

P101 E CDP PER SOPLAYA

Il venture capital scommette sul km zero

di **Francesca Gambarini**

Una filiera trasparente e tracciabile, che predilige il km zero e il cibo sano. E che sia efficiente, senza sprechi: caratteristiche che la crisi sanitaria ha reso indispensabili per chi si occupa oggi di alimentare, che sia un produttore, un distributore o un ristoratore. Da queste premesse nasce il successo della startup Soplaya, marketplace digitale che collega chef e ristoratori direttamente ai produttori locali, e che ha appena chiuso un round di finanziamento da 3,5 milioni. A guidarlo il 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 coinvestimento con Cassa Depositi e prestiti, attraverso Cdp

Venture Capital sgr – Fondo Nazionale Innovazione, ed è il primo istituzionale per la società, dopo gli investimenti di angels privati nel 2018 e a febbraio 2020.

Soplaya permette di acquistare direttamente dai produttori con un click, snellendo i processi e rendendo la filiera più efficiente, garantendo un risparmio sulle forniture e offrendo ai produttori un accesso semplice e remunerativo al mercato. Fondata da un team di quattro giovani, tra cui l'attuale ceo Mauro Germani, nel 2018, ha tassi di crescita a tripla cifra: le nuove risorse serviranno per estendere il servizio in altre dieci città italiane, sviluppare algoritmi di personalizzazione dell'esperienza dei clienti, ma anche per supportare i ristoratori colpiti dal lockdown. Per P101, che ha appena chiuso la exit di Tannico, in cui è entrata Campari, l'operazio-

ne rappresenta l'ingresso nel settore (in espansione) dell'agroalimentare B2B, che in Italia vale 20 miliardi di euro e il cui trend principale è la digitalizzazione: si stima che entro il 2025 l'80% dei ristoratori acquisterà le forniture attraverso in 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. Aggiunge Enrico Resmini, ceo di Cdp Venture Capital: «La traiettoria di crescita di Soplaya dimostra che l'ambizioso team di fondatori ha creato un modello originale e adatto sia a risolvere problemi strutturali sia a cavalcare i trend emergenti. Ha il potenziale per diventare una soluzione chiave nella modernizzazione del settore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

