

2020
02
NOV

Idea innovativa? Finanziarsi è semplice con il crowdfunding

Proporre un'idea innovativa e farsi finanziare da tanti privati che credono nel progetto. Ecco la forza del crowdfunding, utile anche nel settore agroalimentare



di Tommaso Cinquemani



Fonte foto: © kanachafoto - Fotolia

Quando si ha un'idea innovativa per il lancio di un nuovo business uno degli ostacoli da superare è il reperimento del capitale di rischio. Denaro che serve per acquistare attrezzature, affittare immobili e assumere personale. La storia dell'imprenditoria italiana è fatta da uomini e donne che si sono fatti prestare i soldi da amici e parenti e talvolta (con garanzie) dalle banche.

Oggi l'attenzione verso l'innovazione è alta ed esiste un gran numero di bandi pubblici (europei, nazionali e regionali) e privati per finanziare progetti imprenditoriali nuovi. Ma c'è anche chi si è rivolto al crowdfunding, la possibilità cioè di chiedere del denaro ad investitori privati che lo cedono in cambio di quote della nascente società oppure in cambio di interessi sul prestito (crowdlending).

Negli Stati Uniti questo metodo di finanziamento è alquanto sviluppato. Ci sono piattaforme dedicate a chi vuole investire nel settore agroalimentare o in aziende agricole. Progetti che, caso insolito, non devono per forza essere innovativi (disruptive) e quindi non promettono ritorni mirabolanti sugli investimenti effettuati.

Il crowdfunding AgriFood in Italia

In Italia ci sono piattaforme generiche come Mamacrowd, Crowdfundme, Walliance e Backtowork24 dove chiunque, in qualunque comparto, può caricare la propria proposta per raccogliere investitori. Ma ci sono anche società, come 200Crowd, che fanno scouting delle realtà più interessanti e consentono agli investitori un facile accesso all'investimento in imprese non quotate, sia startup che Pmi, nel settore FoodTech.

A luglio è stato pubblicato il Report sul crowdfunding degli Osservatori Entrepreneurship & Finance del Politecnico di Milano. Il crowdfunding italiano arriva a 908 milioni di euro di risorse mobilitate: per l'esattezza 159 milioni investiti attraverso i portali equity e 749 milioni attraverso i portali lending (di cui 410 milioni a persone fisiche e 339 milioni a imprese).

Qualche caso di successo

Uno dei casi di successo più eclatanti nel settore AgriFood è rappresentato dal Forno Brisa, che ha raccolto sulla piattaforma Mamacrowd ben 1,2 milioni di euro. La società ora contra tre forni e trentadue impiegati e un modello di business ben definito: produrre pane di qualità destinato ai privati, dando nuovo valore alla figura del fornaio e del forno, che diventa quasi un punto di aggregazione sociale e di rinascita del territorio.

Un altro esempio di successo è quello rappresentato da Benvenuto, un modello di family restaurant che ha raccolto 1 milione di euro a fronte di una richiesta di soli 400mila euro. Si tratta di un ristorante che ha come target le famiglie e costruisce la sua offerta partendo dall'idea di offrire un luogo accogliente in cui le famiglie possono trascorrere del tempo con i figli e con gli amici.

Su Mamacrowd ha chiuso un round anche Ez Lab, che è attiva nella tracciabilità agroalimentare blockchain. La startup ha raccolto 740mila euro da 349 investitori. Mentre Eattiamo, che vende prodotti della gastronomia italiana alle famiglie americane, ha raccolto oltre 220mila euro.

Su Crowdfundme sono attive le campagne di Feat food holding, che offre un servizio di meal kit, come anche le Cesarine, che offre esperienze culinarie a domicilio. La startup Biorfarm, che permette di 'adottare' un albero da frutto, ha raccolto 300mila euro, stessa somma recuperata dal Birrifico 620passi.

Orapesce è invece una piattaforma digitale che consente di acquistare pesce fresco made in Italy ricevendolo a casa. La campagna di crowdfunding aveva come obiettivo quello di arrivare ad 80mila euro e invece ne sono stati raccolti 400mila. Homebeer.it ha invece sviluppato una piattaforma per il delivery di birra artigianale e cibi di accompagnamento che ha raccolto 94mila euro con Backtowork24.

Ma i progetti che hanno avuto successo sono molti di più (come tanti sono quelli che invece non sono decollati). Questi dati dimostrano che il crowdfunding può essere una fonte valida per finanziare un progetto imprenditoriale. Per avere successo serve avere un'idea vincente, dimostrare di avere le competenze e la volontà di realizzarla, ma soprattutto occorre coinvolgere il pubblico. Il primo obiettivo per una startup deve essere quello di ispirare l'investitore privato, che oltre ai numeri vuole credere nel progetto.

© AgroNotizie - riproduzione riservata

Fonte: [Agronotizie](#)

Autore: [Tommaso Cinquemani](#)