

Le start up preferiscono il virtuale

Innovazione, risorse umane e valore aggiunto: le carte vincenti da giocare sul tavolo verde del new business digitale

◆ Simona Lovati

Obiettivo: investire su personale qualificato e prodotti ad alto valore aggiunto, in qualsiasi settore. È questa la prerogativa delle Startup digitali, le realtà aziendali del terzo millennio, che stanno rivoluzionando il modo di fare impresa e di creare occupazione tra i giovani

Hardware? No, grazie. Il tessuto imprenditoriale del nostro Paese tende a diventare sempre più "soft" con la complicità di nuove realtà 2.0, che scommettono il tutto e per tutto in ricerca e capitale umano. Sono questi i due principali tratti distintivi delle Startup, giovani aziende votate allo sviluppo di prodotti innovativi e di alto valore aggiunto, di quelli che, una volta scoperti e apprezzati, non ne puoi più fare a meno. Un mercato virtuale sì, ma tutt'altro che effimero. Lo dimostrano manifestazioni ed eventi dedicati, come La Fiera delle Startup, organizzata dal Gruppo 24 Ore, che ha avuto luogo in giugno a Milano, e TechCrunch Italy (lo scor-

so settembre a Roma), una due-giorni di conferenze con l'obiettivo di presentare le migliori imprese digitali italiane a un pubblico internazionale e di analizzare l'evoluzione del web.

«Il panorama delle Startup», spiega la professoressa Elisa Valeriani, presidente Ervet (Emilia Romagna valorizzazione economica del territorio) e ricercatrice di politica economica all'Università di Modena e Reggio Emilia, «è lontano anni luce dai settori industriali tradizionali, soggetti alla competizione e alla pressione degli Stati emergenti, che riescono a produrre a basso costo. La difficoltà maggiore di un aspirante imprenditore "della re-

te" è legata alla disponibilità economica, perché in Italia è sempre più difficile accedere al mercato creditizio tramite le banche. Per questo, la soluzione può essere rivolgersi a enti istituzionali, su scala nazionale o a livello regionale – di cui troppo spesso, a causa di poca informazione, si trascurano le potenzialità –, oppure coinvolgere società private con liquidità da investire».

Lo stato dell'arte

Secondo i dati della Camera di Commercio, aggiornati al 14 ottobre 2013, sono più di mille le società iscritte al registro delle imprese innovative (una definizione introdotta per la prima volta con la legge n° 221 del 2012). «Nella maggior parte dei casi», precisa l'esperta, «si occupano dell'ideazione e della commercializzazione di un bene ad alto valore tecnologico (345), oppure di servizi (209), e ancora di ricerca e sviluppo in vari ambiti. Il loro posizionamento geografico si concentra al Nord, tra Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna, e nelle grandi città, Milano ne conta 129, mentre Roma 101. Al momento, quelle che si interessano di turismo e hotelierie sono solo una piccola percentuale».

Istruzioni per l'uso

Non solo tanto spirito di iniziativa, per avviare una Startup occorre rispondere a precisi requisiti, anche dal punto di vista normativo. L'impresa deve essere costituita da non più di 48 mesi, essere di stanza Italia – per essere riconosciuta e beneficiare degli eventuali incentivi –, possedere una capacità di produzione oltre i 5 milioni di euro, con un oggetto sociale destinato all'high quality o all'high tech, e non avere ancora distribuito gli utili. Inoltre, deve soddisfare almeno uno dei seguenti criteri: sostenere una spesa di ricerca e sviluppo pari o superiore al 20% del maggiore importo tra costo e valore di fabbricazione, un terzo del personale impiegato deve essere altamente qualificato per il suo ruolo, e disporre di almeno una licenza o brevetto.

L'imprenditore 2.0

TechCrunch Italy ha scattato la fotografia dell'impresario-tipo, esaminando le 200 candidature inviate per partecipare al



premio innovazione istituito dall'evento (vinto da GiPStech, un sistema per la localizzazione indoor). Secondo l'indagine, per l'80% si tratta di uomini, che lavorano in team, con un'età media che va dai 30 ai 40 anni. Il restante 20% è rappresentato da uno staff "misto", ma con una forte prevalenza maschile.

Work in progress

Difficile fare previsioni per il futuro, soprattutto alla luce della difficile congiuntura economica che stiamo attraversando. Quel che è certo è che l'attenzione e l'interesse di media e istituzioni nei confronti di questo nuovo modo di fare impresa è sempre più alto. La parola d'ordine per l'ecosistema delle Startup è continuare a crescere, esplorando nuovi ambiti, senza lasciare nulla di intentato. «Nessun settore può essere escluso da un'attività di ricerca e sviluppo», conclude la professoressa Valeriani, «l'unica condizione da rispettare è essere in grado di sviluppare progetti ad alto valore aggiunto e con una forte connotazione di innovazione. Per questo, dal mio punto di vista, sarebbe poco conveniente investire in mercati troppo maturi. Il consiglio per un potenziale imprenditore di Startup, e non solo, è di avere coraggio, ma anche di pianificare le sue mosse con cognizione di causa, per non lanciarsi in imprese azzardate, senza avere prima indossato il paracadute».

Una Startup, per essere definita tale, deve rispondere a diversi requisiti. In testa, non essere costituita da più di 48 mesi, avere sede in Italia, per beneficiare di eventuali incentivi, e produrre un bene di qualità e altamente innovativo

Storie da scrivere...



Sopra, Dario Giudici, Ceo di SiamoSoci. In basso, Floriano Bonfiglio, founder & Ceo di Collabobeat. La sfida maggiore per gli imprenditori delle rete è reperire liquidità per avviare la società e dare vita al progetto. Validi aiuti sono i fondi messi a disposizione dalle istituzioni e i sistemi di investimento di gruppo da parte di privati interessati all'iniziativa

Business Angels "nella rete"

Tra le varie opportunità per recuperare capitali, SiamoSoci è una piattaforma on line, che sfrutta le potenzialità della rete per permettere ai privati di puntare su progetti in fase di crescita, con importi contenuti, grazie al sistema di co-investimento. Nata nei primi mesi del 2012 da un gruppo di imprenditori con formazione nell'ambito delle tecnologie e della finanza personale, ad oggi, l'attività del portale ha permesso di finanziare circa 20 aziende per un valore pari a 4,5 milioni di euro. «Siamo anche noi una Startup», commenta Dario Giudici, Ceo della società, «e questo ci ha permesso di capire a fondo le esigenze e le carenze di questa particolare filiera e di potere agire di conseguenza. Abbiamo creato una finestra sull'innovazione: da un lato forniamo strumenti semplici per la pubblicazione dei progetti, dall'altro permettiamo agli investitori di reperire le informazioni necessarie per pianificare una possibile capitalizzazione. Il nostro scopo è incentivare idee nuove e stimolare l'occupazione, contrastando la fuga di cervelli all'estero. Gli ingredienti chiave per raggiungere il successo in questo mondo sono visibilità, competenza, metodo, ed essere supportati da esperti in materia, specie per i giovani».

Filo diretto "on line" con il medico

L'intuizione è di quelle che semplificano e migliorano la vita di tutti i giorni, soprattutto perché interessa uno degli aspetti più delicati, la salute. Collabobeat mette a disposizione dei suoi utenti un servizio di pubblica utilità, che consente ai medici di condividere referti e prescrizioni mediche con i loro pazienti. Come? Tramite un semplice accesso a Internet, anche dal proprio smartphone. Basterà infatti che il medico scriva le proprie note su Collabobeat (accessibile anche in mobilità da qualsiasi device) e clicchi sul tasto "Condividi Visita Medica". In questo modo i pazienti avranno le note sempre a disposizione sul proprio telefonino, con un grande risparmio di tempo per i medici che non verranno più "importunati" da chiamate di pazienti smemorati e con beneficio per i pazienti stessi che si sentiranno più coinvolti nel percorso di cura. «Secondo recenti ricerche, infatti», spiega

Floriano Bonfiglio, founder & Ceo della società, «la cura si interrompe nel 50% dei casi, con punte del 55% nei bambini affetti da patologie croniche. La speranza per il futuro è che la nostra soluzione arrivi il più lontano possibile. Il prodotto verrà lanciato sul mercato in via definitiva per la fine del 2013, grazie alla collaborazione dell'attuale community di 20 membri, che ci sta aiutando a testare e a perfezionare l'offerta. Al momento, abbiamo già ricevuto manifestazioni di interesse anche da parte di tre multinazionali farmaceutiche, che vedono nella nostra azienda un potenziale partner per fare informazione».

Sì, viaggiare... ma indoor

Tutta colpa del GPS (*Global Positioning System*), che con un semplice click ha sbaragliato la concorrenza di cartine e bussole, nobilitandoli ormai a puri oggetti da collezione. GiPStech ha fatto un passo in più, sviluppando una tecnologia destinata alle App, che, sfruttando particolari algoritmi e il campo magnetico terrestre, permette agli utenti di orientarsi anche in ambienti chiusi. Gli ambiti di utilizzo? Gli spazi con una notevole metratura, dove è possibile perdersi, come centri commerciali, musei o grandi hotel. «Sono questi i nostri interlocutori», commenta Matteo Faggin, cofondatore del progetto assieme ad altri tre soci, «che tramite l'integrazione della nostra tecnologia possono garantire un servizio aggiuntivo al cliente. Per esempio, un supermercato potrà inviare dei coupon promozionali a quanti saranno localizzati nel punto vendita, incrementando le possibilità di marketing». La sfida maggiore è reperire fondi per potere implementare sia la funzionalità del software sia la sua distribuzione. «I nostri investors», conclude l'esperto, «sono enti istituzionali, ma anche privati con liquidità da impegnare, disposti a lanciarsi e a credere in una nuova avventura».

Un mercato potenziale di 100 miliardi di dollari

Ottimizzare tempo, spazio e denaro. È questa la sfida di SuperSummit, che sull'onda di importanti case history internazionali vuole svecchiare il modo di fare formazione anche nel nostro Paese, permettendo a professionisti di diversi settori



di aggiornarsi davanti al Pc, senza muoversi da casa o dal posto di lavoro. La piattaforma permette la frequenza al webinar o alla lezione one to one a titolo gratuito se in diretta, oppure a pagamento in differita. Il primo trimestre di corsi è stato dedicato all'area tech, ma dal 2014 l'obiettivo è espandersi in altri ambiti – turismo, fitness, moda e sport – collaborare con aziende che vogliono organizzare seminari per i propri dipendenti e portare il prodotto oltreconfine. «Siamo partiti con un piccolo team di cinque persone», racconta **Marco Montemagno**, founder della società, «destinato a crescere nei prossimi mesi tramite il recruiting di nuove figure interne e il coinvolgimento, per ogni evento, di nuovi curatori che si occupano della gestione degli workshop e dei contatti con gli speakers. Noi forniamo tutto ciò che serve dal punto di vista tecnico, marketing e commerciale, in modo che il curatore stesso possa concentrarsi sulla parte editoriale, beneficiando di parte delle revenues».

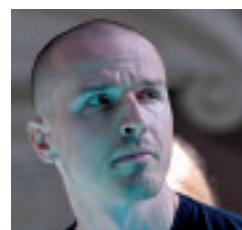
Girare il mondo... dalla A alla Z

La necessità aguzza l'ingegno. È stato così anche per Wanderio, la prima piattaforma che consente di pianificare il viaggio door to door, cioè dall'uscio di casa all'ingresso della destinazione finale, senza dovere saltare da un sito all'altro alla ricerca della soluzione più congeniale. «L'idea è nata dall'esigenza di uno dei soci del gruppo», racconta **Matteo Colò**, co-founder della società, «di stanza a Roma e pendolare per amore ad Amsterdam, sempre alla ricerca dell'itinerario migliore per raggiungere la mèta. Così, anche alla luce del fatto che ben il 45% delle persone vive un sentimento di frustrazione quando si tratta di programmare una vacanza o un business travel, abbiamo pensato di lanciare sul mercato la nostra proposta, un portale che permettesse di organizzare lo spostamento in ogni dettaglio, taxi o navetta da e per gli aeroporti compresi». Questa giovanissima impresa under 25, auto-finanziata *in toto* con i risparmi dei titolari, è operativa dal settembre scorso e ha ricevuto già numerosi riconoscimenti. L'ultimo, ma non per ordine di importanza, quello di essere arrivata tra i finalisti di TechCrunch Disrupt Europe, svoltosi a ottobre a Berlino. «Al momento, l'acquisto di

voucher e biglietti avviene tramite i link di siti nostri partner», conclude Colò, «ma entro il primo trimestre del 2014, saremo in grado di permettere all'utente di effettuare il pagamento di ogni singola tratta tramite Wanderio».

Sconti & omaggi per prenotazioni dirette in hotel

Parola d'ordine: abbattere i costi di commissione per l'esercente e trasformarli in uno sconto a favore del cliente finale. Nell'era del web, in materia di viaggi, è guerra aperta a suon di promozioni, che spesso ci costringono a trascorre ore e ore davanti al PC alla ricerca dell'offerta più vantaggiosa. Un gruppo di amici appassionati di travel (con età compresa tra i 24 e i 27 anni), dopo avere analizzato il fenomeno e osservato come omaggi e discount fossero visibili solo dai siti Internet dei singoli hotel, oppure sulle loro pagine social, ha deciso di lanciare sul mercato la sua personale soluzione, inaugurando nel settembre scorso Windowhotel. Come preannuncia il suo nome, si tratta di una piattaforma on line, una vera e propria "finestra" sul mondo dell'hotellerie, dove l'utente può trovare coupon e prezzi ridotti sulla migliore proposta disponibile degli alberghi partners – per il momento solo italiani –, che, dalla loro, hanno il vantaggio di non dover sostenere pesanti spese di commissione, particolare non da poco, visto che l'ammontare della cifra, a fine anno, può raggiungere cifre a quattro zeri. L'intento per il 2014 è aumentare la massa critica, conquistando un consenso sempre più ampio da parte degli albergatori, anche all'estero. ■



In alto, Marco Montemagno, founder di SuperSummit. Sotto, Il giovane team di Wanderio

