

# HiNelson gonfia le vele e chiude un round da 1 milione di euro

**HiNelson**, startup divenuta il punto di riferimento italiano per l'accessoristica nautica online B2C, **annuncia la chiusura di un round di investimento da 1 milione di euro**. Il round vede la partecipazione di business angel e imprenditori di successo ed è stato **coordinato dall'advisor [Cross Border Growth Capital](#)**. Tra gli investitori risultano: **Marco Ariello**, ex Presidente di Moleskine; **Giovanni Gardelli**, Senior Director di Verizon Media; **William Griffini**, CEO & Partner di Carter & Benson; **Giacomo Ruzza**, ex CEO di Iglu Cold Systems; **Fabio Mondini de Focatiis; Moffu Labs**.

Puntando su customer care, community building e omnicanalità, HiNelson intende posizionarsi strategicamente sul mercato come **unico digital pure-player in Italia**, diffondendo la passione per il mare anche grazie alla **HiNelson Academy**, piattaforma di e-learning interamente dedicata al mondo della nautica.

Grazie ai nuovi capitali, la startup si prepara quindi a conquistare ulteriori quote di mercato per espandere la propria community e **raggiungere oltre 45mila diportisti entro il 2022**. La rotta è dunque tracciata: incremento del catalogo, ottimizzazione del marketing funnel e miglioramento dell'infrastruttura IT saranno i principali driver della crescita, con il supporto di un nuovo CdA arricchito da imprenditori con background internazionale ed exit di successo.

"Vogliamo diventare il punto di riferimento per ogni diportista europeo. Non una semplice piattaforma d'acquisto di prodotti, ma un luogo dove trovare nuove ispirazioni e nutrire la passione per la barca", **spiega Marcello Labruna, Founder e CEO di HiNelson**. "Con il supporto di Growth Capital continueremo a far crescere la community, espandendo e rafforzando la nostra presenza sul mercato e potenziando la HiNelson Academy".

**Fabio Mondini de Focatiis, Founder e CEO di Growth Capital, aggiunge:** "HiNelson ha attraversato il 2020 comprendendo perfettamente lo scenario competitivo, con l'attivazione di nuovi canali e il rafforzamento del proprio posizionamento al fine di sfruttare al meglio i trend di digitalizzazione di settore. La riduzione del CAC e il miglioramento della marginalità attestano la qualità di questo team in un anno pieno di sfide. Siamo felici di essere al fianco di HiNelson in questo viaggio".

**Chi è HiNelson**

HiNelson è il punto di riferimento italiano per la vendita online B2C di prodotti e componenti per imbarcazioni. Attraverso la customer experience, l'azienda mette il cliente al centro della sua strategia, guidandolo con soluzioni dedicate dalla scelta e acquisto del prodotto fino al suo utilizzo in mare.

L'aggiornamento costante della community di amanti della navigazione farà sì che non si salperà mai più soli, ma con i consigli e i suggerimenti da parte dei più esperti.

**Chi è Cross Border Growth Capital**

Cross Border Growth Capital supporta imprenditori brillanti alla guida di startup con grande potenziale in operazioni di M&A e aumento di capitale, consentendo ai founder di concentrarsi sulla gestione dell'azienda. Growth Capital aiuta inoltre fondi, corporate e altri soggetti nella definizione e implementazione di strategie di investimento guidate dai trend disruptive nel proprio settore di riferimento.

**Ufficio stampa Cross Border Growth Capital**

Press Play - Comunicazione e Pubbliche Relazioni

Alessandro Tibaldeschi | +39 333 6692430 | [ale@agenziapressplay.it](mailto:ale@agenziapressplay.it)