

Keyless prepara il grande salto: la sicurezza dati attrae investitori

START UP

Pronto nuovo round da 10 milioni, espansione in Europa e Asia

Matteo Meneghello

«Niente da ricordare, niente da rubare». Messa così, come mission, ricorda un po' Matrix, ma la realtà è che il problema della vulnerabilità delle chiavi di accesso è una faccenda dannatamente seria, come dimostrano i recenti casi che hanno coinvolto colossi come British Airways o Electronic arts. A spingere più in alto l'asticella della sicurezza è una **start up** basata a Londra ma interamente italiana, Keyless, che ha sviluppato una tecnologia proprietaria che non prevede password e permette di archiviare in una rete di cloud distribuiti, anziché su singoli dispositivi o server, i dati biometrici, debitamente crittografati in modo che non siano ricollegabili al-

l'identità degli utenti.

Fondata a gennaio 2019 da Andrea Carmignani, Fabian Eberle, Giuseppe Ateniese e Paolo Gasti, la **start up**, che fino a oggi si è mossa tra Londra, Singapore e Roma, in questi mesi sta mettendo benzina nei motori per il decollo definitivo: negli ultimi diciotto mesi ha raccolto 6 milioni di dollari (tra questi anche risorse del bando smart&start), di cui 2,2 relativi a un round chiuso poco tempo fa e guidato dal P101 sgr, che ha visto la partecipazione di investitori italiani quali Maire Investments, Luiss Alumni 4 Growth, Primomiglio sgr, e investitori internazionali (divisi soprattutto tra Nordamerica e Svizzera). Ora è arrivato il series A, previsto dopo l'estate o comunque entro la fine dell'anno, per circa 10 milioni.

La società ha già contatti stretti con realtà come Microsoft e Cisco, e in questi pochi mesi ha attirato numerosi talenti, tra phd e ricercatori. «Siamo in 18, ma presto diventeremo 25 - spiega Andrea Carmignani, fondatore e ceo -,

suddivisi tra l'headquarter di Londra e Roma, hub operativo verso il quale sono rientrati molti cervelli fuggiti dall'Italia».

Il primo progetto è stato condotto in porto in partnership con Cisco e Iws e ha permesso di svolgere gli esami in remoto degli studenti della Luiss, permettendo l'autenticazione biometrica dei candidati. Ma la **start up** è al lavoro con un portafoglio clienti ampio a livello internazionale.

«Vogliamo scalare su Europa e Asia, mercati meno presidiati rispetto a quello americano, ma dove la crescita dei pagamenti digitali è comunque consistente - - spiega Carmignani -. Abbiamo da poco avviato l'attività commerciale e concluso i primi contratti. Stiamo lavorando su sette progetti, con banche e corporation. Prevediamo di raggiungere un fatturato di 500 mila euro a fine anno e di passare a 2 milioni di euro l'anno prossimo. Potremmo già essere cash positive dall'anno prossimo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

