

LE ESPERIENZE SUL CAMPO

## I primi passi affidandosi a esperti del settore

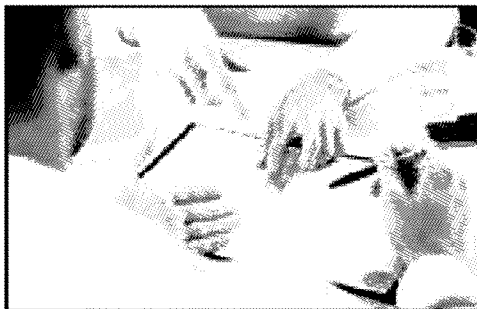
Se le normative di favore possono dare una spinta a chi è incerto o meno sull'eventualità di avviare una start up innovativa, l'esempio di chi ha già fatto questo percorso può risultare decisivo.

**Giorgio De Nunzio** è ceo e co-fondatore di Adam (Advanced data analysis in medicine), spin-off dell'Università del Salento che ha messo a punto GliCAD, progetto finalista nella categoria start up del concorso europeo Innovact Awards. Si tratta di un software utile per la localizzazione, la segmentazione e la misura volumetrica dei tumori in immagini di diagnostica medica, come ausilio per la diagnosi e la successiva terapia.

La società, che già in passato ha collezionato altri premi, è in procinto di dichiarare inizio attività e di iscriversi alla sezione speciale del Registro delle imprese, dedicato alle start up Innovative. «Il sistema normativo e finanziario non è di supporto all'avvio e alla gestione di un'impresa», lamenta. «Basti pensare al regime di tassazione del reddito di impresa che, oltre al pagamento delle imposte dell'esercizio concluso, prevede anche il pagamento anticipato delle stesse per un valore pari al 103%». Al di là degli aspetti esterni, secondo De Nunzio la difficoltà maggiore per chi avvia un'attività è a ragione «nella veste di imprenditore, con la capacità, lungimiranza e astuzia necessarie per saper fare impresa».

**Giuseppe De Giorgi**, 28 anni è cofondatore di Fubles, social network dedicato al calcetto, che consente di comporre le squadre per giocare nel campo più

vicino. Dopo la laurea in ingegneria industriale al Politecnico di Milano e qualche esperienza all'estero (Svezia) e nella consulenza strategica (Accenture), lavora per l'Acceleratore d'Impresa del Politecnico di Milano con il compito di individuare e selezionare le migliori iniziative imprenditoriali da supportare nella crescita. In Fubles si occupa dello sviluppo commerciale, finanziario ed organizzativo. Il social network conta 350mila iscritti e otto addetti, ma non mancano le difficoltà del fare business: «Se all'inizio il problema era trovare il



primo cliente, poi è diventato far crescere la community, poi assumere altre persone e ora è espandersi», spiega. Consigli a chi vorrebbe aprire una start up? «Il primo è di circondarsi di un team di persone valide», risponde. «Quindi cercare di capire l'interesse del mercato per il proprio prodotto o servizio, testarlo costantemente ed essere disposti a fare - qualora sia necessario - quello che in gergo si chiama pivoting, una correzione cioè della rotta inizialmente progettata».

Infine il suggerimento è di avere sempre un piano di maturazione su tutto il core team. «All'inizio è facile lanciarsi in un nuovo progetto, la cosa importante è avere una visione condivisa e sapere già cosa può succedere se qualcuno decide di intraprendere strade diverse», osserva.

Per certi versi simile è l'esperienza di **Marco Porcaro**, fondatore di Cortilia, mercato agricolo online che porta a domicilio degli utenti prodotti freschi di stagione, coltivati in modo sostenibile dalle aziende agricole locali.

«Siamo la prima start up ad aver portato la spesa di frutta e verdura fresca dall'agricoltore su internet, ottimizzando verticalmente la filiera corta grazie alla geolocalizzazione», spiega. «Con il tempo abbiamo raccolto la fiducia di alcuni investitori, come il fondo di Seed Digital Investments Sca Sicar, Boox, Club Italia investimenti e alcuni business angels». Quanto alle difficoltà iniziali, Porcaro pone l'accento in primo luogo sulla necessità di «convincere gli agricoltori che i pomodori si potevano vendere anche su internet, senza compromettere qualità e valori». Il suo consiglio a chi pensa di lanciare una nuova azienda è di provarci, «facendosi affiancare da business angel e mentor con esperienza nel settore o nell'industria di riferimento per evitare errori costosi sia in termini di tempo, sia di tipo economici. Detto questo, fare degli errori è utile: significa che si sta osando! Ai giovanissimi direi: cosa state aspettando?», conclude.

