

Il reportage

Colline e pianure La zona collinare è limitata. Una serie di modesti rilievi segna il graduale passaggio alla pianura padano-veneta, da cui emergono i Colli Euganei (in provincia di Padova) e i Colli

Berici (in provincia di Vicenza). Il 56% del Veneto è formato da pianure. Nessun'altra regione ha una così estesa superficie pianeggiante. Da ricordare l'alluvione che il primo novembre 2010 ha colpito

soprattutto Padova e Vicenza. Bilancio: **tre morti**, almeno **300 feriti**, **3.000 sfollati**, **500.000** persone coinvolte, **131 Comuni** colpiti, **150.000 bestie** morte annegate, danni per **300 milioni di euro**.

NUOVE IMPRENDITORIALITÀ

Hai un'idea e cerchi soldi? Troviamoci a un pizza party

Alla H-Farm di Roncade come nella Silicon Valley. Per far crescere le aziende

di Umberto Torelli

Sei minuti per presentare il business plan accompagnato dall'idea imprenditoriale, poi una decina per il dibattito con gli investitori e le aziende. A seguire una chiacchiera a tutti assieme, per scambiarsi idee. Magari giocando una partita al calcio-balilla o facendo due tiri di pallone sul prato erboso. L'obiettivo è quello di creare network, infondere il senso di appartenenza al gruppo, insomma fare tribù. Questa l'atmosfera, in pieno stile californiano, che si respira nel campus hi-tech. Ma non siamo in Silicon Valley, bensì nell'H-Farm di «Cà Tron» a Roncade, in piena campagna tra Venezia e Treviso. L'evento che in media si tiene ogni due settimane, si chiama «storming pizza».

Però se volete partecipare, come si legge sui cinguettii di Twitter, è meglio andate con una seggiola, visto che il numero dei partecipanti aumenta ogni volta. Ormai sono oltre cento persone. Benvenuti in uno degli incubatori tecnologici più prestigiosi del nostro paese.

Giuseppe Folonari, 27 anni, ha il compito di scremare le proposte che arrivano via e-mail. Ed è sempre lui che si prende cura delle giovani start-up, affiancandole per muovere i primi passi. Racconta: «Lo scorso anno abbiamo ricevuto 583 proposte, tutte degne di essere prese in considerazione». Ma che cosa bisogna fare per proporre una? «Si parte col mandare una descrizione dell'idea, l'analisi del potenziale mercato e un piano finanziario con previsione dei costi». Segue poi la giornata dello storming pizza, in cui vengono presentate non più di due-tre proposte alla volta. Ai tavoli sono seduti i partner e i finanziatori interessati a supportare la partenza della start-up. A questo punto, se l'idea piace, si fanno avanti gli sponsor economici. Entro tre mesi la neonata azienda viene ammessa al «seed village» di H-Farm: si tratta di una dozzina di piccole unità indipendenti, sono gli incubatori con ampie vetrate, posti sul prato ai lati della fattoria. Qui trovano posto i ragazzi (fino a 6) che svilupperanno il progetto. «Il termine "seed" non è scelto a caso — spiega Giuseppe Folonari — rappresenta i semi che alimentano le idee del neonato gruppo».

H-Farm si trova in una storica tenuta agricola di 1.200 ettari, l'ambizione è quella di creare un distretto veneto dell'hi-tech. Caratterizzato da un'elevata qualità dell'ambiente lavorativo che stimola la creatività. La «H», sinonimo di human, sottolinea che lo scopo primario è quello di rendere più umana le interfacce Internet. Ma human si riferisce anche alle persone che operano all'interno dei progetti, disposte a portare avanti idee indipendenti ma legati a un concreto senso di appartenenza di gruppo.

Come funziona H-Farm? Nell'accezione più ampia, si definisce un «venture-incubator» con sedi a Mumbai, Londra e Seattle. Duplice la sua funzione: recupera i capitali necessari per la partenza della start-up e l'affianca durante i primi mesi con servizi amministrativi, commerciali e finanziari. È stata fondata nel 2005 da un'iniziativa di Riccardo Donadon e Maurizio Rossi. Il primo, ideatore di e-Tree, una della maggiori web-agency italiane, ceduta nel 2000 ad Etnoteam: nei primi 5 anni di attività ha raccolto 9 milioni di euro come capitali privati per lo sviluppo di nuove attività imprenditoriali. Per il 2015 prevede di investire altri 10 milioni di euro: «Il nostro modello di business si differenzia dai tradizionali venture capital — dice Riccardo Donadon — sia per la minore durata dell'investi-



Fondatore Sopra, Riccardo Donadon nel prato davanti alla sede di H-Farm, a Cà Tron (foto B. Mancini/Posse Photo). A sinistra, visione notturna dell'ala nuova

mento, al massimo tre-quattro anni, sia per le modalità operative e la qualità con cui aiutiamo a crescere le aziende».

H-farm ha presenti nel suo portafoglio 32 start-up, di cui 5 già cedute con un buon ritorno economico. Un caso esemplare arriva da H-art, una web agency lanciata nel 2005 con un investimento di 100 mila euro e venduta dopo quattro anni per 5 milioni di euro al gruppo Wpp, tra i leader mondiali nel settore pubblicitario. Anche Zoopa rappresenta un esempio di successo, una start-up che ha centrato in pieno gli obiettivi. Fondata nel 2007 si è presto imposta sul mercato della pubblicità via web, ha aperto una sede a Seattle e nel 2011 ha fatturato 2,5 milioni di euro. Per ora appartiene al 90% ad H-Farm ma figura sulla lista delle cedibili. Altra azienda disponibile sul mercato è H-Umus fondata nel 2007 da Fabio Carraro. L'idea? Utilizzare gli

Con la crisi il Veneto ha creato 30 mila posti di lavoro in meno

gli schizzinosi, né inseguire utopie irrealizzabili. Se un tempo una laurea e un diploma qualsiasi garantivano un lavoro, oggi non è più così. Per non svegliarsi amaramente, conviene prepararsi per i lavori richiesti e non per quelli sognati. Se le imprese che «tirano» fanno fatica a trovare bravi saldatori e tornitori — ma anche esperti di basi di dati, o addetti commerciali e ingegneri che conoscano veramente il cinese o il tedesco, oltre all'inglese — conviene investire in questo tipo di formazione, anche se magari si vorrebbe fare altro. In secondo luogo, va senz'altro seguito l'imperativo esportare, esportare ed esportare, per agganciare una ripresa che, altrove, soffiata robusta. Si può aggiungere anche che per esportare non bisogna necessariamente andare all'estero. Anche il turismo, in un certo senso, è export, perché vende qualcosa a clienti esterni alla regione. Il Veneto, pur essendo una delle regioni italiane turisticamente più sviluppate, ha enormi potenzialità inesprese, specialmente sull'alta gamma, sulla cultura e sul turismo slow, a basso impatto sul territorio. Infine, è illusorio ritenere che una crisi di questa portata possa essere risolta solo con interventi normativi. Tuttavia, riforme lungimiranti del mercato del lavoro e del sistema di formazione potrebbero da un lato restringere la sfasatura fra domanda e offerta di lavoro, dall'altro diminuire il rischio — per gli imprenditori — di assumere con contratti a tempo indeterminato. È questo un problema dei giovani (anche) veneti, ma che può essere risolto solo a Roma. Perché sarà pure noioso ma solo il lavoro stabile eviterà a un'intera generazione di restare ai margini della storia e della vita.

FUNZIONA COSÌ

Per entrare in uno degli incubatori di H-Farm si procede così. Primo, l'idea: si forma il team di lavoro, descrivendo il progetto e indicando il mercato di riferimento a cui si rivolge; importante, in questa fase, stabilire un piano finanziario di massima. Secondo, l'investitore: si viene invitati a partecipare allo storming-pizza per illustrare l'idea ai finanziatori. Terzo, l'incubatore: trovati gli sponsor che mettono il capitale, inizia il lavoro. Sono previsti controlli a 3, 6 e 9 mesi dal via. Per ogni data sono valutati dai tutor gli «avanzamenti lavori». Il team opera per obiettivi, importante mantenere tempi e ritmi, con il conseguimento dei risultati intermedi.



Il lavoro Uno degli uffici della H-Farm



Lo scambio Storming-pizza: si presentano le proposte

Corriere@UmbertoTorelli.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA