

Milano Investment Partners

Moratti scommette su Velasca, la startup delle scarpe online

Enrico Casati lavorava in una società di consulenza a Singapore. Per avere un nuovo paio di scarpe, di buona qualità a un prezzo accessibile, ha dovuto aspettare che l'amico Jacopo Sebastio gliel'avesse portate in Asia: «Lì si trovavano solo quelle costosissime dei marchi di alta moda — racconta — e quelle di basso livello».

L'episodio li ha ispirati: «Abbiamo pensato: perché non iniziare a proporre online e vendere in tutto il mondo scarpe made in Italy?». Così è nata Velasca, la startup che vende online a prezzi accessibili scarpe da uomo artigianali, il cui target di clientela comprende consulenti, banker, professionisti e manager. Proprio come Angelo Moratti, figlio di Gian Marco, da poco scomparso, e vicepresidente della società petrolifera Saras (che ha chiuso il primo semestre 2018 con ricavi in crescita del 42% a 5,59 miliardi e profitti netti pari a 81 milioni, dai 55 del primo semestre 2017). Il manager ha deciso di inve-



2,5

milioni di euro
L'aumento di capitale sottoscritto da P101 e Mip

Fondatore

Jacopo Sebastio, 36 anni, ha fondato Velasca con Enrico Casati

pool di investitori privati e al *lead investor* P101, un finanziamento di 2,5 milioni di euro a favore della società fondata dai due amici. Velasca, già a break-even da fine 2017, aveva raccolto nel 2016 un primo round di 1,2 milioni di euro, fattura tre milioni di euro e divide il suo business tra commercio online e punti vendita fisici (ha già tre botteghe a Milano, Roma e Torino): «Siamo pronti ad aprire altri due negozi a Roma e Milano entro fine anno — racconta — e l'aumento di capitale ci permetterà di guardare oltreconfine e aprirne l'anno prossimo a Parigi e a Londra».

Il primo acquisto in bottega, infatti, attiva frequentemente un processo di fidelizzazione online del cliente». Un esempio virtuoso, che dà anche lavoro al distretto calzaturiero marchigiano: «Collaboriamo con sei artigiani delle Marche che producono le nostre calzature». Il business model Velasca, infatti, si fonda sull'unione sinergica di tradizione e innovazione: per realizzare un prodotto di ottima qualità, la società si affida agli artigiani marchigiani. Per gestire la comunicazione e il rapporto con il con-

Il sistema RinaCube

Rina, navi e fabbriche virtuali per migliorare efficienza e consumi

Da una nave a un impianto eolico, da una raffineria a un vagon ferroviario: sono soltanto alcuni degli ambienti che Digital twin di Rina può riprodurre virtualmente. «Con questo sistema — racconta la chief digital officer Barbara Poli — si può rappresentare in modo virtuale qualsiasi sistema fisico o processo, da cui trarre informazioni ad esempio sulla necessità di interventi di manutenzione o sull'effetto di eventuali modifiche, tutto senza intervenire sull'asset fisico».

«Attraverso un sistema di data collector, poi, consente di raccogliere i dati già disponibili e secondo regole prestabilite di trasformarle in performance», aggiunge Poli.

Il Rina nasce nel 1861 a Genova come ente di classificazione navale. In oltre 150 anni di storia ha progressivamente esteso i propri servizi nei settori energia, shipping, infrastrutture e trasporti, certificazione e industria. Oggi, con 1.200 dipendenti a Genova e 6.000 addetti in tutto il mondo l'azienda «certifica di tutto, da una nave alla ciliegia di Vignola», commenta la manager.

«Per restare al passo coi tempi

157

anni
l'età di Rina, ente fondato nel 1861 a Genova



Digitale

Barbara Poli, 44 anni, chief digital officer di Rina, ente di classificazione navale

zie ai software sviluppati siamo in grado di abilitare i nostri clienti a raccogliere, decifrare e usare gli analytics».

Un esempio? Rina Cube Optimum è un software modulare, che ha l'obiettivo di ottimizzare l'energy governance. «Per l'armatore D'Amico abbiamo analizzato dati

di navigazione, quelli di propulsione, e di generazione elettrica, i dati tecnici delle singole componenti del motore e generatore e molti altri. Tutto per ottimizzare i consumi energetici». Smart Track è invece un sistema di sensori che monitorano e migliorano la sicurezza sul lavoro, sempre grazie alla visualizzazione costante

all'interno dell'ambiente virtuale.

Il prossimo passo? Da settembre la piattaforma RinaCube verrà dotata di uno spazio virtuale in cui startup e imprese innovative potranno liberamente offrire i propri servizi ai clienti di Rina, in ottica di open innovation: «Se un cliente sarà interessato — conclude Poli —