

AZIONI

LA VIRTU' DELLA BORSA

Dall'idea di business alla quotazione, storia di due giovani consulenti diventati imprenditori di successo sul web nel momento più difficile

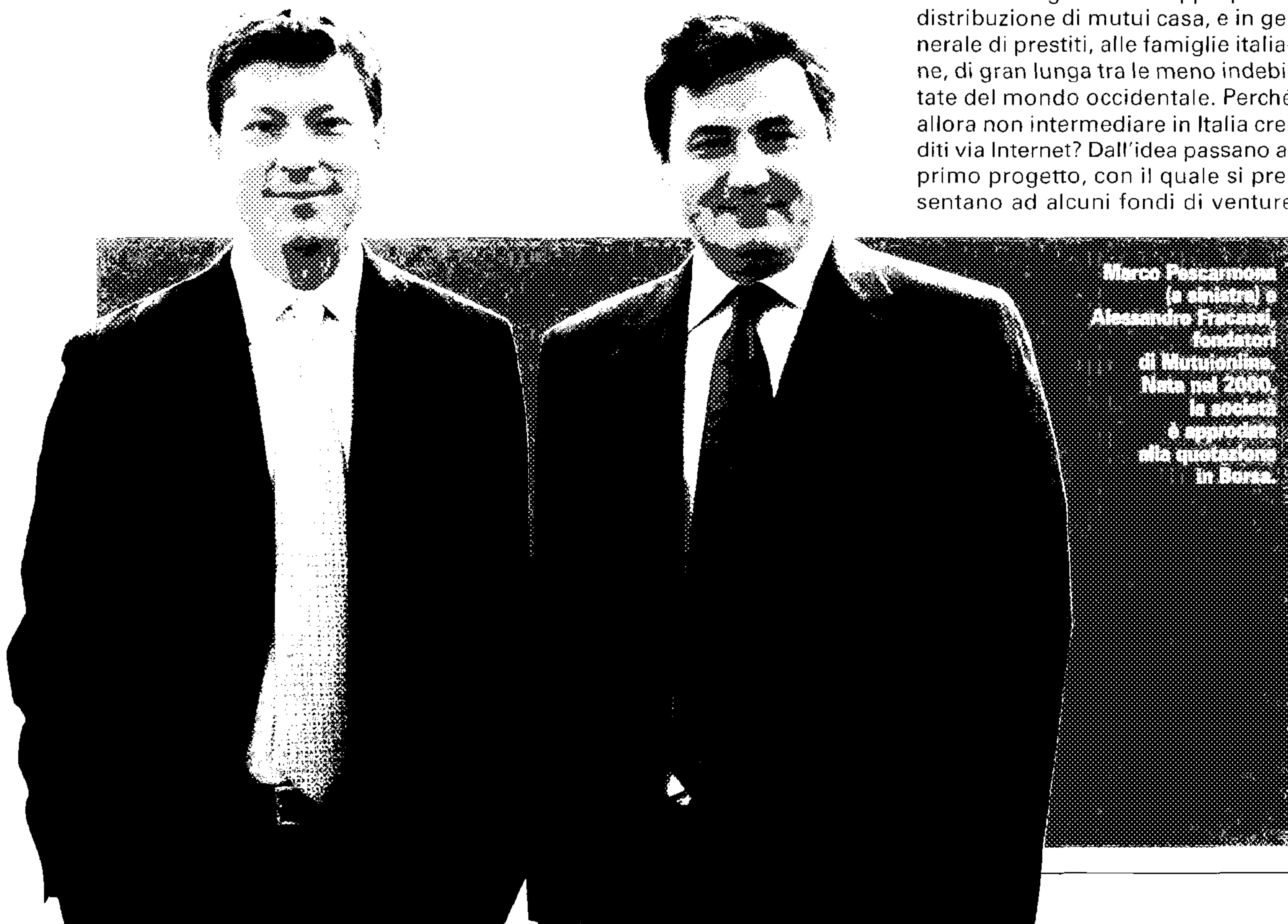
MUTUIONLINE, QUI LA NEW ECONOMY HA FUNZIONATO

La storia di Mutuonline, matricola di Piazza Affari che colloca mutui e prestiti via Internet, non è soltanto il caso da manuale di una società creata su un'idea da due giovani amici intraprendenti, finanziata da capitalisti di ventura che ci hanno creduto e approdata alla fine in Borsa a chiudere il cerchio virtuoso, all'americana, del successo imprenditoriale. E' anche un caso italiano di

impresa della "famigerata" new economy, basata su un business via web, che si sia affermata nonostante abbia iniziato la sua attività nel momento più difficile, quando il boom della finanza tecnologica era appena finito e le Borse crollate; e quando erano ormai spariti dalla circolazione tutti quei finanziatori che sino a poco prima erano pronti a coprire di miliardi, purché ci fosse di mezzo Inter-

net, i primi improbabili imprenditori che si presentassero con un'improbabile idea di business.

Ma l'idea di **Marco Pescarmona** e **Alessandro Fracassi**, oggi 37 e 38 anni, nel 1999 giovani consulenti d'azienda in più che prevedibile carriera, Marco alla McKinsey, Alessandro alla Booz Allen & Hamilton, era davvero buona. Guardando le altre realtà, soprattutto nei Paesi anglosassoni, avevano intuito che c'erano grandissimi margini di sviluppo per la distribuzione di mutui casa, e in generale di prestiti, alle famiglie italiane, di gran lunga tra le meno indebitate del mondo occidentale. Perché allora non intermediare in Italia crediti via Internet? Dall'idea passano al primo progetto, con il quale si presentano ad alcuni fondi di venture



Marco Pescarmona (a sinistra) e Alessandro Fracassi, fondatori di Mutuonline. Nata nel 2000, la società è approdata alla quotazione in Borsa.

capital. Trovano, quasi subito (siamo a febbraio 2000, poche settimane prima che i titoli tecnologici trascino le Borse al grande crollo), chi è disposto a dar loro un milione di euro per una quota della società. Quando escono dagli uffici della Net Partners di Fausto Boni e Michele Appendino, i venture capitalist che con la società Nestor 2000 li accompagneranno sino alla quotazione in Piazza Affari, Marco e Alessandro si guardano sulle scale: «E ora? Lo facciamo davvero?». Ma lo smarrimento dura un attimo. Per loro è ormai scattata quella molla interiore, quella passione per l'avventura imprenditoriale che così di rado, almeno in Italia, schioda i consulenti giovani e brillanti dalle loro lussuose scrivanie, dalle carriere quasi programmate, dai super stipendi guadagnati senza rischiare mai nulla in proprio. L'avventura quindi comincia. Il dato di partenza è che si può ragionevolmente ipotizzare in Italia una convergenza verso i numeri percentuali, in fatto di prestiti alle famiglie, degli altri Paesi europei. Il modello di business individuato subito è quello del broker multi-marca, che si sposa benissimo con la logica comparativa di Internet.

FARE BENE IL MESTIERE

A questo punto l'idea ha tutti i contorni. Sì, ma come realizzarla? «Sentivamo voci di concorrenti in arrivo, di nascenti business analoghi sulla rete. Avevamo chiaro che tutto si sarebbe giocato», raccontano oggi Marco e Alessandro, «su quanto avremmo saputo fare bene il mestiere. Facendo appunto bene tutte le cose, dal funzionamento del sito al servizio al cliente». Mutuonline offre un servizio di comparazione tra tutti i mutui che propone, cui si abbina la consulenza individuale telefonica gratuita: il navigatore-potenziale cliente si informa, calcola le rate, mette a paragone le formule e le offerte, sottopone il suo caso personale senza spendere nulla. Se sottoscriverà il mutuo attraverso Mutuonline, quest'ultima guadagnerà sull'intermediazione con una commissione pagata dalla banca che eroga il finanziamento. Per precedere e battere eventuali concorrenti Pescarmona e

Fracassi iniziano una loro personale corsa all'oro, fatta di giornate infinitamente lunghe, di settimane senza week end, di mesi senza vacanze. Ma i soldi finiscono presto. Al momento del vero e proprio lancio commerciale la cassa è vuota. Il primo milione di euro se ne è andato in stipendi e nei costi dello sviluppo tecnologico.

CAPITALI CERCANSI

E' l'autunno 2000, i neo imprenditori del web cercano di raccogliere altri soldi. Trovano un finanziatore disposto a investire sulla base di una buona valutazione della società. Ma prima che l'accordo si faccia le Borse vanno ancora giù, e soprattutto il clima intorno alle iniziative su Internet cambia sino a rovesciarsi completamente. Il nuovo finanziatore tergiversa e poi si tira definitivamente indietro, e altri che prima mostravano interesse ora non ne vogliono più sapere. Ma i primi investitori, Boni e Appendino, quelli del milione di euro, sono in ballo e fanno un altro passo che si rivelerà decisivo: concedono un prestito ponte che consente a Pescarmona e Fracassi altri quattro mesi di relativa tranquillità.

Il prestito dimostra sufficiente, l'attività funziona, la società cresce e soprattutto guadagna. Non è più difficile, anche se le valutazioni sono lontane da quelle di pochi mesi prima, trovare - accade nel maggio 2001 - un'altra società di venture capital disposta ad entrare: Jupiter Venture. Tra il 2001 e il 2003 Pescarmona e Fracassi, mentre i tassi scendono e i mutui in Italia fanno boom, con l'ingresso nel gruppo di **Stefano Rossini** avviano il business della gestione in outsourcing, cioè fatta da loro per conto delle banche, dei processi commerciali e delle istruttorie dei mutui.

Ci vogliono tre anni per farlo funzionare, ma funziona, e fa ricavi. Nel 2006 si aggiunge la gestione per conto terzi delle istruttorie dei finanziamenti garantito dallo stipendio (cessione del quinto) e dalla pensione. Intanto, oltre le che mutui, il gruppo intermedia con successo anche prestiti personali. E continua (vedere numeri accanto) ad autofinanziarsi e a macinare utili. ■

Nel 2006 sono state raccolte tramite i siti 42.900 richieste di mutuo e 53.100 richieste di prestito personale. Sono stati intermediati mutui per 690 milioni (+35%) e prestiti personali per 90 milioni (+100%). I ricavi sono ammontati a 21,8 milioni, l'utile netto consolidato a 5,1 milioni