



Il Crowd Investing per finanziare la tecnologia

Grazie alle nuove normative federali, negli USA le società private sono libere di provare a raccogliere fondi dal grande pubblico.

Antonio Regalado

Durante una “giornata dimostrativa” alla Silicon Valley tenutasi lo scorso agosto, l'imprenditore Mattan Griffel ha affermato: «In un mese noi insegniamo alle persone, in rete, come programmare», aggiungendo delle pause espressive tra le parole. La start-up da lui fondata, One Month Rails, «cambierà il volto della formazione on line».

La promozione di tecnologie di questo genere era solitamente riservata a un pubblico selezionato di “angeli investitori”. Alla fine di settembre, però, il discorso di Griffel è comparso su Internet accanto a un pulsante blu cliccabile con scritto “Investi”. Finanziare la sua start-up è ora facile quasi come acquistare un tostapane su eBay.

Il concetto del *crowd investing* (investimento di massa) è che chiunque dovrebbe essere in grado di investire facilmente nelle start-up. Questa idea ha compiuto un grande passo in avanti grazie alle nuove normative federali che permettono, per la prima volta, alle start-up di invitare una larga fascia di pubblico a investire, facilitando la raccolta di fondi alle società più piccole. La norma, che è entrata in vigore il 23 settembre, annulla il divieto, vigente da molto tempo, di pubblicizzare titoli a rischio.

Con la nuova normativa, le start-up possono pubblicizzare le loro quote ovunque e comunque, inclusi una dozzina di portali di *crowd investing*, che sono stati creati per richiedere e gestire gli investimenti del grande pubblico.

La società di Griffel è comparsa su Wefunder.com, il sito, fondato lo scorso anno e oggi pienamente operativo, che permette a chiunque di esplorare le presentazioni di due dozzine di start-up che sviluppano

qualsiasi cosa, da spedizioni di container a nuovi modi per inviare soldi oltreoceano.

Il *crowd investing* potrebbe avere effetti molto estesi sui flussi finanziari verso le diverse tecnologie. In particolare, potrebbe agevolare tecnologie che interessano mercati limitati o che sono sviluppate da mercati dinamici, arrivando persino a competere con i tradizionali *capitalists*.

Mike Norman, presidente di Wefunder, spiega che sono le tecnologie più note e maggiormente “condivisibili” a generare il maggiore interesse. Su Wefunder, per esempio, un'azienda di nome Terrafugia sta sviluppando una “macchina volante” con ali retrattili, che può circolare su strada. Terrafugia ha già raccolto più di 10 milioni di dollari da investitori normali. Per molte società, il *crowd funding* sarà anche un modo per mettersi in comunicazione con potenziali clienti.

Carl Dietrich, CEO di Terrafugia, ha definito il *crowd investing* «un esperimento interessante per vedere cosa succede». La sua società ha già 83 investitori, molti dei quali hanno scelto di sostenere le “macchine volanti” perché credono che veicoli del genere potrebbero aumentare la libertà delle persone.

Il sito Web di Wefunder sembra molto simile a Kickstarter, il popolare sito in cui produttori, autori e aziende tecnologiche, possono raccogliere donazioni per progetti privati. Questo sito ha già dato vita a diverse società tecnologiche come Pebble, che produce l'omonimo smartwatch.

Con il *crowd investing*, le persone acquisteranno quote di nuove società. Per ora, la Securities and Exchange Commission statunitense, che regola i mercati finanziari, lo sta limitando a investitori accreditati e persone con un milione di dollari in banca o che guadagnano 200mila dollari l'anno. La SEC sta sviluppando regole aggiuntive, che saranno pubblicate il prossimo anno e che permetteranno a chiunque di investire piccole somme nelle start-up. Tuttavia, poiché i privati investono in un numero inferiore



di società rispetto ai professionisti, la possibilità di rivedere i loro soldi è ancora più bassa: «Le persone non dovrebbero scommettere le loro pensioni o l'educazione dei loro figli sulle startup», sostiene a ragione Norman.

L'iscrizione sul sito di Wefunder per investire richiede solo un minuto o due. I *crowd investors* dovranno giudicare le start-up e la loro tecnologia basandosi su informazioni molto limitate. Per ogni compagnia, Wefunder offre un breve “video descrittivo” e dati economici riassunti in un elenco di tre o quattro punti. Tutto ciò sembra poco per continuare, ma non è insolito per gli investitori prendere velocemente delle decisioni, come conferma Norman.

Attualmente c'è più di una dozzina di siti di *crowd investing* in esercizio o in fase di progettazione, come SecondMarket, Equitynet, SeedInvest, e OfferBoard. I dettagli su come acquistare le quote variano a seconda delle piattaforme di finanziamento. Su Wefunder, fino a 100 piccoli investitori parteciperanno a una società a responsabilità limitata che investirà in start-up.

Difficile dire quanto sarà grande l'impatto che avrà il *crowd investing*. La SEC sta considerando regole aggiuntive, quale per esempio che la startup tenga traccia della pubblicità includendo ogni citazione nei social media. Ciò ha preoccupato gli investitori, che paventano la possibilità di un flop del *crowd investing*. L'investitore Brad Feld, un partner del Foundry Group, ha recentemente definito la normativa supplementare del SEC «un disordine spaventoso che potrebbe compromettere tutto». ■