



La startup nata a fine 2011, grazie all'idea del Ceo Maurizio Gianordoli, oggi ha 10 collaboratori. Con lui Valentina Conotter, che cura "l'iscrizione" ai vari bandi

Un finanziamento totale di 3,8 milioni per 23 aziende di tutta Europa: «Ognuna si occupa in maniera specifica di un settore e rappresenta un pezzo di un puzzle»

Anziani, l'assistente è virtuale

L'idea di Social IT, che ha vinto un bando con altri partner

MATTEO LUNELLI

Entrando nella sede ti aspetteresti la foto di Steve Jobs, o di qualche luminaire moderno dell'informatica. Ecco invece l'immagine di Alcide Degasperi con la sua frase «Fate il vostro dovere, a qualunque costo!». Presentandosi, ti aspetteresti dei (con tutto il rispetto) nerd del computer, confinati in qualche scantinato e vestiti in maniera improbabile. Ecco invece un gruppo di ragazzi che, parafrasando il titolo del film anni Novanta con Winona Ryder e Ethan Hawke «Giovani, carini e disoccupati», sono «Giovani, carini e skillati» (il neologismo che è emerso durante la successiva conversazione si riferisce alle famose «skills», le competenze, che non sono solamente «soft», anzi). Loro sono Social IT, una startup nata a fine 2011, grazie all'idea del Ceo Maurizio Gianordoli, quarantenne ingegnere trentino, il più «anziano» del team che si occupa di sviluppo di innovazione tecnologica nel settore socio sanitario. Oggi quella sua idea ha 10 collaboratori. Grazie, anche e soprattutto all'Europa.

«I bandi rappresentano delle opportunità. Vincerli vuol dire svolgere, da molti punti di vista: si può dare lavoro, si crea un progetto innovativo, ma soprattutto si fa rete e si creano sinergie con altre aziende di tutta Europa». Per capire meglio ci mostra, insieme a Valentina Conotter, il documento con il quale da Bruxelles avevano comunicato a Social IT la vittoria nel bando per il progetto Horizon, che aveva, o meglio ha e avrà, l'obiettivo di trasformare le case degli anziani in un assistente virtuale, sempre presente e capace di rendere le persone più autonome. In alto ci sono il nome, anzi il lungo codice, della cosiddetta «call», poi la durata, l'importo totale e sotto la lista dei 23 partner coinvolti nel progetto.



«Ci sono aziende di tutta Europa e ognuna si occupa in maniera specifica di un settore, diciamo che ognuna rappresenta un pezzo di un puzzle. Il finanziamento totale era di 3,8 milioni di euro, poi suddiviso tra le 23 aziende in base a ciò che facevano. Noi abbiamo ricevuto una valutazione di 15 su 15 e incassato 320 mila euro. Ho subito assunto tre persone per portare avanti il progetto, che avessero competenze di alto livello. Oggi, a 4 anni di distanza, sentiamo regolarmente molti dei partner di quel bando, perché si crea una sorta di «humus intellettuale» indispensabile per il futuro di tutti». Forse non servirebbe specificarlo, ma lo facciamo perché siamo in Italia, il Paese dove si cerca l'inganno o la scorciatoia in tutto: nella domanda di ac-

cesso a un bando bisogna specificare ogni singola spesa prevista e poi va tutto rendicontato (al centesimo, compreso il caffè preso in aeroporto prima del volo per Bruxelles). «Quei soldi li avevamo messi nella previsione di spese e investiti tutti fino all'ultimo centesimo. L'Europa ti dà massima fiducia, ma non ammette, giustamente, sgarri: chi fa il furbo avrà le porte chiuse per sempre». Insieme a Maurizio c'è Valentina Conotter. Trentina, laureata in ingegneria, dottorato, esperienze in Usa e in Spagna. Insomma, una giovane «skillata» di primissimo ordine, una trentaseienne con competenze difficilissime da trovare. Lei è responsabile dell'area ricerca e sviluppo e si occupa di cercare i bandi e di scrivere «l'iscrizione» (un

lavoro che dura circa 3 mesi), ma anche di un nuovo ramo dell'azienda, ovvero un servizio di consulenza per permettere ad altre aziende di accedere ai bandi. «Ci siamo chiesti perché in Trentino molti non provassero a bussare alle porte di Bruxelles. Effettivamente non è facile: bisogna trovarli, poi ogni volta sono faldoni e faldoni di documenti, bisogna utilizzare un inglese molto tecnico, bisogna viaggiare, bisogna dimostrare di saper fare quel determinato lavoro. Poi c'è quel portone immenso: in Italia la percentuale di successo è intorno al 12%, ma se si apre dietro si nascondono possibilità straordinarie, e poco più dietro ci sono altre mille porte semi aperte, basta solo spingerle. E l'aspetto più bello è che è tutto estremamente e totalmente ba-

“SCOMMESSA

I rischi ci sono: siamo un'azienda, non un ente di ricerca no profit, e quindi i nostri servizi vanno poi venduti

Valentina Conotter

Da destra Valentina Conotter, Luigi Menestrina e Maurizio Gianordoli (foto Alessio Coser)

sato sulla meritocrazia: essere bravi non basta, vince sempre e comunque chi è molto bravo». In questi anni per Social-IT l'attività è andata molto bene, la crescita è stata costante. Ma i rischi ci sono: non vincere i bandi potrebbe voler dire ridimensionarsi. «I rischi ci sono: siamo un'azienda, non un ente di ricerca no profit, e quindi i nostri servizi vanno poi venduti. Una volta il percorso era finanziamento europeo-progetto-cassetto. Adesso invece dopo il progetto c'è l'azione, c'è la ricerca di ricavi per essere autosostenibili. Quindi andiamo avanti cercando di essere sempre più competitivi». Cercando, per dirla con Degasperi, di fare il loro dovere. E sapendo che il merito paga. Almeno in Europa.