

# La startup 1Control sigla la partnership con il colosso Silca



**I founder.** Francesco Sarasini, Matteo Galvagni e Marco Streparava

## La pmi innovativa

**In pochi giorni la campagna crowdfunding ha raccolto 110mila euro**

BRESCIA. Sono bastati pochi giorni a 1Control per superare i 110mila euro di raccolta attraverso la campagna di equity crowdfunding partita lo scorso 17 luglio sulla piattaforma MamaCrowd.com: manca dunque davvero poco al cosid-

detto goal minimo, dai vertici della Pmi innovativa bresciana fissato in 150mila euro, mentre l'obiettivo finale (vale a dire 500mila euro) si avvicina.

**I tempi della raccolta.** Del resto, la campagna di equity crowdfunding durerà ancora 50 giorni, e se - come si dice - il buongiorno si vede dal mattino, le prospettive non potranno che essere ottimistiche. Certo l'annuncio della rafforzata l'appel della Pmi di via Stassano, che dopo aver ideato e immesso sul mercato «Solo», una soluzione innovativa in grado

di trasformare un normale smartphone in un telecomando universale per cancelli, ora punta a far lo stesso con le buone vecchie chiavi.

**Accordo con Silca.** Chi, allora, meglio di un'azienda leader nel comparto della sicurezza (è uno dei primi 3 player mondiali) per sviluppare la «fase due» del progetto.

Detto e... fatto. Anche se di lavoro ce n'è voluto parecchio, da qualche settimana la notizia è ufficiale, e il rapporto tra 1Control e Silca Spa, azienda della multinazionale svizzero-tedesca Dormakaba, è nero su bianco.

Un colpaccio non da poco, per una piccola e giovane startup con soli 3 anni di vita, che con questo accordo si unisce ad un'azienda storica e consolidata (vende i suoi prodotti in oltre 130 Paesi) e si inserisce in un mercato a dir poco florido: soltanto quello dei telecomandi automatici è stimato oggi in oltre 15 milioni di pezzi venduti all'anno in tutta Europa, mentre quello delle automazioni di condomini, edifici industriali e abitazioni indipendenti arriva a oltre 20 milioni di unità.

Ora, dunque, non resta che tenere la barra dritta e continuare a guardare avanti. Ossia, passare da un «semplice» dispositivo che consente di avere sullo smartphone l'apri-cancello della propria abitazione. Solo, appunto, che zitto zitto in 2 anni ha venduto oltre 10mila pezzi - ad uno che permette di aprire in sicurezza anche la serratura di casa. Senza chiavi, ma armati solo del proprio smartphone. // **A. D.**