

Focus Start up e nuove attività

Atenei e aziende Gli incubatori dei politecnici e la strada del franchising

Più di 550 opportunità per aspiranti imprenditori

Gli aiuti e le possibilità per chi vuole mettersi in proprio

Avviare una start up sia con l'aiuto degli incubatori universitari, sia con il sostegno di una banca o della Regione o dei Business Angel, ma anche aprire un negozio in franchising. Queste alcune delle opportunità per diventare imprenditori.

Per quanto riguarda gli atenei, tra gli incubatori più noti sono da segnalare quelli del **Politecnico** di Milano e di Torino. A Milano, nel caso in cui si abbia un'idea imprenditoriale, sono l'acceleratore d'impresa e il career service a mettere a disposizione competenze e infrastrutture per rendere realtà il progetto. Nel dettaglio bisogna mandare il progetto o idea di prodotto via mail a careerservice@polimi.it, prenotare un appuntamento con un esperto presso lo sportello Career service al Campus Bovisa-Broggi e partecipare al concorso "Idea

to product competition" ogni maggio all'interno del **Politecnico**. Una competizione con l'obiettivo di far emergere prodotti ad alto contenuto tecnologico e costruire nuovi percorsi imprenditoriali. Mentre a Torino per mettersi in proprio si

può proporre un'idea a i3p (120 start up dal 1999) che diventerà la "culla" del progetto, a cui verrà data la possibilità di svilupparsi ricevendo consulenza e facilitazioni per ottenere un finanziamento (www.i3p.it). Da citare anche Mind the Bridge, fondazione californiana che si propone di favorire l'incontro dei migliori talenti imprenditoriali italiani con le opportunità e i capitali della Silicon Valley.

Tra le altre chance una delle più gettonate è quella del franchising. In particolare ad essere alla ricerca di «franchisee» ci

sono nel settore immobiliare Grimaldi, Frimm, Tecnocasa, nell'alimentare Burger King e nell'abbigliamento Original Marines. Grimaldi per esempio intende aprire un centinaio di punti vendita nel prossimo biennio. "I principali requisiti necessari per entrare nella nostra rete sono: conoscere il settore, essere agenti immobiliari e avere uno spirito imprenditoriale", spiega Roberto Perego, direttore franchising Italia Grimaldi immobiliare, che aggiunge inoltre che è richiesto un investimento iniziale di 20 mila euro e il pagamento di una royalty mensile di 750 euro. Previsti un corso di formazione e la fornitura del software. Anche Frimm punta a crescere per l'anno prossimo aprendo cinquanta "negozi" immobiliari, 35 nella mediazione creditizia e 15 per i finanziamenti alle imprese. Il capitale da investire

inizialmente è in questo caso di 40 mila euro, un canone di 10 mila euro annuo con un contratto di 4 anni. Richiesta l'abilitazione ad agente immobiliare come anche per Tecnocasa che aprirà nei prossimi due anni 300/350 nuove agenzie. Investimento iniziale di 25/30 mila euro con royalty in media di 1200 euro mensili. Diverse le richieste fatte per aprire Burger King. Qui il capitale iniziale deve essere di 700 mila euro, la royalty di 50 mila dollari per una durata del contratto di 20 anni. E la scuola Burger King ha una durata di 15 settimane. Infine Original Marines prevede per l'anno prossimo di aprire 30 «filiali». Investimento iniziale: 650 euro al metro quadro (140 metri quadri più deposito), contratto di cinque anni. Non necessaria l'esperienza.

Irene Consigliere

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Start up Initiative Ragazzi che discutono business plan

100

i punti vendita che, nell'immobiliare, Grimaldi intende aprire nel prossimo biennio: una strategia da cui nascono diversi nuovi posti di lavoro

300/350

le agenzie che aprirà Tecnocasa nei prossimi due anni. Investimento iniziale di 25/30mila euro con royalty in media di 1200 euro mensili.

30

i negozi che intende aprire Original Marines l'anno prossimo. Investimento iniziale: 650 euro al metro quadro, contratto di cinque anni. Non necessaria l'esperienza.

