

Alto Adige 08.07.2017

In un anno raccolti ottantamila euro con il crowdfunding

Il sistema di raccolta fondi è operativo ormai da dodici mesi Dieci i progetti altoatesini sostenuti da 303 investitori di Renato Brianti



BOLZANO. A un anno dalla sua nascita Crowdfunding Alto Adige traccia il suo primo bilancio: 10 progetti altoatesini partiti con una raccolta fondi di 80.641 euro per 303 investitori. Questi i primi numeri di un sistema di finanziamento dal basso molto apprezzato nel mondo e che in Alto Adige sta muovendo i primi passi. Il crowdfunding è un sistema di condivisione delle nuove idee imprenditoriali in grado di raggiungere da subito potenziali iniziali investitori tramite il web. Quando l'accesso al credito è una realtà difficoltosa, soprattutto all'inizio, ecco che questo sistema può coprire i costi dei primi passi. Come funziona? Sul portale internet di crowdfunding-suedtirol.it vengono postati i progetti selezionati mettendo in evidenza tutte le loro caratteristiche e prospettive. Queste pagine vengono poi pubblicizzate tramite i canali della struttura per mettere in condizione un pubblico sempre più vasto di rendersi conto del progetto e se questo è meritevole di finanziamento. In caso affermativo è la singola persona che, seguendo le istruzioni di ogni caso, decide se e quanto investire in questa start-up. «È così che oltre trecento "investitori" hanno deciso di finanziare i progetti con offerte dai 10 ai 5000 euro. Lo scorso anno - spiega Kathrin Pichler responsabile del progetto - sono stati attuati 10 progetti sostenuti da persone con familiarità di internet e attive nel mondo dei social network, progetti che spaziano dalle medagliette intelligenti per i cani come la Smartcoller, ai progetti cinematografici

creati da Crime Tube, Suedtiroler Filmritter o Storie di vita dell'Alto Adige». «In questo primo anno abbiamo fatto esperienza - esordisce Gerd Lanz, presidente Lvh/Apa - ci siamo resi conto che il fattore velocità è fondamentale e dentro ai prodotti ci deve essere un'emozione con una storia. È importantissimo riuscire a partire velocemente perché le buone idee ce le hanno tutti ma chi le mette in pratica prima sopravvive». «In prospettiva futura - continua Lanz -apriremo altri progetti, in diversi settori e l'esperienza raggiunta in questo primo anno ci consentirà di agevolare lo sviluppo di tutti i particolari». Quali sono le differenze con le piattaforme di Crowdfunding già esistenti? «Soprattutto numeriche, le community sono molto più grandi perciò è più facile ampliare lo spettro di interessati e poi con la velocità del sistema. Qui da noi le aziende arrivano con i progetti ancora in embrione e dobbiamo aiutarli su tutti i fronti, traduzioni comprese e questo costa sul fattore tempo per far diventare l'idea un prodotto». Quali settori beneficeranno maggiormente di questa piattaforma? «Da parte nostra vorremmo - conclude Lanz - che più artigiani sfruttassero questa piattaforma, visto che loro presentano già ai propri clienti prodotti di qualità, potrebbero usufruire di questo sistema senza doverci investire troppo». Quanto si deve investire per presentare un prodotto, anche a livello di tempo? «È molto variabile, fondamentale è riuscire a creare un video di presentazione in grado di emozionare e questo è sicuramente l'impegno più importante e più difficile, a seguire anche tutte le traduzioni necessarie che spesso queste start up non hanno».