



gennaio
7
2014

OFFERTA DAL 31 DICEMBRE AL 31 MARZO. TARGET 147MILA €

Diaman, via all'equity crowdfunding



San Silvestro ha portato il primo equity crowdfunding italiano. Si tratta della società di servizi finanziari **Diaman Tech** che ha presentato l'iniziativa lo scorso 20 dicembre a Genova, ma che ha avviato il collocamento in rete esattamente **il 31 dicembre 2013** (con scadenza delle sottoscrizioni fissata al **31 marzo 2014**). La presentazione è avvenuta nel capoluogo ligure in quanto Diaman ha lanciato il proprio crowdfunding attraverso la piattaforma **Unicaseed**, portale di **Unicasim**, società di intermediazione mobiliare con sede genovese. Unicaseed, peraltro, pur essendo il secondo portale iscritto nel registro Consob (il primo è stato **Stars Up**, ammesso dalla Commissione in ottobre, ma ancora il sito presenta poco più di un simpatico video con gli auguri di Natale), è la prima piattaforma che fa capo a un intermediario finanziario.

Diaman Tech, comunque finisca l'iniziativa, è una srl (società a responsabilità limitata) che passerà alla storia del crowdfunding e della finanza italiana (e non solo, essendo l'Italia, in questo ambito, davanti a tutti). **L'offerta punta a raccogliere 147mila euro** che entreranno (al netto di costi e commissioni) nella società come **aumento di capitale** (dunque, nessuna cessione di quote degli imprenditori) e che saranno **pari al 18,92% del capitale post aumento**. Le sottoscrizioni chiuderanno dopo 90 giorni. Appunto, il 31 marzo. **La commissione per Unicaseed, si legge sul sito, è del 5% in carico all'emittente.**

Diaman è una start up con sede a Marcon, provincia di Venezia, attiva da un anno nella progettazione di software per la gestione e ottimizzazione dei rendimenti di portafogli di investimenti finanziari. Rientra perciò nella tipologia di aziende definibili come "innovative" cui si rivolge la normativa italiana dell'equity crowdfunding. L'altro ambito imprenditoriale di riferimento, per quanto meno enfatizzato (e probabilmente oggi più complesso da definire normativamente), è **quello delle imprese "sociali"**.

Al di là dell'attività di Diaman, è interessante osservare quello che è il primo "prospetto" di una società in crowdfunding. Innanzi tutto, viene chiarito che «l'offerta viene promossa esclusivamente attraverso il portale di Unicaseed». Il prospetto, di 4 pagine, è **scaricabile**. Sul sito, tuttavia, la presentazione della società sembra dare qualche informazione in più rispetto a quelle contenute nel documento d'offerta. Vengono illustrati i punti di forza, i manager (la società è guidata dall'amministratore unico **Daniele Bernardi**) e i team operativi, i competitor e, ovviamente, un ampio spazio ai fattori di rischio.

PUNTI DI FORZA

Sul sito si legge che il mercato dei promotori finanziari e private banker che potenzialmente potrebbero utilizzare il software di Diaman «è stimato in circa 30.000 persone. Si stima che nell'arco di tre anni si potrebbe raggiungere la penetrazione del mercato almeno pari al 2% dei potenziali clienti, ovvero circa 600 licenze installate».

Accanto a promotori e private banker, poi, la società si rivolge al mercato dei gestori patrimoniali, di fondi e responsabili tesorerie, che viene definito «molto più ristretto», di cui «non disponiamo di numeri precisi attualmente, ma si ritiene che il mercato potenziale sia di almeno 600 potenziali acquirenti», e si stima di poter «raggiungere il 10% del mercato».

Sono quindi indicati i progetti di sviluppo che saranno attivati grazie al capitale raccolto. Questi progetti sono riportati nel prospetto sotto la dicitura di "Piano industriale". Questo appare piuttosto sintetico e rimanda all'indirizzo www.diamantech.net **dove un vero business plan non sembra però rintracciabile**, salvo una serie di presentazioni video (magari qualche numero su costi e ricavi, forse anche della holding, sarebbe stato utile).

IN PALIO SCONTI E DIVIDENDI

Diaman mette in chiaro che non c'è exit strategy «assicurata», cioè l'investimento, una volta effettuato e regolarizzato, non offre garanzia di retromarcia (salvo i casi di recesso ben specificati). Però, la società offre comunque una sorta di premio, formula tipica delle operazioni di crowdfunding non-equity. «Ai partecipanti – si legge sul sito – sarà data **facoltà di acquistare i software con sconti dal 50% al 90% del loro valore**, quindi in grado in al massimo due anni di ripagarsi dell'investimento nella società». Evidentemente, il premio vale per chi opera nella gestione di portafogli, non certo per l'investitore retail. L'offerta, viene evidenziato, «è riservata sia ad investitori privati sia agli investitori professionali come definiti ai sensi del Regolamento Consob».

Tuttavia, anche per chi non punta al software scontato, c'è la prospettiva di cedole. **«I dividendi che la società dovrebbe essere in grado di erogare dopo i primi tre o quattro anni** – si legge sempre sul sito – dovrebbero essere tali da ripagare l'investimento in pochi anni, e quindi rendere attrattiva nei confronti di terzi l'eventuale compravendita singola di quote. È possibile comunque che se Diaman Tech dovesse diventare leader di mercato nei software finanziari per promotori finanziari e gestori patrimoniali, come nella volontà del management, **la**

società possa venire quotata nel mercato Aim o similari in Europa».

OFFERTA VINCOLATA

È interessante osservare il meccanismo che regola la validità o meno dell'offerta. In qualche modo, riprende un concetto presente anche per le quotazioni in Borsa: il raggiungimento di una soglia minima di sottoscrizioni. Salvo che per le quotazioni sul listino il problema viene abitualmente risolto dalle garanzie di copertura messe sul tavolo da un pool di banche garanti (che per tale garanzia strappano laute commissioni). In questo prospetto di crowdfunding, si **fissa il paletto entro cui ritenere valida l'operazione**, o, viceversa, ridare indietro i soldi versati. **Ma si pone anche un limite in eccesso.**

Come detto, la somma obiettivo è di 147mila euro. Ebbene «la modalità attraverso cui si realizzerà l'offerta – si legge – prevede la **formula del tipo tutto o niente con uno scarto del 10% in positivo o in negativo**. Il denaro raccolto sarà trasferito all'emittente solamente qualora la raccolta raggiunga almeno il 90% dei fondi richiesti e, in caso di superamento del traguardo di offerta, non potrà comunque andare oltre il 110% degli stessi. Pertanto: qualora la raccolta non raggiunga la somma di 132.300,00 euro (-10%) , l'esito dell'offerta è da considerarsi negativo e l'offerta si intenderà non conclusa; altresì in caso di raccolta sovrabbondante, essa non potrà andare oltre la soglia di 161.700,00 Euro (+10%)».

L'offerta prevede un aumento di capitale fino ad un massimo del 18,92% della società Diaman Tech pari a 21.000,00 euro di valore nominale e 126.000,00 euro di sovrapprezzo, mediante emissione di 300 pacchetti di quote, ciascuno dei quali avrà un valore corrispondente a 70,00 euro di capitale sociale nominale e 420,00 euro di sovrapprezzo, per un totale di 490,00 euro. Il pacchetto minimo sottoscrivibile è pari ad euro 490,00. Ma gli investitori istituzionali che desiderino aderire alla presente offerta devono sottoscrivere un pacchetto pari ad almeno 10 quote, e quindi a 700,00 euro nominali e a 4.200,00 euro di sovrapprezzo. **La quota target per gli investitori istituzionali deve essere del 5% (7.500 euro).**

In vendita ci sono quote privilegiate senza diritto di voto e quote ordinarie con diritto di voto

DIRITTO DI RECESSO

Il sottoscrittore ha il diritto di recedere dall'investimento entro sette giorni dall'ordine. Il recesso è esercitato dal sottoscrittore mediante l'apposita modulistica o, dove prevista, mediante l'apposita area riservata del Portale. Il sottoscrittore ha inoltre il diritto di revoca ogni qual volta intervenga una modifica relativa all'offerta che possa incidere significativamente sulla scelta di aderire all'offerta che ha assunto il cliente.

FATTORI DI RISCHIO

«La Società Emittente – riporta il prospetto – è una start up innovativa (come definita dall'articolo 25 della Legge 221/2012) che ha da poco iniziato la commercializzazione dei prodotti dalla stessa sviluppati. Tutte le indicazioni contenute nel business plan e i dati forniti nella presente offerta **sono il risultato di stime e simulazioni operate dalla società emittente e quindi non esiste certezza alcuna in merito alla loro effettiva realizzazione**».

Vengono evidenziati specificamente i rischi da start up, i rischi legati al segmento di applicativi software, alla distribuzione e al contesto economico.

Spuntano in particolare anche **un rischio da contenzioso aperto su uno dei marchi di Diaman**, nonché **un rischio fornitori** per quanto a «un database oggi messo a disposizione da un terzo».

Viene poi segnalato anche un conflitto di interesse. «Nell'ambito – recita il prospetto – dei diversi accordi di distribuzione che Unicasim ha concluso con numerose società di gestione, risulta in essere anche un precedente accordo di distribuzione con Diaman Sicav, società in cui Daniele Bernardi ricopre il ruolo di amministratore delegato. **Per tale ragione la presente offerta viene considerata in conflitto di interesse**».

Categorie: [Crowdfunding](#)