



## SOPLAYA, LA PIATTAFORMA DIGITALE E LOGISTICA PER LE FORNITURE HORECA, CHIUDE UN ROUND DA 12,5 MILIONI DI EURO

La startup foodtech ha sviluppato una piattaforma che mette in contatto i ristoratori italiani con i produttori, consentendo l'approvvigionamento di tutte le forniture in un click con consegne rapide, frequenti e affidabili

L'operazione ha coinvolto Sinergia Venture Fund (Alkemia Capital), gli investitori del precedente round (P101, Azimut e CDP Venture Capital attraverso il fondo Italia Venture I) e Intesa San Paolo

Milano, 28 novembre 2023- Soplaya, startup foodtech che ha sviluppato un innovativo canale digitale di approvvigionamento per i ristoranti italiani, ha annunciato il closing di un round di finanziamento da 12,5 milioni di euro, di cui 11,5 in equity- erogati da Sinergia Venture Fund (Alkemia Capital), che è stato lead investor dell'operazione, e dagli investitori che avevano partecipato al precedente round (P101, Azimut e CDP Venture Capital, attraverso il fondo Italia Venture I) - e un milione concesso da Intesa San Paolo sotto forma di debito.

Con il round da 3,5 milioni di euro chiuso a luglio 2020, la raccolta della foodtech sale ora a 16 milioni di euro complessivi.

Lanciata cinque anni fa, Soplaya opera come grossista digitale per i ristoranti, fornendo un facile accesso a una nuova gamma di prodotti artigianali, locali o di nicchia, così come a food brand di largo consumo, e offrendo ai ristoratori la possibilità aggregare tutti gli ordini in un'unica consegna tramite la sua app, i suoi 3 hub logistici e la sua flotta di mezzi refrigerati. Ad oggi ha effettuato oltre 100 mila consegne, fornendo più di un milione di prodotti a più di 2mila tra ristoranti, bar e hotel in 15 città italiane. Di fatto, Soplaya democratizza l'accesso alla filiera alimentare B2B per tutti i produttori, grandi e piccoli, evitando qualsiasi investimento in vendite, logistica, consegne, ordini, pagamenti e gestione delle fatture. Non è un semplice marketplace, ma uno strumento completo che consente a chef e ristoratori di avere pieno controllo dei propri dati di acquisto, creare elenchi di prodotti per i menù, effettuare ordini con un solo click, ricevere suggerimenti personalizzati sui prodotti e ricevere notifiche di consegna precise al minuto.

Grazie alla propria tecnologia e alla rete di hub logistici, Soplaya è in grado di servire migliaia di prodotti da oltre 300 fornitori a centinaia di clienti ogni giorno in 24 ore, senza spese di consegna.

Mauro Germani, CEO di Soplaya, ha dichiarato "Immagino un futuro in cui anche i ristoranti indipendenti e le catene medio-piccole abbiano accesso a consegne rapide ed efficienti e a ingredienti di qualità a prezzi trasparenti ed equi, indipendentemente dalle loro dimensioni o capacità di negoziazione. Credo che la tecnologia e l'automazione, applicate a ogni fase della filiera di approvvigionamento dei ristoranti, ne miglioreranno radicalmente la trasparenza, l'efficienza e la sostenibilità, generando per tutti i ristoranti sia risparmi di tempo che riduzione dei costi che precedentemente erano accessibili solo ai colossi dell'hospitality. Dopo il nostro primo round nel 2020, abbiamo reso operativi tre hub e ora siamo in grado di lanciarne in soli 45 giorni, crescendo tre volte più velocemente a ogni lancio. Anche grazie alle risorse raccolte con questo round, abbiamo ora l'obiettivo di consolidare la nostra presenza sul mercato italiano, preparando al contempo l'espansione



in nuovi Paesi. L'applicazione dell'IA nella gestione delle attività e nella previsione della domanda - conclude Germani - sarà una delle grandi novità di cui beneficeranno nei prossimi anni i ristoranti e fornitori con cui collaboriamo."

Giacomo Picchetto, Partner di Alkemia Capital, ha commentato: "Siamo onorati di essere lead investor di questo round di Soplaya. Il nostro fondo investe in scale-up tecnologiche B2B innovative con un elevato potenziale di crescita in Italia e all'estero, una tecnologia all'avanguardia e un team strutturato e competente: Soplaya presenta tutte queste caratteristiche, che la posizionano nello scenario europeo come potenziale leader capace di rivoluzionare un settore ad alta crescita, anticiclico ma ancora tradizionale come quello della fornitura di ingredienti e prodotti all'industria HoReCa".

Negli ultimi due anni Soplaya ha effettuato importanti investimenti sia per rafforzare il proprio team, che oggi conta 55 persone, che per automatizzare tutte le fasi della filiera di approvvigionamento alimentare B2B, dove il 20% del valore va perso a causa di inefficienze nella distribuzione.

La soluzione realizzata da Soplaya prevede l'automazione di tutte le operazioni e la loro gestione online per dare vita a una catena di approvvigionamento end-to-end digitale migliorata, più equa e più sostenibile, con l'obiettivo di incrementare i margini di ristoratori e fornitori fino al 10%, ridurre le emissioni di CO2 del 50% di eliminare lo spreco alimentare, portandolo a valori prossimi all'1%.

Nell'operazione Soplaya è stata assistita dallo studio legale LCA (avvocati Andrea Messuti e Flavia Visco) mentre la law firm McDermott (avvocati: Enrico Raso e Stefano Pardini) ha supportato Sinergia Venture Fund.

#### Informazioni su Soplaya

Soplaya è una startup foodtech lanciata nel 2019 che ha sviluppato una piattaforma che consente ai ristoranti di accedere a ingredienti di qualità, con prezzi trasparenti e consegne efficienti e affidabili. Automatizzando e digitalizzando la catena di approvvigionamento alimentare B2B, Soplaya si impegna a ridurre gli sprechi, aumentare la redditività di clienti e fornitori e rendere il settore più sostenibile.

---

Ufficio stampa

Albanesi PR | Communication Advisory

Marco Albanesi | +39 329 3987262 | [marco@albanesipr.com](mailto:marco@albanesipr.com)