

Sounday, la ricetta italiana per la musica del futuro

Author : Gabriele Orsini

Date : 7 ottobre 2014



Dalle banche alla musica digitale il passo è breve, almeno così è stato per **Giuseppe Ravello**. Dopo 10 anni a lavorare al marketing di Intesa San Paolo, nel 2009 Ravello, 45enne torinese d'adozione ha fondato [Sounday](#), un'azienda che offre soluzioni innovative ad artisti e operatori dell'industria discografica e che nel 2013 ha realizzato 3 milioni di euro di fatturato. Ravello sarà a Pisa **sabato 11 ottobre in occasione di iOFF, [l'Internet Off Festival](#)**, per raccontare la sua esperienza nell'ambito del panel "*Come si innova il mercato della musica?*".

Anche se il suo non era il classico lavoro in banca - da responsabile del segmento giovani dei clienti utilizzava metodi innovativi che comprendevano anche la musica - a Giuseppe Ravello non piaceva la carriera e il futuro che si immaginava. "Dopo una riflessione ho realizzato che la mia strada era un'altra - spiega a paginaQ il Ceo di Sounday - e insieme a due amici che avevano lavorato a Vitaminic, uno dei primi esperimenti di piattaforma per la vendita di musica online, ci siamo messi in testa di fare qualcosa di nuovo".

"Siamo partiti da un foglio bianco con l'obiettivo di trovare lo spazio per innovare" racconta Ravello, "che per me che non possiedo un background tecnologico significa sostanzialmente dare risposte di tipo nuovo ai problemi esistenti". Per farsi un'idea di dove stava andando il futuro l'ex manager di Intesa San Paolo parte per gli Stati Uniti e si fa un tour nella Silicon Valley. In quegli anni il focus era sul consumo della musica, nascevano Spotify, Last FM, Pandora. Ravello però pensava alla produzione e a come fornire un supporto agli artisti da questo punto di vista.

"L'idea era quella di portare online una serie di servizi dei quali gli artisti hanno bisogno per portare avanti un progetto" spiega Ravello, "quando Gianluca Dettori (ex Vitaminic diventato nel frattempo gestore di un fondo di venture capital, ndr), ci ha finanziati ed è nata la prima versione della piattaforma, che è servita soprattutto per capire come reagiva il mercato". All'inizio il target è quello degli artisti emergenti con servizi che comprendono il mixing, il mastering e la stampa di CD, DVD e vinili, oltre alla messa a disposizione di un sistema fai-da-te per il caricamento dei file sui principali servizi di ascolto in digitale, da Spotify a Amazon a iTunes.

Con il 2011 Sounday comincia a crescere decisamente e l'attività comincia a fare gola a nuovi investitori. Alla fine del 2012 Principia sgr, uno dei principali fondi di investimento italiani, finanzia il progetto con 2 milioni di euro. L'uscita dall'universo delle startup coincide con l'allargamento del target di mercato, Sounday comincia ad offrire i suoi servizi anche a nomi noti del music business, proponendo soluzioni innovative come sistemi di tipo cloud per la gestione degli affari, consulenze su prezzi e posizionamento sul mercato.

E il futuro? "Vogliamo crescere ancora - afferma Giuseppe Ravello - puntare sul *mobile*, perché questo è il futuro, e continuare nella direzione che abbiamo intrapreso, raccogliendo in un'azienda tutte le esigenze dei vari attori del settore musicale".