



► 24 febbraio 2017

LA GIOVANE STARTUP SOPLAYA È NATA A FINE 2016

LA RISTORAZIONE È ONLINE

UNA PIATTAFORMA APERTA A CHEF E PRODUTTORI
CON IL SISTEMA I PRODOTTI FRESCHI ARRIVANO NELLE CUCINE

Un team consolidato, la dinamicità e l'innovazione. Sono i 3 punti di forza della giovane startup Soplaja, nata a fine 2016 (www.soplaja.com).



In realtà, il gruppo porta avanti da tempo un innovativo progetto imprenditoriale: portare la tecnologia al servizio della ristorazione. L'impresa, che oggi si occupa di gestire il marketplace tra ristoratori e produttori di materie prime, ha le proprie origini alcuni anni fa. Ce ne parla **Mauro Germani**, CEO di Soplaja.

Durante il percorso di laurea in ingegneria gestionale presso l'Università di Udine, il giovane imprenditore - all'epoca ventunenne - matura con il collega **Gian Carlo Cesarin**, l'idea di impresa nel segmento della Food&Beverage. Il core business? TapFood, un sistema di ordinazione online professionale per quelle pizzerie e ristoranti che possiedono un brand, e non vogliono rinunciare ad un 20%-30% del loro fatturato ad ogni ordine, e non vogliono comparire nella stessa piattaforma dei loro concorrenti, come accade su piattaforme come JustEat o Deliveroo.

"Poi - prosegue Germani - abbiamo visto una grossa opportunità nel settore dell'approvvigionamento e degli acquisti dei ristoratori. Non c'era nulla del genere. Quindi abbiamo sviluppato un primo sistema digitale". Una piattaforma aperta a chef e produttori.

"Con il nostro sistema - ha spiegato - i prodotti freschi e locali arrivano direttamente nelle cucine".

Oggi l'azienda si basa su una solida squadra di 4 soci e 2 collaboratori. Oltre a Germani e Cesarin, fanno parte dell'assetto societario, anche altre 2 professionalità avanzate: **Ivan Litvinenko**, già consulente di grosse multinazionali, e **Davide Marchesi**, responsabile della comunicazione, design e fotografia.

Dal punto di vista innovativo, "siamo radicali - ha detto Germani - eliminiamo vecchi sistemi per portare nuove logiche".

Quale è stata la principale difficoltà all'inizio del percorso imprenditoriale?

"La mancanza di un percorso di formazione imprenditoriale e di approccio al mondo degli investitori adeguato - ha risposto Germani - anche se eravamo preparati dal punto di vista tecnico". Poi il supporto di alcune strutture come **Friuli Innovazione** e la partecipazione ad alcune esperienze, come ABC Accelerator, acceleratore europeo tra i più importanti del mondo, ha dato una svolta importante alla loro azienda. "Nei prossimi due anni - ha concluso Germani - puntiamo a consolidare la struttura in regione e in Italia. Successivamente vorremmo espandere il modello all'estero".

Mara Bon

