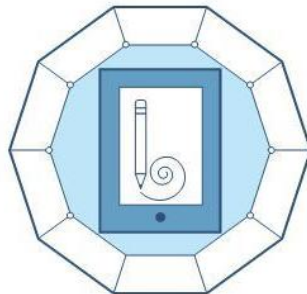


Architettura. L'impresa si è trasferita a San Francisco e punta sul mercato americano

I designer di Gopillar negli Usa per le risorse e i «veti» italiani

■ Dall'Italia a San Francisco. Non solo per conquistare un round di finanziamenti da ben 2 milioni, ma anche per puntare sempre di più sul mercato americano dopo le resistenze incontrate in Italia dove su questa piattaforma - che offre un servizio per chi deve arredare o ristrutturare casa o un ufficio, mettendo in collegamento clienti e architetti con un contest pubblico - si è addirittura sollevato l'ordine professionale degli architetti e si è arrivati a una interrogazione parlamentare per denunciare la "concorrenza sleale" di questa start up.

CoContest - ora GoPillar - nasce a Roma circa 3 anni fa all'interno della "fabbrica delle start up" di **Luiss enlabs** con l'idea di far incontrare on line due categorie di interlocutori: i potenziali clienti, che propongono concorsi di progettazione sui propri immobili, e i designer che - una volta iscritti - accettano la sfida presentando



do la propria idea progettuale a risoluzione del concorso. Il cliente sceglie il vincitore in un podio dal primo al quinto posto: i primi cinque classificati ricevono un premio. Alla fine del concorso il cliente riceve i contatti dei primi designer classificati e potrà così decidere di conferirgli l'incarico per la progettazione esecutiva e la realizzazione. Al di là delle polemiche italiane che hanno fatto molto rumore, questa start up ha conquistato negli Usa la fiducia di uno dei più importanti fondi di Venture capital,

Draper, che ha investito da solo circa un milione. «L'azienda ora ha la sede principale a San Francisco ed è a tutti gli effetti una società americana», spiega **Luigi Capello** ad di **Lventure group** e fondatore dell'incubatore romano **Luiss enlabs**. «Purtroppo se qui in Italia non si raccolgono risorse importanti i nostri startupeer sono costretti ad andare all'estero e perdiamo così un pezzo di lavoro del futuro», aggiunge Capello. Che sottolinea come in Italia manchi la presenza di grandi investitori in questo settore: «Negli Usa la parte del leone la fanno i fondi pensione, qui da noi a esempio le Casse previdenziali preferiscono affidarsi a broker che magari investono i soldi nei mercati esteri e invece bisognerebbe convincerli, con agevolazioni specifiche, a investire nell'economia italiana e quindi anche nelle nostre star up».

Mar.B.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

