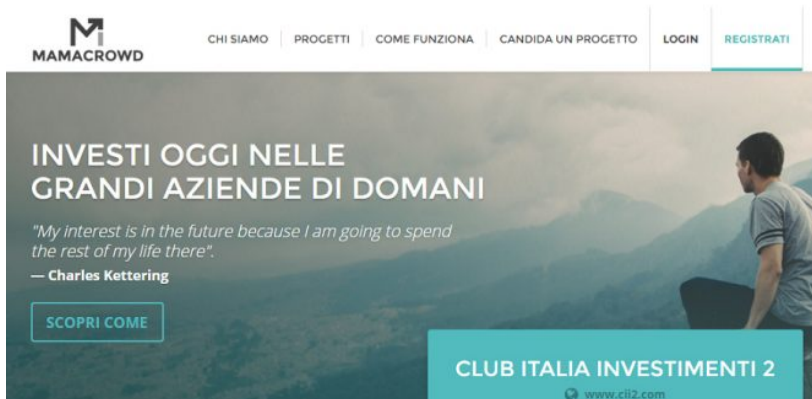


Tra dire startup e fare c'è di mezzo Mamacrowd: online, già overfunding

di Matteo Castelnuovo – 28 settembre 2016



Siamosoci.com compie 5 anni e lancia una nuova piattaforma di crowdfunding: Mamacrowd

Private equity, crowdfunding, investimenti, startup. Com'è cambiata nell'ultimo lustro l'economia italiana? In questi mesi vi abbiamo raccontato molte storie d'innovazione, di giovani arrembanti e pronti a tutto pur di realizzare il proprio sogno, le proprie speranze. Oggi, però, dopo questo viaggio nel sottobosco dell'imprenditoria tricolore, vogliamo capire come viene sostenuto questo nuovo entusiasmante e sfavillante movimento. Già, perché negli ultimi due anni si è parlato moltissimo di *crowdfunding*, della sua importanza per l'economia moderna e dei suoi vantaggi sia per chi investe, sia per chi ricerca investimenti. Due lati della stessa medaglia che s'incontrano spesso online su portali come quello di [Siamosoci.com](#), per esempio. Un *unicum* del mercato italiano, precursore nel 2011 del mercato mondiale, che oggi compie cinque anni e che ha appena lanciato [Mamacrowd](#), nuova piattaforma di *equity crowdfunding*: la prima campagna è già attiva (con un portfolio di 64 startup altamente innovative) ed è già in *overfunding*.

Abbiamo chiesto a **uno dei suoi fondatori e attuale CEO, Dario Giudici**, qual è lo stato dell'arte di un settore, quello delle startup, che alcuni descrivono quasi come una bolla speculativa, piena di ombre, e altri invece vedono come la nuova eldorado, non solo per i giovani, ma proprio anche per la ripresa del valore finanziario del nostro paese.



Dario Giudici, 44 anni, Ceo di [siamosoci.it](#) e [Mamacrowd](#) il portale che agevola gli investimenti per le startup

Giudici, dove sta la verità?

«Credo che, come sempre, il giusto sia nel mezzo. Quello delle startup è di sicuro un settore altamente innovativo e dinamico, ma anche per questo è soggetto a continui movimenti, soprattutto per quelle imprese create dal niente e che non riescono a produrre testing di valore in breve tempo sul mercato».

BIMAG

TV

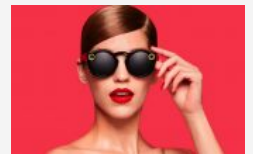
Cademartori fa lo spot nel frigo di Ugo Conti: è marketing show



Lanieri, 3 milioni di finanziamento record alla sartoria digitale



Mongardi: basta una foto su Snapchat per guadagnare 110mila euro



BIMAG

SOCIAL



BIMAG

CARRIERE

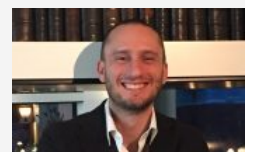
De Agostini Editore, Nicola Drago direttore...

Dal primo ottobre, Nicola Drago...



Fespa Italia, Alberto Masserdotti è il...

Alberto Masserdotti è il nuovo...



Gruppo Sanpellegrino, Maura Sartore nominata supply...

Il Gruppo Sanpellegrino, tra le...



Cosa intende?

«Un investitore, oggi, vuole sicurezze e non si accontenta più solo del carattere rivoluzionario dell'idea in sé. Nell'arco di questi anni, noi abbiamo visto molti progetti, sulla carta bellissimi, ma poi incapaci di sostenere l'impatto con la realtà».

Perché secondo voi?

«Per la troppa fretta di proporsi e cercare finanziamenti. Quando si parte con una propria impresa, bisogna avere le basi per gestirla e sopperire a eventuali difficoltà o mancanze. Bisogna avere un buon team di lavoro, si devono fare prove di possibilità di ricezione da parte del mercato e, in particolare, è necessario avere la competenza o quanto meno appoggiarsi a chi la possa fornire, come per esempio gli incubatori».

Entità con cui voi avete numerose partnership...

«Esatto. Queste figure di intermediazione e, se vogliamo, anche formazione sono fondamentali per far crescere e selezionare quei progetti in erba che potranno realmente diventare imprese da milioni di euro».

SIAM SOCI

Obiettivo di Siamosoci è di avvicinare la domanda e l'offerta delle migliori idee

Qual è il processo che sta dietro a questa crescita?

«Basti pensare che le startup che entrano a far parte di un acceleratore d'impresa sono solo circa il 3% del totale. Questa è una scrematura, per esempio, che poi permette a un portale

come il nostro di proporre delle aziende già di alta qualità, con un modello di business sostenibile e un'idea sperimentata con successo sul mercato».

Il passaggio successivo qual è?

«Qui entra in gioco la nostra attività che consente alle startup di promuoversi e ottenere investimenti. Come recentemente successo a Le Cicogne che ha ottenuto 355 mila euro di finanziamento».

Si parla di cifre importanti quindi?

«Ovviamente dipende dalla startup, ma diciamo che fin dall'inizio la nostra logica è stata quella di promuovere investimenti medi da 250 mila euro, con una quota minima a persona tra i 10 e i 15 mila euro. L'obiettivo, infatti, è stato quello di dare visibilità da subito a progetti di qualità che potessero rassicurare i nostri investitori e garantire loro, quindi, un utile successivo».

Senza rischio di fallimento quindi?

«Il rischio c'è sempre. Fa parte del mestiere, del gioco, dell'opportunità, ma diciamo che noi riusciamo a ridurne la soglia proprio grazie al processo di selezione prodotto dagli incubatori. Pensate che nell'arco di questi anni il tasso di insuccesso dei progetti finanziati è stato solo del 12%, un valore ben al di sotto delle medie europee e globali. Ciò vuol dire che la qualità premia».

E come avete fatto ad avviare questo processo?

«Quando cinque anni fa abbiamo iniziato in realtà non c'era niente del genere. Il mercato del crowdfunding non esisteva e noi otto provenivamo da quasi 20 anni d'esperienza come private banker. È stata una vera impresa cominciare, mettere insieme le idee e gestire tutte le esigenze degli utenti e degli investitori, in fondo stavamo creando una specie di borsa delle startup, dove chi voleva poteva diventare socio investendo su una quota dell'azienda che stava nascendo».

I trend delle imprese su Twitter a cura di **Datalytics**, piattaforma di social media monitoring in tempo reale



Come scrivere il 10 regole da seg

MARZO 2016



Gli uomini che fanno le imprese. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una sorta di duello, da un lato il mondo dell'impresa e dall'altro della finanza.

GRATIS PER TE

[Sfoggia la rivista](#)

[online](#)

Com'è nata l'idea?

«Grazie alla nostra esperienza professionale nell'aiutare i privati a investire per avere utili, ci siamo accorti di un problema costante. Da una parte continuavamo a trovare persone che volevano investire i propri risparmi in imprese sicure e innovative, mentre dall'altra ci imbattevamo spesso in imprenditori più o meno giovani che erano alla ricerca di finanziamenti, senza però riuscire a trovare un canale valido a cui appoggiarsi. Così abbiamo pensato di svilupparne uno che permettesse a queste due realtà di incontrarsi con semplicità».

Semplificazione prima di tutto, è questo il vostro obiettivo?

«Il nostro scopo era quello di velocizzare i processi e sotto questo profilo lo sviluppo di internet è stato essenziale. Nel 2011 la digitalizzazione in Italia era un concetto ancora un po' astratto e le imprese online non erano ancora così tante e così strutturate come ora. La nostra piattaforma inizialmente ha voluto aggregare gruppi di medio grandi investitori che fossero intenzionati a entrare in società con nuove startup. A fine 2012 avevamo già raccolto 3 mila progetti e oggi contiamo sulla nostra piattaforma oltre 18 mila utenti».



Mamacrowd è il portale di crowdfunding di siamosoci.it che in questo modo apre anche ai piccoli investitori per startup e aziende innovative

Cosa è cambiato in questi anni nel vostro settore?

«Intanto sono nati numerosi competitor sia a livello nazionale, sia a livello internazionale. Inoltre in questi anni anche le nuove leggi hanno aiutato a creare un maggiore sviluppo del mercato, anche se c'è ancora molto da lavorare, come per esempio nel sostegno di realtà come gli incubatori, che sono una risorsa essenziale per tutto il comparto, e nell'agevolazione e nello snellimento delle pratiche di *private equity*».

La burocrazia è sempre il nostro tallone d'achille insomma.

«Già, ma siamo ottimisti. I passi avanti nell'ambiente digitale anche in Italia sono stati notevoli, soprattutto nell'ultimo anno e noi abbiamo potuto notarli anche grazie alle nuove imprese giovani che abbiamo potuto sostenere».



Dalla piattaforma di Siamosoci.com sono passate alcune delle più importanti startup dei giorni nostri, da Ponyzero a Cortilia, da Le Cicogne e Scloby

Ce n'è una in particolare che durante questi cinque anni vi ha colpito maggiormente?

«Ce ne sono tante. Posso però raccontarvi un aneddoto simpatico. Qualche mese fa, mentre venivo in ufficio, mi è capitato di incontrare un fattorino della startup torinese Ponyzero che in passato avevamo aiutato per un round d'investimento e che fa consegne a domicilio solo con la bicicletta nel cosiddetto ultimo miglio. Bene, il ragazzo stava consegnando una cassetta di frutta e verdura inviata dalla startup Cortilia, anch'essa passata recentemente dal nostro portale e che rivende online prodotti alimentari a chilometro zero».

Una grande soddisfazione, dunque.

«Assolutamente sì. Vedere due progetti, che abbiamo aiutato a crescere, completare la reciproca attività, creando business e alimentando a vicenda l'economia d'entrambi è un

qualcosa che non ha prezzo, il risultato finale ed eccezionale di un duro lavoro. Un vero esempio di come cambiare le cose è possibile, basta trovare i canali giusti».

Cosa consigliereste a chi volesse promuovere e far crescere la propria startup, magari proprio attraverso un canale come il vostro?

«Prima di tutto, consiglieremmo di testare sul mercato il proprio prodotto o servizio il prima possibile. I test sono essenziali per capire se un'idea risolve effettivamente un problema oppure rischia solo di scontrarsi con la dura realtà delle concrete esigenze di mercato. Il secondo suggerimento potrebbe essere quello di crearsi la giusta squadra di lavoro, persone di cui fidarsi e a cui appoggiarsi per costruire e creare qualcosa che sia sostenibile non solo a livello economico, ma anche in termini di mole di lavoro e di vita professionale. Infine entrare all'interno di uno dei percorsi organizzati dagli incubatori. Veri e propri mondi nei quali poter trovare aiuti validi per valorizzare le potenzialità e risolvere le criticità di un modello di business che, se ben strutturato, può davvero migliorare la qualità della vita di chi lo crea e di chi ne compra i servizi».

@IlSupremoDj

TAG: CROWDFUNDING INVESTIMENTI SIAMOSOCI STARTUP