

# Tra manager di BacktoWork24 e crowdfunding, Xnext raccoglie 562k: «La ricetta vincente? Operare in una logica Win-Win con investitori di alto profilo manageriale»

Xnext Crowdfunding Campaign | Equinvest

MILANO – Gli ingegneri nucleari Bruno Garavelli (54 anni) e Pietro Pozzi (58 anni) hanno scommesso tutto su un'idea innovativa: un nuovo sistema di ispezioni in linea a Raggi X, basato su un brevetto europeo proprietario, creato per rivoluzionare il settore dei controlli. Un incontro casuale tra i due (già parecchi anni fa colleghi e compagni di scrivania nel settore aerospaziale) al Vinitaly e uno scambio di “vision” davanti a un bicchiere di vino, hanno così dato vita nel 2014 a Xnext, una delle start up più promettenti del mercato internazionale.

## **Qual è l'elemento vincente della vostra start up?**

«Xnext sfrutta una tecnologia spettroscopica brevettata e sviluppata per identificare in tempo reale le caratteristiche chimico-fisiche dei materiali: in particolare nella produzione di cibo e farmaci - spiega Bruno Garavelli - siamo in grado di identificare con la massima precisione corpi estranei e contaminanti di dimensioni ridottissime. Un vero e proprio laboratorio di chimica, che consente in maniera istantanea di scandagliare qualunque tipo di oggetto: dal monitoraggio dei bagagli per l'identificazione di liquidi pericolosi alla

separazione dei materiali per differenziare i rifiuti senza margini di errore, passando alla qualità del cibo e dei farmaci».

**Dall'idea iniziale allo sviluppo di un business-model strutturato, qual è stato il percorso?**

«Avevamo necessità di fondi per implementare il progetto e organizzare l'azienda – spiega Garavelli – così ci siamo guardati intorno per cercare strumenti che potessero supportare e accelerare la crescita della nostra realtà e, soprattutto, per creare una rete commerciale solida. Avviene così – cercando in rete nuovi contatti e potenziali partner - l'incontro con BacktoWork24, la società del Gruppo 24 ORE in grado di trovare soluzioni concrete per potenziare il business».



### **E via agli incontri one2one con gli investitori...**

«Siamo entrati a far parte del loro network circa un anno fa e in tempi rapidi – grazie al percorso di matching – abbiamo conosciuto un manager con grande esperienza nel settore alimentare, ovvero il principale mercato a cui ci rivolgiamo,

che ha subito creduto nel nostro progetto, cogliendone le opportunità. Abbiamo insieme partecipato ad alcune importanti fiere internazionali e avviato analisi dettagliate, scoprendo che non esistevano competitor su scala globale. Il suo supporto è stato fondamentale e grazie all'elevata affinità, in una logica win-win, abbiamo subito chiuso gli accordi per formalizzare l'aumento di capitale.

BacktoWork24 ci ha affidato a un deal manager in grado di profilare sin da subito gli investitori potenzialmente interessati, creando una rete di relazioni di grande valore».

**La prima scommessa vinta, ha dunque aperto la strada alla raccolta di capitali.**

«L'investimento del primo manager/investitore interessato all'operazione, che è entrato in società apportando know-how di interesse strategico, è stato di 100mila euro. Poi siamo approdati nella piattaforma di equity crowdfunding Equinvest guidata da Fabio Bancalà, partner di BacktoWork24, avviando processi collaborativi attraverso la rete e superando ogni aspettativa».

**Oltre 460mila euro in poco più di due mesi,**

**oltrepassando il budget prefissato...**«L'obiettivo minimo della campagna era di 250mila euro e la raccolta ha superato i 462mila euro in poco più di due mesi, con oltre il 184% di overfunding e 32 investitori. Un vero e proprio record nel mercato dell'equity crowdfunding italiano».

**Soprattutto se consideriamo che la vostra azienda è stata valutata ben 4,5 milioni di euro prima del round d'investimento**

«La stima effettuata nella fase di pre money valuation ha confermato di certo la qualità del progetto, lasciando intendere ai potenziali investitori il reale valore di Xnext. Oggi ci teniamo a sottolineare che la nostra azienda è già attiva, fattura e genera ricavi, le prospettive di crescita economica sono davvero interessanti».

**I nuovi capitali come verranno impiegati?** «Il team potrà effettuare nuove assunzioni di tecnici specializzati e ampliare la rete commerciale, le strutture di laboratorio e di progettazione. Il mercato dei Controlli non Distruttivi (CND) è in forte crescita con un tasso dell'8% annuo e noi siamo pronti a conquistare nuovi importanti fette di mercato, con l'obiettivo – già dall'anno prossimo – di essere quotati in borsa».