

LE PIATTAFORME DI *CROWDFUNDING*

di Gianluca Sirigu

Negli ultimi anni sono aumentati i siti internet che sfruttano la tecnica del *crowdfunding*, proponendosi di raccogliere fondi e di finanziare progetti che abbiano utilità sociale più o meno marcata.

Il *crowdfunding*, termine originato dalla contrazione delle due parole *crowdsourcing* (processo di sviluppo collettivo di un prodotto) e *fundraising* è un processo collaborativo in cui un gruppo di persone mette in comune parte dei propri fondi; può essere assimilato al *fundraising*, ma più precisamente è uno strumento del quale la raccolta fondi si avvale. Letteralmente significa “finanziamento” (*funding*) dalla folla (*crowd*): infatti si tratta di un finanziamento dal basso che mobilita persone e risorse, cercando di coinvolgere il numero più ampio possibile di donatori: sfruttando il web è possibile raggiungere chiunque disponga di una connessione ad internet (al giorno d’oggi praticamente tutti).

Colui che ha portato alla ribalta il *crowdfunding* oltre oceano è Barack Obama, pagando parte della sua campagna elettorale per la presidenza con i soldi donati dai suoi elettori, i quali erano anche i primi ad essere interessati a votarlo, mentre in Italia, ultimamente, è stata attuata da Matteo Renzi per finanziare la propria campagna elettorale in vista delle primarie del Partito Democratico.

Le iniziative del “finanziamento dalla folla” si possono distinguere in iniziative autonome, sviluppate ad hoc per sostenere cause o progetti singoli e piattaforme di *crowdfunding* (piattaforme generaliste: raccolgono progetti di ogni area di interesse; piattaforme verticali o telematiche: specializzate in progetti di particolari settori).

Tali facilitano l’incontro tra la domanda di finanziamenti da parte di chi promuove dei progetti e l’offerta di denaro da parte degli utenti, in quanto il web permette il contatto e la collaborazione più immediata dei soggetti coinvolti.

Grazie a tali piattaforme grandi o piccoli donatori, attratti da un progetto che può variare dall’arte, al cibo, alla musica, decidono di investire sui “nuovi talenti” e sulle loro “idee”, per cui li aiutano finanziariamente a realizzarle.

Il funzionamento di tali siti di intermediazione è semplice:

- gli ideatori espongono il proprio piano tramite video e con una dettagliata spiegazione, in modo da ‘vendere’ il proprio prodotto;
- i soldi vengono direttamente indirizzati al conto di colui che propone il progetto;
- viene mantene una percentuale del finanziamento ottenuto come giusta e ovvia ricompensa per la raccolta fondi portata a successo grazie alla mediazione della piattaforma.

I siti di *crowdfunding* permettono anche ai piccoli donatori di contribuire ai vari progetti: non è richiesto un tetto minimo di donazione, per cui tutti si possono sentire “soci” dell’ideatore e parte integrante del suo progetto, alla cui realizzazione contribuiscono.

Mostriamo ora di seguito due siti web sul *funding*, uno americano, avente grande risonanza a livello mondiale, ed uno europeo, nato in Spagna.

IL CASO AMERICANO: KICKSTARTER¹



Kickstarter è la più grande piattaforma virtuale per progetti originali. In ogni momento vengono trasmessi su Kickstarter migliaia di progetti, quali film, musica, arte, giochi, tecnologia e design: non vi sono limiti di sorta per poter accedere alla richiesta di finanziamento per la propria idea. Nato il 28 aprile del 2008 è stato utilizzato da più di due milioni e mezzo di persone, finanziando più di 30.000 progetti. Lo scopo di Kickstarter è la trasmissione di idee creative e originali che vengono realizzate attraverso l’aiuto finanziario di donatori via web.

Gli ideatori hanno il completo controllo delle loro opere, spendono settimane a creare video e pagine web ideali per attrarre i finanziatori, solo una volta concluso tale processo possono lanciare la loro idea sul sito, che, se segue i parametri e le regole di Kickstarter, viene pubblicata. Una volta pubblicato il progetto sulla piattaforma, gli ideatori devono comunque contribuire alla diffusione della propria idea pubblicizzandola ed aumentandone la diffusione e la visibilità mediante stampa, blog, *social networks* (quali tweeter e facebook), in modo da mettere al corrente il numero maggiore possibile di utenti, considerato che gli amici e i conoscenti in genere sono i primi sostenitori. Si utilizza la filosofia cosiddetta *all or nothing* (tutto o niente), infatti chiunque abbia un’idea, deve impostare la somma ritenuta necessaria per la sua realizzazione, somma che deve essere raggiunta entro un tempo limite a disposizione dei potenziali donatori: tale scadenza è fondamentale, in quanto solo chi raggiunge il completo finanziamento (100%) entro il tempo previsto riceverà i fondi.

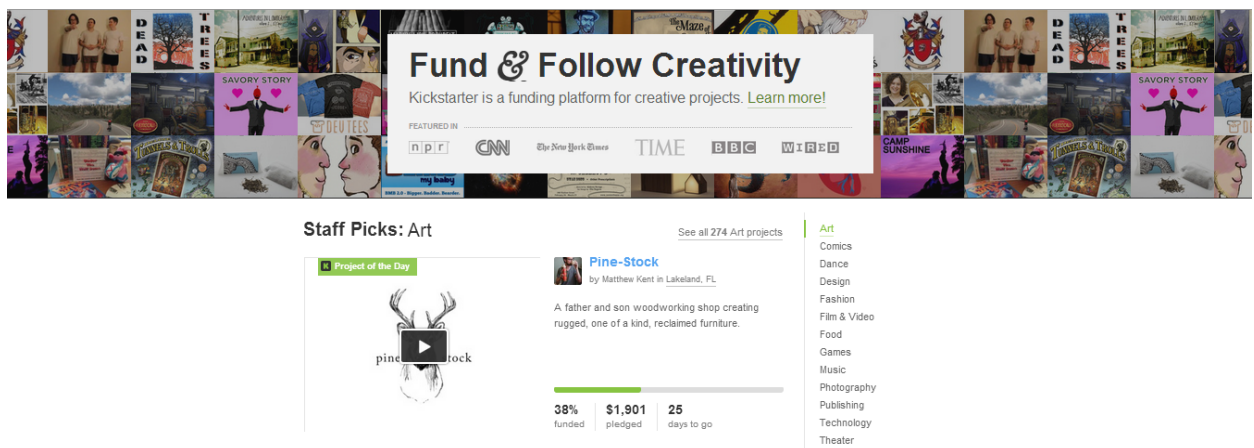
La Kickstarter (piattaforma formata dai tre giovani americani Perry Chen, Yancey Strickler, Charles Adler²), trattiene per sé il 5% dei fondi raccolti, mentre il resto è

¹ Cfr. www.kickstarter.com.

totalmente a servizio dell'utente che ha richiesto il finanziamento privato per la sua idea, il quale ha l'obbligo di dichiarare con trasparenza in che modo impiega i fondi, non solo per rispetto dei finanziatori, ma anche nel caso in cui il completamento dell'opera non andasse a buon fine.

Infatti non basta ottenere il finanziamento per definire completato il progetto, bensì, una volta raggiunto il cosiddetto capitale iniziale la fase di realizzazione appare assai complicata. Proprio per questo il sito permette agli utenti di comunicare direttamente con i finanziatori, i quali vengono messi al corrente dei movimenti e possono essere d'aiuto anche nell'operato finale, mettendo a disposizione le proprie capacità ed i propri suggerimenti, spinti dal desiderio di essere in tutto e per tutto parte del progetto. Spesso per incentivare le offerte vengono promesse una serie di ricompense che gli "sponsor" riceveranno in base alla cifra che decideranno di elargire, come per esempio la possibilità di partecipare alla *premiere* del film che intendono finanziare.


La piattaforma di intermediazione di Kickstarter è composta da 46 persone con sede a Side (New York East), che si occupano di migliorare il sito, ricercare nuovi progetti ed svolgono un'attenta indagine, affinché si dimostri che l'utente che si dichiara creatore del progetto sia il reale ideatore. E' possibile ricevere consigli circa progetti da seguire, mediante la rivista pubblicata dallo stesso sito, nato per battere la crisi e permettere a tutti di emergere e consentire alle grande multinazionali di visionare talenti che in caso contrario non potrebbero mai mettere il proprio estro a disposizione della collettività.



Nell'immagine sovrastante si ha la schermata dell'*home page* della piattaforma Kickstarter, che si occupa di intermediazione nella raccolta fondi. Nell'immagine nella pagina seguente si ha il dettaglio di alcuni progetti della categoria *Technology*, ognuno corredato dalla percentuale di fondi raccolti, dalla cifra totale necessaria e dai giorni ancora a

² Fondatori del sito Kickstarter, definito dalla rivista "Time", una delle migliori invenzioni del 2010.

Staff Picks




HarvestGeek
Brains For Your Garden

HarvestGeek -- Brains for your Garden
by Evolved Agriculture

An open-source, wireless, Inter... of Things Greenhouse monitoring and automation system for your farm or garden.

Charlotte, NC

45% FUNDED \$11,275 PLEDGED 19 DAYS TO GO




Incredible HLQ (Heavy Lift Quadcopter)
by Incredible HLQ Engineering Team

A gas powered quadcopter capable of autonomously picking up and delivering a payload of 50 pounds.

San Jose, CA

57% FUNDED \$4,200 PLEDGED 20 DAYS TO GO



Finding Genes to Create Perennial Crops
by James Ward


I want to create perennial crops that are better for people and the environment. This project is to identify "perennialism" genes.

Wilmington, OH


17% FUNDED \$2,578 PLEDGED 13 DAYS TO GO

→ See more staff picks

Popular This Week



FlatLight
by Tater Tot Designs



Monkey Kit: Flexible Tablet Positioning System
by Pat...



HabitRPG
by Tyler Renelle

★ FEATURED

[Staff Picks](#)
[Popular](#)
[Recently Launched](#)
[Ending Soon](#)
[Small Projects](#)
[Most Funded](#)
[Curated Pages](#)

🔍 CATEGORIES

[Art](#)
[Comics](#)
[Dance](#)
[Design](#)
[Fashion](#)
[Film & Video](#)
[Food](#)
[Games](#)
[Music](#)
[Photography](#)
[Publishing](#)
[Technology](#)
[Hardware](#)
[Open Software](#)
[Theater](#)

TAGS

[Cats](#)
[Civic](#)
[Science](#)
[Space](#)
[Zombies](#)

IL CASO EUROPEO: VERKAMI³



Verkami è l'alternativa europea a Kickstarter.

«Verkami è una famiglia. L'abbiamo creata io, mio padre e mio fratello, dopo aver scoperto Kickstarter. Non avevamo niente a che fare con il business di Internet: mio padre è biologo, mio fratello storico d'arte, io sono un fisico. Ma siamo dei grandi consumatori di cultura e abbiamo pensato di avviare un'iniziativa simile a Kickstarter,

³ Cfr. www.verkami.com.

ma in grado di rendere il *crowdfunding*⁴ disponibile in Europa e in tutto il mondo»⁵ (Sala, 2012).

Queste le parole di Jonas Sala cofondatore assieme al padre Joan e al fratello Adrià di Verkami, piattaforma creata a Matarò (Catalunya) in Spagna e disponibile in 6 lingue differenti (spagnolo, inglese, italiano, catalano, gallego e lingua basca). È una grandissima fonte di raccolta fondi per gli europei, visto e considerato che Kickstarter è accessibile solamente a coloro che dispongono di un conto corrente in America. Tutti possono ricorrere a Verkami, ma è necessario che si dimostri la reale capacità di portare a termine il progetto, pena il rifiuto di pubblicazione da parte dello staff. Verkami in esperanto⁶ significa “amore per la creatività” e non a caso predilige progetti relativi a musica e spettacolo. Mentre Kickstarter arriva a finanziare il 44% dei progetti, la piattaforma europea gode addirittura del 75% di progetti che raggiungono il finanziamento; appare fondamentale comunque considerare la più vasta gamma di utenti e idee presenti sul sito americano, dovuta ad un maggiore bacino di utenti e ad una più lunga e consolidata esperienza. La piattaforma Verkami non sembra aver risentito della crisi economica globale che ha colpito in modo particolare la Spagna e l’Italia (entrambi principali utenti di Verkami), anzi con i tagli da parte del settore pubblico, sempre più artisti cercano “nuovi metodi” per finanziare le proprie opere e tali siti di *crowdfunding* sembrano l’ideale risposta alle loro esigenze. Per chi ricerca un finanziamento, scegliere su quale progetto puntare non è la scelta più difficile se confrontata alla sfida di conquistare il finanziamento: il giudice più severo è il pubblico dei donatori, che sceglie i progetti in base a merito, originalità, competenze. Si afferma in tal modo la cultura della meritocrazia, tanto decantata e ricercata dai vari governi e caratteristica principale nel *crowdfunding*. In tanti si chiedono se sia possibile che un ideatore o un artista, una volta ottenuto il finanziamento, scappi o comunque utilizzi i soldi per altri fini, anziché per l’opera a cui erano indirizzati. Jonas Sala stesso fugge ogni dubbio: «Non ci è ancora capitato e, incrociando le dita, speriamo non capiti mai. Ci sono due motivi che rendono questa eventualità poco probabile. Il primo è che gli artisti vivono grazie al loro pubblico e quelli che decidono di sostenerli in progetti di crowdfunding sono in genere i fan più preziosi», il secondo è che «quando apri una campagna su Verkami, è come se firmassi un contratto in cui ti impegni – in caso di successo – a consegnare determinati prodotti, le ricompense. Se violi questo accordo, i tuoi sostenitori potrebbero anche seguire le vie legali»⁷. Infatti nell’era dei *social network* è ancora più semplice che il passaparola si diffonda e che, in caso di mancato

⁴ Letteralmente “finanziamento della folla”: il *crowdfunding* è un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone ed organizzazioni. L’idea di raccogliere fondi da vari donatori o investitori non è certamente nuova, ma il *crowdfunding* va ben oltre questo. Affonda le proprie radici nel concetto di “micro finanza”, ovvero la nozione secondo la quale piccole somme, quando aggregate, fanno la differenza.

⁵ J. Sala: intervista rilasciata a La Stampa il 23 luglio 2012 (articolo a firma di Luca Castelli).

⁶ Lingua pianificata sviluppata tra il 1872 e il 1887 dall’oftalmologo polacco di origini ebraiche Ludwik Lejzer Zamenhof: è di gran lunga la più conosciuta e utilizzata tra le lingue ausiliarie internazionali.

⁷ J. Sala: intervista citata.

rispetto del progetto proposto, i *fans* siano i primi a distruggere il successo dell'artista, abbandonandolo.

A conferma dell'importanza della comunicazione e dell'impatto sul pubblico, la *home page* appare semplice ma incisiva: vengono immediatamente spiegati il *crowdfunding*, l'organizzazione e il funzionamento della piattaforma, con poche ma precise indicazioni. Nella stessa pagina appaiono le indicazioni dentro alcuni quadrati, ove vengono indicati i passi da compiere per la realizzazione del progetto: sua ideazione; successiva pubblicazione su Verkami (previa accettazione dello staff); disponibilità di giorni 40 in cui reperire il finanziamento desiderato; ottenimento del finanziamento (qualora vada a fine).

il progetto
buon
Queste le

Verkami è uno strumento di crowdfunding per progetti creativi

ideas + micro aportaciones = proyectos

Cos'è il crowdfunding
E' un modo diretto di finanziare progetti con la somma di contributi individuali. Noi di verkami ci rivolgiamo ad artisti indipendenti che cercano finanziamenti per realizzare le proprie idee. Il pubblico, trasformato in mecenate, riceve ricompense esclusive in cambio dei propri contributi.

Come funziona verkami
I creatori conservano tutti i diritti delle proprie opere, e offrono ai mecenati che li aiutano a finanziare i progetti ricompense sotto forma di creazioni, prodotti esclusivi, esperienze uniche, edizioni limitate, merchandising, downloads...

Sei un creatore?

- 1 Hai un'idea
- 2 Pubblica il tuo progetto su verkami e otterrai una pagina [come questa](#)
- 3 Hai a disposizione 40 giorni per raccogliere i finanziamenti necessari
- 4 Il progetto va a buon fine e i mecenati ricevono le loro ricompense

Sei un mecenate?

- 1 Ti interessa un progetto? Seguire l'evoluzione sulla sua pagina
- 2 Scegli la ricompensa e dai il tuo contributo al progetto
- 3 Addebiteremo l'importo sulla tua carta di credito solo se il progetto raggiungerà l'obiettivo di finanziamento.
- 4 Il creatore porta a termine il progetto e tu ricevi la tua ricompensa

indicazioni per l'ideatore di un progetto, mentre i passaggi utili al potenziale mecenate sono: il suggerimento di seguire attentamente l'idea che ha suscitato interesse; scegliere la ricompensa che si desidera in caso di avvenuto e completo finanziamento; la donazione per il progetto, qualora esso venga portato a termine, con la conseguente ricompensa prestabilita.

Nell'immagine sovrastante si ha la pagina della piattaforma Verkami con le istruzioni per i creatori di idee ed i mecenati. Nell'immagine nella pagina seguente si ha la “vetrina” di un progetto.



VERKAMI, WEB PARA APOYAR A CREADORES

ALCUNE STATISTICHE

Volgiamo lo sguardo su alcuni dati relativi ai due siti. Verkami riceve circa una decina di progetti al giorno e il 30-35 % viene accettato e di conseguenza pubblicato. La percentuale di successo dei progetti esposti nel sito si attesta intorno al 75 %. A riscuotere maggior successo sono le campagne musicali tanto che addirittura l'80 % di esse viene finanziato: le categorie musica e video (film e cortometraggi) sono le più gettonate. Ciò a dimostrazione di quanto detto da uno dei fondatori: il ricorso a Verkami è direttamente proporzionale all'avanzare della crisi; tanti giovani si rivolgono ad esso perché non vedono alternative. Nei primi venti mesi di vita il servizio ha raccolto dal pubblico finanziamenti per 2 milioni di euro. Dopo una partenza lenta (500 € raccolti nel primo mese, dicembre 2010), la crescita è stata regolare. Più di 50.000 sostenitori hanno finanziato un progetto; mentre il 40 % circa ne ha finanziati almeno due. Il tetto medio scelto dagli artisti è ancora relativamente basso: 3.000 euro (su Kickstarter questa asticella si sta invece spostando verso l'alto). Ricordiamo che il guadagno di Verkami consiste in una commissione (5 %) applicata sui soldi raccolti dai progetti che hanno successo. Tale piattaforma ha già finanziato 829 progetti⁸. Appare molto più semplice reperire dati relativi a Kickstarter, che evidenzia le proprie statistiche direttamente nel sito.

⁸ Cfr. J. Sala: intervista citata.

BEST OF K'12

Category ▲	Launched	Successful	Pledged	Pledges
Art	3,783	1,837	\$10,477,939	155,782
Comics	1,170	542	\$9,242,233	177,070
Dance	512	381	\$1,773,304	23,807
Design	1,882	759	\$50,124,041	536,469
Fashion	1,659	434	\$6,317,799	83,067
Film & Video	9,600	3,891	\$57,951,876	647,361
Food	1,828	688	\$11,117,486	138,204
Games	2,796	911	\$83,144,565	1,378,143
Music	9,086	5,067	\$34,953,600	522,441
Photography	1,197	427	\$3,283,635	46,550
Publishing	5,634	1,666	\$15,311,251	262,738
Technology	831	312	\$29,003,932	270,912
Theater	1,787	1,194	\$7,084,968	95,225

In Kickstarter la maggior parte dei progetti finanziati riceve meno di 10.000 dollari, ma sta crescendo il numero di progetti il cui finanziamento ha raggiunto sei-sette cifre. In Kickstarter vige la regola dell'*all or nothing*: l'11 % dei progetti non ottiene nessun finanziamento. Se si prende ad esempio l'anno appena trascorso (2012) si ottiene che 2.241.475 persone hanno finanziato almeno un progetto su Kickstarter, per un totale di 18.109 progetti finanziati. I finanziatori hanno depositato 606.76 dollari al minuto, per un totale di quasi 320 milioni di dollari. Le persone che hanno contribuito al finanziamento di almeno un progetto sono 2,2 milioni, mentre sono 570.672 coloro che ne hanno finanziato due o più, addirittura sono 50.047 coloro che hanno supportato la realizzazione di dieci o più progetti. Raramente viene superato il tetto di diecimila dollari richiesti per un finanziamento, ma nonostante ciò nel 2012 sono stati ben 17 i progetti aventi ricevuto più di un milione di dollari. La categoria musicale vanta il maggior numero di progetti portati a termine con successo (5.067), mentre la categoria *videogames* vanta il record di più fondi ricevuti. La tecnologia invece si attesta al quinto posto benché in proporzione i singoli finanziatori di tale categoria sono coloro che donano più degli altri: 107 dollari a persona⁹.

⁹ Cfr. <http://www.kickstarter.com>; <http://seigradi.corriere.it/2013/02/06/kickstarter-ecco-i-progetti-che-funzionano>.

IL CASO ITALIANO: PRODUZIONI DAL BASSO¹⁰ E KAPIPAL¹¹

La piattaforma di più lunga data è Produzioni dal Basso (lanciata nel gennaio 2005), seguita da Smartika nel 2008 (allora denominata Zopa Italia), Kapipal nel 2009 e Prestiamoci nel 2010. L'anno di esplosione del *crowdfunding* è il 2011 con Shinynote, Eppela, Cineama.it, Retedeldono e SiamoSoci, seguite nel 2012 da Musicraiser, Starteed e Crowdfunding-Italia. In media, tra l'idea e il lancio della piattaforma passa un anno.

Piattaforma completamente in lingua italiana, Produzioni dal basso è stata fondata addirittura nel 2005 (la prima ad essere nata in Italia) ed ha lo scopo di «offrire uno spazio a tutti coloro che vogliono proporre il proprio progetto attraverso il sistema delle produzioni dal basso». Produzioni dal basso non percepisce percentuali per i progetti proposti, non acquisisce diritti sulle opere proposte, non fa promozione ai progetti, non stampa e non distribuisce nulla.

Il fondatore, Angelo Rindone, racconta come nei primi anni di vita il suo sito abbia avuto difficoltà a spiegare i propri meccanismi di funzionamento: «Nel 2005 non esisteva il termine *crowdfunding*, quindi mi è venuta in mente solo l'idea di un sistema orizzontale per sostenere le autoproduzioni. L'ambiente in cui è nata questa idea è quello dell'*hacking*¹² italiano» (Rindone, 2012), oggi invece gode di discreta salute, considerato che non sono molti i siti che dopo otto anni di vita continuano a riscuotere successo tra i frequentatori della rete.

La missione prepostasi dal fondatore è quella di incentivare l'autoproduzione, specificando che il *crowdfunding* non rappresenta la soluzione ai problemi di budget, bensì solo uno dei passi nel lungo percorso che porta alla realizzazione di un progetto.

I progetti contemplano tutte le categorie (*sitcom*, *reportage*, poesia, cd, concerto, documentario, ecc) e cliccando sulle varie categorie si possono analizzare i vari progetti corrispondenti e scegliere l'opera che si desidera finanziare.

Produzioni dal basso consta di 27.299 utenti e dichiara di aver finanziato 246 progetti nel corso dei suoi otto anni di vita, per un totale di 703.930,59 transazioni confermate tra gli utenti.

Attualmente sono attivi 304 progetti, che attendono di essere finanziati.

Kapipal è una piattaforma generalista che permette di finanziare qualsiasi progetto, in special modo i progetti personali quali album, concerti e feste. Fondata da Alberto Falozzi nel 2009, Kapipal si definisce la prima piattaforma internazionale a supportare il *crowdfunding* personale. Scritta in lingua inglese, contrariamente a Kickstarter e

¹⁰ Cfr. www.produzionidalbasso.com.

¹¹ Cfr. www.kapipal.com.

¹² *Hacking* è uno dei più inflazionati vocaboli legati all'informatica: avendo accompagnato, fin dall'inizio, lo sviluppo delle tecnologie di elaborazione e comunicazione dell'informazione, ha assunto diverse sfumature a seconda del periodo storico e dello specifico ambito di applicazione. Con questo termine cisi riferisce ad ogni situazione in cui si faccia uso di creatività e immaginazione nella ricerca della conoscenza.

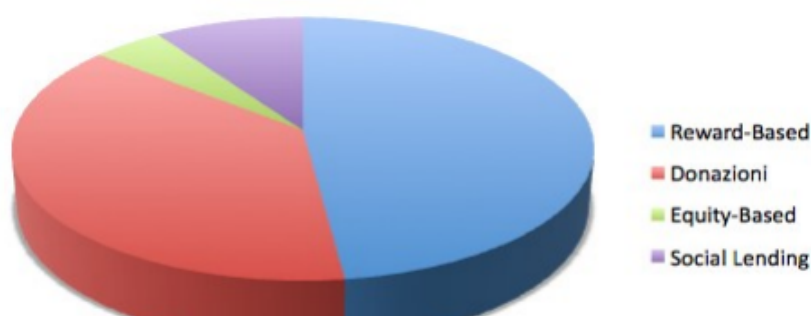
Verkami non impone alcuna commissione sui progetti né richiede la registrazione tramite account ai donatori. La parola Kapipal deriva dalla fusione delle parole inglesi *capital* (capitale) e *pal* (amico). «Io credo fortemente nel *crowdfunding* e ne ho teorizzato i principi fondamentali nel Kapipalist Manifesto. Il punto chiave è che i tuoi amici sono il tuo capitale» (Falozzi, 2009). Così Alberto Falozzi presenta agli utenti di Kapipal il *crowdfunding* in cinque chiari e semplici punti:

- i tuoi amici sono il tuo capitale (gli amici e i contatti del social network possono aiutarti a raccogliere un capitale);
- i tuoi amici realizzano i tuoi sogni (ogni tuo contatto può dare un contributo anche piccolo);
- il tuo capitale dipende dal numero di amici (tanti contributi possono costruire un grande capitale);
- il tuo capitale dipende dalla fiducia (i contributi non arrivano automaticamente, devi guadagnarti la fiducia delle persone);
- il tuo capitale aumenta col passaparola (i tuoi amici possono aiutarti con un contributo in denaro, ma anche passando parola).

Da ciò traspare l'importanza della comunicazione e del passaparola, infatti come gli altri siti anche Kapipal propone di diffondere il proprio progetto anche mediante i *social networks*.

Si differenzia inoltre poiché non fissa un tempo limite breve per il raggiungimento dei fondi, bensì si può lasciare il proprio progetto pubblicato a lungo (per un massimo di un anno).

Contrariamente a Kickstarter, che richiede un conto americano, Kapipal, esegue le transazione tramite paypal: è essenziale per chi richiede fondi possedere un conto paypal, ma non per il donatore.



Reward-Base: Kapipal, Eppela, Starteed, Produzioni dal basso, Boomstarter, Crowdfundingitalia, De revolutione, Zummolo, Musicraiser, Cineama.

Donazioni: Shinynote, IoDono, BuonaCausa, RetedelDono, FundforCulture, Donazioni-Community, Youcapital, PubblicoBene, OpenGenius.

Equity-Based: SiamoSoci.

Social Lending: Smartika, Prestiamoci.