

Innovazione. A Milano sino a venerdì Italia in seconda fila agli Stati generali delle start-up

Laura Cavestri
 MILANO

«Un'app per pagare il parcheggio, il treno, l'autobus e la funivia con un solo tocco. Ma anche per "localizzare" chi passa vicino a un determinato negozio e inviargli, al cellulare, uno sconto o il pagamento del parcheggio da parte del negoziante, previo acquisto, s'intende. Per ora alla Pa stiamo fornendo gratis il software. Mentre ai negozi chiediamo dai 50 ai 150 euro ogni mille inserzioni via smartphone».

A spiegare il modello di business di Open Move (7 addetti e un fatturato 2015 atteso tra i 2 milioni di euro) è il suo fondatore, Lorenzo Modena, 28 anni, matematico trentino. «Sono qui - ha concluso - per cercare partner ed espandermi all'estero. Oggi ho incontrato developer africani e anche dalle Maldive. Questi

eventi servono a questo».

Da lunedì, Open Move è tra i fornitori ufficiali di sistemi di pagamento per la Provincia di Trento ed è solo una delle start-up italiane presenti da ieri (e per tutta la settimana) a Milano, al *Global Entrepreneurship Congress* (Gec), evento nato nel 2009 come grande "contenitore" in cui start-up, università, istituzioni, fondazioni, *venture capital*, banche e *business developer* si confrontano e sviluppano nuove forme di collaborazione.

Organizzato per la prima volta in Italia, è la tappa 2015 degli "Stati Generali dell'Imprenditorialità" del mondo con 153 nazioni che mettono a confronto leggi, incentivi e best practise per le Pmi innovative. Che, come ha ricordato Maria Contreras Sweet a capo della Small Business Administration del Gabinetto Obama «Sono un veicolo di mobilità sociale, oc-

cupazione e valorizzazione del capitale umano».

Eppure, l'Italia arranca. In base all'indice Gei (la capacità di un Paese di creare le condizioni favorevoli alle imprese innovative) gli Usa sono in cima, il Regno Unito è 4° e l'Italia 49°. Forte nell'innovazione di processo e prodotto e nell'uso di tecnologie. Molto meno nella valorizzazione del capitale umano e nel fare sinergie.

«Vorrei diffondere la vendita di "social drone" ma in Italia c'è ancora poca consapevolezza di questi strumenti» ha spiegato Paolo Mirabelli, fondatore di Dronilab. Un drone o un dirigibile che restituiscono connettività via wifi dall'alto in caso di emergenze o catastrofi naturali. Attività "supportata" dai 500 mila euro di fatturato attesi con l'attività di 3D printing per conto terzi, grazie alla quale è nato "eNable", un programma di stampa 3D per realiz-

zare protesi a basso costo. «Finanziamenti? Il mio stipendio e un bando per il riciclo della plastica arrivato in ritardo».

«Il mercato italiano delle start-up è molto cresciuto negli ultimi 7-8 anni - ha spiegato Marco Villa, vicepresidente e Ad di *Italian Angels for Growth*, un gruppo di 120 "business angel" italiani, tra manager e imprenditori, che dal 2007 hanno investito oltre 18 milioni di euro -. Noi entriamo quando c'è un prototipo. In media investiamo tra 300 mila e 800 mila euro per start-up. Il problema è che in Italia è poco diffuso il *venture capital*, successivo alla fase di start-up, quando servono 2 o 5 milioni per crescere. Ad una start-up biomedicale italiana che ha la migliore soluzione per il monitoraggio a distanza dei pazienti siamo subentrati noi con un'ulteriore tranche. La concorrente Usa ha raccolto 95 milioni di dollari dal *venture capital*».

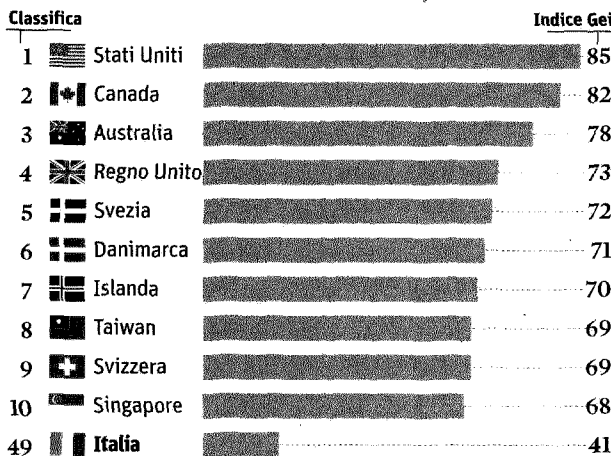
IL 49° POSTO IN CLASSIFICA

Il mercato è molto cresciuto negli ultimi anni ma manca un ecosistema di supporto alla crescita delle nuove imprese



NOI E GLI ALTRI

I Paesi migliori per le start-up



Farmaci. Latina svetta nell'export

La Provincia presenta i risultati dell'indagine Gei - Fontemurro stampa Milano

Antiquorum
 SWISS TIME