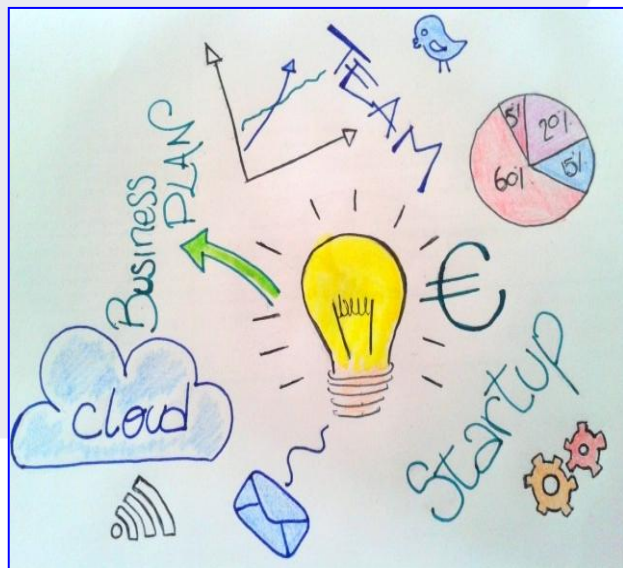


Alumni ISICT news

Connected Talents

Numero 3 – Febbraio 2016



Hanno collaborato a questo numero

Tommaso Zerbi, Matteo Aragone, Massimo Vanzi, Susanna Canepa, Alessia Vignolo, Andrea Schiappacasse, Salvatore Saporito

Consulente di Redazione

Marta Farruggia

In questo numero...

Editoriale.....2

di Matteo Aragone

Voci di ISICT.....2

di Massimo Vanzi

Voci fuori campo.....3

Intervista a Vittorio Viarengo

Il giardino delle idee.....4

di Susanna Canepa

In Italia si può.....5

Intervista ad Andrea Ridi

Dalla ricerca al business.....6

di Andrea Schiappacasse

Una startup made in ISICT.....7

di Salvatore Saporito

Startup for dummies.....9

di Matteo Aragone e Tommaso Zerbi

Chi siamo.....11

ISICT Istituto Superiore di Studi in Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione

È un Istituto di formazione di eccellenza in ICT che vede la partecipazione dei Dipartimenti dell'Università di Genova del settore ICT, di Imprese ed Enti presenti sul territorio ligure. I Soci ISICT sono:



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI GENOVA



REGIONE LIGURIA



CONFINDUSTRIA
GENOVA



Camera di Commercio
Genova



Ansaldo STS

A Hitachi Group Company



FINMECCANICA

DIVISIONE SISTEMI PER LA SICUREZZA E LE INFORMAZIONI

Voci di ISICT

di Massimo Vanzi

Senior Member ed esperto tecnologico di Italian Angels for Growth

Membro del Comitato degli Esperti ISICT



Il modello imprenditoriale delle *startup* ha suscitato grande attenzione negli ultimi anni in Italia da parte dei media. Finalmente, si potrebbe dire, considerando che negli Stati Uniti questo sistema ha iniziato a diffondersi negli anni '50 del secolo scorso: Digital Equipment Corporation è una delle prime grandi società nate con questo modello. Quali sono le caratteristiche fondamentali di questo modello imprenditoriale? Quali le differenze rispetto al modello più tradizionale che in Italia ha avuto il suo periodo magico durante il *boom* economico degli anni '50 e '60 e che sussiste ancora oggi? Nello spazio, forse troppo breve, di questa colonna di ISICT *news* cercherò di indicare almeno gli aspetti principali di questo modello d'impresa:

1. È un gioco di squadra (niente *man at the helm*), l'obiettivo comune è creare ricchezza, meta che viene poi declinata in maniera diversa, ma sinergica, dagli *startupper* e dagli investitori/*advisor*;
2. Il modello tipico di finanziamento è il *money for equity*: la *startup* nasce se si trova il modo di finanziarne la partenza coinvolgendo investitori nella squadra;
3. È innovativo *by construction*: non possono esistere *startup* che non abbiano aspetti innovativi, tecnologici e/o di *business model*. La definizione "Startup Innovativa" è una tautologia.

Quali vantaggi per il nostro settore industriale e per la comunità derivano da queste tre regole base?

1. Il focus dell'azienda è fin dall'inizio sulla crescita (per valore dell'azienda, per fatturato e per posti di lavoro); è dimostrato che le *startup* crescono ad una velocità superiore ai settori più tradizionali e che i posti di lavoro creati da società giovani, ad esempio negli USA, sono di 4-5 volte superiori a quelli creati dalle grandi aziende;
2. Dopo 5-7 anni le *startup* (di successo, se sono ancora vive), continuano a coltivare questo approccio al *business* nel loro DNA e dimostrano un *trend* comunque significativamente migliore del modello tradizionale;
3. Per finire, la ricerca spasmodica di innovazione a 360 gradi, che come abbiamo visto è nel DNA delle *startup*, è l'unico vero aspetto che conta nella competizione globale.

Alumni
ISICT

Editoriale

di Matteo Aragone

Presidente Alumni ISICT



Il fenomeno *startup* è attuale e, come ogni tema di cui si parla molto, è necessario gestire bene le aspettative, stando attenti a non alimentarne troppe, regola a cui mi attengo. Nel nostro piccolo, come Alumni ISICT cerchiamo di fornire qualche nozione di base e di raccontare realtà attive sul panorama locale e all'estero, sempre raggiungibili attraverso il nostro *network*. Come ho potuto constatare come giurato di Startup Liguria, la qualità delle nuove aziende è in crescita e Genova, con tutte le sue contraddizioni, tra cui la mancanza di un incubatore certificato, è un terreno fertile grazie a numerosi attori che offrono servizi e occasioni di *networking*. Il messaggio che mi piacerebbe passare, soprattutto agli studenti, è che diventare imprenditori è impegnativo ma possibile e, più delle mie parole, sono convincenti gli esempi di Saverio Murgia, Luca Nardelli, Luca Verderame, soci di Alumni ISICT che hanno creato due *startup* pluripremiate (Horus e Talos), senza dimenticare che si può dimostrare spirito imprenditoriale e innovativo anche in aziende consolidate e nella ricerca.

Voci fuori campo

Intervista a Vittorio Viarengo
Chief Marketing Officer di MobileIron



Per fare impresa bisogna sviluppare un'idea. Come si distingue un'intuizione buona da una che non ha futuro?

Molti pensano che l'idea sia la base dell'imprenditoria: io vedo questa cosa come una delle *misconceptions* più grandi in questo ambito. L'ingrediente principale per prendere decisioni, ad esempio su dove investire, sono le **persone**: la loro passione, il loro talento, il loro lavoro. Una persona in gamba potrà sempre raddrizzare un'idea "balorda", mentre un'ottima idea in mano a dei *losers* non andrà mai in porto. In seconda battuta, individuo due modi per valutare ciò che mi viene proposto. La prima è il **contesto**, nel senso che bisogna stare al passo con ciò che ci circonda: se qualcuno mi propone oggi un'idea su un *social*, per definizione non mi entusiasma; la seconda sono gli **utenti**, ovvero il *target* che va individuato per testare il primo prototipo dell'idea in questione e valutarne la validità.

Quindi, le persone al centro. Che caratteristiche devono avere per fare impresa con successo?

Avendo lavorato con imprenditori che ce l'hanno fatta e altri che non ce l'hanno fatta, considero fondamentali quattro punti: la profonda conoscenza di un settore, che permetta di identificarne i problemi, i *gaps* e le opportunità; la passione ed una motivazione forte, che nascono e derivano dalla profonda conoscenza di un ambito; inoltre serve una grandissima *stamina*, cioè la resistenza di fronte agli ostacoli (le persone che ce la fanno sono sempre quelle che vanno oltre le difficoltà); in ultimo, saper costruire un buon *team* intorno a sé, un *network* di persone in gamba e motivate. Se un aspirante imprenditore possiede queste quattro qualità,

per me può valer la pena investire nella sua idea.

Per avviare un'impresa serve il denaro: è così vero che il mestiere di cui parliamo è riservato ai ricchi?

Assolutamente no. Parlando di quello che succede qui in Silicon Valley, molte *startup* sono create da gente appena uscita dall'università, che entra nel mondo dell'imprenditoria senza avere un soldo in tasca. È però importante precisare che la Silicon Valley è un mondo architettato per facilitare questo meccanismo: i *venture capitalists* sono alla ricerca delle persone giuste, che abbiano le caratteristiche di cui parlavo prima. Ovviamente partire con una nuova impresa è tanto più facile quanto più si lavora sul software, che ha costi di partenza molto bassi. In ogni caso, quello che noto in questo mondo è che fin troppi imprenditori sono ossessionati dal *fundraising*, ancor prima di aver validato la loro idea.

Cosa ha portato di "italiano" Vittorio Viarengo nel suo lavoro in Silicon Valley?

Sicuramente ho mantenuto uno stile molto mediterraneo di trattare le persone che lavorano con me, e di fare gruppo: questo mio modo di fare, che ho imparato quando ero ancora in Italia, crea ogni giorno un clima sereno in cui ognuno è portato a dare il meglio di sé. Senza dimenticare, da buon genovese, un altro importante ingrediente molto apprezzato dai miei colleghi: sapergli offrire una buona focaccia!

di [Tommaso Zerbi](#)

Il giardino delle idee

di [Susanna Canepa](#)

Incident Support Specialist in Carestream Health



Che cosa hanno in comune un *executive coach*, una giornalista *freelance*, un incallito programmatore, un *industrial designer*, una *blogger* e un architetto? Semplice: menti brillanti e creative, entusiasmo e passione per il proprio lavoro, voglia di collaborare, confrontarsi e contaminarsi in modo “naturale”. Questi sono i principi alla base del **Talent Garden**, il più grande *network* europeo di spazi di *coworking* focalizzato sul settore digitale e creativo.

Oggi Talent Garden è uno dei principali *player* dell’innovazione in Europa, grazie anche alla *partnership* stipulata con Digital Magics, *venture incubator* di *startup* innovative digitali, e Tamburi Investment Partners, importante banca d’investimento italiana che aggrega più di 600 talenti in 13 città (Barcellona, Tirana, Kaunas, Milano, Genova, Padova, Torino, Bergamo, Pisa, Cosenza, Pordenone, Sarzana e Brescia).

Per capire pienamente cos’è Talent Garden si deve pensare a uno spazio a disposizione di professionisti e innovatori che hanno bisogno di un’area di lavoro. Questi professionisti però in Talent Garden non trovano solo un luogo per poter lavorare, vengono loro forniti anche gli strumenti necessari per trasformare le proprie idee in realtà e far crescere il proprio *business*. Inoltre, lavorare a stretto contatto con altri professionisti di diversi settori crea nuove connessioni e dà la possibilità di far nascere nuovi progetti, magari pensati proprio davanti alla macchinetta del caffè!

Il *coworking*, però, non è l’obiettivo, ma lo strumento per aggregare le persone ed è questo il grande successo di TAG rispetto ad

altri modelli di *coworking*. I nuovi membri, dopo un periodo di prova, vengono selezionati dagli altri *co-worker*, principalmente per alimentare l’empatia tra i membri e aumentare la possibilità di collaborazione. Altra caratteristica è il focus sul mondo dell’innovazione digitale che stimola ulteriormente la contaminazione tra i componenti.

Ed è proprio sul tema dell’innovazione digitale che si basano i principali eventi organizzati dal TAG, rivolti sia ai grandi che ai più piccoli. Ne sono un esempio HelloRobot e CoderDojo Kids, occasioni rivolte ai robotici e programmatori di domani per imparare a creare un robot e a programmare divertendosi. I più grandi possono partecipare ad eventi e corsi come Manager 3.0, progetto innovativo per i nuovi manager/imprenditori ai quali viene fornita la “valigetta degli attrezzi” per adattarsi in fretta ai mutamenti repentini dei mercati, per cambiare cultura e atteggiamento mentale, per rinnovare e rendersi appetibili.

E in quale miglior posto si può trovare la sede di Genova di TAG, se non agli Erzelli? All’interno del Parco Scientifico Tecnologico (PST), Talent Garden può usufruire del supporto di Genova High Tech, della possibilità di collaborazioni con le grandi aziende presenti nel parco e, da luglio 2016, della vicinanza con IIT e il suo incubatore. Talent Garden è quindi un contenitore di entusiasmo e sinergia, in grado di dare risposta immediata e di velocizzare l’ingresso di un’idea sul mercato. Il luogo per eccellenza in cui far partire una *startup* digitale o iniziare la propria carriera da *freelance*.

In Italia si può

Intervista a Andrea Ridi

Ceo e Co-Founder di Rulex



Imprenditore seriale dal 1998, ha fondato diverse startup. Com'è iniziato il percorso che l'ha portato a fondare Impara nel 2007?

Dopo la laurea nel '96 ho lavorato in università ma mi sono presto accorto che i miei interessi non si limitavano alla ricerca. Nel '98 ho fondato Lab33. L'idea era abbinare quello che poi si chiamerà *Internet of Things* con le nuove tecniche di apprendimento automatico. Nel 2006 il team di Lab33 si è sciolto, ma grazie alle conoscenze acquisite ho fondato Impara, *spinoff* del Cnr, focalizzato sul *machine learning*. Il mercato era da costruire, ho creato altre aziende per avere soldi da reinvestire in Impara fino al 2014, quando è venuto il momento di dedicarmi al 100% ai *big data* e di avviare il processo di internazionalizzazione con Rulex.

Il suo percorso dimostra che si può fare impresa in Italia. Quali sono le difficoltà e quali i punti di forza?

I contro sono noti: mercato limitato, pochi finanziamenti, tasse... più interessanti i vantaggi. L'Italia ne ha due rispetto all'America: talenti a prezzi inferiori con *turnover* più basso. A Boston i migliori chiedono stipendi molto alti e dopo due anni cambiano lavoro obbligandoti ad assumere un sostituto in anticipo. Considerati entrambi i fattori (stipendi e *turnover*), il costo in Italia è di circa un quarto inferiore ma la qualità è al top, per questi motivi abbiamo deciso di mantenere la ricerca e sviluppo a Genova, dove cerchiamo anche partner per sviluppare soluzioni verticali su settori di mercato che non copriamo.

Negli ultimi due anni si è focalizzato sull'internazionalizzazione, portando Impara sul mercato globale. Perché avete

aperto la sede a Boston, chiamata Rulex?

Rulex produce un *software* di *advanced analytics* e soluzioni verticali sui *big data*, raggiungere un mercato più ampio e guardare all'estero è inevitabile. Boston è al top per innovazione e investimenti ed è la culla del meta-mercato degli *analytics*, perciò presentarsi come azienda che viene da quel territorio suscita fiducia nei clienti. Rispetto alla Silicon Valley ha due grandi vantaggi: un fuso orario più gestibile con l'Italia con la quale dobbiamo avere rapporti costanti e legami molto stretti, e un ambiente più europeo.

Impara è una Pmi che punta su tecnologie innovative. Qual è il *core business* e che valore viene dato ai giovani con esperienze di ricerca?

Attualmente viviamo una rivoluzione, il nostro mondo produce molti dati grezzi e la sfida è riuscire ad interpretarli. Il settore è competitivo, molte aziende grandi e piccole si sfidano in questo campo e Impara vuole produrre le migliori soluzioni. Per questo motivo i ricercatori sono il "motore" di Impara: restare vicino alle "fabbriche dei cervelli" è fondamentale. Partecipiamo a programmi come il Phd ITalents e offriamo gratuitamente a giovani laureati, dottori di ricerca o dottorandi, sessioni di formazione durante i "Rulex Training Days".

Che consiglio darebbe a un ragazzo che vuole fondare un'azienda?

Partire da Genova è possibile, ma nell'*high-tech* è fondamentale cercare un mercato più ampio. Gli suggerirei, inoltre, di confrontarsi con imprenditori con esperienza (anche il sottoscritto!), realtà come Fondazione RI, Confindustria, Siit, Talentour e altre possono fornire i contatti giusti.

di [Alessia Vignolo](#)

Dalla ricerca al *business*

Intervista a Sofia Mosci

Marketing & Sales Manager, Shareholder in Camelot Biomedical Systems S.R.L.



Dopo anni di carriera accademica, come hai scelto di diventare imprenditrice?

Mi sono laureata nel 2005 in fisica teorica, quanto di più lontano dal business si possa immaginare! Già dal dottorato però mi sono avvicinata alla scienza applicata, studiando aspetti teorici e pratici del *Machine Learning*. Durante l'ultimo anno di dottorato, grazie a una borsa di studio "[Fullbright B.E.S.T.](#)" (Business and Exchange Student Training, *ndr*), ho studiato imprenditorialità in ambito ICT alla Santa Clara University, e ho svolto uno *stage* presso una *startup* in Silicon Valley. In seguito sono tornata in Italia per discutere la tesi di dottorato e avere il mio primo figlio. Dopo un'esperienza a Parigi come post-doc e una seconda figlia, ho abbandonato la carriera accademica. Nel 2012 sono entrata come socia in Camelot Biomedical Systems.

Dalla Silicon Valley sei tornata a Genova. Le ragioni di una scelta in controtendenza?

Anzitutto, la mia famiglia. Prima di andare negli USA ero già sposata e in attesa del primo figlio. Venendo da una tradizione di imprenditori genovesi, inoltre, ho sempre creduto nell'investimento sul territorio. Non sono un'amante dell'approccio "alla Silicon Valley", mirato a fare il *boom* e vendere a qualche *big player* del settore, per questo sono fiera di essere tornata in Italia e delle decisioni prese insieme al *team* di Camelot.

Camelot è composta per lo più da ex ricercatori di diversi ambiti. Che ruolo hanno ricerca e innovazione nella sua crescita?

Il *know-how* in campi diversi e la capacità di innovare sono punti di forza, ma solo se ben impiegati. Attualmente stiamo cercando l'impostazione adatta a far convivere ricerca e

innovazione con la solidità necessaria per crescere. Prima la maggior parte del fatturato era legato a progetti di ricerca, che ci impegnavano su tanti fronti, non sempre portando a risultati tangibili. Ora che siamo più consolidati stiamo concentrando una grossa fetta della squadra su commesse e consulenze. Dall'anno scorso queste entrate sono diventate la percentuale più grande del fatturato, e ciò ci ha permesso di reinvestire in innovazione con più sicurezza, con un piccolo *team* interno per la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti.

Da startup ad azienda strutturata: quali sono state le fasi più delicate di questa evoluzione?

Una criticità è stata dover passare da un'impostazione "*technology-oriented*" a una "*customer/market-oriented*". Saper leggere il mercato è necessario ed è un'abilità che si apprende sul campo. Imparare a farlo aiuta a non commettere l'errore di innamorarsi troppo della tecnologia senza pensare all'efficacia del prodotto finale sul mercato. Un'altra tappa importante è stata la certificazione di qualità ISO 9001. Il percorso di certificazione ci ha aiutato a prendere consapevolezza dei nostri limiti, migliorando il nostro processo di sviluppo.

Consigli per un neolaureato ICT con un'idea di business?

Prima di tutto, la borsa "[Fullbright B.E.S.T.](#)" è annuale e spesso i candidati sono pochi: è davvero un'ottima opportunità! L'esperienza all'estero è fondamentale, ma in Italia si può (e si deve) tornare. Nel nostro Paese evidenziamo fin troppo i problemi e le storie fallimentari; occorre, invece, trovare nelle storie italiane di successo l'ispirazione per non mollare e portare avanti le proprie idee.

di [Andrea Schiappacasse](#)

Una startup made in ISICT

di Salvatore Saporito

Research Assistant at Biomedical Diagnostics Research C. Ziekenhuis, Eindhoven



Cosa vuol dire essere imprenditori nel 2016? Proviamo a ragionare durante una chiacchierata con Saverio Murgia e Luca Nardelli, rispettivamente CEO e CTO

di Horus Technologies, una giovane *startup* col cuore in Italia (e in parte anche in ISICT) e la mente proiettata al mondo, che proprio pochi giorni fa (gennaio 2016) ha ufficializzato di aver ricevuto 900 mila \$ in investimenti da parte di 5Lion Holdings.

Parliamo della genesi di Horus. È stato il risultato di progressivi sviluppi o è stato frutto dell'ispirazione di un momento?

Luca: Un momento di ispirazione c'è sicuramente stato: in una buia serata del gennaio 2014 di ritorno dalla facoltà di Ingegneria, ci siamo accorti della presenza di un non vedente sperduto alla stazione Brignole, che cercava di orientarsi seguendo i muri della stazione. Ci siamo immediatamente detti che sarebbe servita una soluzione tecnologica per migliorare la vita di questa persona, anche prendendo spunto dalla tesi in visione robotica che stavamo svolgendo con il professor Solari. Ovviamente lo sviluppo è stato poi graduale.

Col tempo un semplice *hobby* si è trasformato in un progetto strutturato capace di attrarre finanziamenti.

Saverio: Diciamo che abbiamo sempre avuto una certa vocazione imprenditoriale e "startuppera". Con un percorso partito con lo Startup Day 2014 in Confindustria, passato per i primi *grant* tra cui "EITdigital idea challenge" e transitato per il programma di incubazione "Working Capital", Horus si è dotata delle risorse per crescere acquisendo nuovi profili, tecnici e non.

Venendo al presente, cos'è Horus oggi?

Saverio: Oggi siamo una realtà di 9 persone e, a breve, cresceremo ancora.

Luca: Dal punto di vista dello sviluppo, al

momento abbiamo realizzato una gamma di prototipi, di cui per ora stiamo programmando la produzione. Siamo in una fase di passaggio dalla ricerca allo sviluppo vero e proprio.

A che business model puntate?

Luca: Certamente si tratterà di un prodotto *hardware*. Non escludiamo un giorno di

offrire servizi *on-top*, ma l'idea verte su un dispositivo di proprietà dell'utente.

Pensate che sia cambiato il modo di fare imprenditoria oggi?

Saverio: L'Italia è stata storicamente indietro per investimento in capitale di rischio. Tuttavia, si respira un miglioramento nell'aria: 30 anni fa un'avventura come la nostra sarebbe stata impensabile. Prima ancora di aver raggiunto il mercato abbiamo trovato soci e finanziamenti a capitale di

rischio, anche da fuori Italia. Una volta solo una grande azienda con utili da reinvestire in ricerca avrebbe potuto avviare un simile progetto. Altrimenti si partiva da patrimoni personali, o da vie di finanziamento più tradizionali, ovvero con un debito.

Quale ruolo ha giocato l'ICT nella gestione e promozione del vostro progetto?

Luca: Certamente un ruolo fondamentale, fin dalle origini, quando Horus è nata come azienda delocalizzata, in cui ci tenevamo in contatto da remoto da diversi punti in Italia. Inoltre, la campagna di *crowdfunding* (dicembre 2014 - febbraio 2015) non solo ci ha permesso di raccogliere 30 mila euro, ma anche di portare avanti un'attività di sensibilizzazione sui temi dell'accessibilità. E abbiamo trovato partner per lo sviluppo, oltre che utilissimi *feedback*. Non scordiamo che Kickstarter non esisteva prima del 2009.

Saverio: Potremmo quasi parlare di

democratizzazione dell'imprenditoria. Tramite internet poi abbiamo la possibilità, pur rimanendo piccoli, di agire realmente *worldwide*. Horus ha puntato subito su una vasta rete di relazioni internazionali: dagli investitori statunitensi, a fornitori in Asia. Come mercati, sicuramente ci orienteremo subito su EU e USA.

Luca: Trattandosi di un prodotto complesso, ci si trova ad avere bisogno dei fornitori più disparati. Nessun territorio geografico limitato ci offriva davvero ciò di cui avevamo bisogno.

Come vive il giovane imprenditore oggi?

Saverio: La giornata tipo *dovrebbe* essere 9-18 (Luca ride, *nda*), in pratica vista la natura delocalizzata della nostra azienda ci troviamo

in un flusso operativo continuo dalle 7 del mattino alle 3 del mattino seguente, per via dei fusi orari.

Quali sono le ambizioni di Horus per domani?

Saverio: Molte *startup* sono in cerca dell'*exit* rapida, con fondatori che vorrebbero capitalizzare l'idea al più presto possibile con un'IPO, oppure essere acquisiti da una grande azienda del settore. Horus, invece, punta a far arrivare sul mercato il proprio prodotto come soggetto autonomo. Sono fiducioso nelle potenzialità della nostra idea, e credo che

avremo un impatto significativo nel mercato delle tecnologie assistive. Per storia e per organizzazione non siamo troppo legati a un territorio quale possa essere Genova o Milano. Non escludiamo in futuro di aprire *subsidiaries* all'estero, magari in collaborazione con sedi di ricerca o centri di eccellenza.

Come sarà secondo voi l'imprenditore del futuro?

Luca: Speriamo che sia giovane. Direi che c'è bisogno di iniziativa specialmente giovanile. Inoltre, sono tanti i problemi della società che ancora attendono soluzioni nuove.

Saverio: C'è un certo *hype* mediatico attorno

alla figura dello *startupper*. Molti neolaureati lo sono, segno che le idee circolano: questo suo diventare di moda si può interpretare come un nuovo riconoscimento da parte della società.

Che peso ha avuto l'ISICT nella vostra esperienza?

Saverio: Ci ha dato una forma mentis. Le competenze di *project management* che quei sabato mattina sembravano così lontane, oggi ci regalano una marcia in più. Facciamo

errori, certo, ma senza quel bagaglio integrativo ne faremmo certamente di più.

Luca: Ah, da non dimenticare, ci ha fatto incontrare!

Startup for dummies

di Matteo Aragone e Tommaso Zerbi

Avete sentito parlare di *startupper* pronti a *pitchare* la propria idea a VC indecisi se avviare una campagna di *reward crowdfunding*? Vi state chiedendo su che pianeta siete finiti? Ok, forse creare imprese

non è proprio per *dummies*, ma alcune parole tecniche fanno sembrare le cose più oscure di quanto non siano. Lungi dal volervi proporre una guida completa, cerchiamo di fare un po' di chiarezza.

Premi per startup

A Genova la *call* aperta più importante è quella di **Fondazione Ricerca Imprenditorialità**: offre diecimila euro e numerosi aiuti in termini di *networking*, *mentoring* e relazioni industriali. Durante l'anno vengono organizzati numerosi premi, alcuni dei quali intensivi (**Startup Day di Build it Up e Confindustria**, **Startup Weekend al Talent Garden**), altri spalmati nel tempo (**SmartCup di Regione Liguria e Bic**, **StartCup Liguria di Unige**, il premio di **LegaCoop**, il premio **Perotto del Cti Liguria**). Il consiglio è guardare sempre anche al di fuori della Liguria, numerosi premi vengono promossi sia in ambito italiano sia internazionale. [Bando di Fondazione RI](#)

Registro Startup Innovative

Le nuove società italiane possono iscriversi al registro "Startup Innovative". Ecco i principali vantaggi: defiscalizzazione, incentivi nell'*equity* (capitale sociale), procedure più semplici. Le aziende interessate devono soddisfare due criteri: essere **startup** (costituite da meno di 60 mesi e avere dimensioni ridotte in termini di fatturato) e **innovative** (brevetti, spesa in R&D). [Registro Startup](#)

Pitch e Business Plan

Sono due modi di presentare la propria idea imprenditoriale ai possibili investitori. **L'elevator pitch è il discorso che un imprenditore farebbe ad un investitore se si trovasse per caso con lui in ascensore.** L'esposizione deve essere sintetica (5 minuti circa), chiara ed efficace per convincere l'investitore a scommettere su di lui. **Il business plan è la descrizione dettagliata del piano d'impresa:** spiega il prodotto, l'analisi di mercato e il piano *marketing*, i costi e i ricavi previsti...

Garanzia Giovani

È un programma europeo volto ad aiutare i giovani di quei Paesi Membri in cui il tasso di disoccupazione è superiore al 25%. Uno dei suoi aspetti è il **sostegno all'autoimpiego e all'imprenditorialità**, che prevede, per i giovani fino ai 29 anni che hanno un'idea imprenditoriale e vogliono mettersi in proprio, l'accesso ad incentivi e servizi quali:

- formazione e assistenza per la stesura del *business plan*
- supporto all'accesso al credito
- servizi a sostegno della costituzione dell'impresa

Il programma prevede che le idee valutate positivamente siano facilitate nell'accesso al credito attraverso un Fondo di Garanzia. [Garanzia Giovani](#)

Finanziaria 2016

Per le nuove *startup* viene previsto un regime di particolare favore con l'**aliquota IRES** che scende dall'attuale 10% al 5% applicabile per 5 anni (anziché 3 anni). In attesa di una riforma strutturale sulla fiscalità delle società di persone, aumenta la franchigia di **deduzione IRAP** per questa tipologia di imprese da 10.500 a 13.000 euro.

Dal 13 gennaio 2016 si possono chiedere incentivi di "Nuove imprese a tasso zero" a **Invitalia**. Sono stanziati 50 milioni di euro per la nascita di micro e piccole imprese composte in prevalenza da **giovani fra i 18 e i 35 anni** o da **donne**.

Le agevolazioni consistono in un finanziamento a **tasso zero** della durata massima di **8 anni**.

Crowdfunding

È un microfinanziamento privato volto a sostenere gli sforzi di persone e organizzazioni. Ne esistono due tipologie: il **reward crowdfunding**, più diffuso, dove le persone fanno doni in cambio di una ricompensa, come su **KickStarter**, e l'**equity crowdfunding**, attraverso cui gli investitori diventano azionisti della *startup* con quote di minoranza. Il *crowdfunding* in Italia è poco diffuso: la genovese **UnicaSeed** è stata una delle prime società a fornire una piattaforma di *equity crowdfunding*, mentre la "nostra" **Horus** la prima *startup* ad avere un finanziamento tramite la piattaforma di *reward crowdfunding* di **Telecom**.

A chi chiedere i soldi?

Numerose realtà investono in *equity* di *startup*, sia per un primo **seed** (30-50 mila euro), ma anche per cifre più importanti come i **business angels** (come *Italian Angels for Growth*) e i **venture capitalist (VC)**. Gli investitori in *equity* (capitale sociale) sono spesso privati, ma esistono importanti operatori pubblici (**LigurCapital, Invitalia**). Anche qui il consiglio è entrare in contatto con dei *network* anche al di fuori dei confini nazionali.

Incubatori e servizi

A Genova da molti anni è presente l'incubatore **Bic**, mentre a Chiavari sta nascendo **Wylab**, promosso da Antonio Gozzi. Esistono numerosi *coworking*: nel settore Digital spicca il **Talent Garden**. Numerosi enti erogano servizi a favore delle *startup*: **Confindustria Genova, Università di Genova, Genova 2021, Fondazione Ricerca e Imprenditorialità** (promotori del progetto **Innovation Hub**), **Camera di Commercio, Lega Cooperative...** Altri esempi in Italia sono **I3P, H-Farm** e **Digital Magics**.

Ricordiamo che interlocutori privilegiati di Alumni Isict sono **Talentour**, di **Giancarlo Gaimari** e il **Cti Liguria** di **Aldo Loiaconi**.

Innovazione

La funzione principale di un brevetto è proteggere un'invenzione, ma non è certo l'unica. **"Brevetti+ 2"** è l'incentivo per valorizzare i brevetti più attuali e prevede un contributo a fondo perduto fino a un massimo di 140.000 euro. [Sito Invitalia](#)

In ambito **Horizon 2020**, lo **Sme Instrument** è lo strumento che consente di sviluppare un'idea progettuale di innovazione lungo tutta la catena del valore, con finanziamenti di 50.000 euro per lo studio di fattibilità, fino a 2.500.000 euro per lo sviluppo dell'idea.

Chi Siamo

Gli Alumni



Contatti: alumni@isict.it

Sito: <http://isict.it/chisiamo.php?pagina=alumni>

SI RINGRAZIA



Marta Farruggia, Consulente di Redazione, laureata in Informazione ed Editoria. Ha collaborato con *Il Corriere Mercantile* e il *Liguria Business Journal*