



* Digital Transformation Manager, Serial Entrepreneur, Event Maker. Fondatore di Scai Comunicazione, agenzia digitale, Michele Franzese si occupa di business development e digital strategy, fa parte della faculty del Master in Digital Transformation Giunti Academy. Ha lanciato startup, tra cui PickMeApp e VERSO. Ha ideato diversi format di eventi: uno su tutti Heroes, racconta il futuro del business e si tiene ogni anno a Maratea.

Dallo studente al grande imprenditore.

Dal professionista al consulente.

Ecco chi sono gli investitori e perché lo fanno

IO INVESTO IN CROWDFUNDING

Uomo, colto e con buon reddito

Potrebbe essere questo l'identikit dell'investitore in equity crowdfunding, ma con qualche sorpresa. «Se si guarda all'anagrafica, si tratta di una classica distribuzione a campana, con una predominanza di maschi tra i 40 e i 50 anni» spiega Giancarlo Giudici, direttore dell'Osservatorio del Crowdinvesting attivo presso il Politecnico di Milano. «Nel caso di investimenti con quote più alte, i futuri soci sono accomunati da buona cultura finanziaria, buon reddito e desiderio di diversificare il proprio portafoglio azionario. Ma tra chi investe quote piccole, si trovano alcune sorprese. Si tratta perlopiù di un pubblico generico, che decide di investire o perché all'interno della cerchia del founder e della startup o perché si identifica nella causa e nel progetto». Una platea dai grandi numeri da seguire con attenzione, proprio perché imprevedibile e poco avvezza agli investimenti. Quella stessa che bisognerà tutelare con regole più rigide, soprattutto sulla trasparenza e sulla comunicazione finanziaria del progetto stesso.



1. Ho 20 anni, studio Economia

Se vi immaginate l'investitore come il classico 40enne sportivo giacca e cravatta, rimarrete stupiti dalle storie che abbiamo raccolto. Alex Varino ha 20 anni, ed è uno studente di Economia di Torino. Che ci fa un 20enne tra bilanci, pitch e quote societarie? «Da un paio d'anni bazzicavo sui portali di equity crowdfunding, già mi intrigava molto l'idea di diventare socio di una startup, quando un bel giorno mi sono imbattuto in un'assicurazione online (Axieme, ndr). A 20 anni, per dirla come una vecchia pubblicità, "mai avuto polizze in vita mia", ma sono circondato da adulti che si lamentano dei continui aumenti dell'assicurazione. Quando ho letto del meccanismo del give back (la startup restituisce una parte del premio se non si sono verificati sinistri), mi è sembrata un'innovazione in



2. Da finanziato a finanziatore

Roberto Calculli, Ceo e Presidente di The Digital Box, azienda tecnologica italiana che realizza piattaforme di AI in ambito marketing e service, con 110 collaboratori e 7,5 milioni di fatturato nel 2018. Pugliese doc, cittadino di quella "Murgia Valley" che sta facendo parlare di sé. «Ho sentito parlare di equity crowdfunding fin dalla regolarizzazione delle prime piattaforme in Italia. Mi è sembrata subito una bella opportunità di finanziamento dal basso e ci ho portato la mia società, raccogliendo 900.000 euro in 90 giorni». Da finanziato a finanziatore il passo è breve. «Al momento ho investito in 5 startup per un valore di 87.000 euro. Piuttosto che tenerli su un conto corrente, mi è sembrato molto più qualificante investire in 5 team, motivandoli a fare meglio». Quando il ritorno? «Non ci penso ancora, ma seguo le partecipate con interesse, qualcuna da buoni segnali, ma resto fiducioso: chi è indietro saprà recuperare». Come scegli le startup su cui investire? «Adoro i team connessi al 100% con la visione della loro azienda anche quando sembra pura follia».



3. «La cosa che mi piace di più? Conoscere Ceo e investitori»

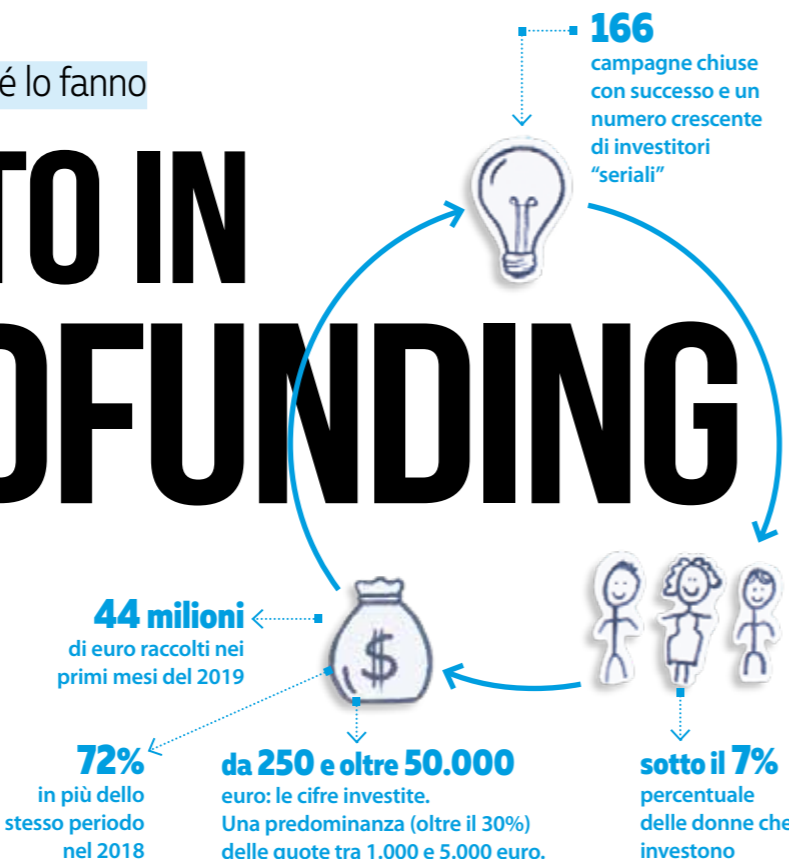
Paolo Chioda, cremonese, libero professionista nel settore elettrico e fotovoltaico, è partito invece dagli investimenti in fondi ed Etf azionari. «Ma questo metodo non mi dava più soddisfazione. Ho sentito il bisogno di partecipare nelle società dando loro il mio piccolo contributo». Qual è la leva che ti fa scattare la voglia di investire? «Il grado di innovazione, ma anche il settore di riferimento e le sue prospettive di crescita». Nella tua storia di investimenti, c'è qualche accadimento che ti ha infastidito o sorpreso? «Da quando ho cominciato a investire in startup, c'è stato anche qualche fallimento non messo in conto, laddove le idee erano grandiose, ma non supportate dal team giusto». La cosa che più ti attira? «L'opportunità di conoscere tante persone, investitori e Ceo, in linea con il mio pensiero. Con alcune di esse ho potuto instaurare anche un bellissimo rapporto di amicizia».



4. «Punto sulla novità: il crowdfunding immobiliare»

Proviene dal real estate Ronnie Laureana, classe 1977, con un percorso accademico finanziario e oggi

presidente della Insquared Holding, società di partecipazioni in startup e Pmi. «Sono stato catturato da questo mondo nel 2016, quando un amico inglese mi disse che avrebbe finanziato una sua startup, cedendo equity su una piattaforma di crowdfunding. Quella risposta mi convinse ad approfondire l'argomento della finanza alternativa». Cosa ti spinge ogni volta a investire, il sogno di una exit o la sfida della startup? «Sarei ipocrita a non dire che la prima leva è il guadagno. Quale investitore non avrebbe voluto essere socio di Zuckerberg quando nel 2004 fondò Facebook, o di Bezos che nello stesso anno lanciò Amazon? Ma c'è un altro fuoco che brucia dentro ogni (credo) investitore che va al di là del denaro ed è il desiderio di riuscire a intercettare un buon progetto, vederlo crescere e dire: io ci sono dal primo giorno». Qual è la startup più interessante su cui hai investito? «Da imprenditore immobiliare, Trusters.it, la piattaforma di crowdfunding immobiliare in modalità lending. Mi rende orgoglioso per la crescita vertiginosa e per la serietà del team».



Fonte: 4° Report del crowdinvesting, realizzato da PoliMi (<http://bit.ly/CrowdReport>)

