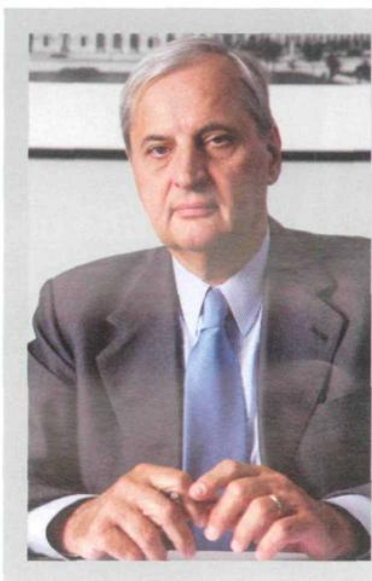


ATTUALITA'

di Paolo Lombardi

Le start up italiane cercano il mercato al di là dell'Oceano

GIAMPIO BRACCHI
presidente della Fondazione
Politecnico di Milano



MILANO - Giampio Bracchi, presidente della **Fondazione Politecnico** di Milano, è piuttosto realistico nel dipingere il quadro della situazione: ci sono parecchie decine di start up sempre più in difficoltà nell'attrarre concreta attenzione e interesse di venture capitalist e business angels. Infatti, in uno scenario di crisi economica e isterilimento del nostro mercato, queste start up si adagiano in una strategia di pura sopravvivenza, attente ad 'andare avanti ad ogni costo' piuttosto che a delineare chiari obiettivi di crescita.

Così, tra le attività tipiche della propria 'mission' di affiancamento ai neo imprenditori (ricerca di idee imprenditoriali, consulenza per la stesura di business plan, definizione di strategie di avvicinamento al mercato ecc.) l'acceleratore d'impresa della Fondazione Politecnico insieme a **Mind the Bridge Foundation** e a **PniCube**, in questi ultimi tempi hanno spinto soprattutto sul pedale del sostegno all'internazionalizzazione delle nuove imprese, sfruttando le proprie relazioni con università e incubatori esteri. L'obiettivo era chiaro: aiutare le neo imprese a crescere e magari anche a provare a vendere la tecnologia made in Italy là dove l'ecosistema di capitali e imprenditoria è più ricettivo; quindi, più che in Italia e in Europa, in zone come la Silicon Valley californiana. Così circa un anno fa, con il supporto dei propri incubatori, alcune di queste start up sono sbarcate in Usa.

C'È CRISI DI INVESTIMENTI NELLE NEO-IMPRESSE ITALIANE. E PER QUESTO INCUBATORI E ACCELERATORI D'IMPRESA SPINGONO SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

MERCATO, RELAZIONI, MARKETING

Francesco Baschieri è co-fondatore e Ceo di **Spreacher** una 'social web radio' che consente agli utenti di realizzare contenuti e palinsesti delle trasmissioni e che si propone il non certo modesto obiettivo di "diventare, per la radio su web, quello che YouTube è per i video". Baschieri ha passato tre mesi in Silicon Valley concentrandosi all'inizio sulla costruzione di un network di relazioni. "Colpisce la velocità con cui là si muovono le cose e prendono piede aziende e nuovi prodotti. E ci sono aree di attività, come il marketing, in cui noi abbiamo molto da imparare".

Un'altra realtà arricchita dal viaggio nella Silicon Valley (relazioni, costruzione di contatti, rifinitura del business plan ecc.) è la **HyperFair** di Lecco che ha realizzato una propria piattaforma multimediale comprensiva di un mix di tecnologie allo stato dell'arte: realtà virtuale, file sharing, audio e video conferencing, 3D, avatar e così via. Grazie a questa piattaforma è possibile organizzare manifestazioni fieristiche sul web che replicano l'andamento di una fiera reale. Ogni espositore può quindi creare e allestire un proprio stand personalizzato, esporre i propri prodotti in 3D, farli visionare ai visitatori, scaricare brochure e documentazione, parlare attraverso web conferencing con i partecipanti, organizzare e consultare le statistiche sull'evento (tipologie di visitatori, prodotti più 'visitati', richieste di info).

Non mancano quindi le idee, lo spirito imprenditoriale, le esperienze internazionali e tutti gli ingredienti necessari per consolidare le esperienze imprenditoriali delle start up. Si tratta ora di mettere meglio a fuoco, come ha invitato a fare Giampio Bracchi, nuovi metodi e meccanismi per attirare i finanziamenti necessari a sostenere queste iniziative. ■