

(<http://startupitalia.eu>)*Interviste* (<http://startupitalia.eu/category/news/interviste>)

Le origini del crowdfunding Italiano, SiamoSoci oggi conta 3.800 startup e 16M raccolti

Dario Giudici cofounder e ceo del marketplace per aziende innovative spiega in due concetti chiave la sua piattaforma: diversificazione e selezione delle possibilità di investimento per un pubblico sempre più ampio



Lara Martino

22 agosto 2016

ciato%20una%20piattaforma%20di%20crowdfunding%2C%20Mamacrowd)

«SiamoSoci è nata per agevolare il momento più difficile della vita delle startup, che è e rimane il fund-raising». Così **Dario Giudici**, founder e ceo di SiamoSoci (<https://siamosoci.com/>) spiega l'idea dalla quale è nata la sua piattaforma nel 2011. Si tratta di un marketplace che sostiene le aziende emergenti nella fase iniziale, quando sono alla ricerca di **investimenti pre-seed e seed**.

«Una fase non semplice sulla quale gli investitori istituzionali come i fondi di venture capital non scommettono». In cinque anni di attività Siamo Soci ha ottenuto importanti risultati. La piattaforma è riuscita ad aggregare attorno a sé **3.800 startup registrate sul sito e 2000 business angels per 18mila utenti complessivi, per 16 milioni raccolti sulla piattaforma finora**. «Questa rete ha generato operazioni che hanno permesso a una cinquantina di startup di finanziarsi», dice Giudici.



(http://startupitalia.eu/wp-content/uploads/2016/07/DarioGiudici_2015.png)

Gli albori dell'equity crowdfunding, quando i founder giravano con la valigetta

Quando Siamo Soci ha visto la luce nel 2011 non c'era nessuno strumento online che agevolasse la fase di incontro tra privati e imprese innovative: «Gli startupper andavano in giro per mesi con la valigetta in mano cercando di fare leva sui loro contatti personali alla ricerca di persone interessate a investire. E questo spesso faceva morire i progetti sul nascere perché era tutto tempo che l'imprenditore toglieva allo sviluppo del suo business», spiega Giudici.

Ma la voglia di guardare al panorama delle startup c'era. E corrispondeva al desiderio di **investire in economia reale**, lasciando da parte le sole azioni in borsa. È per questo che i 9 partner della piattaforma hanno poi lanciato un servizio che ha permesso a una platea più ampia di investitori di **conoscere e poi decidere di finanziare delle idee**. Tutto è stato giocato sulla visibilità che le aziende hanno ottenuto sul sito di SiamoSoci e sulla creazione di una community di persone potenzialmente interessate a mettere a disposizione delle startup denaro e competenze.

«Di fatto con SiamoSoci abbiamo anticipato i tempi dell'**equity crowdfunding**», ammette Giudici. L'unica differenza con il crowdfunding più noto è che la piattaforma non era aperta a tutti ma solo ai partecipanti della community attraverso i club deal che erano stati creati e che coprivano tutti i settori dell'innovazione. Nella storia di SiamoSoci molta importanza ha avuto l'ingresso del **Gruppo Azimut** (<http://www.azimut.it/>) nel capitale, un operatore quotato indipendente che gestisce patrimoni privati.

Su Mamacrowd iniziative diversificate e selezionate

Nel frattempo però, in casa SiamoSoci è parso evidente che il meccanismo messo in piedi, anche se molto ben funzionante, rischiava di essere destinato ai soli business angels. È così che è nata la seconda piattaforma, Mamacrowd (<https://mamacrowd.com/>): «È uno strumento destinato a chi, pur non avendo una competenza specifica in tema di startup, voglia comunque approcciare questo mondo facendolo crescere», spiega Giudici.

Tutto è cominciato con la creazione di club deal più ampi che avevano in portafoglio più startup e assicuravano all'investitore di mettere i soldi su **iniziative diversificate e già selezionate** grazie alla collaborazione con i **22 incubatori** sul territorio». La prima campagna di crowdfunding è stata aperta a fine aprile 2016 (<http://startupitalia.eu/54567-20160418-siamosoci-lancia-mamacrowd>) ed è ancora possibile finanziare **Club Italia investimenti 2** (<http://www.cii2.com/>) con il suo paniere di **64 startup**. Al momento sono stati raccolti quasi 167mila euro.

«La diversificazione assicura all'investitore un profilo di rischio decisamente più digeribile», precisa Giudici.

I successi di 5 anni di attività

Nei cinque anni di attività del portale le soddisfazioni sono state molte. È del 22 luglio la notizia della chiusura di un round di 355mila euro per LeCicogne.it (<http://startupitalia.eu/61166-20160722-le-cicogne-startup-round>) proprio grazie a SiamoSoci. Nel 2012 Siamo Soci ha potuto assistere a un'importante **exit** per una delle startup che si era finanziata anche grazie alla sua piattaforma.

La startup è Viamente (<https://www.viamente.com/>) e il suo algoritmo software per la logistica è stato acquisito da una società americana. «È solo uno dei tanti successi che abbiamo avuto nella nostra storia relativamente breve, ma in cui abbiamo visto crescere la qualità dei progetti e degli incubatori e l'interesse da parte del mercato verso delle alternative legate all'economia reale in cui mettere le proprie risorse», continua Giudici.

Con la nuova normativa, è stata **superata anche la soglia di investimento di 500 euro**. In questo modo chiunque voglia investire può farlo senza rivolgersi a intermediari, ma direttamente online sul portale che ha dalla Consob l'autorizzazione di verificare l'appropriatezza degli investitori.