

MalpensaNews

Manca il personale qualificato in azienda, la startup di recruitment Hevor si finanzia con l'equity crowdfunding

Michele Mancino · Monday, March 29th, 2021

In **Italia** quando un'azienda ha bisogno di nuovi capitali per finanziare il proprio business in genere si rivolge a una **banca**. Eppure gli strumenti alternativi al credito bancario non mancano: dalla quotazione in borsa al private equity, dal venture capital per le startup all'emissione di minibond, passando per le piattaforme digitali di **equity crowdfunding**. Il bancocentrismo italiano è una questione culturale sedimentata nel tempo che inizia ad essere messa in discussione soprattutto dalle nuove generazioni in azienda.

IL CASO HEVOR

Hevor srl, startup specializzata in **recruitment** che consente la ricerca di figure professionali specializzate, per finanziare la fase di avvio del suo business si è affidata, oltre che ai mezzi propri, all'**equity crowdfunding** servendosi della piattaforma di **The best equity**, società autorizzata dalla **Consob** che recentemente ha fatto parlare molto di sé per aver portato a termine con successo l'operazione di finanziamento del **Pordenone Calcio** per la prima volta nella sua storia approdato in serie B.

L'idea di realizzare una **piattaforma digitale dedicata al reclutamento di personale tecnico per posizioni sia temporanee che permanenti**, destinata a clienti che operano nel mondo industriale, è venuta a un gruppo di imprenditori del territorio. «Le agenzie di reclutamento e i portali di lavoro – ha spiegato **Matteo Colombo** (foto), capofila del team – non riescono a soddisfare appieno tutte le esigenze delle aziende. La nostra soluzione è invece completamente diversa e innovativa perché si sgancia dalle dinamiche attuali del mercato del lavoro».

Il progetto Hevor si basa sul concetto di **networking** e mette al centro l'**interazione tra cliente e recruiter**, ovvero soggetti indipendenti, professionali e globali in grado di agire simultaneamente per l'identificazione dei profili ricercati. Al momento i recruiter che hanno aderito al network di **Hevor** sono **38** e appartengono a **15 nazionalità diverse**.

«La nostra piattaforma si fonda su **quattro elementi** fondamentali – **continua Colombo** -: **semplicità, globalità, accuratezza e velocità e costi**. I tempi di risposta sono fondamentali perché spesso le imprese hanno delle scadenze da rispettare estremamente rischiose. Inoltre, le agenzie operano con percentuali che non sono inferiori al 16% e oggi, per i clienti, andare a pagare queste somme diventa difficile a causa dei budget ridotti». Per le imprese che cercano capitale umano qualificato, **Hevor** utilizza dunque due grandi leve: il **risparmio di tempo** e di **soldi**.

Secondo Colombo, il **mercato dell'outsourcing nel processo di reclutamento** prevede una crescita di **5 miliardi di dollari** nei prossimi quattro anni, con un **tasso di crescita annua** che va oltre il **12 per cento** ed è in continuo aumento.

L'INVESTIMENTO SU THE BEST EQUITY

I manager di **The best equity**, la piattaforma digitale su cui si può effettuare l'investimento per Hevor, hanno illustrato l'operazione di finanziamento che si va a inserire in un contesto dove il reperimento dei capitali su piattaforme digitali, seppur in crescita, è ancora una nicchia. In Italia nel 2020 la raccolta per l'**equity crowdfunding**, cioè investimenti in capitale di rischio, è stata pari a **122 milioni di euro** (Fonte rapporto **Starteed sul Crowdfunding in Italia**), un risultato positivo, tenuto conto della pandemia, dovuto in parte al traino del **settore immobiliare**. Una quota che posiziona l'Italia ancora ben lontana dai volumi di investimento in equity dei mercati anglosassoni.

PER HEVOR TRE CLASSI DI SOCI

«Quella di Hevor – ha spiegato **Marco Tajana** – è un'offerta pubblica di sottoscrizione. I soci hanno deliberato un aumento di capitale a favore di terzi da collocare tramite la nostra piattaforma per un totale di **240 mila euro**. Sono state create tre classi di soci, tra cui la categoria dei sottoscrittori dell'equity crowdfunding con quote di capitale per un minimo di **5000 euro** o **multipli** di questa cifra».

I sottoscrittori hanno diritto all'eventuale **dividendo**, **non hanno diritto di voto** in assemblea, hanno il diritto di **covendita** e sono soggetti all'obbligo di **trascinamento** in caso di vendita da parte degli azionisti di maggioranza. I soci che aderiscono all'equity crowdfunding avranno il **20% del capitale sociale**, mentre l'operazione si ritiene al raggiungimento della sottoscrizione di almeno **125mila euro su 240mila** nel termine ultimo del **30 giugno 2021**. È prevista una **detrazione d'imposta pari al 50%** dell'investimento (se si tratta di persona fisica, 30% per persone giuridiche) che va mantenuto per almeno 3 anni.

«La campagna di crowdfunding avrà successo – ha concluso **Gabriele Vedani** – se l'importo **minimo di raccolta inscindibile** è stato raggiunto, se c'è la partecipazione di **almeno il 5% da parte di investitori qualificati** e se verrà fatto l'**aumento di capitale** entro la data di scadenza indicata nella delibera». Una volta soddisfatte tutte queste condizioni il libro soci di Hevor verrà aggiornato con i nomi dei nuovi investitori.

L'INNOVAZIONE FINANZIARIA È NECESSARIA

«Affacciarsi con coraggio al mercato dei capitali, è la strada di un nuovo modo di fare impresa» ha commentato a caldo **Roberto Grassi**, presidente dell'**Unione degli industriali della provincia di Varese**. La **fintech** potrebbe essere il ponte per collegare le imprese a nuove risorse finanziarie. «In questo senso il caso Hevor – ha sottolineato il presidente di **Univa** – può fare da case history apripista alle altre imprese del territorio».

Una strada a cui guarda anche **Alvise Biffi**, presidente del Comitato piccola industria di **Confindustria Lombardia**. «Le piccole imprese, tra le startup innovative, hanno **investito più di 700 milioni di euro** – ha detto Biffi -. Non parlo solo di digital, ma anche di mecatronica e di manifattura in generale. Le Pmi investono per integrare il loro percorso evolutivo con nuove competenze per affrontare la trasformazione digitale. Oggi il mondo delle startup innovative,

quelle del solo registro, nei primi 5 anni di vita realizza un'industria di oltre **un miliardo di euro di fatturato**. Non è certo un parco giochi dove parcheggiare qualche neolaureato senza lavoro».

Per finanziare un'impresa non esiste solo la banca

This entry was posted on Monday, March 29th, 2021 at 9:12 pm and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.