

Dall'Incubatore al Point, «così le idee d'impresa potranno crescere ancora»

Come le idee imprenditoriali che nel corso della loro permanenza nell'Incubatore spesso si modificano ed evolvono per centrare al meglio il proprio obiettivo, anche il progetto camerale di accompagnamento alla nascita di imprese giovani ed innovative non è rimasto fermo e nel tempo ha individuato nuovi ambiti e strumenti di sviluppo. Lo ha fatto dotandosi di una sede tutta sua – il Centro formativo per la creazione d'impresa a Brembate Sopra, che ha permesso di raddoppiare il numero di iniziative ospitate – e focalizzando man mano l'attenzione su temi emergenti, come il turismo, le nuove tecnologie e la green economy. Le nuove sfide sono quelle legate al contesto sempre più difficile con il quale le imprese sono chiamate a confrontarsi e alla maggiore complessità dei progetti stessi. L'undicesima annualità, i cui risultati sono stati presentati nei giorni scorsi insieme con il bando per il 2013 (le domande devono essere presentate entro il 7 dicembre, i dettagli su www.incubatore.bergamo.it), ha ospitato 15 realtà, tutte già operative sul mercato, cinque delle quali legate al turismo, cinque alla sostenibilità ambientale ed energetica e 12 caratterizzate da un'impronta tecnologica.

Per molte di loro si tratta della prosecuzione dell'esperienza e talvolta dello sviluppo di un nuovo progetto, magari proprio a partire dall'incontro “alla macchina del caffè” di colleghi con competenze in settori diversi. «Una delle esigenze che più si avvertono ora – ha spiegato il responsabile del progetto, **Giovanni Fucili** – è quella di un accompagnamento più lungo, perché le idee sono più articolate o si evolvono durante il percorso, il mercato è più difficile e c'è la necessità di farsi comprendere». La permanenza può essere prolungata fino a

tre anni, ma c'è anche una nuova prospettiva. «L'obiettivo dell'Incubatore – ha ricordato **Giorgio Ambrosioni**, componente del CdA di Bergamo Sviluppo, l'azienda speciale della Camera di Commercio che realizza l'iniziativa – non è solo quello di fare emergere l'innovazione ma di darle concretezza, la solidità per rimanere sul mercato e fornire nuovi spunti alla nostra economia. In questo senso il Point, il Polo per l'innovazione tecnologica di Dalmine, appare come una sede privilegiata per le attività nate a Brembate Sopra, un luogo che offre le condizioni e le esperienze per creare sinergie, un'occasione di rigenerazione del Point stesso». «Per molto tempo l'industria è stata il settore portante in Bergamasca, ma può esserlo anche il terziario avanzato ed è grazie alla scommessa che avete fatto – ha detto rivolgendosi ai neoimprenditori – che si può colmare il gap nel nostro sistema produttivo. Ci si interroga sempre più spesso sul futuro del nostro territorio, ebbene, credo che le chiavi si possano già trovare nei vostri progetti».

Intanto a rappresentare qualcosa di più di un buon auspicio per le aziende che prima o poi lasceranno la struttura ci sono le performance sin qui messe a segno. «In dieci anni – ha ricordato il direttore di Bergamo Sviluppo **Cristiano Arrigoni** – ha selezionato 104 progetti, di cui 84 sono stati realizzati, ossia il 75%. Settanta sono ancora attivi, pari al 90%. Il progetto, unico in Italia portato avanti da una Camera di Commercio, ha ricevuto inoltre numerosi riconoscimenti e si è articolato in nuove iniziative. Tra le ultime, la formazione e l'assistenza per la partecipazione ai concorsi Start Cup Bergamo e Lombardia e la collaborazione con il Rotary Club Bergamo con cui sono stati avviati percorsi di assistenza e mentoring per le imprese in uscita, che richiedevano, appunto, di potersi confrontare con manager, imprenditori e professionisti esperti». L'affiancamento sarà potenziato nel 2013. «È realizzato attraverso il programma Virgilio – ha spiegato **Fabio Bergamaschi** – che opera da più di vent'anni con tutte le Camere di Commercio d'Italia. A Bergamo gli iscritti al Rotary sono 560 e possono diventare tutor dei nuovi

imprenditori». A dare ulteriori stimoli alla struttura ci pensano i partecipanti. «Un grosso problema è trovare finanziamenti – ha rilevato **Sergio Cocco** di Wineamore – che possono riguardare sia il capitale per far crescere il progetto sia la liquidità. È un peccato che non possano essere messe meglio a frutto le percentuali così alte di successo che l'Incubatore può vantare e il valore rappresentato dalla selezione e dall'accompagnamento realizzati da un ente qualificato e super partes come la Camera di Commercio». Pur riconoscendo di trovarsi già in una posizione privilegiata, che apre molte opportunità, un'altra difficoltà, segnalata da **Sergio Forleo** di Maply, è quella di farsi ascoltare. «Sembra più che altro un problema di mentalità – afferma -, solo riuscire a parlare al telefono con chi potrebbe essere interessato alla proposta è un'impresa».

LE ESPERIENZE

Il portale di moda pensato per i piccoli negozi

L'idea di mettere a punto un nuovo prodotto o servizio molto spesso nasce da un proprio bisogno, la classica lampadina che si accende constatando che, in una certa situazione, servirebbe quel certo aiuto. **Luca Ubiali**, sviluppatore web di 31 anni, non fa mistero di non sapersi destreggiare nella scelta dell'abbigliamento, per questo ha pensato ad un modo per rendere più semplice trovare il proprio look tra le molteplici offerte del settore, utilizzando il canale che più gli è congeniale.

All'interno dell'Incubatore d'Impresa, ha messo a punto www.vestibilia.com, una piattaforma dalla doppia anima. Da un lato è un social network dove le appassionate e gli appassionati di moda possono condividere i propri outfit, mettere cioè in rete, sentendosi un po' come le blogger diventate vere e proprie guide per lo stile, le fotografie dei capi, degli accessori e degli abbinamenti che si ritiene possano fare tendenza e dove scambiarsi opinioni, consigli e informazioni sugli acquisti. Dall'altro è uno spazio aperto a

brand e negozi, che possono allo stesso modo mostrare le proprie proposte, le novità, i prezzi e le offerte. «Andare per negozi senza un obiettivo preciso – confessa -, mi mette in crisi, così ho pensato a qualcosa che permettesse di farsi un'idea in anticipo di quello che può fare al proprio caso, di individuare il prezzo, il punto vendita che lo propone e andare a colpo sicuro».

La parte “social”, gratuita, è funzionale a creare un'ampia platea composta da appassionati di moda, da chi vuole essere sempre aggiornato, chi vuole esprimere la propria creatività nel vestire o semplicemente da chi vuole saperne di più accedendo alle diverse sezioni e categorie. Per i negozi è prevista la possibilità di una presenza “base” gratuita, alla quale possono essere affiancati, a pagamento, funzionalità più avanzate o servizi di supporto. «È un portale – spiega l'ideatore – pensato soprattutto per le piccole attività, che solitamente non riescono a sviluppare la propria presenza online. Attraverso il sito potranno, ad esempio, avere le statistiche sulle visite, dare visibilità alle offerte, ai marchi, creare pagine personalizzate, ma anche promuovere eventi o contest tra gli iscritti alla piattaforma, il tutto in maniera semplice, proprio perché possa essere curato anche dalle piccole insegne indipendenti». Il servizio partirà su Bergamo, ma è replicabile in altre zone. Al momento si stanno raccogliendo le adesioni – ed i pareri – dei commercianti, la previsione è di aprire lo spazio al pubblico della rete nella prima metà del nuovo anno.

Gli AcchiappAnimali voglio aprire nuove sedi

La rassegna stampa – che spazia dai quotidiani e dai telegiornali nazionali alle trasmissioni più seguite fino ai periodici per tutte le età – la dice lunga sull'interesse suscitato dall'iniziativa. Ma dietro al clamore per un servizio atteso, anche perché investe spesso le sfera affettiva, ci sono risultati capaci di dargli solidità. A luglio del 2010, sulla soglia dei trent'anni, due educatori

cinofili, **Andrea Granelli** e **Luca Spinelli**, hanno dato vita all'associazione AcchiappAnimali, portando in Italia, e in Europa, le tecniche per il ritrovamento di animali smarriti apprese a Seattle da Kat Albrecht, la prima pet detective degli Stati Uniti, che con un suo libro li ha "illuminati" su una nuova attività da fare con i cani e per i cani. Il sistema parte dall'analisi del profilo dell'animale scomparso – cani e gatti soprattutto, ma non solo – che porta ad individuare i motivi dell'allontanamento e la zona che potrebbe aver raggiunto e ad intervenire con una serie di strumenti, dai maxiposter facilmente leggibili anche da chi è in macchina agli appostamenti, alle fotografie notturne fino al posizionamento di gabbie di recupero. Nelle ricerche hanno un ruolo fondamentale i loro cani, Napoleone, un Setter irlandese di sette anni, e Grace, Bloodhound di due anni e mezzo, appositamente addestrati a seguire con il loro fiuto le tracce dello scomparso. «In due anni – racconta Andrea – abbiamo seguito 400 casi e il tasso di ritrovamento è dell'80% quando l'intervento è richiesto entro le 48 ore dalla scomparsa e del 70% sul totale delle chiamate». Il loro approdo all'Incubatore è legato alla prospettiva di espansione. «Le richieste sono molte – prosegue – ed essendo solo in due non possiamo soddisfarle tutte. Stiamo pensando di organizzare dei corsi di formazione e dare vita ad altre sedi, in particolare al centro e al sud, dove oggi non riusciamo ad intervenire di persona. Ci siamo rivolti all'Incubatore soprattutto per le consulenze giuridiche e commerciali, sui contratti e le modalità su cui impostare i rapporti con le altre sedi». Andrea e Luca sono impegnati anche nel loro centro cinofilo, Dogzone, in città, l'unico con piscina per la riabilitazione, e stanno mettendo a punto nuove idee per prevenire le fughe, dedicate questa volta ai canili e agli allevatori. «Quella di AcchiappAnimali è comunque un'attività di cui si può vivere – rileva Andrea -. Certo è un lavoro impegnativo, che prevede anche appostamenti notturni o di correre per chilometri, anche lungo una ferrovia o una strada provinciale, quando il cane ha fiutato una pista. Occorre una forte passione per la natura e gli animali, ma le

soddisfazioni non mancano». «I costi del servizio di ricerca non sono eccessivi – dice – ma li abbiamo voluti fissare, anziché prevedere la libera donazione, per selezionare in qualche modo, tra i tanti casi di scomparsa che si verificano, i proprietari più motivati, anche perché loro stessi hanno un ruolo attivo nelle operazioni».