

Informazione Regolamentata n. 20076-6-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 13 Gennaio 2026 23:21:36	Euronext Milan
--	--	----------------

Societa' : OPS ECOM

Utenza - referente : OPSECOMN02 - Fabio Del Corno

Tipologia : 3.1

Data/Ora Ricezione : 13 Gennaio 2026 23:21:36

Data/Ora Inizio Diffusione : 13 Gennaio 2026 23:21:36

Oggetto : OPS eCom S.p.a firmata manifestazione
vincolante con la società "Call Agent "

Testo del comunicato

Vedi allegato



OPS eCom S.p.A. cambia passo

AI, aumento di capitale e nuovo socio al 12%

Accelerazione sull'AI: firmata manifestazione vincolante da 2,2 milioni

Assago, 14 gennaio 2026 - OPS eCom S.p.A. (Ticker: OEC) (la "Società"), ex Giglio Group S.p.a., società specializzata nei servizi per l'e-commerce e la distribuzione digitale di prodotti e servizi, quotata all'Euronext Milan, la Società rende noto che il dott. Paolo Cesareo ha sottoscritto con OPS eCom S.p.A. una manifestazione di interesse vincolante, avente ad oggetto il conferimento in natura della piattaforma tecnologica denominata "Call Agent", da effettuarsi nell'ambito di un aumento di capitale della Società.

L'operazione prevede il conferimento dell'asset tecnologico a fronte dell'emissione di nuove azioni della Società.

La controparte dell'operazione è il dott. Paolo Cesareo, fondatore e proprietario della piattaforma Call Agent.

La Società precisa che il dott. Paolo Cesareo non è parte correlata, ai sensi della normativa vigente e del regolamento adottato dalla Società in materia di operazioni con parti correlate.

La manifestazione di interesse prevede un impegno vincolante al conferimento per un valore complessivo pari a Euro 2.200.000.

Il conferimento sarà eseguito mediante concambio azionario determinato in misura pari a 0,21, secondo i termini e le condizioni indicati nella manifestazione di interesse sottoscritta tra le parti. Il valore attribuito all'asset sarà oggetto di perizia di stima, predisposta da soggetto indipendente, ai sensi della normativa applicabile.

In caso di esecuzione dell'operazione alle condizioni sopra descritte, il dott. Paolo Cesareo verrebbe a detenere complessivamente n. 10.476.190 azioni della Società, rappresentative di una partecipazione pari a circa il 12% del capitale sociale di OPS eCom S.p.A., sulla base dell'attuale struttura del capitale.

Nei prossimi giorni le perizie di stima relative all'asset oggetto di conferimento saranno messe a disposizione del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale della Società, al fine di consentire le valutazioni di competenza in ordine alla congruità del valore attribuito, alla correttezza dell'operazione e alla sua opportunità.

Fermo restando quanto sopra, la Società evidenzia che la manifestazione di interesse sottoscritta costituisce impegno vincolante tra le parti, restando subordinata alle deliberazioni degli organi competenti e al rispetto delle disposizioni normative applicabili.

L'operazione si inserisce nella strategia della Società volta all'integrazione di asset tecnologici ad elevato contenuto innovativo, funzionali allo sviluppo del business e al rafforzamento del posizionamento industriale della Società.

È messa a disposizione del pubblico, in allegato alla presente comunicazione, una Relazione descrittiva sull'asset "Call Agent", redatta a fini informativi.

CallAgent è una piattaforma tecnologica basata su intelligenza artificiale vocale progettata per gestire in modo automatizzato e continuo le comunicazioni telefoniche delle imprese, con particolare riferimento al tessuto delle PMI italiane.

La soluzione nasce per rispondere a una criticità strutturale diffusa: la perdita di opportunità commerciali, operative e di servizio causata da una gestione inefficiente delle chiamate in entrata e in uscita.

Le piccole e medie imprese italiane subiscono quotidianamente un impatto economico negativo legato alla gestione telefonica tradizionale.

In particolare:

- una quota significativa delle chiamate in entrata viene persa anche durante l'orario lavorativo;
- non esiste copertura telefonica strutturata fuori orario o nei weekend;
- la gestione manuale delle chiamate comporta costi elevati e non scalabili;
- molte attività a valore (richiamo lead, conferma appuntamenti, solleciti di pagamento, riattivazione clienti) vengono rimandate o non svolte.

Il risultato è una combinazione di ricavi persi, inefficienze operative e percezione non professionale del servizio offerto.

CallAgent si propone come un vero e proprio collaboratore telefonico digitale, operativo 24 ore su 24, in grado di interagire con clienti e contatti attraverso una voce naturale in lingua italiana.

La piattaforma opera su due livelli principali:

Gestione delle chiamate in entrata (Inbound)

- risponde automaticamente alle chiamate 24/7;
- raccoglie informazioni strutturate dal chiamante;
- classifica e gestisce le urgenze;
- invia notifiche in tempo reale tramite email o messaggistica;
- trasferisce la chiamata a un operatore umano quando necessario.

Gestione delle chiamate in uscita (Outbound)

- contatta automaticamente lead e clienti;
- qualifica l'interesse commerciale;
- conferma appuntamenti e riduce il tasso di mancata presentazione;
- gestisce solleciti di pagamento in modo professionale;
- esegue survey di soddisfazione;
- riattiva clienti inattivi e supporta attività di upselling e cross-selling.

Il sistema si basa su flussi completamente automatizzati.

Nel caso delle chiamate inbound, l'AI risponde, dialoga con l'utente, raccoglie dati, invia notifiche e gestisce l'escalation verso operatori umani.

Nel caso delle chiamate outbound, la piattaforma utilizza liste di contatti, segue script configurabili, registra l'esito delle chiamate e genera report automatici.

Tutta la configurazione avviene tramite un portale self-service, accessibile ai clienti senza necessità di interventi tecnici, con tempi di attivazione estremamente ridotti.

Contesto tecnologico e timing

Il lancio di CallAgent si colloca in una fase particolarmente favorevole del mercato:

- la qualità delle tecnologie di sintesi e comprensione vocale ha raggiunto livelli paragonabili alla conversazione umana;
- i costi di utilizzo dell'AI vocale sono drasticamente diminuiti, rendendo il servizio sostenibile anche per le PMI;
- l'accettazione culturale dell'interazione con sistemi di intelligenza artificiale è ormai diffusa;
- il mercato italiano presenta un vuoto competitivo specifico per soluzioni AI vocali focalizzate sulle PMI e pienamente compatibili con la normativa fiscale e operativa nazionale.

Il mercato potenziale è costituito da milioni di PMI italiane, con un focus iniziale su:

- studi professionali;
- sanità privata;
- servizi B2B;
- settore immobiliare.
-

L'obiettivo è trasformare la gestione telefonica da centro di costo a leva diretta di generazione di valore, migliorando ricavi, cash flow e qualità del servizio.

CallAgent adotta un modello SaaS con componente "usage-based", basato su piani mensili differenziati per volume di minuti e funzionalità.

Il modello è progettato per garantire elevata marginalità, ricavi ricorrenti e forte scalabilità, con ulteriori flussi futuri legati a servizi enterprise, integrazioni personalizzate e programmi di partnership.

La piattaforma è già operativa e funzionante, con:

- infrastruttura inbound attiva;
- portale clienti disponibile;
- sistemi di billing e fatturazione elettronica integrati;
- primi beta tester in fase di conversione commerciale.
-

È previsto un percorso di crescita progressiva nel corso del 2026, con ampliamento delle funzionalità outbound, integrazioni e rilascio di soluzioni mobile e API.

CallAgent quindi si propone come una soluzione innovativa e concreta per modernizzare la comunicazione telefonica delle imprese italiane, rendendola continua, intelligente e orientata alla creazione di valore.

L'obiettivo strategico è trasformare ogni chiamata in un'opportunità, combinando tecnologia avanzata, semplicità di utilizzo e piena aderenza al contesto operativo e normativo italiano.

Eventuali ulteriori sviluppi dell'operazione saranno comunicati al mercato nei termini e con le modalità previste dalla normativa applicabile.

Contatti per gli Investor Relations: IR@opsecom.it

Il presente comunicato stampa è diffuso tramite 1Info/eMarket SDIR ed è disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo Indirizzo Web www.opsecom.it della Sezione Investor Relations.

