

» **Approfondimenti**

I nuovi incentivi e il «modello Cameron»

ECCO LE START UP D'ITALIA

I PICCOLI DI INTERNET A «CONGRESSO»

Il governo si impegna: entro l'estate il primo pacchetto d'interventi

80

gli investimenti di private equity e venture capital realizzati nel 2011 in Lombardia, la regione con il più alto numero di operazioni in Italia

DAL NOSTRO INVIATO

TREVISO — Le persone riunite ieri in H-Farm, la fattoria delle start up di Riccardo Donadon che miscela high tech e valori agresti alle porte di Treviso, erano poco più di 350. Ma quello che contava ieri era il peso specifico e la concentrazione cellulare: è stato uno dei più importanti brain storming italiani di startupper, venture capitalist, angels e specialisti di economia digitale. I Piccoli del web. Che, però, stanno diventando grandi.

Vista la platea si può dire che è stato anche il giorno dell'impegno pubblico del ministro dello Sviluppo economico, Corrado Passera, su questo fronte. «Siamo qui — ha

detto Passera rispondendo a una delle domande arrivate dai ragazzi presenti — per ridurre i lacci e laccioli che impediscono alle start up, anche in Italia, di esprimersi. Entro l'estate dovremmo riuscire a preparare il pacchetto», quello che dovrebbe organizzare e canalizzare gli sforzi, anche con un decreto legge, per favorire il fenomeno.

Il lavoro è stato avviato da oltre un mese dalla task force voluta dal ministro che si è riunita tutti i lunedì a Roma per preparare il materiale che farà da linfa al decreto. Situazione in Italia, campi di intervento, modalità, modelli eventualmente anche da copiare. «Nessuno ha la sindrome del *not invented here*» ha detto ieri Passera con una buona dose di pragmatismo che, vista la situazione, non guasta. Copiare quello che c'è da copiare, a partire dal caso inglese, quello più gettonato al momento.

Il premier britannico David Cameron ha infatti introdotto una serie di incentivi fiscali per fare di Londra un po' la capitale europea delle start up. Il motivo non è un mistero: quello dell'imprenditoria innovativa, non necessariamente 100% puro web, è il settore che sta creando occupazione, soprattutto giovanile. Mentre un po' tutti gli altri stanno subendo un processo

di precarizzazione generale, complice anche la crisi. Di modelli ce ne sono comunque tanti. «Giustamente è stato citato anche il caso di successo di Israele ed è uno di quelli che guarderemo e che la task force guarderà con più attenzione» ha raccontato il ministro.

In prima fila c'erano i componenti della task force, da Paolo Barberis a Enrico Pozzi, Mario Mariani, Massimiliano Magrini, Annibale D'Elia, Donadon stesso, Andrea Di Camillo. Ma nella bella tenuta di Ca' Tron (che non è un omaggio al film cult di Walt Disney ma la località vicina) si sono dati appuntamento un po' tutti: [Stefano Parisi](#), Stefano Quintarelli il candidato per l'Agcom sostenuto da migliaia di firme raccolte tramite i social network, Francesco Sacco della Bocconi, Vincenzo Russi del Cefriel. Non mancavano poi gli startupper noti nel settore, da Vito Lomele (Jobrapido) a Massimiliano Ciociola (MusiXmatch) e Gionata Mettifogo (Paperlit).

Insomma, in qualche maniera ieri si è venuto a creare il brodo primordiale con tutte le sue forme evolutive che dovrebbero permettere anche ai ragazzi italiani di vincere la sfida darwiniana sul web. Diffonderla è ora la sfida.

Massimo Sideri

Twitter: @massimosideri

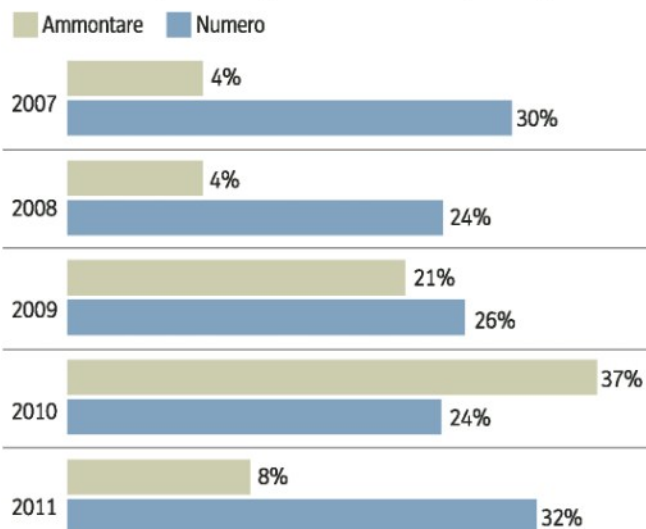
© RIPRODUZIONE RISERVATA



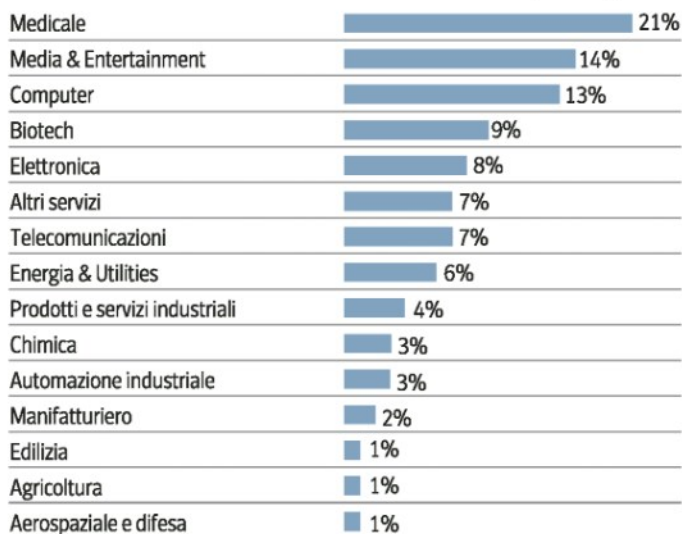
I fondi per i piccoli e high tech

Gli investimenti di private equity e venture capital nel 2011 in Italia

Evoluzione del peso % degli investimenti in imprese high tech

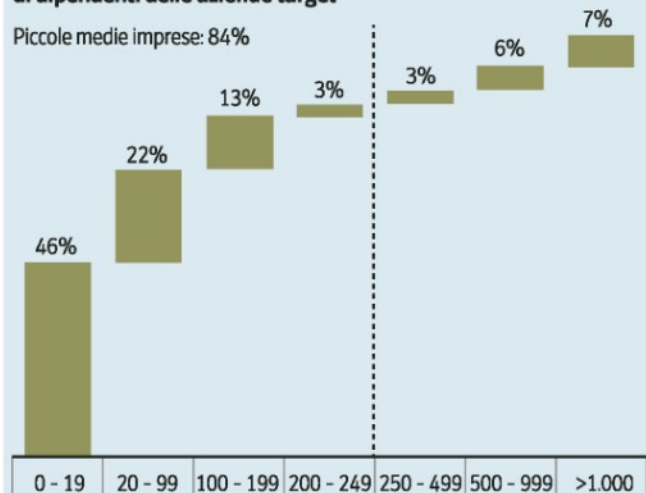


Distribuzione settoriale del numero di investimenti in imprese high tech



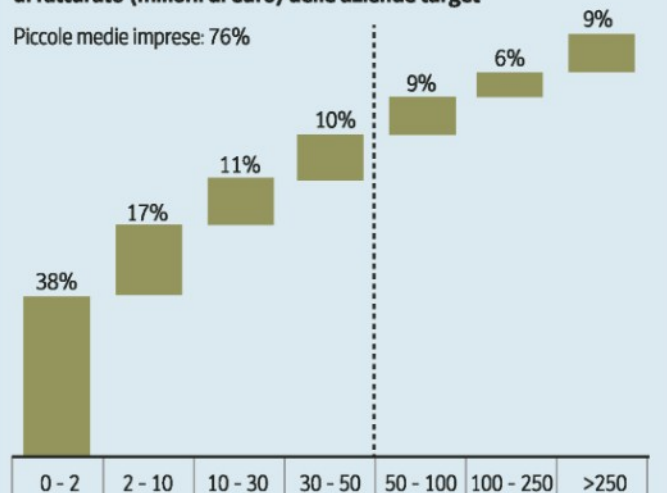
Distribuzione % del numero di investimenti per classi di dipendenti delle aziende target

Piccole medie imprese: 84%



Distribuzione % del numero di investimenti per classi di fatturato (milioni di euro) delle aziende target

Piccole medie imprese: 76%



Fonte: AIFI - PricewaterhouseCoopers

CORRIERE DELLA SERA

Simon Beckerman

«Con Garage insieme vendite e network»



DAL NOSTRO INVIATO

TREVISO — Simon Beckerman, milanese di 38 anni, è uno degli startupper che vivono qui in H-Farm, coltivati come dei piccoli semi da mandare poi a combattere la propria partita nel mondo del business. Ma la particolarità di Simon è che, insieme al fratello, ha già lanciato due società che sono andate bene in passato, ma nel settore tradizionale. «La prima è stata *Pig Magazine*, una rivista per trend setter di moda e musica distribuita in edicola che è andata molto bene». È curioso ma Simon e il fratello per anni hanno seguito il processo contrario: raccoglievano i dati sui trend dal Web e li impachettavano su carta. «Dieci anni fa quasi nessuno dei nostri amici era

su Internet e dunque abbiamo deciso di puntare sulle edicole». L'altra azienda è stata Super, marchio di occhiali finiti sul naso di personaggi come Valentino Rossi e Paris Hilton (Simon giura senza pagare...). Ma la vera start up è Garage. «L'anno scorso stavo cercando di disegnare un'applicazione mobile per lo shop della nostra rivista, per acquistare e vendere le cose che venivano segnalate. L'app doveva essere social. Ed è da qui che è nata Garage, una start up per permettere a tutti di vendere quello che hanno in garage scattando foto e usando i canali social». Un e-commerce che sfrutta la forza dirompente dei social network, dunque, fluidificando il processo grazie a PayPal e a un sistema di fotografie che ricorda Instagram. E che sta convincendo. La app sta chiudendo un piccolo investimento seed da parte dell'inglese Balderton, la ex filiale europea di Benchmark, venture capital noto per essere stato tra i primi a mettere i soldi in eBay e, più di recente, in Twitter. Balderton, che si è nel frattempo staccato dalla casa madre, è stato anche tra i primissimi investitori di Yoox.

M. Sid.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cristiano Esclapon

«Siamosoci, il ponte con i finanziatori»



DAL NOSTRO INVIATO

TREVISO — Ex banker di Merrill Lynch, fulminato sulla via delle start up. Cristiano Esclapon, fiorentino, ha 47 anni e lavora per Esperia, gruppo Mediobanca. E proprio durante il suo lavoro «tradizionale» si è reso conto che c'era uno spazio da riempire nel novello ecosistema italiano di apps e start up. «Io nasco nel private banking, l'ho fatto per 20 anni — racconta Cristiano — e negli ultimi 5 anni abbiamo notato che c'era un forte interesse da parte dei nostri clienti verso questo settore». Così è nata *siamosoci.com* che digitalizza il percorso di conoscenza che normalmente separa lo startupper dagli imprenditori o i finanziatori

che sono interessati a quella particolare innovazione. È un po' come se Siamosoci avesse trovato il modo di fare l'outsourcing della Ricerca e sviluppo. «Ci siamo resi conto che il contributo che può dare l'imprenditore in questo caso non è solo l'investimento ma anche il know how e la rete di conoscenze perché tende a finanziare la start up che innova il settore in cui opera». A livello internazionale esistono altre società che creano questo ponte. Alla fine è una forma di crowdsourcing. Ma non con questa specificità che va oltre la fase del finanziamento. «In sei mesi abbiamo già raccolto i dati di 600 società. Il modello di business si basa sul pagamento di una fee da parte della società che così si fa conoscere e che risparmia le spese di viaggi, incontri, conoscenze, grazie a un processo che ci permette di costruire tutto il set informativo intorno a una nuova realtà imprenditoriale». Dario Giudici, l'amministratore delegato della società, è l'altro cofounder. E tra i soci della holding c'è l'ex fondatore di Dada, Paolo Barberis.

M. Sid.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Simone Tomaello

«Al ristorante via web Misiedo ti dà i punti»



DAL NOSTRO INVIATO

TREVISO — Simone Tomaello è un altro dei semi di H-farm, anche lui, peraltro, con un'altra vita alle spalle. «Per anni ho fatto il consulente per aziende come Telecom Italia, ma ho sempre voluto fare l'imprenditore», racconta Simone, 37enne di Mestre. L'occasione è arrivata dopo aver iniziato una proficua collaborazione con 2night, sito che parla di locali. Da lì è arrivata l'idea di creare un Opentable, il sistema molto diffuso negli Usa che permette di fare il booking online nei ristoranti, ma italiano: misiedo. «A me piaceva moltissimo Opentable, ma in Italia non ha mai funzionato perché è un modello totalmente integrato, dalla cassa alle prenotazioni, che costa

circa 350 dollari al mese per il ristoratore. Ma il 70 per cento dei ristoranti presenti sul territorio europeo è in Italia, Francia e Spagna. Dunque il mercato c'è. Dopo 10 mesi di test con 100 ristoranti ora l'avventura è partita e siamo molto contenti perché circa il 60% dei ristoranti di fascia alta con i quali abbiamo iniziato a provare lo ha adottato». Tra i locali noti dove si può prenotare tramite misiedo c'è il Ratanà di Milano, del comico Antonio Albanese, e Le Calandre di Padova, una stella Michelin. «Il successo dipende dalla facilità di integrazione per il ristoratore, che deve solo sostituire completamente il libro delle prenotazioni con un iPad e pagare una fee per ogni cliente che arriva tramite noi». La prenotazione telefonica funziona ancora ma viene segnata sempre sull'applicazione. Tra le innovazioni: un sistema simile alla raccolta delle miglia aeree che permette, ça va sans dire, di ricevere cene... gratis. Per adesso hanno aperto in sette città tra cui Milano e Venezia. Prossimi sbarchi: Roma e Firenze.

M. Sid.

© RIPRODUZIONE RISERVATA