

## RAPPORTO FINANZIARE LA CRESCITA

Al via la raccolta per startup di Argo, l'acceleratore turismo e traveltech della Rete Nazionale Cdp

# L'OSPITALITÀ ITALIANA HA UN PARTNER

## Finanziamenti per 75 mila euro e contributi a fondo perduto

DI GIORGIO PITRELLI

Ha preso il via questa settimana la seconda call per startup di Argo, l'acceleratore turismo e traveltech lanciato da CDP Venture Capital in collaborazione con il **Ministero del Turismo**, parte della Rete Nazionale CDP.

Argo ha l'obiettivo di sostenere lo sviluppo di startup nazionali o internazionali che vogliono aprire una sede operativa in Italia, operanti nei settori del turismo e dell'ospitalità, con soluzioni innovative e tecnologiche in grado di accelerare la transizione digitale e sostenibile, innovando un settore che vale il 13% del pil nazionale.

A supporto della sua mission, Argo ha una dotazione finanziaria di 4,5 milioni di euro, di cui 3,4 milioni stanziati dal Fondo Acceleratori di CDP Venture Capital, per sostenere la nascita e la crescita di 30 nuove startup in un triennio, anche attraverso investimenti post-accelerazione. L'acceleratore Argo è gestito da LVenture Group, che co-investe nelle startup selezionate assieme a CDP Venture Capital, e VeniSIA, l'ecosistema di innovazione sostenibile di Università Ca' Foscari Venezia. Un contributo fondamentale in termini di mentorship, servizi, network e know-how è fornito alle startup dai main partner Intesa Sanpaolo e Intesa Sanpaolo Innovation Center - centro di competenza del Gruppo bancario a supporto dello sviluppo delle startup e dell'ecosistema dell'innovazione - e dal corporate partner Human Company, mentre Scuola Italiana di Ospitalità è partner tecnico dell'iniziativa. La seconda edizione di Argo vuole selezionare startup early

stage con soluzioni innovative nel campo del turismo d'affari, culturale, sportivo, sanitario, religioso e di studio, dei viaggi organizzati, delle esperienze open-air e dell'enogastronomia, con un team costituito e un MVP (prototipo) funzionante. Le startup selezionate riceveranno un investimento pre-seed a partire da 75mila euro, con la possibilità di ottenere un ulteriore contributo a fondo perduto di 25mila euro, erogato dal **Ministero del Turismo**.

Le startup in linea con i requisiti sopra citati possono candidarsi fino al 3 febbraio 2024 accedendo al sito internet [www.argoaccelerator.com](http://www.argoaccelerator.com). Per cogliere le opportunità di presentare le proprie soluzioni ai partner dell'acceleratore, Argo terrà tre appuntamenti di roadshow sul territorio, con pitch session dedicate. Primo appuntamento il 19 dicembre presso l'Hub di LVenture Group (Roma, Stazione Termini). L'acceleratore Argo ha sede a Venezia, presso VeniSIA, nel complesso ex Herion all'Isola della Giudecca.

La prima edizione di Argo ha visto la partecipazione di 7 startup, che hanno ottenuto importanti risultati: 4 di loro hanno già ottenuto investimenti successivi post accelerazione, per un ticket pre-seed medio di ca. 400mila euro, a dimostrazione dell'efficacia del programma nel dare un «boost» allo sviluppo delle startup.

Un programma con un impatto effettivo sulla crescita, come possono testimoniare le startup protagoniste del primo batch: «La nostra esperienza nel programma Argo è stata molto positiva. Partecipando, ab-

biamo conseguito un aumento significativo della visibilità del nostro brand e un incremento della clientela, grazie all'apporto dei partner e anche grazie al contributo del **MiTur**. Uno degli aspetti più impattanti del supporto ricevuto è stato l'accesso a una rete di mentor esperti, partner commerciali, e potenziali investitori, che hanno aperto nuove possibilità di crescita e sviluppo per Mapo Tapo», commenta Daniele Pollino, ceo di Mapo Tapo.

«Nel corso del 2023, abbiamo deciso di partecipare al programma Argo, un passo fondamentale nella nostra evoluzione aziendale. Grazie ai continui feedback, formali e informali, ricevuti dal team di accelerazione, al supporto di tutti i partner del Programma e del **MiTur**, siamo riusciti a mantenere un ritmo costante di miglioramento. Durante questo periodo di accelerazione, non solo abbiamo incrementato la velocità di crescita del fatturato, ma abbiamo anche ampliato significativamente la nostra rete di relazioni», conferma Berardino D'Errico, ceo di Smartway.

«Il programma di accelerazione Argo ci ha permesso di entrare a far parte di un network di persone fantastiche e piene di idee ed energia. Da subito abbiamo fissato degli obiettivi volti a migliorare il nostro servizio e le nostre strategie di sales. Al termine del percorso ci siamo ritrovati con una nuova cultura aziendale, nuovi processi organizzativi interni e tre nuovi canali di vendita avviati. Il supporto dei mentor e degli advisor è stato continuo e personalizzato in base alle nostre esigenze e agli obiettivi individuati», conclude Vincenzo Abbatantuoni, ceo di Tela. (riproduzione riservata)



