

21 Aprile 2026 - 09:08 di Redazione Jamma

SOFTSWISS, azienda tecnologica globale che sviluppa soluzioni software per l'industria iGaming, celebra due anni di collaborazione con **Rubens Barrichello**, direttore non esecutivo per l'America Latina, e annuncia l'avvio del terzo anno di partnership. Le parti hanno definito una strategia comune che punta a sfruttare l'esperienza dell'ex pilota per aumentare velocità ed efficienza in tutte le funzioni aziendali.

Nel corso dei primi due anni, la collaborazione ha contribuito a rafforzare in modo significativo la presenza di SOFTSWISS in Brasile. Nel primo trimestre del 2026, rispetto allo stesso periodo del 2025, il fornitore tecnologico B2B ha registrato una crescita del 65% nelle scommesse totali e del 64% nel GGR.

Parallelamente, l'azienda ha ampliato la propria presenza locale, passando da un singolo rappresentante a un team dedicato che copre sviluppo commerciale, gestione clienti e marketing. Questo rafforzamento consente di migliorare il servizio offerto ai partner, garantendo assistenza più tempestiva e una gestione più efficiente dei progetti nell'intera regione.

Figura iconica dell'automobilismo brasiliano, Barrichello svolge un ruolo centrale nel collegare l'azienda al mercato locale. Il suo contributo include il supporto a iniziative educative, il coinvolgimento diretto con i partner e lo sviluppo del business. Ha inoltre rappresentato SOFTSWISS in importanti [eventi di settore](#) come Futurecom 2025 e BiS SIGMA South America 2026.

Barrichello ha sottolineato la solidità della collaborazione e gli obiettivi per il futuro, evidenziando l'importanza di rafforzare quanto costruito e di coinvolgere i partner attraverso esperienze legate al mondo delle corse, capaci di creare connessioni autentiche.

Dopo una serie di incontri strategici con il top management, l'azienda ha definito le priorità per il 2026. Tra queste spicca l'accelerazione dello sviluppo dei prodotti e il miglioramento della produttività, un approccio ispirato proprio all'esperienza multidisciplinare del pilota brasiliano.

Il fondatore di SOFTSWISS, **Ivan Montik**, ha richiamato il parallelismo tra il mondo delle corse e quello del business, dove velocità e precisione risultano decisive nel

lungo periodo. Una mentalità che, secondo Montik, ha contribuito a consolidare la posizione dell'azienda nel settore e continuerà a guidarne la crescita.

Questa strategia sta già producendo risultati concreti. In soli due mesi, il team ha lanciato un nuovo prodotto B2B, la [Prediction Markets Platform](#), che consente agli operatori iGaming di offrire scommesse su eventi reali attraverso un modello a quota fissa, rispondendo alla domanda di un pubblico in evoluzione senza uscire dal perimetro del proprio business.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=350657>