

LA CONSOB È LA PRIMA AUTHORITY EUROPEA A REGOLAMENTARE LE SOTTOSCRIZIONI VIA WEB: CREATO UN ELENCO DI SITI AUTORIZZATI, NASCINO I PRIMI PORTALI SPECIALIZZATI NELLA RACCOLTA DI DENARO VIA INTERNET.

Filippo Santelli

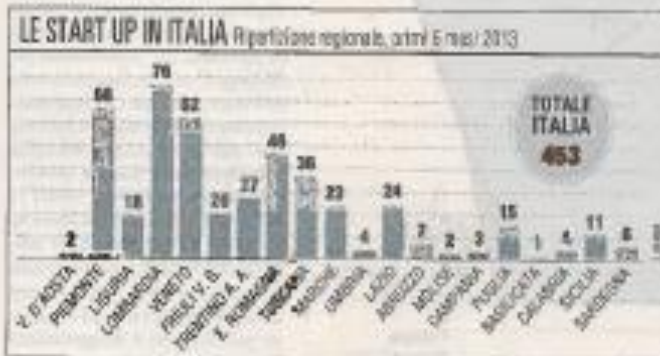
«Ma se i soldi dovessero non arrivare, il dubbio è ricorrente tra chi vuole fare start-up. Andrea Columba e i suoi due soci, Giovanni Vacca e Mirco Barilini, hanno fondato Cantieri Savona a

fine 2010. Tre anni dopo il prototipo è pronto: uno yacht di design e green, alimentato a energia solare. Ora si tratta di vendere, qui a affare, marketing e distribuzione: altre spese. «Abbiamo vinto quattro bandireggioni, ma se va bene il denaro arriva dopo 16 mesi», racconta il 40enne architetto sardo. Di banche neanche a parlarne. E così i venture capital, fondi che per professione in-

vestono in start-up, hanno il coltello dalla parte del manico: «Per straprire un finanziamento rischiavo di perdere il controllo dell'impresa». Affiancati alla Bete, i tre hanno fatto il pezzo da soli: 300 mila euro per il 20% della società. Da raccogliere in mesi, così facendo gli interessati di passaggio a mestieri loro propri. Sono i primi a provarci in Italia, insieme a Diaman Tech, start-up veneta che realizza software per la finanza. Il crowdfunding, finanziamento della folla (inglese), già esisteva. Fabrizio Barca lo ha usato per il suo progetto politico «Luoghi ideali», raccogliendo donazioni per 5 mila euro. Nella versione equity però è una novità. Chissà cosa ne sa-

[IL CASO]

L'opzione del crowdfunding per finanziare l'innovazione



Fabrizio Barca (1), che è ricorso al crowdfunding per un'iniziativa politica; Matteo Pira (2), che ha iscritto il portale StartUp alla Consob

in cambio solo una ricompensa tra una quota dell'azienda. Un numero di capitale richiesto visto che le start-up sono imprese ancora tutte da costruire. Anche a tutela dei risparmiatori, il nostro Paese è stato tra i primi a dare allo strumento una cornice normativa: con il decreto Crescita 2.0 del dicembre 2012 e con il re-

golamento Consob lo scorso giugno. Palletto numero uno: i portali di equity crowdfunding devono ottenere il via libera della Vigilanza. Finora sono due: StartUp, che ha esordito con Cantieri Savona, e Unicredit, che ha scelto Diaman Tech.

Una partenza un po' a rilente. Dopo

una settimana le due campagne non hanno raggiunto neppure l'1% del totale. Se non si completa la somma richiesta nel tempo libero, 3-4 mesi, l'operazione salta. E insieme ai diritti inaccessibili, l'intera comunità degli start-upper segue il conto alla rovescia. «Quest'offerta serve per colmare, tranquillizza Leonardo Frigolini, amministratore di Uficareed. E rilancia: «C'è grande interesse, credo che chiuderemo in anticipo, entro febbraio». Per la prima, Frigolini ha deciso di giocare in casa. La sua Unicredit, di cui il portale per il crowdfunding è una costola, è una società di investimenti. E Diaman Tech realizza software per analisti finanziari: «150 mila euro ci servono per svilupparli e strutturare una rete di vendita», spiega il fondatore, il 44enne veneto Davide Bernardi. Perdere non bisogna registrarsi come clienti di Unicredit, aprendo un apposito conto. Chi lo è già può procedere al versamento. Bel vantaggio (per la piattaforma) poter contare su una base di 10 mila clienti operativi. Magari più abituati a investire in Borsa blue chip che in start-up, ma già "schietti", come richiede la MiFid, normativa euro-

pea contro il riciclaggio.

Su StartUp, portale dedicato solo al crowdfunding, la procedura è più mercantile. Non può toccare denaro, non essendo una società finanziaria. Selezione e presenta le start-up, con business plan e profilo dei fondatori. Chi vuole investire meno di 500 euro lo può fare dal corso online. Se la cifra è superiore bisogna andare in filiale e farsi profilare. Nel caso di Cantieri Savona, agli sportelli del Banco Popolare. «Presso sarà possibile in qualsiasi banca, non solo quella dell'emittente», ammiccia il commercialista Matteo Pira, uno dei fondatori del sito. «Chi non ha possibilità di chiedere di partecipare, un vero finanziamento dal basso e per merito. Nessuna commissione per chi investe: a pagare, se l'operazione va in porto, è la start-up. Dal 5 al 7% della somma raccolta».

Racconta Pira che ha già sulla scrivania i dossier di una cinquantina di aziende. E che proseguirà al ritmo di una campagna al mese: «Proporremo imprese che innovano settori tradizionali del made in Italy: turismo, agricoltura, moda». E pure per Cantieri Savona si dice fiducioso: «L'andamento è esponenziale, arrivati al 30% si impennano». Columba è più prudente: si dà un 70% di probabilità di chiudere. In questi giorni sta cercando di pubblicizzare la sua campagna, visto che le piattaforme non possono farlo. Perché? «Volevo dire porto, ha stabilito la Consob, va trovato anche un investitore istituzionale che sottoscrive almeno il 5% dell'offerta». In Inghilterra non è necessario. Né serve profilarsi per investire, dice Francesco Giardito, amministratore delegato di GlassUp. La sua start-up sta sviluppando un modello made in Italy di occhiali intelligenti, con l'obiettivo di battere sul tempo i Google Glass. Di crowdfunding è un esperto. Versione tradizionale: ha raccolto 100 mila dollari sul portale americano Indiegogo, promettendo ai sostenitori un paio degli occhiali. E ora equity, per cui ha scelto il sito inglese Seed&Spark: chiede 500 mila sterline per il 20% della società. Non esclude però di lanciare altrove una raccolta anche in Italia: «Mi sono candidato via su StartUp che su Unicredit. Questo modello di finanziamento è il più conveniente per chi vuole iniziare».

[IL FENOMENO]

Da Obama al Louvre, tutti mobilitati online

Chi ha portato alla notorietà il crowdfunding è Barack Obama, che si è pagato buona parte di entrambe le sue campagne elettorali, nel 2008 e nel 2012, con i fondi donati dagli elettori "recrutati" via Internet grazie alla sapiente regia di alcuni "spin doctor". Il crowdfunding (dal inglese crowd, folla e funding, finanziamento) è un processo collaborativo di un gruppo che utilizza il denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone ed organizzazioni. È un finanziamento dal basso, che trae il nome dal crowdsourcing, processo di sviluppo collettivo di un prodotto. Un esempio europeo è la campagna "Tous Mecenes" del Louvre, che ha permesso di raccogliere 1 milione di euro attraverso le donazioni delle web community per acquistare il capolavoro rinascimentale Le tre grazie di Cosulich da un collezionista privato.



La Consob (nella foto la sede) è stata la prima authority finanziaria europea a regolamentare il crowdfunding