

Rassegna del 10/01/2017

Sole 24 Ore	22 Sawiris ritenta la via di una fusione fra Oi e Tim Brasil	<i>A.Ol.</i>	1
Mf	12 Sawiris agita le tlc brasiliane	<i>Follis Manuel</i>	2
Mf	11 E Telecom vince causa da 10 milioni contro Caio	<i>Follis Manuel</i>	3
Mf	12 Mediaset-Vivendi all'esame Agcom	<i>Gerosa Francesca</i>	4
Italia Oggi	18 Il possibile intervento di Bruxelles sui cookies rischia di favorire l'industria statunitense della pubblicità online	<i>Corsentino Giuseppe</i>	5
Repubblica	38 Google, accordo con il Fisco pronta a versare 280 milioni	<i>Randacio Emilio</i>	6
Sole 24 Ore	25 Startup con il Sole - Investimenti per 2,4 miliardi nelle risorse umane nel 2016	<i>Magnani Alberto</i>	7
Sole 24 Ore	25 Startup con il Sole - JoeBee, 3 milioni per "le-commerce dei lavori"	<i>Alb.Ma.</i>	9

TLC

Sawiris ritenta la via di una fusione fra Oi e Tim Brasil

Antonella Olivieri ▶ pagina 22

Tlc. Il salvataggio del gruppo brasiliano

Sawiris ritenta la via di una fusione fra Oi e Tim Brasil

LO SCENARIO

Tra un paio di settimane Sawiris volerà in Brasile per convincere il Governo che la sua è la miglior proposta sul tavolo per salvare Oi

■ Per Naguib Sawiris il Brasile è proprio una fissa. Era la fine del 2012 quando il magnate egiziano si era fatto vivo con Telecom, dispostosi - almeno a parole - a staccare un assegno di 3 miliardi per sottoscrivere un aumento di capitale e sostenere lo sviluppo del gruppo in particolare tramite una fusione con Oi. Non se ne fece niente. Nel frattempo, dopo tanti tentativi di togliere dalle secche il "campione nazionale" delle tlc brasiliane con diverse combinazioni di alleanze ipotizzate, Oi, nel giugno dello scorso anno, ha chiesto la protezione dai creditori. Ma Sawiris è rimasto su piazza, solo che ora la cifra sul piatto è scesa a 250 milioni di dollari e l'investimento è in Oi, ma la fusione con Tim Brasil è sempre il punto di caduta finale nel desiderata del patron di Orascom. Secondo quanto riferito dalla Folha di San Paolo, tra un paio di settimane Sawiris volerà in Brasile per convincere il Governo che la sua è la miglior proposta sul tavolo per salvare Oi. Il piano, che sarebbe stato confezionato con l'aiuto della banca

Usa Moelis insieme a un gruppo di obbligazionisti, prevederebbe di iniettare complessivamente 1,25 miliardi di dollari in una travagliata compagnia brasiliana, di cui 1 miliardo da raccogliere sul mercato e 250 milioni investiti direttamente da Sawiris. Secondo il quotidiano brasiliano, Sawiris avrebbe in mano così il 10% di Oi, mentre la gestione sarebbe affidata a Orascom.

Di suo, la compagnia brasiliana, dopo aver avviato la procedura concorsuale, aveva presentato a settembre un piano di risanamento che però era stato respinto dagli azionisti. A giugno dello scorso anno i debiti ammontavano a 65,4 miliardi di reais, equivalente - al cambio attuale - a oltre 20 miliardi di dollari. Tra i principali creditori ci sono Bndes, la banca pubblica di sviluppo collegata al ministero dell'Industria, il Banco do Brasil e la Caixa. Circa 2,9 miliardi di dollari sono dovuti all'Anatel, l'Authority locale delle tlc. Nei programmi di Sawiris il primo passo da fare sarebbe avviare un negoziato con l'Anatel per risolvere la questione delle multe accumulate su questioni regolamentari e per gli obblighi, non rispettati, dell'incumbent. I creditori dovrebbero accettare la ristrutturazione del debito, ricevendo in pagamento, per una

parte, anche azioni Oi di nuova emissione. «Se tutto andrà bene - ha rilanciato di nuovo Sawiris - potremo pensare a una fusione con Tim. Ma prima occorre salvare Oi: un problema per volta».

L'operazione proposta, che dovrebbe essere completata nel giro di un anno, non incontra ovviamente i favori degli attuali azionisti di Oi, che si ritroverebbero diluiti dal complesso di iniezioni esterne di capitale. In particolare trova l'opposizione dei soci portoghesi riuniti in Pharol, che hanno in mano circa il 25% del capitale, e dell'imprenditore brasiliano Nelson Tanure insieme ad altri fondi ai quali fa capo complessivamente un altro 18% del capitale. Ma Sawiris non si scoraggia. A riguardo ha ribattuto: «La situazione dell'azienda richiede sacrifici e tutti dovranno fare la loro parte».

A.OI.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



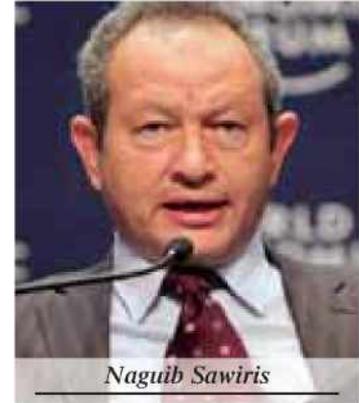
Sawiris agita le tlc brasiliane

In un'intervista alla stampa di San Paolo l'imprenditore annuncia un incontro con il governo per sostenere l'ipotesi di fusione con Tim Brasil. E i titoli si muovono

DI MANUEL FOLLIS

In Brasile negli ultimi anni si sono fatte le previsioni più disparate su quanto potrebbe succedere nel mercato delle tlc, dalle fusioni (sono circolate tutte le combinazioni possibili) agli spezzatini (che vedevano Tim Participacoes, la controllata di Telecom Italia, spesso come protagonista). La morale è che negli ultimi anni l'unica operazione portata a termine è l'acquisizione di Gvt da parte di Telefonica nel 2014. In quel caso altro che sussurri e voci, tutta la vicenda si concluse in meno di un mese. Per il resto quasi nulla. Eccezion fatta per Oi, il colosso del Paese sudamericano che invece lo scorso giugno ha chiesto la protezione dai creditori contro la bancarotta, gravato da un debito superiore a 65 miliardi di reais (20,5 miliardi di dollari). Allora, in giugno, chi aveva annunciato di avere una ricetta pronta per il salvataggio era il magnate egiziano Naguib Sawiris. Che ieri è tornato alla carica, rilasciando un'intervista al quotidiano *Folha di Sao Paulo* e dicendosi pronto a rilanciare «in un solo anno» l'azienda.

Il piano prevede un'iniezione di capitale, e ci mancherebbe altro, e poi potrebbe anche prevedere la fusione con Tim Brasil. C'è di buono che Sawiris, non nuovo all'idea di una maxi fusione con la controllata di Telecom, perlomeno ha usato il condizionale. Non sono bastati però i «se» e i «ma». La storia recente sembra non aver insegnato nulla agli investitori brasiliani, visto che le parole di Sawiris, che ha annunciato di essere in partenza per il Brasile per presentare al governo il suo piano (a suo dire sarebbe pronto a investire 250 milioni di dollari e avrebbe al suo fianco altri investitori internazionali che potrebbero aggiungere almeno 1 miliardo) hanno comunque avuto un peso sui listini. E così nel giorno in cui Bernstein o Equita hanno emesso giudizi positivi sul titolo, le azioni Telecom hanno chiuso in calo del 2,5% (a 0,82 euro) mentre quelle della controllata Tim Participacoes trattavano leggermente sotto la parità. Manco a dirlo, le azioni Oi invece salivano di quasi il 4% alla borsa di San Paolo. (riproduzione riservata)



Naguib Sawiris

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/telecom



E Telecom vince causa da 10 milioni contro Caio

di Manuel Follis

Di solito fanno notizia le vittorie dei concorrenti/competitor nei confronti del colosso Telecom Italia, ma capita a volte anche il contrario e cioè che dei giudici decidano che l'ex monopolista sarà pure tale, ma non per forza anche cattivo. Il Tribunale di Roma ha infatti recentemente dato ragione alla società guidata da Flavio Cattaneo nei confronti di PosteMobile, che aveva chiesto circa 10 milioni di euro di danni per presunte attività di ostacolo nel passaggio a proprio favore di clienti mobili di Tim. In questo caso Telecom ha ottenuto dai giudici romani il rigetto integrale della pretesa risarcitoria di PosteMobile, che dichiarava appunto di aver subito danni quantificabili in circa 10 milioni a causa di presunti ingiustificati impedimenti e ritardi di Tim nella gestione delle richieste dei propri clienti mobili di passare a PosteMobile. Il Tribunale ha affermato che PosteMobile non ha fornito alcuna dimostrazione che Tim (le contestazioni oggetto della causa erano riferite al periodo 2007-2009) abbia in alcun modo ostacolato o impedito il passaggio dei clienti che sarebbero stati oggetto delle condotte contestate. Una notizia positiva per Telecom, di sicuro non in grado di incidere sull'andamento del titolo come altre indiscrezioni (si veda articolo a pagina 12) mentre il sentiment degli analisti sul titolo resta positivo. Bernstein infatti ha confermato la società fra le proprie top pick nel settore tlc europeo, alzando il prezzo obiettivo da 1,05 euro a 1,1 euro. Secondo gli esperti il gruppo è una «credibile storia di ristrutturazione a valutazioni basse» e mentre alcuni investitori si aspettano un deterioramento del contesto competitivo Bernstein è convinta che la propria tesi riguardante una futura crescita della società «verrà testata con il probabile ingresso di Iliad» sul mercato italiano «nel 2017». Stesso discorso per Equita Sim che resta positiva sul titolo e ieri ha confermato la raccomandazione buy e il prezzo obiettivo a 1,25 euro. (riproduzione riservata)



Mediaset-Vivendi all'esame Agcom

di *Francesca Gerosa*

La scalata di Vivendi a Mediaset sarà esaminata dall' Autorità delle Comunicazioni in una riunione questa settimana dopo che lo scorso 20 dicembre è stata avviata un' istruttoria. L' authority vuole capire se, pur con una partecipazione di minoranza, il colosso media francese sia in grado di interferire nella gestione di Mediaset. Nel suo esposto Mediaset avrebbe chiesto all' Agcom di intervenire con urgenza in quanto già ora sussisterebbe il rischio di paralisi dello sviluppo industriale del gruppo tv di Cologno Monzese. La legge peraltro vieta l' incrocio tra tlc e media; infatti la premessa della richiesta di Mediaset è la presunta violazione del Tusmar (Testo Unico dei Servizi di Media Audiovisivi e Radiofonici) da parte di Vivendi a causa del controllo di fatto di Telecom e dell' acquisizione di una quota superiore al 20% di Mediaset (i francesi sono a un passo dal 30%). «La normativa vieta alle società con oltre il 40% dei ricavi nel settore delle comunicazioni di acquisire aziende che detengono quote superiori al 10% del Sistema Integrato delle Comunicazioni», spiegano gli analisti di Icbpi. In ogni caso «le incertezze sulla tempistica della decisione dell' Agcom e sull' interpretazione del quadro normativo sulla procedura per il calcolo dei limiti antitrust rimangono elevate». Intanto Mediaset presenterà il piano stand alone il prossimo 18 gennaio e proseguirà nel piano di lancio di una «televisione europea Over the top» per competere con gruppi del calibro di Netflix e Amazon. Il partner sarà un produttore europeo di contenuti (come la tedesca Prosieben, la francese TF1 o altri). Sul fronte borsistico, infine, va segnalato che ieri a Piazza Affari il titolo Mediaset ha terminato le contrattazioni in calo dell' 1,39% a 4,112 euro per azione. (riproduzione riservata)



INIZIA DOMANI UNA SESSIONE DI FUOCO ALLA COMMISSIONE EUROPEA SULLE REGOLE DELLA PRIVACY SUL WEB

Il possibile intervento di Bruxelles sui cookies rischia di favorire l'industria statunitense della pubblicità online

L'industria della pubblicità online comincia a tremare. Mercoledì 11 gennaio, domani per chi legge, la Commissione europea ha deciso di aprire un dossier ad altissimo rischio per la lunghissima, e ancora in parte sconosciuta, filiera dell'advertising in rete, quella che parte dai cookies, i piccoli file (chiamati, appunto, biscottini quando apparvero per la prima volta sulla piattaforma Unix negli anni 80) che raccolgono silenziosamente tutti i dati sulla navigazione e sui navigatori internetiani e poi li trasmettono alle tante agenzie e web factory che li elaborano soprattutto al servizio della pubblicità.

La Commissione europea, sollecitata da tempo da Ong che si battono per la trasparenza della rete (tra le più attive la francese La Quadrature du Net che ha per simbolo il pi greco e mette in homepage un fotogramma del famoso film *Le vite degli altri* sullo spionaggio sistematico dei cittadini della Ddr, la Germania comunista, ma anche l'italiana Nexa del professor **Marco Ricolfi** del Politecnico di Torino) ha deliberato di mettere mano e di rivedere una vecchia direttiva sulla cosiddetta e-privacy che risale al (lontano, dati i tempi) 2002, quando i cookies, i biscottini, avevano da poco cominciato il loro lavoro di raccolta dati dall'interno dei siti (il primo a svelarne l'esistenza è stato il *Financial Times* nel 1996).

Quella direttiva consente ai cookies di installarsi, diciamo un po' rozzamente, nelle pieghe del sito e di raccogliere tutte le informazioni sul suo utilizzatore, dai dati personali alle preferenze di consumo. Senza fare nessuna differenza tra cookies che potremmo definire interni, vale a dire generati e gestiti dallo stesso editore del sito, e cookies esterni, prodotti da una miriade di soggetti terzi (soprattutto agenzie informatiche collegate in vario modo all'industria della comunicazione pubblicitaria).

Grazie a quella direttiva del 2002, rivista nel 2009 sulla base del principio giuridico cosiddetto dell'opt-in, questi cookies esterni sono inseriti nei siti senza nessuna informazione pre-

ventiva sul loro contenuto e su quello che fanno (in sostanza, quali dati raccolgono e a chi li girano) fino ad arrivare al punto di bloccare la navigazione se l'utilizzatore (in realtà potenziale consumatore, *ça va sans dire*) non ne accetta preventivamente la presenza, cliccando sulla casellina «Autorizzo».

Forse un po' troppo, visto il debordare degli annunci personalizzati che poi travolgono qualsiasi navigazione internetiana. Da qui la decisione di Bruxelles di passare a un altro principio giuridico, quello del «*consentement préalable obligatoire*», del consenso obbligatorio e preventivo.

Che, detto in parole semplici, vuol dire che tutti i cookies terzi, che fanno il lavoro di raccolta dati non per conto dell'editore del sito ma per conto di terzi sconosciuti (all'utilizzatore del sito), debbono essere cancellati di default al momento dell'avvio della navigazione e possono, caso mai, essere attivati solo su richiesta esplicita di chi naviga e a patto che sia preventivamente informato.

Se passasse in questa forma la nuova direttiva, che non potrebbe neanche essere emendata o ammorbidita dagli stati membri ma applicata senza modifiche («*sans margin de transcription nationale*», spiega un funzionario di Bruxelles a *ItaliaOggi*), sarebbero guai seri per l'industria pubblicitaria. Che già annuncia una battaglia durissima in commissione quando cominceranno le audizioni dei player del mercato. L'ex patron di Google Europa, insomma uno che se ne intende, **Mats Carduner**, un manager uscito da Hec, la business school più prestigiosa di Francia e che si è associato con un altro boss della pubblicità, l'ex presidente di Havas, **David Jones**, per creare un'azienda che gestisce appunto big data in funzione pubblicitaria, ha già dato la sveglia ai suoi colleghi, facendo appello al patriottismo commerciale: «Una direttiva che bloccasse i cookies sarebbe la morte dell'industria europea della pubblicità online e consegnerebbe il settore all'egemonia dei Gafa, i colossi americani Google Apple Facebook Amazon».

Una vera e propria eterogenesi dei fini, insomma: in nome della traspa-

renza e della tutela dei consumatori la commissione consegnerebbe il mercato pubblicitario europeo ai grandi predoni americani di dati. Possibile? «Certo che è possibile», incalza **Pierre Calmard**, presidente di iProspect France, una società di retargeting, cioè di elaborazione dati, che fa capo all'agenzia Aegis, «I colossi americani controllano una sorta di universo parallelo in cui dati-informazioni personali-annunci pubblicitari vengono gestiti da una miriade di società collegate che non sono terze e quindi non cadrebbero sotto la scure di Bruxelles ma fanno lo stesso identico lavoro sporco».

«Può essere, ma la resistenza anti-americana dell'industria pubblicitaria europea non deve diventare una scusa per lasciare le cose come stanno», ribattono gli attivisti della Quadrature du Net.

Lo riconoscono anche i manager più attenti dell'industria editoriale, come **Bertrand Gié**, direttore del digitale del gruppo Le Figaro (il primo quotidiano del paese) e **Corinne Denis**, direttrice del web del gruppo Lagardère Active (uno dei più grandi editori francesi): «Non si può distruggere un ecosistema in nome di una visione radicale della trasparenza. Bisogna trovare un punto di equilibrio. Spesso le leggi sono in ritardo rispetto all'evoluzione della tecnologia. Come in questo caso».

Ma trovare un «punto di equilibrio» non sarà facile in una fase in cui Bruxelles sembra intenzionata a dare un «*haut niveau de protection*», la tutela massima ai consumatori. Tant'è che ha messo nel mirino anche WhatsApp e Skype. Tempi duri per l'adv in rete.

@pippocorsentino

— © Riproduzione riservata —



Google, accordo con il Fisco pronta a versare 280 milioni

Trattativa finale per chiudere un contenzioso su cinque anni di tasse non pagate

Era stata aperta un'inchiesta penale su cinque manager della società americana

Finora la Procura di Milano è riuscita ad avere risarcimenti per 600 milioni

EMILIO RANDACIO

MILANO. Mancano solo gli ultimi dettagli. E, dopo il colosso di Cupertino Apple, anche Google sta chiudendo il contenzioso con il fisco italiano.

Un versamento che si aggira tra i 270 e i 280 milioni di euro. Questa la somma su cui il più importante motore di ricerca di Internet - attraverso i suoi legali - sta definendo la partita con l'agenzia delle Entrate. Da oltre un anno l'apertura di un'inchiesta penale per dichiarazione fraudolenta contro cinque manager di «Google Italy srl» e «Ireland ltd» (si tratta dei legali rappresentanti e dei presidenti che si sono succeduti in cinque anni), indagati con il sospetto di aver «omesso di dichiarare in Italia l'Ires (l'imposta sul reddito delle società, ndr), dal 2009 al 2013». In tutto sarebbero stati circa 800 i milioni sottratti alla tassazione italiana e dirottati sulla casa madre irlandese, mentre l'Ires evasa ammonta a 95 milioni di euro totali, secondo i calcoli eseguiti dal Nucleo di polizia tributaria, per conto del pm milanese Isidoro Palma.

Google Italia, per i cinque anni presi in esame, sarebbe stata una «stabile organizza-

zione occulta direttamente asservita agli interessi economici del gruppo». Così veniva sintetizzata l'accusa dal magistrato milanese, nel suo avviso di garanzia ai manager finiti sotto indagine. Un disegno preciso, secondo cui la sede italiana della multinazionale avrebbe «dovuto assumere il ruolo di mero consulente di Google Ireland, nell'analisi di mercato e nella ricerca di clienti», riversando così alla sede irlandese «i ricavi provenienti dall'Italia mediante pagamento di *royalties* a favore della società olandese, priva di dipendenti e struttura organizzativa, la quale versava a sua volta le *royalties* ricevute alla sede di Dublino, costituita in Irlanda ma con residenza ai fini fiscali alle Bermuda».

La multinazionale, alla notizia del coinvolgimento dei cinque manager, con una nota aveva garantito «di aver rispettato le normative fiscali in tutti i Paesi in cui opera», ammettendo solo che vi era una trattativa in corso «su cui continuiamo a lavorare con le autorità competenti».

Proprio in questi giorni, si sarebbero tirate le fila. L'imminente firma dell'accordo - che non viene smentito dalle

parti -, è costata oltre un anno di trattative e ha solo pochi dettagli da limare prima di essere definitivamente ufficializzata. Una volta sanata la posizione fiscale, i manager accusati di dichiarazione fraudolenta, sarebbero intenzionati a chiedere un patteggiamento, distinguendo però le posizioni.

Con il medesimo schema, proprio un anno fa, le Entrate avevano chiuso un contenzioso molto simile con Apple, che aveva versato al Fisco un assegno da 318 milioni di euro, chiudendo senza «contestazioni», quanto rilevato dal Nucleo di polizia tributaria durante l'accertamento. In totale, così, la procura di Milano in un anno sarebbe riuscita a ottenere risarcimenti per quasi 600 milioni di euro. Meglio di quanto sia riuscito a fare il governo britannico nella sua caccia alle multinazionali. E questo filone d'inchieste fiscali non si è ancora del tutto esaurito. Dopo Apple e Google, nella lente della Finanza e della procura, sono finiti anche Amazon e il social network, Facebook.

Per il momento non è ancora stato possibile quantificare la presunta evasione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE AZIENDE



APPLE

A fine dicembre 2015, il gigante di Cupertino chiude un contenzioso con il fisco italiano versando 318 milioni di euro



GOOGLE

Secondo la Procura di Milano, la società statunitense avrebbe evaso 800 milioni di imponibile attraverso la casa madre irlandese



AMAZON

Anche l'azienda leader del commercio digitale è finita nel mirino della Finanza per una presunta frode multimilionaria



Startup con il Sole

L'OSSERVATORIO NÒVA E FINANZA&MERCATI



Investimenti per 2,4 miliardi nelle risorse umane nel 2016

Il settore ha registrato circa 383 operazioni

Alberto Magnani

■ **LinkedIn** è stato solo l'inizio. Le startup per ricerca di lavoro e selezione dei candidati si stanno moltiplicando in tutti i terreni lasciati scoperti da pesi massimi del settore, come lo stesso social network (acquisito da **Microsoft** con un'operazione da 26,2 miliardi di dollari) e le multinazionali del collocamento. Ad esempio? Commissioni per freelance, domanda e offerta di "lavoretti" part time, ma anche algoritmi per automatizzare i processi di selezione e software per il management delle risorse umane. Il mercato è alimentato da una ricerca di impiego sempre più affidata a **Google** e social network generalisti come **Facebook** e **Twitter**. E gli investitori sembrano disposti a scommetterci, stando ai finanziamenti emersi negli ultimi anni nel cosiddetto Hr tech (l'etichetta che ricomprende tecnologie e neo-agenzie delle risorse umane).

Cb Insights, società di ricerca statunitense specializzata in economia digitale e tech, ha stimato un totale di 2,4 miliardi di dollari in investimenti e 383 accordi nel 2015 solo per le imprese del settore. Il 2016 dovrebbe chiudersi su livelli di poco inferiori (2,39 miliardi), visto che i primi nove mesi dell'anno hanno fatto registrare 1,96 miliardi di dollari di investimenti in 350 accordi. Tra gli exploit spuntano 1100 milioni di dollari ricevuti in un round series D dal market place di lavori part-time SnagAJob e un investimento di pari portata ricevuto da Liepin, piattaforma cinese che semplifica la

selezione per contratti full-time.

Numeri che suonano comunque modesti rispetto all'anno precedente, quando un'azienda come la piattaforma di processi Hr automatici Zenefits avevano portato a casa un piccolo di 500 milioni di dollari con un round series C. Positivo anche il bilancio 2016 delle exit, la vendita di quote a società terze, con 55 operazioni di M&A e quattro quotazioni in Borsa (le piattaforme di ricerca lavoro australiane LiveHire e TheSearchParty, il software connazionale TikForce e la canadese Xref, che si occupa di screening automatici del background dei candidati).

E in Italia? Dopo il successo di JobRapido, acquisita al 49% per 30 milioni di euro da Evenbase (parte del gruppo Dmgt, quello che edita il Daily Mail), il mercato delle startup di ricerca lavoro ricalca i macro-trend attivi su scala mondiale: Face4Jobs, oggi a quota 500 mila utenti attivi, facilita le ricerche di candidati in base a un profilo di «10 talenti»; JoeBee (leggi l'articolo sotto) ha creato un sistema di "e-commerce dei lavori" e incassato 2 milioni di finanziamenti; il social network dei lavoretti Tabbid ha raggiunto oltre 28 mila utenti e 16 mila visite giornaliere; TaskHunters, nata per aiutare gli universitari a trovare opportunità, si sta espandendo nel B2B con un servizio per assegnare alle Pmi solo gli «studenti fidati» del suo network.

«Le startup vanno a riempire spazi e utenti che non possono essere coperti. Pensiamo solo al caso dei neolaureati, un bacino

enorme ma che "dura" molto poco. La soluzione è specializzare sempre più le ricerche» dice Francesca Contardi, esperta di risorse umane e sua volta cofondatrice della startup per l'Hr EasyHunters.

La popolarità tra gli utenti e gli investitori, però, non equivale sempre alla solidità del modello di business. L'ultima operazione miliardaria risale al 2012 e riguarda Indeed, il motore di ricerca lavori acquisito nel 2012 per 1,4 miliardi di dollari da Recruiting Holdings. Da allora, l'effervescenza delle cifre si è scontrata spesso con la difficoltà di fare profitti o anche solo di mantenersi su mercato.

Ci sono casi clamorosi come la già citata Zenefits, appesantita da problemi regolatori dopo aver raggiunto una valutazione da 4,5 miliardi, ma anche esempi più circostanziati di startup che non riescono a raggiungere il pareggio.

Secondo Contardi, il limite è dimensionale: in un business che si basa sulla gestione del capitale umano, passano all'incasso solo le startup che raggiungono un network vastissimo di clienti e aziende. «Il problema è che, per fatturare, devi diventare una vera e propria agenzia di lavoro. Il settore delle risorse umane non ha "prodotti in magazzino" e per questo è molto volatile - dice Contardi - Tutti cercano lavoro e tutte le aziende cercano candidati. Ma devi assicurarti che lo scambio di persone e contatti sia sempre sufficiente».

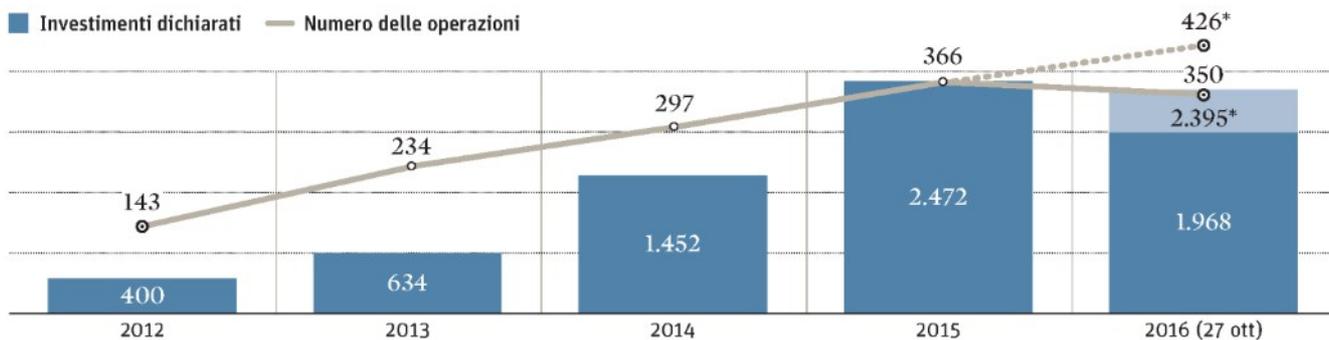
startup@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Investimenti in tecnologia del settore HR

Dati in milioni di dollari



(*) Stime per l'intero anno

Startup con il Sole

L'OSSERVATORIO NÒVA E FINANZA&MERCATI



Startup. La piattaforma di domanda-offerta ha raggiunto quota 37.500 utenti e punta a 2,5 milioni di ricavi

JoeBee, 3 milioni per “l'e-commerce dei lavori”

Il lavoro online non si cerca: si vende. Con tariffe calibrate a seconda del servizio, dalla programmazione di un sito alle ripetizioni scolastiche. È il concetto di “e-commerce del lavoro” cavalcato da JoeBee, la piattaforma per la domanda e offerta di prestazioni occasionali che ha raggiunto nel suo primo anno di attività 37.500 utenti e un fatturato di 600mila euro. Dopo aver raccolto 2 milioni di euro in fase iniziale, si attendono investimenti per un totale di 3 milioni di euro nel 2017. La startup non ha rivelato al Sole 24 Ore l'identità dei finanziatori, ma rende noto che è «una tra le aziende leader mondiali nel mercato Hr».

La cifra sarà utilizzata per alzare l'asticella dei risultati, con la previsione di 150mila transazioni e 2,5 milioni di fatturato, su un giro d'affari complessivo (matching di domanda e offerta) di 10 milioni. Nel dettaglio tecnologico, la piattaforma potrebbe essere integrata da servizi per garantirsi pagamenti e prestazioni più veloci. «Le innovazioni saranno molte, tra cui un nuovo modello di “instant job” ed il lancio delle JoeBee card (una “carta fedeltà” per utenti, ndr) che consentiranno di incassare il pagamento entro due minuti dall'effettuazione della prestazione» dice Alessio Abbateianni, amministratore delegato di JoeBee.

Da settembre a oggi, la piattaforma ha quasi raddoppiato il totale degli iscritti (da 20mila a oltre 37mila) e sta cercando di imporsi nell'affollato mercato delle startup della ricerca lavoro con presupposti e tecnologie più avanzati. Come? A prima vista, il portale richiama i tanti motori di ricerca di lavori part time e full time che spopolano in Italia e all'estero. La dif-

ferenza, secondo i suoi fondatori, sta in un rapporto più bilanciato tra chi offre e acquista servizi: al contrario di quanto succede in altri marketplace, i lavoratori possono stabilire prezzo e condizioni del prestazione e fissare così un'asticella equilibrata per il proprio impegno. Insomma: un freno alla “corsa al ribasso” che si crea quando gli acquirenti sono liberi di scegliere e variare l'importo dei pagamenti, facendo leva sull'enorme bacino di concorrenza del Web.

Da parte sua, il freelance che si propone deve confrontarsi con un sistema di rating che ne determina la “reputation” (e quindi la visibilità) agli occhi degli utenti. La piattaforma pensa al resto, generando in automatico un mini-sito che fa da raccordo tra il professionista e i potenziali clienti. «JoeBee può perfezionare l'acquisto della prestazione mettendo nel carrello le prestazioni a tariffa orarie ed i servizi di tuo interesse arrivato persino a gestire il noleggio di servizi e location» spiega Abbateianni. Resta in sospeso la questione fiscale, uno tra i passaggi più delicati quando si vendono prestazioni professionali. La startup ha risposto al problema con un algoritmo pensato proprio per l'inquadramento dei freelancer: «Per ogni acquisto il prezzo viene calcolato in base alla casistica fiscale di cui fanno parte l'acquirente ed il prestatore, in modo che ogni transazione soddisfi il suo specifico inquadramento fiscale - spiega Abbateianni - La piattaforma consente di tracciare l'effettiva erogazione del servizio in modo da pagare in coerenza alla percentuale erogata».

Alb.Ma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

