

## Ecco le 4 migliori scale-up italiane scelte da A-Road: per loro fino a 500mila euro e il supporto di top mentors

[quifinanza.it/innovazione/4-migliori-scale-up-italiane-scelte-da-aroad-500mila-euro-supporto-top-mentors/641156/](https://quifinanza.it/innovazione/4-migliori-scale-up-italiane-scelte-da-aroad-500mila-euro-supporto-top-mentors/641156/)

April 13, 2022



Dopo il grande successo del primo batch, **A-Road**, il **programma d'élite di accelerazione e fundraising di Growth Capital**, annuncia le nuove scale-up selezionate per il secondo batch, che affronteranno un percorso di crescita e mentoring per arrivare rapidamente al round Serie A.

A-Road – fast track to Series A – è il programma d'élite di accelerazione e fundraising di Growth Capital, advisor leader in Italia per aumenti di capitale e operazioni di finanza straordinaria per startup e PMI innovative, dedicato alle scale-up più promettenti che intendono arrivare rapidamente al round Serie A.

Le nuove startup **vanno così ad aggiungersi alle 5 realtà selezionate a novembre per il primo batch** di A-Road (Barberino's, GoVolt, HiNelson, Homepal e Indigo.ai) che stanno già beneficiando della mentorship di TOP CEO, mentor e partner del programma, del confronto con i fondatori di startup di grande successo e di incontri con i vertici dei principali Fondi VC.

### Cos'è A-Road e come funziona

**Ogni 6 mesi vengono selezionate fino a 5 startup** che verranno supportate da un team di TOP CEO & Mentors di alto profilo e che godranno di servizi di formazione e consulenza esclusivi e personalizzati, erogati dai partner del programma.

Il programma ha una **durata di 6 mesi** e conta proprio sul **contributo di TOP CEO & Mentors**, su consulenze 1-1 offerte da aziende partner e professionisti selezionati, massimi esperti nel loro settore di riferimento, su un **investimento iniziale fino a 500mila euro** e sul supporto al **fundraising** per il round di serie A di Growth Capital.

Le quattro scale-up selezionate accederanno a un **investimento iniziale tramite strumento convertibile di 200mila euro da parte di Growth Engine**, holding di investimenti in startup e scale-up ad alto potenziale di crescita, fondata da [Michele Appendino](#), Marco Ariello, Andrea Marangione e Fabio Mondini de Focatiis, e **fino a potenziali 300mila euro aggiuntivi da parte di co-investitori**.

## Il supporto dei TOP CEO

---

Le scale-up riceveranno anche il **supporto di un TOP CEO che ricoprirà il ruolo di mentor** e che le supporterà in tutto il processo di accelerazione.

Al tavolo dei TOP CEO & Mentors siedono per questo secondo batch di A-Road Roger Abravanel (Director Emeritus in McKinsey e Co-Founder di Digitail), Marco Ariello (Ex Presidente Moleskine), Paola Bonomo (membro Investment Committee in NEVA e Non-Executive Director in TIM, AXA, Piquadro, FAAC), Nicola Di Campi (Founder DigitalCapitalFactory, OLX.com e Contents.com), Tommaso Gamaleri (CEO Europe Younited), Milena Mondini (CEO di Admiral Group), Duccio Vitali (CEO di Alkemy) e Andrea Zocchi (Director Emeritus McKinsey, Co-Founder & former CEO Digitail).

## Chi sono le 4 nuove scale-u scelte da A-Road

---

Ma vediamo chi sono le 4 scale-up selezionate per il secondo batch di A-Road: si tratta di Freedome, PayDo, Tundr e YOCABÈ.

**Freedome** è il marketplace che aggrega esperienze outdoor sul territorio italiano. Fondato nel 2019 da Manuel Siclari e Michele Mezzanzanica, permette agli appassionati di prenotare le migliori attività offerte sul territorio italiano, in modo sicuro e intuitivo.

**PayDo** è una FinTech B2B nata a fine 2016 da un'idea di Donato Vadrucchio, che ha sviluppato una suite di servizi a supporto di banche, istituti di pagamento e corporate di tutta Europa con l'obiettivo di innovare l'esperienza di incasso e pagamento con applicazioni P2P, B2B, B2C e C2B.

**Tundr** è un sistema innovativo di gestione del welfare e della mobilità aziendale. Fondato nel 2021 da Jules-Arthur Sastre, ha lanciato un prodotto che unisce tecnologia e green mobility: TundrMove®, la prima smart card all-in-one rivolta alle aziende per gestire tutte le spese relative alla mobilità dei dipendenti.

**YOCABÈ** è la piattaforma per le vendite online dei brand sui marketplace fondata nel 2016 da Vito Perrone, Lorenzo Cigliani e Andrea Mariotti. Grazie a un'infrastruttura tecnologica e logistica integrate, qualsiasi azienda può vendere sui marketplace facilmente, con investimenti minimi e tramite un'unica integrazione.

“Ringraziamo i mentor e i partner del programma, gli imprenditori e gli investitori che hanno reso un successo il primo batch di A-Road” ha commentato Fabio Mondini de Focatiis, Founder & CEO di Growth Capital in occasione dell'evento di kick-off del secondo batch di A-Road ospitato presso la sede di Legance di Milano.

“Questa iniziativa è un esempio di come sempre più attori di riferimento del settore stiano dando il proprio contributo nell'accrescere e innovare un ecosistema in grande fermento. I risultati consolidati delle cinque realtà del primo batch sono ottimi e siamo convinti che potranno in futuro dare un contributo importante al sistema Paese. Ci aspettiamo gli stessi notevoli risultati anche dalle scale-up selezionate in questo secondo batch”.



Ecco le 4 migliori scale-up italiane scelte da A-Road: per loro fino a 500mila euro e il supporto di top mentors

## Workshop, consulenze e eventi d'eccezione

Il programma prevede anche una serie di **workshop formativi, servizi professionali e consulenze gratuite ad-hoc** da parte dei Partner ed Expert A-Road.

Tra questi, McKinsey&Company, Amazon Web Services, Legance, Carter&Benson, Sisvel, Studio Notai Associati Ricci e Radaelli, Studio CS e Press Play. In programma anche eventi con speaker d'eccezione dell'ecosistema dell'innovazione, imprenditori di successo e operatori del venture capital.

Il programma assicura infine il **supporto al Round Serie A**: in particolare, Growth Capital, in quanto leader italiano nelle operazioni di finanza straordinaria e di fundraising in ambito startup, fornirà un approccio personalizzato individuando gli investitori e la struttura

d'investimento più adeguata e minimizzando le tempistiche per arrivare al round Serie A dai 2 milioni ai 10 milioni di euro.