

Start up, «il vero ostacolo è la paura di non farcela»

written by Redazione
15 Ottobre 2014



La formula della finale potrebbe essere quella di un talent show: tre minuti secchi per incuriosire il potenziale investitore incontrato in ascensore, raccontandogli la propria idea imprenditoriale (il cosiddetto “elevator pitch”, dove “pitch” è il lancio del baseball). Che non sia un gioco o un esercizio accademico lo dimostra il fatto che, ad esempio, il progetto vincitore della scorsa edizione di Start Cup Bergamo - impostosi poi anche ai livelli regionale e nazionale del concorso - si è presto trasformato in un’opportunità per le ideatrici. La loro stampante 3D che permette ai bambini di progettare e realizzare da sé il proprio giocattolo ha infatti raccolto l’interesse di una multinazionale italiana, con la quale la collaborazione continua. Start Cup Bergamo è una business plan competition che nasce all’interno dell’Università, in particolare nel centro di Ateneo Cyfe - Center for Young and Family Enterprise, allargandosi agli altri soggetti del territorio interessati alla

creazione e allo sviluppo d'impresa (Bergamo Sviluppo, Gruppo Giovani di Confindustria Bergamo, Bergamo Scienza, Ubi Banca Popolare di Bergamo, Talent Garden Bergamo, Jacobacci & partners, Unogas). Coinvolge gli studenti universitari (la facoltà di Ingegneria dedica un corso specifico, in inglese, all'Entrepreneurship and Venture Creation, tenuto dal professor Tommaso Minola) ma anche tutti i bergamaschi che vogliono provare a mettersi in proprio con una nuova idea, opzione sempre più attuale, viste le difficoltà del lavoro dipendente. Il percorso comincia a giugno, con momenti di formazione su come analizzare il mercato e scrivere il business plan, per poi mettere in sfida le proposte e presentarle al pubblico. Anche la finale della quinta edizione (che ha visto in gara ben 17 progetti) è andata in scena nell'ambito di Bergamo Scienza, appuntamento al quale seguirà un camp su come far decollare il business.

Paolo Pressiani è il coordinatore di Start Cup Bergamo.

Una buona idea imprenditoriale è quella che si può raccontare in tre minuti?

«Una buona idea deve essere innovativa, avere un mercato molto molto buono ed essere scalabile, essere cioè in grado di generare clienti e fatturato non solo per reggersi in piedi ma anche continuare crescere. Certo, la capacità di presentarla in modo attraente ha il proprio peso e su questo lavoriamo attentamente nell'ambito di Start Cup, ma al fondo deve sempre esserci un progetto valido. La sfida dei tre minuti può però essere un test: se non si riesce a condensare il proprio progetto, forse le idee non sono così chiare o non si è riusciti ad enucleare gli aspetti salienti».

Come nasce un'idea vincente?

«Dalla voglia di fare e di mettersi in gioco, essenzialmente dalla passione, che fa in modo che ci si dedichi pienamente al proprio progetto. Ma anche dalla capacità di apprendere dai propri errori. Sbagliare è infatti ammesso e "utile", le stesse storie degli imprenditori di successo mostrano che non è quasi mai la prima iniziativa quella che va a segno. Altro fattore oggi fondamentale è la volontà di

creare sinergie, di fare network».

Ci sono sistemi per mettere a punto al meglio il proprio progetto?

«Gli studi permettono di costruirsi un set di strumenti per inquadrare l'idea, ma poi è essenziale confrontarsi direttamente con il mercato, va analizzato sul campo con interviste, dati. Occorre capire se la proposta piacerà ai clienti o cosa chiedono davvero».

In quali settori è più promettente "lanciarsi" oggi?

«Una ricetta non c'è. Creare un'app può essere più facile che avviare un'impresa manifatturiera, non fosse altro per i costi, ma l'industria può essere più duratura di un'applicazione informatica. I macrotemi strategici sono due: o si apre un campo del tutto nuovo proponendo ciò che prima non c'era, penso ai Google glass, o si trasforma un settore tradizionale, come è avvenuto per l'informazione on line. Imprenditore, del resto, è chi coglie un'opportunità nei luoghi più impensati».

Ma imprenditore si nasce o si può diventarlo?

«C'è un intero filone di ricerca su questo argomento... Dal canto nostro, con Start Cup, diamo a tutti la possibilità di mettersi alla prova ed offriamo ai partecipanti gli strumenti per valutare autonomamente il proprio progetto considerandone i diversi aspetti».

Un problema denunciato dagli aspiranti imprenditori è la difficoltà a trovare finanziamenti...

«Quello delle risorse non è mai il problema principale, se l'idea ha le basi per andare avanti e crescere gli investitori si trovano. L'ostacolo vero è semmai la paura di non farcela o quali confini si hanno. Può darsi infatti che un progetto non vada bene per il mercato italiano, ma in qualche paese estero sì. Le barriere sono molto spesso personali».

Certo che l'Italia non sembra agevolare la voglia di fare impresa, le complicazioni sono sempre dietro l'angolo...

«In effetti l'apparato normativo e burocratico è complesso, ma le soluzioni per l'operatività poi si trovano. Direi che non è mai il caso di generalizzare, anche in Italia ci sono esempi di piccole realtà, di ragazzi che hanno avuto un'idea capace

di stare sul mercato e sono riusciti a metterla in atto con successo».

Com'è la voglia di fare impresa a Bergamo?

«Dal nostro osservatorio sicuramente in crescita, siamo passati da sette progetti approdati in finale alla prima Start Cup ai 17 di questa quinta edizione».

Bergamo è un terreno fertile per far crescere le nuove idee?

«È un ecosistema frizzante. Ci sono l'Università con i suoi programmi, i progetti della Camera di Commercio con Bergamo Sviluppo, anche Confindustria ci crede molto, tanto che attraverso il Gruppo Giovani ha messo a disposizione di Start Cup, credo per la prima volta in Italia, alcuni imprenditori associati a fare da tutor dei progetti in gara. Un aspirante imprenditore a Bergamo può trovare percorsi di formazione, tutor accademici e industriali e occasioni per incontrare investitori».

WAW - Wellness at Work

La ginnastica dolce arriva sul posto di lavoro e previene le assenze per malattia

Con WAW, Wellness at Work non ci sono più alibi per non dedicare un po' di tempo alla cura della proprio benessere fisico. È un progetto di ginnastica dolce, correttiva e posturale che arriva direttamente sul posto di lavoro, senza la necessità di cambiare tenuta, di spazi ampi o di macchinari. L'idea è di Mauro Ciarciagliani, 26enne, personal trainer, motricista per bambini con corsi in lingua inglese e cinese, nonché campione internazionale di Wushu Kung Fu (per intendersi l'arte marziale che ha lanciato l'attore Giorgio Pasotti). Alla ricerca di un ulteriore sbocco per le sue competenze, il trainer ha messo a fuoco, partecipando alla Start Cup, una proposta mirata per le aziende, con un fine che va ben oltre lo svago per i dipendenti. «I disturbi dell'apparato muscoloscheletrico - spiega - sono un problema crescente e rappresentano il 38% delle cause di assenza dal lavoro. Sono dovuti principalmente a stress mentale e fisico, movimenti ripetitivi, posture errate o eccessive stimolazioni meccaniche. Oltre che sulla salute dei lavoratori hanno ripercussioni sulle economie aziendali e sociali, con perdite che sono state quantificate in milioni di euro». «WAW si

propone di fronteggiare questi disturbi con una serie di ginnastiche già esistenti ma poco conosciute - afferma - che ben si adattano ad un ambiente come quello di lavoro. La proposta non affatica, è praticata in piccoli gruppi per circa mezz'ora, due volte a settimana negli orari meno produttivi, come la prima mattina, la pausa pranzo o il tardo pomeriggio. L'intervento permetterà all'azienda di aumentare qualitativamente la produttività, ridurre le assenze per malattia e gli infortuni sul lavoro e aumentare la soddisfazione dei dipendenti».

Una proposta che ha già incontrato il favore delle aziende. «C'è un accordo con la Bellini di Zanica - evidenza Ciarciaglini - ed ora l'idea andrà valutata con i dipendenti. Anche con lo spazio di co-working tra professionisti Talent Garden è interessato. L'incontro con Marco Bellini, presidente dei Giovani di Confindustria Bergamo, mi ha anche permesso di conoscere il progetto WHP Workplace health promotion per la promozione della salute nei luoghi di lavoro e la possibilità di benefici fiscali per le aziende che adottano buone prassi».

Bambouland 2.0

Lo studente di Agraria si costruisce un futuro col bambù

Studiante della facoltà di Agraria alla Statale di Milano, Mattia Malanchini, 22 anni di Stezzano, è un esempio di come sta cambiando l'approccio al lavoro. Prima ancora di terminare gli studi (e magari entrare nel vortice di curriculum e colloqui) si è voluto costruire da sé un'opportunità, «anche solo per avere una carta in più da giocare». L'idea - diventata business plan partecipando alla Start Cup - è "Bambouland 2.0" ovvero la creazione di una coltivazione di bambù. «È una pianta pochissimo coltivata in Italia - spiega - ma in molti paesi del mondo è una risorsa economica non indifferente, perché ha un'ampia gamma di impieghi. I culmi legnosi possono infatti essere utilizzati nell'edilizia, nell'arredamento, nell'oggettistica, nel tessile, mentre i germogli si prestano ad un uso alimentare. Mi è sembrata una buona idea per dare vita a qualcosa che mi offrisse un'opportunità di reddito e mi appagasse professionalmente».

Il progetto se l'è costruito, in pratica, dal nulla visto che in Italia c'è una sola esperienza già avviata simile a quella che vorrebbe realizzare. Ha letto e cercato in rete e fatto visite sul campo, optando per la varietà di bambù gigante. «In realtà sarei già pronto per partire - annuncia Malanchini -, ma sto avendo difficoltà nel trovare un terreno in affitto. Ho cominciato a cercarlo da circa sei mesi, servirebbero tre ettari o poco meno perché l'attività sia sostenibile, ma pare che i proprietari siano più interessati a vendere che ad affittare ed io non mi potrei permettere un investimento iniziale così impegnativo».

Malanchini ha anche ragionato su come togliere lo zero dalla casella del fatturato nei tre anni che servono perché la pianta di bambù completi l'accrescimento diametrico. «Come business "spalla" - evidenzia - ho pensato alla possibilità di creare nel bambusetto un'area relax e per svolgere attività fisiche come lo yoga. Ma può anche ospitare visite di studenti, dalle università in giù, e diventare un punto di riferimento per l'informazione e la promozione del bambù, magari anche con la collaborazione di designer e architetti».

«Rispetto ad altre iscritte alla Start Cup, la mia non è probabilmente l'idea più innovativa, in fondo ho preso spunto da esperienze già avviate nel mondo - dice con sincerità -. Ci tenevo però a realizzare qualcosa di mio e a mostrare che ci sono ragazzi che hanno voglia di fare e di mettersi in gioco. Comunque andranno le cose, il percorso mi è servito moltissimo. Non avevo idea di cosa significasse scrivere un business plan ed ho imparato anche a dimensionare il progetto nelle diverse fasi. In più mi sono potuto confrontare gli altri partecipanti ed è stato molto costruttivo».

EasyExtra

Lavoro occasionale, il portale che fa incontrare domanda e offerta

Le idee di business spesso nascono per dare risposta ad una necessità sperimentata in prima persona. È quanto accaduto a Davide Indriolo, studente del corso di laurea magistrale in Ingegneria gestionale all'Università di Bergamo che

da dieci anni si guadagna l'argent de poche facendo il cameriere con la formula dei voucher. «Mi è capitato di passare lunghi periodi senza ricevere richieste - racconta - e poi magari di essere contattato per due o tre servizi nello stesso giorno o in un periodo in cui ero impegnato con lo studio. Così ho cominciato a pensare che quelle opportunità potevano essere girate ad altri ragazzi». L'utilità di un sistema che facesse dialogare domanda e offerta di manodopera per lavori occasionali si è fatta ancora più marcata quando da Verbania si è trasferito a Milano ed ha dovuto ricostruire da zero i contatti con i potenziali datori di lavoro. È da queste premesse che nasce EasyExtra, portale web e mobile messo a punto con i compagni Christian Paltenghi, laureando come lui, e Carlo Emanuele Leggio, già laureato e al lavoro all'Osservatorio sull'innovazione digitale del Politecnico di Milano. «Fa riferimento al lavoro occasionale retribuito con voucher - spiega Indriolo - che è la forma più snella e flessibile messa a disposizione dalle norme e la più tipica per gli studenti». La piattaforma raccoglie le richieste dei datori di lavoro ed i profili dei candidati e li fa incontrare. I ragazzi che si iscrivono scelgono il settore (si è deciso di partire con tutto il mondo dell'ospitalità, dall'alberghiero al bar, alla ristorazione, che registra la più alta percentuale di voucher venduti, e con l'area dei promoter, in espansione), indicano le proprie competenze e l'area entro la quale sono disposti a muoversi e ricevono una notifica nel caso si presenti un'occasione per loro. «A questo punto possono inoltrare la propria proposta - prosegue -. La particolarità che è si chiede indicare anche il compenso richiesto, così che l'esercente possa anche risparmiare scegliendo il profilo adatto per ogni tipo di evento». «Non si tratta di un gioco al ribasso - precisa Indriolo -, ma del tentativo di dare una scala di valori alle diverse esperienze. In questo, il sistema aiuta anche prevedendo un doppio feedback, da parte del committente e del prestatore d'opera, che crea una classifica delle performance di entrambi, dalla quale risulta perciò ancor più facile scegliere». Insomma, un progetto che consente agli imprenditori alle prese con picchi inaspettati di lavoro o sostituzioni dell'ultima ora di risparmiare tempo e magari anche denaro e ai ragazzi di ampliare il campo delle opportunità. Il tutto

in una forma che è anche social, empatica ed in continuo aggiornamento. «Il programmatore per lo sviluppo del sito lo abbiamo trovato - dice Indriolo -, ora servono i finanziamenti che non sono poca cosa. Noi però ci crediamo molto, anche perché oggi non c'è in pratica nulla di paragonabile a questa proposta».