni su come vanno gli altri. In Europa c'è solo un'azienda a Stoccolma, che da almeno due anni cerca di uscire da quella Borsa per andare negli Stati Uniti. Così siamo andati allo **Stock Exchange di New York**, che è il posto naturale dove si trovano gli altri: una scelta consapevole affinché il mercato ci possa confrontare e dove c'è valore per gli azionisti”*.

Kaleyra è nata come Ubiquity nel 1999 a Milano. Nel 2016 l'azienda ha aperto la sua prima sede estera, in Svizzera. A fine 2016 ha acquistato Solutions Infini, con sede centrale a Bangalore nella "Silicon Valley" d'India, per poi entrare negli Stati Uniti ad agosto del 2018 con l'acquisizione di Hook Mobile. A febbraio 2019 è stato il momento della *business combination* con Gig Capital, un fondo *private to public equity* di Paolo Alto, specializzato nel settore tecnologia, media e comunicazioni e già quotato a Wall Street. Con questa acquisizione Kaleyra risulterà **quotata alla Borsa di New York** con il ticket Klr entro la **seconda metà del 2019**.