

CROWDFUNDING REWARD BASED

Il **Crowdfunding Reward Based** consiste nella donazione in cambio di un premio o un prodotto (una sorta di sistema e-commerce con sistema di pre-ordine).

La piattaforma più conosciuta relativa a questo sistema di Crowdfunding è **Kick Starter** (www.kickstarter.com)

- **Il caso Oculus Rift**

Oculus Rift è un dispositivo per la realtà virtuale in 3D che nel 2012 su Kickstarter ha raccolto **\$2,4 milioni** in trenta giorni da 9.588 sostenitori, a dispetto di un target originario di \$250,000. Ebbene il caso nasce dal fatto che la società è stata venduta a Facebook per l'astronomica cifra di due miliardi di dollari. Mentre soci fondatori e *venture capitalist* portano a casa un profitto clamoroso, i **9.588 sostenitori** che hanno versato somme per trasformare il progetto imprenditoriale in realtà non vedranno nemmeno un centesimo e si dovranno accontentare del solo dispositivo, disponibile in un futuro imprecisato.

Questa è la natura del *crowdfunding reward based*: i sostenitori ricevono soltanto una ricompensa il cui valore non supera quello della somma donata o pre-acquistano un prodotto consentendo all'impresa di andare in produzione solo a *break even* garantito. Si tratta di un tipo di *crowdfunding* molto adatto per i progetti *early stage*, nei quali l'imprenditore deve dimostrare il gradimento del pubblico ed il successo del prodotto, prima di avventurarsi in più complesse operazioni sul capitale di rischio.

Quando il progetto si trova in una fase più avanzata, il contributo del sostenitore è un vero e proprio investimento (tanto che ormai si parla diffusamente di *crowd-investing*), meritevole di adeguati ritorni finanziari: l'evoluzione del modello *reward-based*, infatti, è l'*equity crowdfunding*, nel quale i sostenitori acquistano una quota del business del proponente; se i sostenitori di Oculus Rift avessero sottoscritto quote della società, avrebbero avuto una cospicua fetta del grosso profitto realizzato con la cessione a Facebook.

Questo è il futuro; non a caso nel suo recente rapporto sul crowdfunding la Banca Mondiale stima che il *crowd-investing* nel 2025 supererà i 92 miliardi di dollari, impegnando l'1,6% del risparmio delle famiglie.

I moltissimi sostenitori di Oculus Rift che stanno invadendo i blog con commenti negativi sapevano bene che non avrebbero guadagnato nulla sostenendo un progetto *reward-based*, tuttavia, facendone una questione etica, lamentano che ora ci si approfitti della loro generosità: qualcuno ha consentito che il *crowd* finanziasse l'innovazione, ma senza permettere al *crowd* di avere dei ritorni. Le critiche sono particolarmente accese negli USA dove la normativa che consente al vero *crowd* (cioè gli investitori non professionali) di investire online non è ancora stata attuata e dove solo ai c.d. investitori accreditati (fondi, investitori istituzionali e ricchi signori) è consentito l'accesso all'*equity crowdfunding*. In Italia, primo Paese al mondo, la normativa sull'*equity crowdfunding* è pienamente attuata (anche se limitatamente alle start-up innovative), tre piattaforme hanno avviato le operazioni ed il primo deal è stato finanziato. Altre piattaforme si stanno organizzando ed altri progetti sono in rampa di lancio.

È verissimo che gli investimenti in *equity* sono rischiosi e che molte aziende falliscono, ma è altrettanto vero che il *crowd* spende molti soldi in progetti *reward-based* o donazioni o in acquisti di oggetti superflui, senza avere alcun ritorno. È altrettanto vero che ogni anno gli

Italiani spendono 6,8 miliardi di euro nel gioco del lotto e 10,2 miliardi di euro nel “gratta e vinci”. Dare al *crowd* la possibilità di finanziare l’innovazione e di ottenerne, se del caso, un profitto rappresenta una grande democratizzazione e possiamo solo essere fieri che si tratti di una iniziativa di cui l’Italia è stata un precursore mondiale. Dopo il caso Oculus Rift, il finanziamento all’innovazione si sposterà sempre più dal *reward* all’*equity crowdfunding*; i sostenitori di un progetto cercheranno di potersi avvantaggiare del suo successo e l’innovazione sarà finanziata con maggior consapevolezza ed in modo etico. Per poter dare veramente una lezione di democrazia finanziaria al mondo sarebbe opportuno che l’Italia incrementasse la protezione dell’investitore non professionale, consentendogli di finanziare non solo le *start-up* innovative, cioè le imprese più rischiose, ma anche le più comprensibili piccole e medie imprese ordinarie che stentano a reperire risorse finanziarie e che sono il vero motore della nostra economia. Un autorevole studio (Crowdfund Capital Advisors, How Does Crowdfunding Impact Job Creation, USA, 2014 — www.crowdfundingpr.files.wordpress.com/2014/01/how-does-crowdfunding-impact-job-creation-and-company-revenue.pdf) ha dimostrato che un *equity crowdfunding* di successo aumenta le vendite del 351% e che in media l’87% delle aziende crea 2,2 posti di lavoro per azienda nei primi tre mesi.