

Com'è nata la startup Themis di Graziano Beldrighi e Matteo Molinari

2025-06-06 11:33:48 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2025/06/06/come-nata-la-startup-themis-di-graziano-beldrighi-e-matteo-molinari/>

Articolo tratto dal numero di maggio 2025 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) Un efficiente e innovativo aggregatore di dati da mettere a disposizione delle imprese. L'idea all'origine di **Themis** è stata quella di proporsi come facilitatore. Nel giro di tre anni l'azienda è già andata incontro a una mutazione, grazie alla sua capacità di nuotare controcorrente. La startup creata da **Graziano Beldrighi**, che è anche amministratore delegato, assieme a Matteo Molinari, dopo aver avuto successo presentandosi come piattaforma per favorire le transazioni di materie prime o prodotti semilavorati tra imprese, ha saputo evolversi modificando il proprio core business e virando verso l'offerta di servizi che spaziano da quello finanziario a quello di aggregazione e sharing di dati, suscitando in primis l'attenzione del mondo della finanza.

Il cambio di rotta

“In realtà già nel 2022 quella dell'aggregazione di dati statistici si era profilata come una nostra attività, anche se marginale, creata per rispondere alla domanda specifica di alcuni player”, spiega Beldrighi. “Ma agli inizi non c'erano infrastrutture sufficienti a sviluppare questo servizio, che è rimasto, di fatto, in stand by. Quando l'anno scorso hanno cominciato a dimostrare interesse altri soggetti, soprattutto americani, ho capito che su questo tipo di attività c'era maggiore richiesta e si poteva conseguire una marginalità assai superiore rispetto al lavoro con le materie prime. Oggi non esistono altre piattaforme in grado di fare commodity come noi, almeno in Europa, e questo ci ha portato ad ampliare i nostri rapporti, con l'**apertura verso nuovi mercati**, incluso quello asiatico, grazie all'intercessione delle camere di commercio e di altri enti locali che ci hanno accompagnato nell'incontro con le imprese”. Così questo è diventato il servizio principale, attraverso la **creazione di dataset e pacchetti completi di analisi statistiche che trovano sbocco negli investimenti finanziari** e sono di interesse anche per le aziende che vogliono migliorare o aumentare la loro attività. “Abbiamo cominciato a capire quale modello sviluppare per intercettare alcuni grandi player grazie a un'infrastruttura flessibile, capace di rendere convertibili i dati in tempo reale”, aggiunge Beldrighi. “Abbiamo realizzato un cloud a cui i player sono collegati con un accesso all'area riservata, dove è possibile selezionare ciò che è di interesse in base al genere di attività che si desidera intraprendere. Non esiste un altro aggregatore capace di rendere fruibili rapidamente questi dati e tutto ciò ci ha portato all'attenzione dal settore finanziario, per prima cosa. Abbiamo riscontrato una forte manifestazione di interesse anche da grosse banche italiane, per le quali la disponibilità dei dati è un fattore essenziale”.

L'obiettivo

Costruire un'infrastruttura altamente innovativa, che consenta l'estrazione di dati da qualsiasi piattaforma e sia facilmente integrabile con ogni interfaccia dei potenziali clienti, diventa così la strada per il futuro. “Oggi le industrie tradizionali non possiedono infrastrutture tecnologiche pronte a dialogare con la nostra per l'ingresso dati, quindi possiamo dire che la parte lacunosa è quella dei nostri player. Per semplificare questo passaggio intendiamo realizzare un software che li connetta facilmente con ogni sistema attraverso l'accesso a un cloud utilizzabile da tutti. **L'obiettivo è realizzare una piattaforma di data sharing** che si presenti come open source e generi risparmio di tempo, oltre che economico, nel consentire loro di fare a meno di sviluppare una propria piattaforma, riducendo i costi di personale ed esternalizzando un

servizio a chi è capace di farlo in modo professionale, garantendo massima affidabilità”.