

In chat with:
Marco Alba, Kampaay

Italy Digital Pulse

Nell'ambito del nostro Digital Pulse, Alessandro Tanno, coordinatore del Fintech and Digital Transformation Group, ha intervistato Marco Alba, co-founder e CFO di Kampaay, startup che offre un tool digitale per l'organizzazione di eventi.

Marco Alba – Marco Alba è co-founder e CFO di Kampaay. Dopo una laurea in Management Engineering presso il Politecnico di Milano e alcune esperienze di studio e lavoro tra Madrid e São Paulo, ha sviluppato la maggior parte della sua esperienza nel corporate-finance di Pirelli & C. SpA come Internal Auditor, concentrandosi sull'analisi e il miglioramento di processi finanziari e di business per le varie legal entity del gruppo. Si occupa oggi di gestire gli aspetti e le operazioni finanziarie di Kampaay, B2B Marketplace per l'organizzazione e la gestione di eventi aziendali.

Intervista a cura di:



Alessandro Tanno
Practice Coordinator of the
Fintech and Digital Transformation Group
Tel: +39 02 88 393 5264
alessandro.tanno@linklaters.com



Q1: Com'è nata Kampaay e di cosa si occupa?

A1: Kampaay è la soluzione che permette alle aziende di gestire tutti i propri eventi in modo innovativo e in linea con la strategia aziendale. Sebbene oggi assistiamo alla presenza di servizi digitali per privati ed imprese che semplificano ogni genere di processo, lo stesso non si può dire per il settore degli eventi che, per qualche motivo, è rimasto ancorato ad un modus operandi analogico fatto di telefonate, e-mail e preventivi. Pensiamo che la semplificazione di queste transazioni complesse possa avvenire grazie all'utilizzo della tecnologia. Per questo abbiamo sviluppato una piattaforma che dispone di tutti i servizi per eventi in un solo portale. Con un ampio catalogo e un'assistenza dedicata da parte di professionisti del settore, è possibile organizzare un evento con il supporto di un tool digitale in modo facile, veloce e trasparente.

Q2: La trasformazione digitale nel mondo degli eventi è quindi una sfida fondamentale per il successo del vostro business. Cosa vi fa credere che si andrà in questa direzione?

A2: Quello che sta accadendo nel mondo degli eventi è molto simile a quanto già avvenuto circa 15-20 anni fa nel mondo del travel. Privati e aziende pianificavano, ordinavano e gestivano i loro viaggi con l'ausilio di agenzie. Oggi invece, le soluzioni digitali per la gestione dei viaggi sono ormai sdoganate sia sul mercato dei viaggi privati sia su quello dei viaggi aziendali e soluzioni come SAP Concur o TravelPerk sono ampiamente utilizzate dai diversi utenti all'interno delle aziende clienti. Crediamo fortemente che un processo simile stia avvenendo anche nell'industria degli eventi. Kampaay, infatti, è il partner ideale per chi vuole portare innovazione e digitalizzazione nella propria azienda

rivoluzionando il modo di organizzare eventi e fornendo a HR Manager, Marketing Manager, CEO innovativi e a chiunque altro in azienda una soluzione tecnologica per farlo. Il continuo sviluppo tecnologico permette già oggi ai nostri clienti e fornitori di offrire o richiedere servizi in maniera molto facile, attraverso un'esperienza utente end-to-end molto semplice ed intuitiva. Questo, unito all'alta qualità di prodotti e servizi che i nostri fornitori selezionati erogano tramite Kampaay, rappresenta per noi il mix giusto per scalare il nostro business a livello europeo.

Q3: Quali sono le principali milestones raggiunte da Kampaay e i piani per il futuro?

A3: Kampaay oggi è una società che opera sul mercato italiano (con sede a Milano) e, dal 2021, anche sul mercato svedese (sede a Stoccolma). Dopo aver fatto registrare, lo scorso anno, un fatturato di circa €1.5mln, si appresta a chiudere il 2022 con circa €4mln di revenues. Risultato frutto di importanti investimenti fatti sia in sviluppo prodotto che nello sviluppo del business, resi possibili anche grazie ai capitali raccolti da investitori istituzionali come 360 Capital Partners. Investimenti resi però efficaci grazie al duro lavoro delle circa 50 persone che oggi compongono il team di Kampaay, condividendone i valori e la vision e cercando tutti i giorni di metterla in atto. A partire dal 2023 partirà il processo di scaleup a livello europeo con l'apertura delle operazioni in Spagna (sede a Madrid) accompagnato chiaramente da un'importante crescita del team e dei risultati economici.

**Vuoi sapere di più su Kampaay?
Clicca qui e contattaci.**