



Startup alla prova dell'equity crowdfunding

23 GENNAIO 2017 | di Barbara D'Amico

Il tempo stimato per la lettura di questo post è di 8 minuti.



(di Barbara D'Amico)

Gianmarco Carnovale non è ventenne speranzoso ma inesperto con il grande sogno di diventare il nuovo Zuckerberg, bensì un **imprenditore di 45 anni** con alle spalle già diverse aziende lanciate sul mercato. Per questo il fatto che abbia scelto di finanziare la sua nuova creatura, Scuter, usando l'equity crowdfunding online suona quasi come una benedizione del metodo di raccolta fondi in cambio di quote societarie.

Mentre scriviamo, il servizio lanciato da Carnovale e soci ha già rastrellato **oltre 65 mila euro** (l'obiettivo è arrivare a 150 mila entro marzo e possibilmente superare la soglia di altri 300 mila euro). La piattaforma che mette in contatto startupper e investitori è

[Mamacrowd](#), figlia di Siamosoci, l'azienda che nel 2011 ha digitalizzato in Italia la procedura di finanziamento contro quote societarie.

I fondi richiesti da Carnovale servono a lanciare un servizio di scooter sharing nelle città europee con almeno 500 mila abitanti. A differenza di altri competitor, già ben posizionati nel settore della mobilità condivisa, Scuter promette due cose insieme: mezzi completamente verdi (benzina bandita) e soprattutto a guida universale perché avendo tre ruote e una copertura protettiva questi ciclo-motore non richiedono patenti speciali né abilità da equilibrista per essere guidati.

«Ho testato personalmente il secondo prototipo per le strade di Roma – spiega Carnovale a La Nuvola – A volte le persone mi affiancavano al semaforo stupiti e mi chiedevano dover poter acquistare uno scooter simile. In ogni caso la prova su strada è stata superata, anzi visto che le strade della Capitale sono fatte di sanpietrini abbiamo deciso di fare le ruote più grandi proprio per migliorare la qualità della guida».

Il modello di business si basa, spiega sempre il fondatore, su una serie di incentivi alla mobilità virtuosa. «Per intenderci: avremo delle tariffe al minuto come tutti i servizi di mezzi condivisi, ma l'utente godrà di sconti se, ad esempio, invece di parcheggiare sotto casa lascerà lo scooter magari sulla strada principale, a 500 metri, dove sarà più facilmente noleggiabile da un altro utente».

Molti complimenti, pochi fondi Il servizio, che dovrebbe fare gola a molti investitori, non ha però trovato angel e fondi disposti a sborsare grosse cifre per il lancio sul mercato. «L'equity è stata una scelta per esclusione – spiega Carnovale – La strada normale per questi tipi di start-up dovrebbe essere quella del venture capital. Ma i fondi in Italia sono solo quelli di micro-venture capital e sono pochi. Quando un fondo è piccolo tende a selezionare progetti in modo rigido, si specializza su degli ambiti specifici troppo verticali e cerca di evitare dei progetti ad alta intensità di capitale, insomma progetti come il nostro».

Cos'è l'equity crowdfunding Sulla piattaforma Mamacrowd invece, progetti come Scuter trovano pane per i loro denti. Il procedimento di raccolta fondi online è stato semplificato al massimo ma nasconde una complessità finanziaria e giuridica notevole. Il sistema, certificato dalla Consob, automatizza la verifica delle proposte di investimento garantendo allo stesso tempo ai finanziatori trasparenza sulle startup presenti nella vetrina virtuale. Nel caso di Scuter la soglia minima di investimento è di 1000 euro in cambio di quote con solo diritti patrimoniali: in sostanza chi mette i soldi ha un ritorno monetario dalla startup ma non ha voce sulla gestione societaria. Le campagne di crowdfunding sono limitate in un arco temporale, come accade in un normale sistema di raccolta fondi online.

Sul sito i numeri sembrano promettenti: alcuni progetti hanno raccolto anche 200 mila

euro. Ma quali sono gli elementi che convincono un investitore a puntare soldi con questo sistema? Meglio un prodotto o un servizio?

«In realtà non vediamo una differenza tra startup di prodotto e di servizio – spiega Dario Giudici, amministratore di Siamosoci e Mamacrowd – Sono forse altri gli elementi che spingono a investire. Noi notiamo che la fase in cui si è più disponibili a finanziare è quella del seed (tecnicamente la fase di iniezione di liquidità nella startup pronta per il mercato, *ndr*), quindi quel momento che segue la parte di progettazione e test. Quando il prodotto è già sul mercato e ha già tassi di crescita e possibilmente di fatturato».

Le detrazioni fiscali per chi investe Per Giudici il 2017 dovrebbe essere un anno di buoni risultati: da gennaio infatti le detrazioni fiscali sugli investimenti in start-up innovative sono state innalzate fino al 30% (erano state introdotte nel 2014 fino a un massimo del 19-20% e ora reiterate nella nuova Legge di Bilancio, [commi 66-68 – articolo 1](#)). Persone fisiche o giuridiche possono quindi finanziare progetti di startup e ottenere in cambio non solo uno sconto sulle tasse ma, se va bene, anche un ritorno economico. «Credo che il crowdfunding inneschi delle logiche più simili alla borsa – conclude Giudici – Potenzialmente una startup con questo metodo può avere migliaia di investitori-soci. Ma per la società il numero è indifferente. Il sistema è costruito apposta perché la startup emetta le quote crowd che danno tutti i diritti patrimoniali ma non i diritti amministrativi. Ciò che conta, insomma, è l'apporto di capitali».

Articoli correlati:

- [Investimenti in startup per tutte le tasche](#)
- [L'equity crowdfunding finanzia startup](#)
- [Chi investe sulle startup? In Italia, nessuno](#)
- [Così crescono le giovani imprese](#)
- [EquityStartup: il primo equity crowdfunding di categoria](#)

Tag: [equity crowdfunding](#), [sharing mobility](#), [startup](#)