

Fintech: l'innovazione on the road di Domec Spa

6 febbraio 2017 | Flavia Castellarin | Dossier, Esperienze, Tecnologia



Quei 200 km in auto da Napoli a Roma non sembrano molti in confronto a quelli che separano il Bel Paese dal Plateau Antartico, dove hanno sede la piattaforma Dome C e la base di ricerca franco-italiana dalla quale prende il nome la Fintech company guidata da Antonio Sorrentino, CEO e founder di [Domec Spa](#). Una distanza che tuttavia acquista importanza se consideriamo il recente accordo tra [Anas](#) e [Enel OpenFiber](#) per la realizzazione di un'infrastruttura di rete in fibra ottica per la diffusione della banda ultra larga lungo la rete autostradale. L'opera contribuirà a ridurre il digital divide che caratterizza il nostro Paese accorciando le lunghe distanze dai Paesi Europei più digitalizzati.

Su quelle strade dotate a breve di una connessione ultra veloce, il fondatore di Domec mi concede un'intervista *on the road* ripercorrendo in auto la Penisola. Eppure, non basterebbero altri mille chilometri per raccontare la storia e soprattutto il futuro che questo imprenditore dall'incontenibile entusiasmo e dall'inconfondibile estro partenopeo sta tracciando intorno a questa impresa. Un tormante dopo l'altro scopro che nel giro di due anni la startup nata nel 2014 si è trasformata in PMI innovativa chiudendo il 2016 con oltre 1,5 mln di fatturato e 250 mila euro di utili. Di questo percorso di crescita cito solo alcune tappe importanti: nel maggio 2016 l'investimento di 1,6 mln euro da parte di [Sviluppo Basilicata](#), il fondo regionale di venture capital dell'omonima regione, e di un gruppo di Investitori privati oltre ovviamente agli stessi Founder; le partnership commerciali con Autogrill, Eataly, Italo Treno e BancoPosta; la selezione all'interno del programma [Endeavor Italia](#) insieme a [D-Orbit](#) e [Moneyfarm](#) e per finire l'ultima breve sosta prima di ripartire sfrecciando lungo l'autostrada dell'innovazione digitale di Domec: l'accordo per l'acquisizione, un mese fa, di un'altra startup attiva nel settore dei programmi innovativi di fedeltà digitali: [Spotonway](#).



Il CEO di Domec, Antonio Sorrentino.

L'acquisizione di [Spotonway](#), mi chiarisce il CEO, rientra in un piano preciso di apertura verso un'offerta di servizi B2C e non solo B2B che ha caratterizzato Domec dalla sua nascita. Il *core business* della startup è infatti lo sviluppo e gestione di servizi nel settore dei pagamenti *closed loop*. Il cuore tecnologico è rappresentato dalla piattaforma software che consente di gestire, in modo del tutto automatico ed a costi ridotti, servizi finanziari e di marketing, legati ai programmi fedeltà, mediante i seguenti servizi: gift card, loyalty card, sistemi promozionali automatizzati, couponing, sistemi di engagement e analisi e gestione dei dati.

Un modello di revenue semplice quanto efficace a sostenere la rapida crescita aziendale: il pagamento di una fee iniziale da parte dell'azienda cliente, una quota per la gestione delle attività ed una transaction fee. Già dal primo cliente, Autogrill, si registra un fatturato positivo mentre prende slancio l'attività di sviluppo della piattaforma: i primi ricavi vengono contemporaneamente reinvestiti in ricerca e si alimenta il portafoglio clienti in un ciclo virtuoso.

"Siamo cresciuti sul B2B ed ora stiamo lavorando sull'implementazione del B2C. Quest'ultimo garantirà la scalabilità in termini di business. E' questo il motivo per il quale abbiamo unito le forze con Spotonway. Questa startup lavora infatti con i clienti finali. L'obiettivo è quindi fornire un servizio alle aziende da un lato e raggiungere il consumatore finale dall'altro."

Un esempio pratico di integrazione dei servizi offerti e delle sinergie derivanti dalla combinazione dei due business: *"Ai clienti finali che partecipano al programma di loyalty lanciato da Spotonway sarà possibile ottenere dei punti che potranno essere spesi all'interno della rete di esercizi commerciali affiliati o redimerli direttamente su DomecGo! :il marketplace B2C di Domec"*.



I milestone di Domec.

Indispensabile per proseguire su questa strada e garantire vitalità al cuore tecnologico di Domec è un centro di ricerca e sviluppo all'ennesima potenza. Ed è il capoluogo lucano infatti ad essere stato scelto come base di R&D nell'intento di supportare la creazione posti di lavoro al Sud ed attingere i migliori talenti nel campo della matematica, dell'informatica e dell'ingegneria dal bacino universitario circostante, sul quale ha puntato anche il gigante di Cupertino, che all'Università Federico

II di Napoli ha deciso di stabilire la prima [IOS developer academy](#) in Europa. Tra gli altri pionieri della cosiddetta *"Sinapsi Valley"* figurano anche Cisco e [NTT Data](#). Tuttavia, più che la Valley made in USA, Sorrentino propone di tradurre nel sistema italiano ed in particolare al Sud *"un modello alla Israele"* - dotato di una forte propensione alla ricerca e sviluppo puntando sulla tecnologia come propulsore della crescita nazionale - *"con un focus sulla parte tecnologica, un know how costante dove si fa sperimentazione sia sul mondo dei dati, delle applicazioni software, sia il mondo dell'IOT che del Cloud Computing."*

Per ora l'Italia sembra sì una *"startup nation"*, ma più per la quantità di startup innovative nate negli ultimi anni: oltre 6700 secondo i dati del Registro delle Imprese. Se si considerano le performance aziendali, il bilancio diventa decisamente negativo secondo [le ultime statistiche pubblicate congiuntamente da Mise e Unioncamere](#). Il caso di Domec quindi costituisce un'eccezione che ha saputo cogliere le opportunità fornite dagli [strumenti a favore della creazione di startup innovative messi a disposizione dal Decreto Crescita 2.0](#).

Il ventaglio di strumenti garantiti a supporto dei nuovi imprenditori nel campo dell'innovazione manca tuttavia di incentivi ed agevolazioni a favore delle assunzioni dei lavoratori all'interno di startup innovative. In fondo, *"la ricerca la fanno le persone, non le macchine"* ricorda il Founder, e prosegue:

"Nel nostro settore la forza lavoro realmente generata va triplicata, per ogni dipendente interno a tempo indeterminato ci sono almeno altre tre persone tra collaboratori, consulenti etc. da considerare nel computo finale."

Una maggiore tutela dell'imprenditore che assume nuovi lavoratori e quindi investe in ricerca, permettono di creare le condizioni adatte alla sperimentazione e alla formazione professionale di ingegneri, matematici, informatici e ricercatori in altre discipline. In tal modo i neolaureati in particolare hanno la possibilità di mettere a punto le proprie competenze e di svilupparle potendo sperimentare sul campo, ampliare la propria esperienza e specializzarsi in un campo dell'impresa. Intorno al proprio centro di ricerca a Potenza, il Founder di Domec ambisce a *"creare un'area altamente specializzata puntando nel frattempo all'internazionalizzazione. Quest'ultima sarà attuata attraverso l'apertura all'estero di sedi commerciali mantenendo l'attività di progettazione e sviluppo all'interno del laboratorio italiano"*.

Questa strategia di internazionalizzazione è in linea con una maggiore attrattività per gli investitori esteri che sono molto interessati al mercato italiano ma si orientano verso startup con una valenza internazionale. Sono infatti stranieri i due fondi che hanno inizialmente investito in Domec con l'intenzione di fare da tramite ad altri investitori internazionali ed aprire a prossime opportunità di finanziamento.

Quando lo sguardo volge verso i mercati esteri c'è inoltre un'altra questione critica: la credibilità, il trust relativamente basso delle aziende italiane che vendono prodotti e servizi di tecnologia all'estero ed in particolare software. Eppure i talenti ci sono ed i costi sono competitivi, soprattutto al Sud.

"C'è perciò un grande potenziale di crescita per il mercato del software italiano e riuscire ad affermarsi sul mercato americano costituirebbe la prova definitiva di valore da parte dell'impresa."

Una visione sul futuro quindi che affianca al tradizionale *made in Italy* del Fashion e del Biotech anche il settore dello sviluppo di software ed applicativi ed il Fintech all'italiana. Una soluzione volta al rinforzo del trust delle imprese operanti in questi settori potrebbe essere, secondo l'imprenditore, una certificazione che permetta *"alle startup di farsi conoscere ai grandi nomi come ad esempio Allianz ed Axa in modo da competere alla pari con incumbent come Acceture, IBM e Deloitte analogamente a quanto già avviene Oltreoceano, dove le grandi aziende devono potersi fidare delle piccole ma ben selezionate e certificate."*

Ciò darebbe un impulso significativo alla crescita delle startup innovative in termini di qualità più che quantità. Dalla collaborazione tra quest'ultima e quest'accaduto per Domec con [Getyourbill](#) e [Sparkling18](#) scaturisce l'ultima intuizione: *"Se un po' di startup complementari e di successo si unissero, potrebbe uscire un'azienda nuova."*

Mancano pochi chilometri e l'intervista sta per finire. Siamo quasi arrivati a Roma.

E penso che anche questa è la grande bellezza del Fintech.

Fine registrazione.

BIO BLOGGER



Flavia Castellarin
I semi dell'innovazione fluttuano costantemente intorno a noi, ma solo le menti preparate sono pronte ad accoglierli, diceva il chimico e biologo francese Louis Pasteur. La mission di questo [...]

ARCHIVIO POST

LUGLIO 2017						
Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

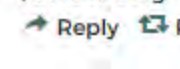
POST RECENTI

6 febbraio 2017
Fintech: l'innovazione on the road di Domec Spa

7 novembre 2016
H-Maps: "Se sai qual è la strada, la meta sembra più vicina e raggiungerla fa meno paura."

1 dicembre 2015
Quando manca la vista entra in gioco l'innovazione.

SEGUI ANCHE SU



ULTIMI TWEET

@sole24ore
15 minuti fa
Atac, il referendum https://t.co/y6uHC1nlgm https://t.co/hm2225V4H1
➔ Reply ➔ Retweet ⭐ Favorite

34 minuti fa
Cosa deciderà oggi Draghi? Quattro domande alla Bce prima del tapering via @vitoloops https://t.co/Ov93TBONqg
➔ Reply ➔ Retweet ⭐ Favorite