



## **Venture Capital: Soplaya, marketplace B2B di prodotti agroalimentari, raccoglie un round da €3,5 milioni guidato da P101 SGR attraverso il suo secondo veicolo P102 e il fondo ITALIA 500 (Gruppo Azimut). Partecipa al round anche CDP Venture Capital SGR – Fondo Nazionale Innovazione**

- *Soplaya è un marketplace di prodotti agroalimentari che permette a ristoratori e chef di acquistare direttamente dai produttori con un click, snellendo i processi e rendendo la filiera agroalimentare più varia, efficiente e sostenibile*
- *3 milioni di euro la quota stanziata da P101 SGR attraverso il suo secondo veicolo P102 e ITALIA 500 (Gruppo Azimut). CDP Venture Capital SGR – Fondo Nazionale Innovazione - ha versato la rimanente quota*
- *Il funding servirà a Soplaya, tra le altre cose, per estendere il servizio sul territorio italiano, sviluppare algoritmi di personalizzazione dell'esperienza dei clienti, e supportare i ristoratori colpiti dal lockdown*
- *P101 rafforza ulteriormente la sua posizione nel settore agroalimentare entrando nel segmento B2B: un mercato che solo in Italia vale €20 miliardi (stima su varie fonti: rapporti MARR, FIPE, PWC) e in cui il business online cresce del 45% annuo*

Milano, 09 luglio 2020 – **Soplaya**, mercato digitale che collega chef e ristoratori direttamente ai produttori, raccoglie un **round di investimento da 3,5 milioni**, guidato dal gestore di Venture Capital **P101 SGR**, attraverso il suo secondo veicolo **P102** e il fondo di venture capital **ITALIA 500**, istituito da Azimut Libera Impresa sgr e gestito in delega da P101. Il round è stato condotto in co-investimento con **CDP Venture Capital SGR – Fondo Nazionale Innovazione**. Il round è il primo istituzionale per la società dopo gli investimenti di angels privati nel 2018 e a febbraio 2020.

I fondi raccolti verranno destinati allo sviluppo e al lancio delle **app Android e iOS** per i clienti e allo sviluppo di algoritmi che consentono la personalizzazione dell'esperienza dei clienti (Netflix degli ingredienti) oltre che all'**ottimizzazione dell'analisi dei dati** di acquisto e vendita di ristoratori e fornitori, **all'ampliamento del team**, e all'estensione del servizio anche al di fuori delle regioni del Friuli Venezia Giulia e Veneto in cui è attualmente presente, con l'obiettivo di raggiungere **altre 10 città italiane entro il 2022**, per prepararsi all'espansione Europea e raggiungere i €10 milioni di fatturato annuo entro il 2021. Inoltre, anche grazie a questi fondi la società potrà impegnarsi nel supporto ai ristoratori – categoria fortemente colpita dalla crisi dettata dalla pandemia globale – attraverso lo sviluppo di un'offerta che comprende dilazioni di pagamento, sconti, possibilità di ordinare piccoli quantitativi molto frequentemente senza minimo d'ordine e consulenze gratuite.

Fondata da Mauro Germani, Gian Carlo Cesarin, Ivan Litsvinenka e Davide Marchesi, **Soplaya** dal 2018 aiuta i ristoratori a semplificare gli acquisti e risparmiare sulle forniture e offre ai produttori un accesso semplice e remunerativo al mercato. Grazie ad una piattaforma *end-to-end* proprietaria e a un modello logistico modulare e scalabile, la start-up garantisce una varietà più ampia di prodotti spesso introvabili tramite i grossisti classici, la consegna in 12-24 ore da tutti i fornitori senza minimo d'ordine, un risparmio medio del 20% rispetto ai canali tradizionali, e una serie di strumenti come il riordino in un click, il confronto prezzi, e i dati per l'analisi del *food cost*. Negli anni Soplaya è



creciuta a ritmi sostenuti, superando il milione di euro di vendite in due anni e realizzando un **aumento del fatturato di 2.64x** nel 2019.

Nel 2020, inoltre, è stato lanciato un canale di vendita B2C ([frescoelocale.it](http://frescoelocale.it)) per andare incontro alle necessità di delivery a domicilio dettate dall'emergenza sanitaria Covid-19: questo ha consentito a Soplaya di mantenere il tasso di crescita in linea con quello degli anni precedenti, incrementare il numero di dipendenti e aiutare l'economia locale durante questo periodo complesso.

Per **P101** l'operazione rappresenta l'ingresso strategico nel settore in forte espansione dell'**agroalimentare B2B**, che in Italia vale 20 miliardi di euro e il cui trend principale degli ultimi anni è quello della **digitalizzazione**: basti pensare che il segmento del commercio online mostra una crescita del 45% anno su anno, e si stima che entro il 2025 l'80% dei ristoratori acquisterà le proprie forniture attraverso il canale digitale. ([Fonte 1](#), [Fonte 2](#)).

*"L'emergenza sanitaria ha reso evidente una trasformazione in atto già da qualche anno: il settore del food, trainato dalla domanda dell'e-commerce, sta diventando sempre più digitale. L'intera filiera andrà verso un cambiamento radicale dettato dalla necessità di una maggiore varietà, trasparenza, velocità, flessibilità, semplificazione."* commenta **Andrea Di Camillo, Managing Partner di P101 SGR**. *"Soplaya si inserisce in questo solco fornendo un servizio che va incontro sia alle mutate esigenze dei ristoratori, che alle necessità dei produttori"*, aggiunge **Alessandro Tavecchio, Investment Manager di P101**.

*"La filiera agroalimentare e l'HoReCa sono tra le industrie in cui l'Italia rappresenta un'eccellenza globalmente riconosciuta. Purtroppo, però, soffrono di inefficienze operative e di bassa marginalità. La traiettoria di crescita di Soplaya dimostra che l'ambizioso founding team ha creato un modello originale e adatto a risolvere sia tipici problemi strutturali sia a cavalcare i trend emergenti. Crediamo quindi che Soplaya abbia il potenziale per diventare una soluzione chiave nella modernizzazione del settore. Siamo lieti di poter lavorare fianco a fianco ai founders e al team di P101 per supportarne quest'importante fase di crescita"* commenta **Enrico Resmini, CEO e DG di CDP Venture Capital SGR – Fondo Nazionale Innovazione**.

*"Questo primo round istituzionale è l'inizio di un nuovo capitolo entusiasmante della storia di Soplaya che ci permetterà di offrire una personalizzazione dell'esperienza per i ristoratori e un'automazione dei processi mai visti prima nel settore Ho.Re.Ca. e di poter finalmente offrire il servizio a una buona fetta della Ristorazione Italiana, oltretutto a condizioni agevolate: ingredienti per noi fondamentali in questo periodo difficile. Siamo felici di avere P101 al nostro fianco in questa fase come Lead Investor: un Partner che supporta e segue da vicino aziende che ogni giorno investono e si "sporcano le mani" per creare i sistemi logistici e distributivi del futuro. Crediamo che l'unico futuro possibile per la ristorazione sia basato su un sistema di approvvigionamento più vario, trasparente e sostenibile, e che l'unico modo per raggiungerlo sia costruire un modello di distribuzione efficiente e digitale"*, dichiara **Mauro Germani, CEO e CoFounder di Soplaya**.



### **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.

### **CDP Venture Capital SGR – Fondo Nazionale Innovazione**

CDP Venture Capital è una SGR con circa 1 miliardo di euro di risorse in gestione. Ha l'obiettivo di rendere il Venture Capital un asse portante dello sviluppo economico e dell'innovazione del Paese, creando i presupposti per una crescita complessiva e sostenibile dell'ecosistema Venture Capital. Opera con una serie di fondi che ambiscono a supportare le startup in tutte le loro fasi di vita, realizzando investimenti sia diretti che indiretti.

### **Ufficio Stampa P101 SGR**

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

Irene Longhin – 392 78116778

Elisa Giuliana – 338 6027361