

Il settore dei fiori recisi vale 100 miliardi di euro l'anno

## Round da 14 milioni di euro per Colvin, l'e-commerce dei fiori

- MIP e P101 sgr, insieme a Samaipata, guidano il nuovo round di investimento, scommettendo nuovamente nel progetto disruptive di Colvin
- Con questo investimento la startup raggiunge 24 milioni di euro e punta a implementare la digitalizzazione del settore e ampliare del 20% l'organigramma
- Quadruplicato il fatturato rispetto all'anno precedente, Colvin ha raggiunto volumi di consegna pari a 1 milione di euro in un solo giorno

**Milano, 25 giugno 2020** - Colvin, la start-up che ha innovato il mercato dei fiori e delle piante creando la prima rete senza intermediari nel settore, ha chiuso un **Round di serie B per un valore di investimento pari a 14 milioni di euro**. L'operazione è guidata da **Milano Investment Partners (MIP)**, società di gestione *venture growth* specializzata nei settori lifestyle e tech; dal venture capital **P101 sgr**, specializzato in investimenti nel settore digitale, attraverso il suo secondo veicolo P102 e ITA500 (fondo di venture capital istituito da Azimut Libera Impresa sgr e gestito da P101 sgr); e dal fondo spagnolo **Samaipata**, che rinnovano la fiducia in Colvin in virtù del grande potenziale di crescita, consolidamento nel mercato europeo e della sua adattabilità al cambiamento.

La startup di fiori online fondata nel 2017 da Sergi Bastardas, Andrés Cester e Marc Olmedillo, è la prima azienda verticale ad aver scelto di innovare il settore dei fiori e delle piante in Europa, **scommettendo su un modello di *business disruptive* basato sulla disintermediazione del prodotto e accorciamento della filiera**. Grazie a questa nuova immissione di capitale, **Colvin raggiunge finanziamenti per un totale di 24 milioni di euro, che gli consentiranno di continuare a innovare e digitalizzare il settore, a crescere in Italia, Spagna e Germania e ampliare inoltre l'offerta nella categoria piante**.

Tra le finalità dell'operazione di investimento, vi è l'**ampliamento del team nelle aree di technology & business** con l'obiettivo di rafforzare il cambiamento in un settore che muove oltre 100.000 milioni di euro all'anno. Verrà inoltre consolidata la **penetrazione del brand nei mercati esistenti: Italia, Spagna, Germania e Portogallo**.

«Attualmente, il 65% del commercio mondiale di fiori e piante passa attraverso l'asta olandese, un modello tradizionale altamente frammentato i cui effetti si ripercuotono sul prezzo e la qualità del prodotto. Con l'obiettivo di innovare il settore, Colvin rimuove gli intermediari che intercorrono tra produttore e cliente finale e fornisce tecnologia a un settore non digitalizzato, dando così la possibilità di ottimizzare la gestione operativa», dichiara **Andrés Cester, CEO e co-founder di Colvin**.

“L’Italia è stato il paese da cui Colvin è partita per espandere il proprio business all’estero, un punto di partenza strategico che ha aperto la strada a una crescita vertiginosa e a una vera rivoluzione del mercato dei fiori - commenta **Stefano Guidotti, Partner di MIP e membro del Board di Colvin** -. Crediamo fortemente nella capacità del team di Colvin di essere protagonista anche in futuro di questo ambizioso cambiamento, che siamo convinti potrà portare a un arricchimento anche alla filiera italiana del settore. Colvin è un perfetto esempio degli elementi che da sempre consideriamo la vera chiave del successo: innovazione e tecnologia al servizio dello sviluppo sostenibile e della crescita”.

### **Lockdown: gli effetti sulle vendite online e sul mercato dei fiori**

Dall’inizio di quest’anno, le vendite globali di Colvin si sono moltiplicate per quattro rispetto allo stesso periodo dell’anno scorso, arrivando a raggiungere volumi di consegna del valore di 1 milione di euro in un unico giorno.

Durante il periodo trascorso in quarantena le abitudini dei consumatori sono cambiate, convertendosi in acquisti online. Sono aumentate le ricerche online per inviare fiori, e rimanere così in contatto con i propri cari. L’aumento delle vendite online continua: questo dato non solo indica un solido cambiamento nei consumi, ma preannuncia un anno di crescita. Si prevede infatti che **il settore raggiungerà a livello globale un valore di 120 miliardi di euro nel 2027** (*Fonte Rabobank*).

Negli ultimi mesi, **il settore dei fiori recisi è stato duramente colpito dagli effetti della pandemia, con perdite stimate di 1.500 milioni di dollari** (*Fonte Rabobank*). Secondo Colvin, è necessario un vero e proprio cambiamento nel mercato in questione: comprendere e adattarsi a nuovi modelli di consumo, digitalizzare il settore e infine ottimizzare la filiera, offrendo un prodotto fresco e di qualità.

### **È il momento di scommettere sul futuro**

«Colvin nasce dal cambiamento. Per questo porta il nome di Claudette Colvin, la prima donna afroamericana che si ribellò per difendere i diritti umani del suo popolo negli Stati Uniti. Questa immagine di Claudette, che rappresenta il cambiamento nella società, è l’impulso per continuare a migliorare la vita della nostra comunità e quella degli agricoltori, creando momenti felici nelle case dei clienti che, grazie ai nostri prodotti possono esprimere i propri sentimenti», ha dichiarato **Sergi Bastardas, COO e co-founder di Colvin**.

Uno dei valori fondamentali di Colvin è quello di percepire e anticipare il cambiamento, offrendo soluzioni proattive e al passo con i tempi. L’esperienza degli ultimi mesi ha accelerato un processo di adattamento nel modo di lavorare in cui la presenza fissa sul luogo di lavoro non è indicativa di successo. Per questo il team **Colvin, consapevole del valore delle persone e della necessità di innovarsi**, ha deciso di scommettere sullo smart working, ovvero sul lavoro agile e sulla flessibilità spazio-temporale.

Puntando su questa nuova iniziativa, Colvin sarà in grado di attrarre e captare i migliori talenti da tutto il mondo, permettendo loro di lavorare a un ambizioso progetto in totale smart working. Grazie al nuovo investimento di capitale, Colvin punta ad ampliare il proprio organigramma - che attualmente conta 115 lavoratori - del 20%.

«Nel 2018 investire in Colvin voleva dire portare l'innovazione digitale all'interno di un settore molto tradizionale come quello dell'industria floreale. Oggi, a distanza di soli due anni, complice il lockdown che ha incrementato enormemente l'utilizzo degli e-commerce, la nostra scommessa si è rivelata vincente: il mercato è pronto per uno sviluppo su larga scala che rivoluzionerà inesorabilmente l'intera filiera dei fiori» commenta **Andrea Di Camillo, Managing Partner di P101**.

#### **Colvin**

Colvin è la startup dei fiori che vuole innovare il settore grazie a un modello di business disruptive che accorcia la filiera e mette in contatto coltivatore e cliente finale, per consentire un maggiore controllo sulla qualità e garantire prezzi molto più vantaggiosi e competitivi rispetto agli standard di mercato. La start-up di fiori è nata a Barcellona nel 2017 dall'idea di Andrés Cester, Marc Olmedillo e Sergi Bastardas, tre studenti universitari. Dopo la loro esperienza in multinazionali come Amazon, Citigroup e GSK, a poco più di due anni dalla sua costituzione la startup ha già raccolto 11 milioni di Euro, di cui 8 milioni di Euro nel Round A chiuso nel 2019. Colvin è oggi presente in Italia, primo mercato estero in cui la startup spagnola è entrata nell'aprile del 2018, seguita da Portogallo e Germania.

#### **Milano Investment Partners (MIP)**

MIP è una società di gestione *venture growth*, specializzata nell'investimento in eccellenze del Made in Italy e in imprese ad alto potenziale con forti elementi di innovatività e dalla forte impronta digitale del settore lifestyle a livello paneuropeo. La natura ibrida di MIP, a metà strada tra venture capital e private equity, orienta il target di investimento verso società con un posizionamento di mercato ben definito e con un business model già verificato, supportandone il rafforzamento e la crescita sul piano internazionale.

Fondata nel 2018, MIP ha all'attivo oltre 20 round di investimento e 10 società in portafoglio.

Il team è composto da Stefano Guidotti, Paolo Gualdani e Igor Pezzilli, professionisti di pluriennale esperienza con un forte background imprenditoriale e finanziario. MIP è partecipata da Angel Capital Management.

#### **P101 SGR - Insightful Venture Capital**

P101 SGR è uno dei principali gestori di fondi di venture capital in Italia, specializzato in investimenti in società innovative e technology driven in Europa. Nato nel 2013 e fondato da Andrea Di Camillo, annovera tra gli investitori dei propri fondi Azimut, Fondo Italiano di Investimento, European Investment Fund, Fondo Pensione BCC, Cassa Forense oltre ad alcune tra le principali famiglie imprenditoriali italiane. P101 SGR, gestisce attualmente due fondi, oltre al primo veicolo di investimento retail destinato al venture capital sviluppato in collaborazione con il Gruppo Azimut. Con masse in gestione superiori a € 200 milioni, P101 ha investito in 35 società tecnologiche, tra cui Cortilia, Milkman, MusixMatch, Velasca e Tannico.

#### **Ufficio Stampa Colvin**

##### **Yuppidea**

Claudia Loiacono

[claudia@yuppidea.com](mailto:claudia@yuppidea.com)

Mary Marchesano

[mary@yuppidea.com](mailto:mary@yuppidea.com)

#### **Ufficio Stampa Milano Investment Partners**

##### **Barabino & Partners**

Ilaria Calvanese

[i.calvanese@barabino.it](mailto:i.calvanese@barabino.it) - 349 3181271

#### **Ufficio Stampa P101 SGR**

**ddl studio** – [p101@ddlstudio.net](mailto:p101@ddlstudio.net)

Irene Longhin – 392 78116778

Elisa Giuliana – 338 6027361