



Velasca – il brand direct-to-consumer di calzature di alta gamma – completa un aumento di capitale da 4,5 milioni: P101 e Milano Investment Partners guidano l'operazione

- *La società prevede di chiudere il 2019 con un giro d'affari di circa 10 milioni pari a una crescita di oltre il 90% rispetto all'anno precedente*
- *I fondi ricevuti con l'aumento di capitale contribuiranno a sviluppare ulteriormente l'espansione della società su scala nazionale ed internazionale: 20 nuovi punti vendita nel mirino entro il 2022, a partire dal negozio di Parigi, inaugurato già a metà settembre. Londra e New York le aperture in programma entro gennaio 2020*
- *Si tratta del terzo funding del marchio fondato da Enrico Casati e Jacopo Sebastio nel 2013, che aveva ricevuto nel luglio 2018 2,5 milioni di Euro dagli stessi veicoli (P101 e MIP) e nel novembre 2016 720mila Euro da P101 e privati*

Milano, 23 settembre 2019 – **Velasca**, il digital native brand di calzature Made in Italy di alta qualità, annuncia un **aumento di capitale da 4,5 milioni di Euro**. L'investimento è stato sottoscritto, in qualità di co-lead investors, da **P101** – venture capital specializzato in investimenti in società digitali e *technology driven* – e **Milano Investment Partners (MIP)** – società di gestione di fondi specializzata in investimenti in *Venture Growth* – insieme a un pool di investitori privati. L'operazione segue il round di luglio 2018, guidato da P101 e MIP, e quello di novembre 2016 sottoscritto da P101.

Attraverso questi fondi Velasca intende supportare **l'espansione su scala nazionale e internazionale**, andando ad aprire **10 nuovi punti vendita** entro il 2020 ed ulteriori 10 entro il 2022, di cui 16 all'estero, a cominciare dalla città di Parigi (già inaugurato a metà settembre), poi Londra (ottobre) e successivamente New York (gennaio). I fondi verranno inoltre impiegati per **ampliare l'organico** della società, che ad oggi conta 35 persone, al fine di giungere alle 120 risorse entro il 2022. Nei piani della società anche un'ulteriore **ottimizzazione di attività, processi e servizi digitali** legati all'**omnicanalità, che rappresenta l'offerta unica di Velasca in Italia, Europa e Nord America**.

Con una **crescita costante ed esponenziale del fatturato** (+80% nel 2018 vs 2017), Velasca genera già il 30% del proprio business all'estero, con una particolare preminenza al momento dei mercati francese, inglese e del Nord-Europa. Il segmento vendita online (e-commerce) ha contribuito al fatturato 2018 per ca. 60% versus un 40% del fatturato generato offline (negozi monomarca). Fondata nel 2013 da Enrico Casati e Jacopo Sebastio, **Velasca** nasce per rispondere all'esigenza del consumatore amante del lusso di poter calzare un pezzo unico della tradizione artigianale italiana ad un prezzo accessibile e ovunque nel mondo attraverso i canali digitali.



La società si inserisce in un settore, quello dell'**online fashion**, che solo in Italia **vale 3 miliardi di Euro** ed ha un **tasso di crescita annuo pari al 20%**.¹ Il business model Velasca si fonda proprio sull'unione sinergica di tradizione e innovazione: per realizzare un prodotto di ottima qualità, la società si affida ad abili artigiani marchigiani, che accompagnano la start-up nella produzione di calzature dai modelli classici rivisitate in chiave contemporanea. Per gestire la comunicazione e il rapporto con il consumatore, oltre che per garantire qualità e rapidità di consegna al cliente finale, Velasca sfrutta il potenziale del canale digitale.

“Siamo entusiasti della recente raccolta di capitali, che dimostra come passione, determinazione e voglia di innovare rendano ancora possibile il fare impresa in Italia” commenta **Jacopo Sebastio, Co-Founder di Velasca**. *“Con quest’ultimo round potremo consolidare la nostra presenza in Italia e puntare sull’espansione internazionale già in atto: siamo nativi digitali, ma consapevoli che il futuro del retail è nell’integrazione di online e offline. Tutto questo non sarebbe possibile senza la squadra che c’è dietro Velasca: stiamo crescendo, lo facciamo insieme, portando a bordo nuove competenze per supportare organicamente questa espansione e, perché no, arrivare a ‘gareggiare’ con i big player del mercato.”*

“Con questa operazione di follow-on MIP rinnova la propria fiducia nei confronti di Velasca che, grazie ad un team motivato e solido, ha costruito un brand affermato in Italia nel settore moda posizionandosi come player innovativo” spiega **Stefano Guidotti, Partner di MIP SGR**, *“e che noi supporteremo nel percorso di espansione globale”*.

“Velasca ha saputo innovare un settore importantissimo per l’Italia, come quello della moda” afferma **Giuseppe Donvito, Partner di P101 SGR**, *“disintermediando la tradizionale filiera distributiva e andando direttamente incontro alle esigenze del cliente finale, che sempre di più richiede alta qualità a prezzi competitivi ma con un servizio coerente con i nuovi modelli di consumo. Crediamo che Velasca e l’eccezionale team che la sta sviluppando abbiano tutte le carte in regola per diventare un caso di successo internazionale in questo ambito.”*

Informazioni su P101 SGR - Insightful Venture Capital

P101 SGR è un società di gestione di fondi di venture capital specializzata in investimenti in società innovative e technology driven. Nata nel 2013 e fondata da Andrea Di Camillo, annovera tra gli investitori dei propri fondi Azimut, Fondo Italiano di Investimento e European Investment Fund oltre ad alcune tra le principali famiglie imprenditoriali italiane. P101 SGR gestisce attualmente due fondi. Programma 101 lanciato nel 2013 ha investito in 26 società tecnologiche early stage, fra cui BorsadelCredito.it, Cortilia, Milkman, Musixmatch e Tannico, realizzando exit come quelle di Musement e Octorate. Programma 102 è stato invece lanciato a maggio 2018 con l’obiettivo di raccogliere 120 milioni di euro ed ha già finalizzato 3 nuovi investimenti.

¹ Dati dell'[Osservatorio eCommerce B2c](#) di Netcomm e Politecnico di Milano, Ottobre 2018



P101 SGR conta su un team di 10 professionisti ed un network di advisor nel cui track record di investimento ci sono aziende come Banzai, Linkem, Objectway, Vitaminic e Yoox e si distingue per la capacità di mettere a disposizione degli imprenditori di nuova generazione, oltre a risorse economiche, anche la rete di conoscenze necessarie a sostenere la crescita delle aziende. P101 prende il nome dal primo personal computer prodotto e venduto su larga scala nel mondo. P101, o Programma 101, è stato ideato, creato e realizzato in Italia da Olivetti e dal team guidato dall'Ingegnere Perotto, ed è stato un esempio di innovazione italiana che ha lasciato il segno nella storia della moderna tecnologia digitale, ben oltre i confini nazionali.

Informazioni su MIP, Milano Investment Partners SGR

Milano Investment Partners (MIP) Sgr è una società di gestione di fondi specializzata in investimenti in Venture Growth. Autorizzata a dicembre 2017, la Società ha lanciato il primo fondo MIP I con un obiettivo di raccolta di 100 milioni di euro. Anchor investor e sponsor di MIP Sgr è Angelo Moratti, vicepresidente della società petrolifera di famiglia Saras e investitore nel settore del venture capital da oltre 20 anni attraverso la propria holding Angel Capital Management. Banco BPM è il principale investitore istituzionale del nuovo fondo, affiancato da diversi family offices italiani.

La Sgr ha come obiettivo di investimento società già consolidate e con forti elementi di innovatività e uso delle nuove tecnologie. Le società target sono in prevalenza italiane ed europee, attive nei settori del fashion, del food, del design, e più in generale dei settori del lifestyle Made in Italy. Il team di investimento è composto da Paolo Guldani, da oltre 10 anni a capo degli investimenti in venture capital della holding Angel Capital Management; Stefano Guidotti, amministratore delegato di MIP Sgr e già fondatore di UStart, e Igor Pezzilli, che, dopo diversi anni di esperienza nel settore in Asia, ha co-fondato Lazada, il maggior retailer online del sud est asiatico, poi acquisito da Alibaba per 1,5 miliardi di dollari.

Ufficio stampa P101 | ddl studio

Irene Longhin | irene.longhin@ddlstudio.net | +39 392 7816778

Elisa Giuliana | elisa.giuliana@ddlstudio.net | +39 338 6027361

Ufficio stampa MIP | CsCvision

Chiara Cartasegna | chiara.cartasegna@cscvision.com | +39 348 9265993