

La via italiana al crowdfunding si chiama Eppela: una opportunità per privati e istituzioni

di Michael Pontrelli

Con il termine crowdfunding si indica il processo di finanziamento di un progetto o di una organizzazione da parte di una moltitudine di persone tipicamente attraverso il conferimento di piccole somme di denaro. Negli ultimi anni il fenomeno ha avuto un forte sviluppo grazie ad internet ed in particolare grazie alla nascita di apposite piattaforme online che facilitano l'incontro tra chi è in cerca di finanziamenti e la comunità del web. In prima linea ancora una volta gli Stati Uniti dove è esploso il fenomeno Kickstarter.com che è diventata la piattaforma di riferimento a livello mondiale. Anche l'Italia, seppur in leggero ritardo, si sta muovendo sulla medesima strada. Per capire meglio questo mondo abbiamo sentito Nicola Lencioni, fondatore di Eppela.com, una delle iniziative di crowdfunding più importanti del Paese.

Quando nasce Eppela e con quale obiettivo?

"Nasce a Lucca nel giugno del 2011 con l'obiettivo di offrire alle persone la possibilità di poter realizzare i propri progetti in un periodo di forte crisi e contrazione dei finanziamenti da parte delle banche. Tramite Eppela si ha infatti l'opportunità di mettere online la propria idea e chiedere un contributo finanziario alla web community per la realizzazione. In questo modo è possibile anche testare il riscontro del mercato ad un prodotto o progetto senza spendere del denaro, perché Eppela è gratuito".

Da dove nasce il nome?

"Ho una bambina piccola di 4 anni e l'idea mi è venuta proprio lei perché in Toscana quando aiuti qualcuno a sollevarsi o a saltare un ostacolo si dice eppela. Il nome mi è sembrato in linea con il progetto che appunto si propone di dare una mano a qualcuno a raggiungere un obiettivo".

Avete meno di 2 anni di vita. Quante persone lavorando in Eppela al momento?

"Siamo in 8 tra project manager, web designer, sviluppatori e customer care. Prevediamo però già dal prossimo anno di raddoppiare le risorse".

Per partire avete ricevuto dei finanziamenti da parte di qualche venture capitalist?

"No, il progetto l'ho finanziato direttamente io. Sono proprietario di una azienda di comunicazione che è sul mercato già da 20 anni. In un viaggio negli Stati Uniti, circa tre anni fa, ho conosciuto Kickstarter e sono rimasto folgorato. Appena rientrato in Italia, non essendoci nulla di simile, ho deciso di investire in un progetto analogo anche perché credo che il crowdfunding sia una risorsa per il Paese in un momento di grande difficoltà in cui le persone non sanno dove sbattere la testa perché non ci sono più né banche né istituzioni che supportano chi ha una buona idea da realizzare".

Esistono esperienze simili negli altri paesi europei?

"Sì. In Francia e Spagna erano e sono un pochino più avanti a noi. In Inghilterra sono distanti anni luce. In Germania più o meno sono come noi. Lo scorso giugno a Milano, noi siamo stati i primi a mettere attorno a un tavolo le più importanti realtà europee per arrivare alla creazione di una piattaforma europea".

Quanti progetti sono stati finanziati fino ad oggi tramite Eppela?

"Oltre 60 con una media dai 5 ai 15/20 mila euro"

In quali ambiti principalmente?

"In vari settori perché la piattaforma è orizzontale: design, cinema, teatro, tecnologia solo per citarne alcuni. Stranamente si è mosso poco il terzo settore pur essendo il paese molto aperto verso questo tipo di attività. Ci piacerebbe poi coinvolgere anche le istituzioni perché attraverso la piattaforma si potrebbero finanziare diverse iniziative nel campo culturale dove come è noto i fondi scarseggiano".

E per quanto riguarda le aree geografiche, c'è qualche regione che si è distinta?

"I progetti sono arrivati praticamente da tutte le regioni. Bisogna sfatare il mito che ci siano differenze tra Nord e Sud".

Complessivamente quanti sono stati i progetti presentati?

"Nel complesso sono andati online oltre 400 progetti quindi con un tasso di successo pari al 15%. E' un dato ancora basso, però negli ultimi mesi c'è stata una forte crescita dei progetti andati a buon fine. E questo a mio avviso è avvenuto perché anche nel nostro Paese sta crescendo velocemente l'attenzione verso il crowdfunding".

Vanno online tutti i progetti presentati?

"No. Facciamo una selezione sulla fattibilità. Se qualcuno vuole chiedere 5000 mila euro per produrre un film con Al Pacino ovviamente non lo mettiamo online".

Quale è il ruolo dei social network nel successo di un progetto presentato su Eppela?

"E' fondamentale. Eppela ad oggi ha una comunità di 17.000 persone e ovviamente non è pensabile che siano solo loro a finanziare le iniziative proposte. Ogni progettista deve fare il massimo per promuovere la propria iniziativa e uno dei modi più efficaci per farlo è sfruttare le potenzialità dei social network".

Kickstarter trattiene il 5% sulle somme raccolte. Quale è la commissione applicata da Eppela?

"Anche noi il 5%. Preciso che la somma viene trattenuta solo se il progetto va a buon fine ovvero se raggiunge l'obiettivo di raccolta fondi fissato a priori. In caso di insuccesso l'idea non viene finanziata e le somme donate non vengono prelevate dai conti correnti dei finanziatori. Una commissione del 5% ci dà la possibilità quantomeno di rientrare dai costi fissi. Stiamo però pensando di offrire una nuova gamma di servizi in particolare ai progettisti che dopo aver raccolto i fondi necessari decidono di andare sul mercato. Il nostro obiettivo è cioè quello di fornire un supporto alla vendita attraverso una attività di social commerce. L'idea di fondo è che un prodotto finanziato sul web debba continuare a rimanere online anche dopo la sua realizzazione".

Da business plan quando pensate di andare in pareggio?

"Prevediamo di andare in utile già dal prossimo anno. Aggiungo che diversi fondi di investimento stanno guardando a noi e siamo molto contenti di questo perché significa che qualcuno ci sta prendendo sul serio".