Collocamenti privati

FacilityLive sceglie Lazard e cerca 50 milioni per decollare

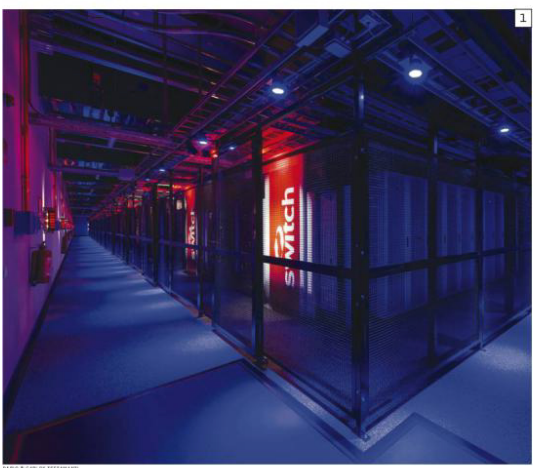
LUCA PIANA

Dopo aver sviluppato un motore di ricerca "diverso da Google", la società che aspira a diventare un campione digitale europeo è pronta ad andare sul mercato

La cifra è consistente, l'ambizione di più. FacilityLive, una società nata a Pavia nove anni fa per sviluppare un motore di ricerca «diverso da Google, non alternativo», ha dato alla banca d'affari Lazard il mandato di raccogliere presso grandi investitori 50 milioni di euro. I soldi saranno investiti per far crescere nuove piattaforme digitali "made in Europe", con i relativi servizi. Se il lancio avrà successo e il pubblico le apprezzerà, nei piani c'è un ulteriore round di finanziamento da fare tra due anni, forse attraverso la quotazione, che dovrà portare al decollo definitivo dell'azienda.

Di FacilityLive si parla da tempo. Nel 2017 il governo l'aveva scelta per disegnare la app ufficiale del G7 di Taormina e negli uffici di Pavia si era recata in visita la delegazione della Commissione e del Parlamento europeo incaricata di redigere il rapporto *Eu Tech Study Tour* su come colmare il gap digitale che affligge l'Europa rispetto agli Stati Uniti. Eppure ancora oggi FacilityLive esibisce piccoli numeri, con ricavi di appena 594 mila nel 2019. I due fondatori, Gianpiero Lotito e Mariuccia Teroni, spiegano che i fatturati riflettono la scelta fatta all'inizio di non puntare sugli aspetti commerciali immediati, per concentrarsi nello sviluppo delle tecnologie per diventare una "scale-up", una società ad altissimo potenziale di crescita.

I grandi clienti non sono mancati. FacilityLive ha lavorato per Unicredit, Accenture e Arriva. Il fiore all'occhiello è il sistema Agatha di accesso alle informazioni degli abbonati fornito nel 2016 a Vodafone, che ha migliorato l'efficienza del servizio fino al 90%. «È stata un'esperienza importante, perché abbiamo avuto la possibilità di testare la tecnologia su 10 milioni di ricerche al mese. Ma la priorità era validare la piattaforma madre a cui stavamo lavorando, senza rallentarne lo sviluppo. A partità di risorse, se ci fossimo dedicati a sostenere il fatturato in entrata con i clienti, saremmo arrivati al prodotto finale in più tempo, rischiando di perdere l'opportunità di creare una piattaforma con servizi per il grande pubblico», dice Lotito.



1

DARIO B. CARLOS TETTAMANZI

La frase

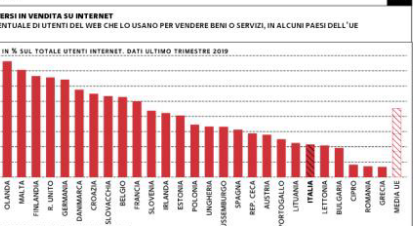
Nata a Pavia nove anni fa, si è finanziata finora con 52 milioni raccolti fra 114 sostenitori privati. Adesso, con il lancio di piattaforme per il grande pubblico, si rivolge a venture capital e investitori istituzionali

Gianpiero Lotito
co-fondatore FacilityLive

Mariuccia Teroni
co-fondatrice FacilityLive

I numeri

METTERSI IN VENDITA SU INTERNET
PERCENTUALE DI UTENTI DEL WEB CHE LO USANO PER VENDERE BENI O SERVIZI, IN ALCUNI PAESI DELL'UE



FONTE: RAPPORTO DESI 2020-COMMISSIONE EUROPEA

L'OFFERTA PER IL TURISMO

Dicevano l'ambizione, e quella dei fondatori è presentare un'innovazione che permetta un balzo in avanti. FacilityLive ha brevettato in 46 Paesi gli algoritmi di ricerca e le funzioni collegate, e installato un data center di proprietà nell'infrastruttura Supernap di Siziano, vicino a Pavia. Il termine che Lotito e Teroni utilizzano per definire i brevetti è "deep technology", una tecnologia che cambia gli standard sui quali si muove il mondo. Gli esempi sono i più noti, Google, Facebook, Dropbox, Booking: «Siamo riusciti a eliminare il senso di smarrimento che si prova di fronte alla ricerca di informazioni sul web», dice Teroni, «e i brevetti proteggono l'idea che sta alla base del nostro metodo di ricerca, perché in molti Paesi non è possibile brevettare il codice. La differenza con altre piattaforme, app o siti è che l'uso di un motore di ricerca di nuova generazione consente d'ottenere risposte pertinenti a domande complesse, semplicemente scrivendo la domanda nella buca di testo».

Dalla piattaforma madre ne nasceranno in due anni 15 tematiche. Due sono già visibili, anche se nella versione sperimentale che gli informatici chiamano "beta", dove vengono fatti i test necessari per migliorare l'architettura. La prima si trova all'indirizzo Semed.eu, è sviluppata in collaborazione con la Commissione europea e servirà a mettere in collegamento le startup di 43 Paesi del Mediterraneo con investitori e istituzioni. L'idea della seconda è nata durante il lockdown di primavera: si chiama Incityes.eu e intende fornire in un'unica soluzione tutte le informazioni per vivere al meglio la propria città. Già qui si intravede il crinale che determinerà il successo o meno, ancora più evidente nella piattaforma che sarà dedicata al turismo, anch'essa vicina al lancio ma dal nome ancora segreto.

La versione sperimentale è sviluppata in collaborazione con la startup Destinazione Basilicata, che raccoglie 70 operatori del turismo. Si potranno prenotare alberghi, escursioni, visite ai musei, ottenere informazioni sui luoghi da visitare e acquistare prodotti con consegna a domicilio, senza mai muoversi dalla pagina dei risultati. Con un tool brevettato chiamato "Infobag" gli acquisti vengono inseriti nella cartella dell'utente, che provvederà a fare tutti i pagamenti con un'unica operazione. La piattaforma è aperta a tutti gli operatori interessati: basta compilare un modulo digitale.

NEL SEGRETO DELLA DATA ROOM

Il primo aspetto cruciale è che, per nutrire il sistema e renderlo utile, è necessario che sempre più territori e operatori decidano di esserci. «Stiamo individuando partner che ci permettano di accedere rapidamente a una grande quantità di informazioni, come Regioni, associazioni, network già esistenti. Quando a breve sarà aperta, coprirà territori per 20 mila chilometri quadrati, pari a tre piccole regioni italiane, poi potremo accelerare», dice Lotito.

Il secondo aspetto critico è quello dei soldi. Lotito e Teroni, due imprenditori che nella precedente vita professionale lavoravano nella digitalizzazione dell'editoria, hanno dimostrato grande talento nel convincere prima gli amici, poi un numero sempre più ampio di persone a investire in FacilityLive, raccogliendo 52 milioni con il passaparola. Oggi tra la holding e la società operativa, che saranno fuse, possono contare su 101 soci e 13 sottoscrittori di warrant. Uno che finora non è socio ha lasciato la compagine, nel 2013. Adesso, però, con il mandato affidato a Lazard - e agli studi Chiomenti e Lca per gli aspetti legali - per raccogliere altri 50 milioni il gioco si fa più complesso: l'obiettivo è attrarre investitori professionali, venture capital, family office, forse istituzioni come la Cdp e la Bei, che vogliano scommettere sul fatto che FacilityLive sarà uno di quei campioni digitali europei che Bruxelles vuole sostenere. Sarà aperta una *data room*, la tecnologia verrà analizzata da esperti qualificati e verranno messe sotto la lente le prospettive di business, per capire se FacilityLive manterrà le promesse o si scontrerà con la realtà. I fondatori, nell'attesa, non svelano le carte. Dice Lotito: «Le possibilità di generare ricavi che abbiamo studiato sono diverse, ad esempio commissioni, abbonamenti, advertising, nonché accordi B2B che potremo fare con i partner delle varie piattaforme. La nostra forza è saper scalare grandi masse d'informazioni e contenuti, condizione per diventare una grande realtà europea».

RIPRODUZIONE RISERVATA

104
PERSONE
I dipendenti e i collaboratori che attualmente lavorano per FacilityLive

1 L'infrastruttura di Supernap Italia a Siziano, in provincia di Pavia, che ospita il data center in cui FacilityLive custodisce i dati degli utenti