

“Female entrepreneur month”

31 maggio 2016 - Campus scientifico Università Cà Foscari



Confindustria Veneto SIAV, il 31 maggio 2016, ha partecipato ad un evento presso il Campus Scientifico dell'Università Ca' Foscari di Venezia volto a celebrare il "**FEMALE ENTREPRENEUR MONTH**", organizzato da [Startup Grind Veneto](#) in collaborazione con Google entrepreneurs e Cà Foscari Alumni.

L'evento è stato dedicato all'imprenditorialità femminile legata soprattutto al mondo delle Startup digitali. Le imprenditrici che si sono affermate con successo in tale settore hanno dato il loro contributo al fine di creare utili connessioni e fornire ispirazione alle future startup.

L'evento, a cui hanno partecipato circa 30 persone, si è rivolto a:

- Startup alla ricerca di nuove idee e percorsi vincenti;
- Professionisti e facilitatori del tessuto economico locale;
- Manager, Imprenditori e collaboratori di aziende innovative o tradizionali interessati al tema del digitale;
- Studenti universitari o neo-laureati sensibili ai temi dell'app economy.

Nel corso dell'incontro è stato organizzato un collegamento con alcune imprenditrici italiane del nostro territorio che operano nella Silicon Valley.

Tra queste **Silvia Urbani**, ingegnere gestionale che, dopo un'esperienza di circa 3 anni presso Eni come Energy Analyst si è spostata alla Bay Area Group (*Business Association Italy America*) per entrare a fare parte del mondo dell'innovative tech. Ha iniziato così a lavorare come Planning Business manager presso una startup di Palo Alto, [Eat Club](#), il cui core business è la consegna di pasti presso le aziende ed ai lavoratori in genere. Attualmente lavora in Google e si occupa e dirige la strategia relativa alla vendita al dettaglio della tecnologia Google (Chromebooks, Android Wear, Nexus Player).

Sempre in collegamento dalla Silicon Valley **Isabella Convertini**, attualmente Strategic Partnership Development Lead di Google per il settore emergente della pubblicità, ha dato la sua testimonianza e contribuito all'incontro. Isabella vanta un'esperienza di oltre 10 anni nel settore della tecnologia e dell'industria online (*industry online*) maturata attraverso lo svolgimento di diverse funzioni legate al marketing e al business strategy e development. È inoltre membro fondatore e consigliere per il venture incubator key Capital, un angel investor e mentore di startup digitali con sede a Milano. Precedentemente ha ricoperto il ruolo di Direttore del Sud Europa per [KAYAK](#), principale motore di ricerca dedicato ai viaggi gestito da Kayak Software Corporation, azienda fondata negli Stati Uniti nel 2004 e presente in Italia dal 2008.

In seguito **Antonella Rubicco**, in collegamento dal Campus Google di Mountain View, ha presentato [A3cube](#), la startup di cui è CEO e cofondatrice assieme a Emilio Billi. La startup italiana trapiantata a Silicon Valley, a San José, ha sviluppato una tecnologia che promette un impatto rivoluzionario sull'elaborazione di dati complessi, riducendo drasticamente tempi di calcolo e consumi energetici. Antonella vanta un'esperienza di oltre 15 anni nel campo del High Performance Computing (HPC) (*calcolo ad elevate prestazioni*). Ha sfruttato la sua conoscenza dei mercati, le strategie e le tendenze del settore per portare più aziende alla ribalta internazionale. Ad oggi la sua conoscenza del settore le ha permesso di divenire la persona di riferimento e il consulente principale per l'acquisizione di una startup innovativa da parte di una importante multinazionale.

L'esperienza nella Silicon Valley ha premiato la maggiore propensione al rischio delle imprenditrici. La Silicon Valley è difatti un terreno molto fertile per la creazione e lo sviluppo di startup digitali: è maggiormente valorizzata la creazione di idee rispetto alla pianificazione e gestione burocratica. Le imprenditrici intervenute hanno inoltre testimoniato come sia riconosciuta la creatività italiana, sottolineando come alcune delle innovazioni più interessanti siano arrivate dagli italiani. Anche la formazione e preparazione scientifica dei neo laureati italiani risulta più completa e in taluni casi superiore rispetto a quella americana.

Nel corso dell'incontro è stato poi dato spazio alla presentazione di altre donne imprenditrici che recentemente hanno avviato nel nostro territorio interessanti startup digitali, frutto della necessità di trovare soluzioni innovative in grado di **conciliare famiglia e lavoro**.

Tra queste **Marianna Vianello** che ha fondato nel 2014, [Kid Pass](#), una startup nata con lo scopo di mettere in contatto le migliori strutture a misura di bambino, dotate di spazi e servizi, con adulti che vogliono accedervi insieme ai bambini. Kid Pass fornisce inoltre informazioni circa le attività culturali e ricreative rivolte ai bambini. Grazie alla sua piattaforma web permette difatti di trovare con facilità i luoghi e gli eventi più vicini, selezionando il tipo di attività e i servizi desiderati, attraverso i motori di ricerca. Il progetto è partito dall'esigenza specifica della fondatrice che necessitava di consultare uno strumento in grado di dare informazioni riguardo le attività da fare con i propri bambini. La successiva analisi di mercato ha evidenziato l'assenza di uno strumento specifico e ha stimolato Marianna alla creazione della piattaforma.

Analoga la storia di **Virginia Scirè**, CEO e fondatrice di [Allegrì Briganti](#): shop e outlet online di abbigliamento per bambini. L'attività è nata nel 2008, quando la fondatrice è divenuta mamma e si è vista costretta ad abbandonare il lavoro per non essere trasferita a 110 km da casa una volta rientrata dalla maternità, dovendosi così reinventare. Di fronte all'impossibilità di uscire di casa e alla necessità di acquistare abbigliamento sui canali commerciali online per suo figlio si rese conto

della inesistenza di shop online espressamente dedicati, vedendosi dunque costretta a comprare all'estero. Virginia ha deciso dunque di avviare la sua attività di e-commerce partendo da eBay con un range di 500,00 euro di merce, che all'epoca forniva una piattaforma molto performante e un buon database già consolidato di clienti.

A fonte del successo dell'iniziativa, il team di Allegri Briganti è oggi composto di 5 persone e l'attività è in continua crescita. A causa del cambiamento del mercato e della grande concorrenza dovuta alla presenza di vari competitor quali ad esempio H&M e OVS, Allegri Briganti si è evoluta da e-commerce ad outlet. Tale cambio di strategia ha permesso di aumentare i margini, di ridurre il magazzino e garantito una buona visibilità sul mercato nonostante un budget limitato per il marketing rispetto agli altri competitor. Ultimamente, il team di Allegri Briganti ha sperimentato anche una nuova modalità di vendita tramite la creazione di gruppi d'acquisto in Facebook che sta riscuotendo molto successo. La fondatrice ha annunciato l'intenzione di dare una ragione sociale a quest'ultima sua iniziativa, ovvero la diffusione della cultura del portare i bambini con le fasce attraverso la creazione di una apposita community di mamme, che dia loro anche la possibilità di conoscersi e di entrare in contatto.



SPEAKER

ALESSIA BELLON (SELF)

A conclusione dell'evento è intervenuta **Alessia Bellon** quale ospite principale dell'incontro che ha condiviso la sua esperienza di donna e imprenditrice nel digitale. Alessia è entrata nel mondo delle startup digitali nel 2009 grazie a [Logopro](#), un startup che fornisce servizi di progettazione grafica online, all'interno dell'incubatore [H-farm](#). Nel 2012 ha realizzato l'exit di Logopro e ha continuato a far crescere l'azienda insieme al nuovo investitore. Nel 2015 ha cambiato rotta ed è approdata al mondo delle mobile app grazie a [Self](#), app scelta da Apple come migliore mobile app nel settore business. Attualmente Alessia si occupa anche di formazione sui temi dell'e-commerce e come sviluppare canali commerciali online.

Intervista **le differenze nel fare impresa al femminile** rispetto all'approccio maschile, Alessia ha espresso principalmente due considerazioni alla luce della sua esperienza in H-farm.

La prima riguardante **la titubanza e il poco coraggio delle donne nel ricoprire posizioni di rilievo** che le competono e le spettano avendo in molti casi capacità superiori agli uomini. Tale titubanza è dovuta ad una scarsa consapevolezza e fiducia nelle proprie capacità, ad una difficoltà nell'interiorizzare i successi da parte delle donne che le porta alla convinzione che vi sia sempre una persona, in genere maschile, con maggiori competenze e più adatta a svolgere/ricoprire quel determinato ruolo. Ciò è dovuto in parte anche ad un retaggio culturale che porta ad escludere le donne da posizioni di leadership.

La seconda considerazione concerne invece **l'orientamento più concreto, pragmatico e conservatore** relativamente ai numeri della maggior parte **delle donne**, soprattutto nella realizzazione dei business plan, il che le rende più affidabili rispetto agli uomini.

Infine Alessia ha individuato principalmente due competenze chiave da coltivare per fare in modo che le persone e le aziende, in particolare le startup, siano competitive ovvero:

1. la necessità di avere un progetto e degli obiettivi ben definiti a lungo e medio e medio termine di cui tutti i lavoratori siano consapevoli e partecipi;
2. la declinazione di una serie di strategie e di piani a breve e medio termine, quindi dei passaggi graduati, che consentano di arrivare all'obiettivo finale.