

*Class ditori*

DENARO  
TEMPO LIBERO  
ECONOMIA  
COSTUME

NUMERO 420  
(NUOVA SERIE)

MARZO 2015  
€ 4

# Capital

## *Spread*

LA DONNA CHE L'HA  
PORTATO SOTTO QUOTA 100

## *Protagonisti*

IL SIGNORE DELLE FIERE

## *Rinnovabili*

CHI FA PROFITTI  
CON SOLE E VENTO

## *Internet*

LA RIVOLUZIONE D'AUTUNNO

## *Look maschile*

I MAGHI DEL RITOCCHINO

*Parla Francesco Micheli,  
il Warren Buffett italiano,*

L'INVESTITORE DI MAGGIOR  
SUCCESSO NEI SETTORI  
D'AVANGUARDIA, COME IL BIOTECH

# 100 idee di business innovativi

*E-commerce, sharing economy, franchising, nuovi servizi:  
le start-up a cui ispirarsi • Gli esperti suggeriscono i filoni più promettenti  
• Test dalla Silicon Valley: hai il Dna dell'imprenditore?*

Francesco Micheli:  
si è appena conclusa  
con successo  
la raccolta di 190  
milioni al Nasdaq  
della società  
di biotech Intercept  
(molecola per  
la cura del fegato),  
valutata 5 miliardi  
e di cui la sua  
Genextra controlla  
un'ampia quota.



**Copertina**

# Vi do la formula per vincere innovando

*Immaginazione, osservazione, cernita, progettazione e forte capacità di realizzazione: questo decreta il **successo** di un investimento dei settori avanzati e di una nuova impresa. Ne parla con Capital **Francesco Micheli**, il Warren Buffett italiano, l'investitore di maggior successo nei settori d'avanguardia: ha quotato al Nasdaq una partecipata, **Intercept Pharmaceutical**, start-up con ricerca made in Italy che già capitalizza 5 miliardi di dollari | Sergio Luciano*



## Copertina

**F**RANCESCO MICHELI, MUSICISTA. Segni particolari: innovatore. Professione: finanziere? No, non rende l'idea. Deal-maker, ecco, sì: intraducibile nella lettera, ma veritiero nella sostanza, indica la vera attitudine di Micheli, quella di individuare periodicamente per la sua attività un obiettivo nuovo, una sfida, un traguardo, e raggiungerlo. Meglio se cambiando i paradigmi di un settore economico e, appunto, innovando. «Innovare è immaginazione, osservazione, cernita, progettazione, e forte capacità di realizzazione», sintetizza. Osservazione dei cambiamenti sempre più repentini nella società e nella politica con esigenze nuove; cernita delle idee sulle possibili soluzioni; immaginazione su come potrebbero affermarsi sul mercato; progettazione e gestione.

Tutto questo fa di Micheli uno dei businessmen più autorevoli d'Italia, essendo partito da zero. Affermatosi anche negli Stati Uniti grazie a un deal, nell'ambito del gruppo **Genextra** (lanciato una decina d'anni fa a Milano), quotando con un successo strepitoso in borsa, a Wall Street, una sua partecipata: **Intercept Pharmaceutical**, un'altra start-up con ricerca italiana, scambiata oggi sul listino tecnologico del Nasdaq a

una capitalizzazione di 5 miliardi di dollari. «Il mercato americano ci ha riconosciuti per il valore potenziale di una molecola che Intercept sta sviluppando e ci ha apprezzati», commenta Micheli, «senza chiederci altro se non affidabilità, trasparenza e linearità gestionale: che in Italia avevo, ahimè, toccato con mano non essere qualità sufficiente per reperire capitale di rischio finalizzato a un grande progetto».

Da ragazzo, o giù di lì, al tempo del liceo e dell'università, il deal-maker Micheli ha lavorato alle grida di borsa, alla scuola del mitico **Aldo Ravelli**, apprendendo i segreti del mercato e rapidamente costruendosi una dimensione di benessere grazie a un mestiere dove eccelle; mentre di un altro nobile mestiere si diletta studiando il pianoforte sull'esempio dell'amatissimo papà Umberto, compositore e pianista, docente al Conservatorio di Mi-

ria diabolicum». Nel frattempo, ha intuito l'opportunità del risparmio gestito e delle reti di vendita fondando Sviluppo Finanziaria, venduta poi agli olandesi di Ing. E con Finarte ha fatto del mercato artistico un business quotato, uscendone al tempo giusto. Ha scalato banche e progettato altre opa, finendo con l'essere uno dei più spiati trend-setter della finanza italiana. Nel '99, assieme a un pugno di amici, ha dato vita a un'altra start-up di successo, l'attuale Fastweb, lanciando la prima telecommunication company completamente alternativa a Telecom e quotandola all'apice del mercato. A tutt'oggi è stata l'unica dotcom ad aver saputo creare valore rivoluzionando un settore sonnolento.

Subito dopo, quasi «con la mano sinistra», ma con la guida luminosa di un mentore del calibro del suo amico **Umberto Veronesi**, ha messo in pista Genextra: una start-up dedicata alle biotecnologie. Su Genextra ha avuto pazienza e costanza, investendo assieme ai soci decine di milioni per due lustri, per poi portare sul mercato l'invenzione che il mercato aspettava. Ed ora quell'idea vale, appunto, 5 miliardi.

**Domanda.** Lei non dirà mai il segreto del «codice Micheli», ma *Capital* glielo chiede lo stesso. Qual è?

**Risposta.** Non c'è un codice segreto, ma sempre lo stesso metodo, la voglia e anche l'abitudine a cercare sempre, osservare con curiosità, scegliere in fretta, pensare in grande e buttare il cuore oltre l'ostacolo. Ci vuole, naturalmente, un bel pizzico di fortuna e tanta, tanta prudenza. Non è con l'azzardo che s'innova. Quando è nata e Biscorn, vivevamo in piena euforia da dotcom, c'erano tante iniziative. Com'era accaduto cent'anni prima, al tempo del primo volo dei fratelli Wright. Subito dopo in tanti garage si cominciò a progettare improbabili oggetti volanti, proprio quello che 15 anni fa è successo con le web-company. Quando la scienza segna una visibile discontinuità, si scatena il delirio, un vero Klondike. ►►



lano. Dopo alcuni anni al vertice di Montedison, attorno ai quarant'anni si è messo in proprio e si è distinto subito su un altro piano, quello delle grandi strategie e non più soltanto dell'operatività quotidiana. Ha osato insinuarsi nel mercato delle grandi compravendite di aziende dove fra l'altro riuscì a far acquistare da Allianz la Ras: il più grande deal dell'epoca. Ha avuto la visione e il fegato di sfidare le ferree regole di Mediobanca e fare la regia dell'opa, la prima ostile in Italia, con cui scalò con successo la Bi-Invest di Carlo Bonomi. Si è poi ripetuto dietro le quinte nella scalata della Montedison alla Fondiaria. Gianni Agnelli, con cui aveva un ottimo rapporto, sentenziò: «Bi-Invest humanum, Fondia-

**Francesco Micheli:** «Il mercato Usa ci ha riconosciuti per il valore potenziale di una molecola che **Intercept** sta sviluppando e ci ha apprezzati».

MASSIMO SESTINI

## Copertina

► Tutto sembra facile, tutti si sentono piccoli Archimede Pitagorico che giocando al piccolo chimico sognano di trovare la pietra filosofale. Ci prende uno su mille.

**D.** Tornando a e.Biscom...

**R.** Molte municipalizzate italiane tentano di fare accordi per cablare le città, ma solo l'Aem di Milano, che accettò la nostra proposta, ha saputo guadagnarci, e tanto.

**D.** Anche adesso c'è un febbrone da start-up in giro...

**R.** Sì, è una moda che rasenta la mania, ed è inevitabile che lasci tanti delusi alle sue spalle. Noi stessi riceviamo continuamente proposte di start-up che a volte nascono da idee valide, ma prive di progettualità concreta, prive cioè degli elementi necessari per candidarsi a diventare un business sostenibile. Idee allo stato puro, e anche quando possono apparire valide non sono, come dire, ingegnerizzate, non hanno budget, tantomeno business-plan, né la capacità di immaginare la tecnica gestionale. Ci sono in giro tanti ragazzi intelligentissimi, convinti di avere a portata di mano una pepita d'oro, e non sanno che la parte più complicata è realizzare l'utensile per estrarla.

**D.** Colpa del carattere degli italiani, popolo più creativo che metodico?

**R.** L'euforia da start-up oggi non è un fenomeno solo italiano. Segue anzi di dieci o forse vent'anni una stagione analoga fiorita in America e soprattutto in Israele. Solo che l'America ha creato Wall Street, che né l'Italia né l'Europa hanno. L'America ha un grandissimo ed efficiente mercato finanziario, capace di individuare e premiare le idee che contengono il germe



Un laboratorio di ricerca sulle biotecnologie.

IMMAGINECONOMICA

della dimensione di Wall Street; che non può certo essere Londra, perché in qualche modo Londra non è Europa.

**D.** Quanto a Genextra, come ha fatto a farcela un'altra volta?

**R.** Appunto: grazie a Wall Street ma anche a mio figlio Carlo e al team Genextra che hanno avuto l'intuizione di proporre all'attenzione del mercato americano un nostro progetto molto innovativo. Questa mossa ha consentito di salvare un'iniziativa straordinaria che rischiava di non poter più essere finanziata dai soci fondatori. Nel 2012, dopo otto anni di investimenti fatti in Genextra insieme con amici di grande lungimiranza come Marco Tronchetti Provera, Luca di Montezemolo, Diego Della Valle, Massimo Mondardini, Gianluca Di Nardo, Pierluigi Toti, Caltagirone, e ad alcune banche come Intesa Sanpaolo, Popolare di Milano e Interbanca, oltre a Fondiaria Sai, eravamo al punto in cui si doveva affrontare un ulteriore aumento

sione, in un progetto alto e molto complementare alla loro missione. Ho proposto l'operazione praticamente a tutte le casse, anche assieme al professor Veronesi, giusto per sottolineare la credibilità scientifica dell'iniziativa. Il risultato sa qual è stato?

**D.** Zero?

**R.** Proprio così. Per me è stata un'esperienza umiliante, ma anche la conferma di quella crisi, ben più grave di quella politica, che attraversa il nostro paese: la crisi di una classe dirigente inadeguata, gerontocratica e sempre più in difficoltà nel capire e nell'adeguarsi all'evoluzione della realtà. Pensai anche: se noi con un track record imprenditoriale decisamente positivo e una credibilità scientifica asseverata incontriamo queste difficoltà, come potranno mai i giovani, le energie nuove, avere un futuro in un paese in mano a poteri così autoreferenziali e chiusi all'innovazione, per non dir altro? Fu un momento molto delicato, pensammo addirittura di rinunciare. Poi il colpo d'ala e il coraggio di affrontare la sfida americana. È stato come entrare in un'altra dimensione. Abbiamo subito trovato attenzione e considerazione. E senza neppure attivare le nostre buone relazioni americane, soprattutto senza dover chiedere favori a nessuno. Ci hanno quotato in borsa senza difficoltà, con un consorzio di banche guidato dalla Bank of America. Avevo in mente un valore di 5 dollari per azione, il mercato l'ha prezzata subito a 15.

**D.** Cos'ha di così prezioso Intercept, per essere piaciuta così tanto al mercato Usa?

**R.** Hanno capito al volo che si trattava di una ricerca molto solida che in questo caso affrontava una malattia che colpisce

### *Il paese attraversa la crisi di una* **CLASSE DIRIGENTE INADEGUATA,** *gerontocratica, incapace di adeguarsi* *all'evoluzione della realtà*

della concretezza, della fattibilità. E proprio grazie a Wall Street la nostra ultima creatura ha trovato il suo spazio. Quando si dice che l'Europa non funziona come gli Stati Uniti perché non ha una sola sovranità, un esercito comune o un fisco omogeneo, si dice il vero, ma si trascura di aggiungere alle carenze quella di una borsa

di capitale. Non volendo chiedere ulteriori risorse dei miei soci, ho pensato di proporre l'investimento alle ricche casse di previdenza professionali per la quota non di nostra competenza. Ritenevamo, assieme al nostro secondo azionista, Banca Intesa, che fossero i soggetti ideali per investire pochi mezzi, rispetto alla loro dimen-

## Copertina

fino al 5% degli americani, il Nash, il cosiddetto fegato grasso, per la quale non ci sono terapie specifiche. Il procedere positivo della ricerca portò poi gradualmente la quotazione fino a 85 dollari per azione. Per arrivare a inizio gennaio 2014, quando mi raggiunse nel deserto di Atacama in Cile, a 4mila e rotti metri di quota, una telefonata con la notizia che l'Nih, National institute of health, aveva interrotto anzitempo il trial relativo alla nostra molecola chiave, l'obeticolic acid (Oca), a seguito del pieno successo raggiunto nella casistica sotto esame. Alla notizia, il titolo quintuplica sulla base del calcolo degli analisti circa l'ampiezza del mercato potenziale. Infine, poco fa, una nuova validazione da parte della Food and drug administration ha favorito un aumento di capitale over night, riservato al mercato, che ha raccolto 190 milioni di dollari, necessari al proseguimento dalla ricerca. Ecco l'efficienza del sistema americano.

**D.** Una bella storia...

**R.** Anche perché siamo stati i primi in Italia ad avere investito capitali privati nella ricerca avanzata, dove il rischio è massimo e viene considerato un onere dello Stato.

**D.** Successo per merito dei ricercatori...

**R.** Come no, ma pure merito di chi li mette nella condizione di sviluppare idee geniali, riconoscendole tali e superando anche la loro incapacità a essere imprenditori in proprio. Abbiamo in Italia un

### Le nuove frontiere della medicina

Il settore della salute in Italia raggiunge un fatturato annuo di 43 miliardi di euro, pari al 4,2% dell'intero manifatturiero. Lo spazio per innovare è enorme e lo dimostra il numero di start-up biomedicali, ben 287 alla fine del 2014 (dati Assobiomedica). Dall'ingegno di Alessandro Sappia ed Enrico Manzini, a capo di **Biotechware**, è nato CardioPad Pro, dispositivo portatile per gli elettrocardiogrammi ([www.biotechware.it](http://www.biotechware.it)). **Functionable**, di Daria Tirone e Federico Veneziano, ha sviluppato Tactee, un sistema che aiuta le persone con disabilità alle braccia. Qband è la medicazione brevettata da **Medallcare** per il trattamento di pazienti ustionati ([www.medallcare.it](http://www.medallcare.it)). **BrainControl** ha sviluppato una tecnologia controllata dalle onde cerebrali che permette alle persone con Sla o sclerosi multipla di comunicare ([www.braincontrol.it](http://www.braincontrol.it)). **Newso** ha realizzato Opponent, una protesi per il recupero della distorsione della cavaglia. Con Endofaster, una macchina che utilizza la gastroscopia per individuare i tumori, **Niso Biomed** ha vinto il premio Leonardo start-up 2014 ([www.nisobiomed.com](http://www.nisobiomed.com)). **Wearable Robotics** ha ideato un esoscheletro da indossare per aiutare le persone con problemi di deambulazione ([www.sssup.it](http://www.sssup.it)), mentre il robot del **Tecip** si chiama Body extender (foto a pag. 22).

grande tesoro: tanti ricercatori bravissimi, riconosciuti tali nel mondo, ove siamo ai primissimi posti in molte specialità del campo medicale, nel campo delle biotecnologie, delle nanotecnologie, delle scienze. Purtroppo però l'università per tanti anni non ha insegnato a gestire in senso manageriale la loro attività, a essere imprenditori, sicché, detto alla spiccia, i nostri scienziati si dedicano più alle pubblicazioni scientifiche che non ai brevetti. Oltretutto in Italia continuiamo a essere fanalini di coda rispetto all'Europa nel finanziamento della ricerca: meno dell'1% del pil. E per la cultura è ancor peggio.

**D.** Che futuro vede per il settore biotech?

**R.** Di grande crescita: grazie alla sempre maggior capacità e velocità di calcolo, il

successo nella ricerca sarà sempre più portata di mano e a costi minori. Inoltre crescerà la funzione delle biotech company quale cerniera fra gli istituti di ricerca e le big pharma. Ormai la ricerca più avanzata e a rischio non è più un obiettivo delle grandi società farmaceutiche, che invece preferiscono acquisire a caro prezzo da una piccola biotech una molecola giusta, alla fine del processo, piuttosto che produrla in house, per poi svilupparla in un prodotto da banco, da farmacia, cosa che le biotech non sono in grado di fare.

**D.** Come le venne l'idea originaria?

**R.** Da Veronesi. Mi raccontò che il direttore del suo centro di ricerca, Pier Giuseppe Pellicci, aveva scoperto e comunicato al mondo attraverso la rivista scientifica ►►

### Esplorare le potenzialità dell'e-commerce

La nuova frontiera dell'e-commerce per le imprese è il cross border trade, la vendita online all'estero. Le previsioni parlano di 307 miliardi entro il 2018, per oltre 130 milioni di acquirenti. Eppure, solo il 4% delle vendite transfrontaliere a livello europeo punta sull'Italia, con margini di crescita in divenire. Tanto più che l'e-commerce è in costante aumento, con un fatturato che si è attestato a 13,3 miliardi di euro nel 2014 (+20%) e un numero di acquirenti passato da 9 a 16 milioni in tre anni. Ha scelto proprio di rivolgersi al mercato internazionale **Tripitaly**, piattaforma creata da Confturismo, Digital Magics e Uvet per favorire il turismo straniero. Il lancio del portale, come ha annunciato l'ad di Digital Magics, Enrico Gasperini, è previsto prima dell'apertura di Expo 2015 ([tripitaly.it](http://tripitaly.it)). Marta Cristiani e Régis Boudon-Doris con **YouSpa** suggeriscono le Spa che meglio si accordano ai propri desideri ([www.youspa.eu](http://www.youspa.eu)).

È un buon esempio di start-up che ha accelerato nell'apertura verso l'estero **Ulaola**, marketplace creato da Diego Masi che raccoglie in una piattaforma tecnologica le eccellenze italiane nel design, fashion, vintage, cooking design e food ([www.ulaola.it](http://www.ulaola.it)).

**Just99**, invece, è un e-shop di prodotti di design e opere d'arte made in Italy in edizione limitata di soli 99 pezzi, a prezzi accessibili. L'idea di Marzena Ciesielka e Carlo Piemonte vede protagonisti designer e artisti internazionali, tra cui Giorgia Zanellato, Anna Szuflicka, Giuliano Koren e Marco Brollo ([www.just99.com](http://www.just99.com)). Dalla collaborazione tra Sharon Ezra ed Eugenio Pugliese è nata **Quattrocento**, azienda che vende occhiali di qualità solo online e, secondo *Forbes*, è tra le 15 start-up da tenere d'occhio nel 2015 ([www.quattrocentoeyewear.com](http://www.quattrocentoeyewear.com)). Su **Neronote** si può ordinare la camicia su misura, scegliendola tra oltre 20 miliardi di combinazioni possibili (tessuti, vestibilità, colletto, polsino, taschino e così via. [www.neronote.com](http://www.neronote.com)). Finora la camiceria online, fondata da Gianluca Mei e Gianmarco Taccaliti, ha venduto circa 10mila camicie, in 80 paesi. **Dress-on**, idea delle gemelle Cecilia e Ludovica Ago, si propone come una luxury boutique multimarca ([www.dress-on.it](http://www.dress-on.it)), mentre **wineOwine**, di Federico De Cerchio ed Eros Durante, propone vini di qualità selezionati fra piccole cantine artigianali italiane ([www.wineowine.com](http://www.wineowine.com)).

## Copertina

► *Nature* come, togliendo a un topo il gene P66, l'animale visse il 30% più a lungo e in buona salute. Una prospettiva esaltante e un grande passo avanti rispetto agli Stati Uniti, ove la ricerca era giunta agli stessi risultati ma solamente con esperimenti sulla *Drosophila*, il moscerino della frutta, e su un vermicello lungo un millimetro, il *C. elegans*. Ben lontani dal ratto, che oltretutto è un mammifero. Siamo partiti da questa idea, con grande entusiasmo per trovare un elisir di lunga vita che annullasse l'effetto nefasto del P66 nell'uomo, cui non è possibile toglierlo fisicamente. Se fossi stato, tanto per usare un'immagine di colore, il campione del mondo, avrei dovuto all'inizio del 2000 lanciare contemporaneamente anche Genextra assieme a e.Biscom approfittando, per finanziarle, del momento favorevole di mercato. Invece ho preferito fare una cosa alla volta, e infatti delle biotecnologie mi sono occupato solo dopo che nel 2003 sono uscito da Fastweb, chiedendo di non essere riconfermato in cda. Con Veronesi e i suoi ricercatori abbiamo poi sviluppato altre linee di ricerca, una vera pipeline di molecole, anche se il P66 è tuttora in alto mare. Ma non lo abbiamo abbandonato.

## Molto bello lavorare con gli SCIENZIATI. Ma spesso gli umori sono piuttosto delicati, come quelli dei PUROSANGUE

**D.** Che sensazione ha avuto quando ha capito che era fatta, che aveva saputo creare un'altra azienda?

**R.** Naturalmente una bella soddisfazione, ma ci tengo a sottolineare che non tutto è rose e fiori. Ho avuto anche pesanti sconfitte in altre iniziative, per fortuna però piuttosto raramente. Genextra è stata una start-up molto originale dal punto di vista della configurazione aziendale: per la prima volta si è creata un'impresa non corporate fatta solo di ricercatori all'opera e un pugno di specialisti alla guida, una struttura di gestione e di controllo leggerissima. Io stesso, come amministratore delegato e presidente, non ho percepito un centesimo per una decina d'anni.

**D.** È facile lavorare con gli scienziati?

**R.** Premesso che non ho mai trovato niente di facile in vita mia, con gli scienziati è molto bello lavorare perché il fascino dell'intelligenza pura è impagabile.

Ma spesso gli umori sono piuttosto delicati, come quelli dei purosangue. Quel che conta, specialmente in una start-up, è introdurre un concetto che non sempre è presente nelle aziende: lo spirito di impresa, quell'entusiasmo e amore per il progetto che cala dal vertice alla periferia e viceversa, spingendo tutti a crederci e a dare il meglio di sé senza sprecare il tempo, che è il maggior fattore di produzione. Significa ridurre al minimo l'esercizio del potere fine a se stesso, a tutti i livelli. In America, anche se si ha il pieno controllo di una società quotata, non si può avere il controllo dei membri del cda. Anni luce da noi dove, oltre alla maggioranza del consiglio, anche i cosiddetti consiglieri indipendenti sono proposti indirettamente dagli stessi che controllano la società. Quotando Intercept al Nasdaq l'abbiamo toccato con mano e ci siamo subito adeguati. ■

## Quanti servizi innovativi nella finanza

Per Antony Jenkins, ceo di Barclays, «il modello di banca universale è morto», rivoluzionato dall'ondata di digitalizzazione. Quindi non c'è banca che non guardi con interesse agli strumenti finanza tecnologica, quella fintech definita da Deloitte «banking disruptive». Nel 2014, nel settore sono stati investiti 2,8 miliardi di dollari a livello globale, appena 7 milioni in Italia, dove le fintech legate ai servizi bancari sono il 16% del totale (dati Startup Italia). Tra queste **Solo**, pos virtuale costituito da cinque sviluppatori e da tre giovani professionisti guidati dal presidente Orlando Merone, che consente a commercianti e professionisti con partita Iva di accettare pagamenti attraverso la condivisione di un link, senza dover strisciare la carta di credito o di debito ([www.solo.sh](http://www.solo.sh)). Innovazione italiana anche quella di **Jusp**, pos virtuale che trasforma lo smartphone in lettore carta di credito e bancomat ([www.jusp.com](http://www.jusp.com)). Il progetto di Giuseppe Saponaro e Jacopo Vanetti, under 30 esperti d'informatica, è piaciuto ai fondi Principia e Vertis e si è aggiudicato un finanziamento di 3,9 milioni. **1App8** ([www.1app8.com](http://www.1app8.com)) è un sistema di transazioni online, dei call center e del commercio tradizionale, e fisico: l'azienda, guidata da Imanuel Baharier, ha concluso un primo giro di finanziamenti grazie a un investimento di 2 milioni da parte di Avm e Tan Holdings. Carlo Mancosu,

trentaquattrenne, con **Sardex** ha fatto sperimentare la moneta complementare a 2.500 imprenditori sardi, aiutandoli a incrementare il fatturato del 15-20% ([www.sardex.net](http://www.sardex.net)). Ci sono poi i servizi di consulenza finanziaria come **MoneyFarm**, con un'app che offre soluzioni d'investimento semplici ([www.moneyfarm.com](http://www.moneyfarm.com)), e **Private Broker**, servizio di gestione patrimoniale online basato sulle commissioni di performance ([www.privatebroker.it](http://www.privatebroker.it)). Riscuotono successo le piattaforme di crowdlending, servizi di prestito tra privati. Come **Prestiamoci**, unica start-up italiana autorizzata come finanziaria da Banca d'Italia per la gestione di prestiti di questo genere via internet ([www.prestiamoci.it](http://www.prestiamoci.it)). L'azienda è stata acquisita dalla norvegese **TrustBuddy** (unica al mondo di peer-to-peer lending quotata in borsa, [www.trustbuddy.se/](http://www.trustbuddy.se/)), per 5,3 milioni di euro. C'è notevole interesse anche per i servizi di fatturazione online, rivolti soprattutto al mercato di freelance e microimprese. Da uno studio sponsorizzato da Ricoh Europe e pubblicato da Billentis emerge che nel 2014 l'utilizzo della fattura elettronica è salito del 22%. Dal 31 marzo, inoltre, la fattura elettronica diventa obbligatoria per tutti i fornitori della pubblica amministrazione. Così sono nate piattaforme come **Fattura24** di Carlo Camusso ([www.fattura24.com](http://www.fattura24.com)) e **Software Hub System** di Bonfiglio Mariotti ([www.softwarehubsystem.it](http://www.softwarehubsystem.it)).