

PRIMO GIORNO IN #SILICONVALLEY PER I TEAM VINCITORI DI #MAKETOCARE

Il racconto di **Fabrizio Casellato** che ha presentato l'innovazione di Yagi e DeeBee il progetto no-profit per l'assistenza e la cura dei diabetici a The Vault



Con oggi, inizia la prima delle quattro giornate alla scoperta del mondo imprenditoriale della "South City". Previsioni meteo: pioggia a gogò. Azzeccate. Però, anche se la giornata si è rivelata particolarmente uggiosa, il sole non si è dato per vinto e ci ha regalato scorci mozzafiato.

Ma passiamo agli incontri (fantastici!) con alcuni dei player di questa grande realtà...



The Vault – Acceleratore e network per le startup

The Vault

Devo fare una piccola premessa: queste realtà sono fortemente orientate al business, mentre Yagi è un progetto open source. Indipendentemente da ciò, in termini generali gli incontri della giornata sono stati tutti assolutamente positivi e a tratti davvero sensazionali.

*L'agenda ci ha portati a conoscere per primo l'illuminato **Paul Kalmes**, head di **The Vault** che, con la sua tempra, personalmente mi ha trasmesso una sensazione estremamente positiva, di "proattività" e voglia di mettersi in gioco. Parlare con lui mi ha fatto molto riflettere: abbiamo discusso di Yagi, della protezione dei progetti anche se open source, dell'importanza di porsi obiettivi certi e delle strategie per sopperire al forte impegno che mi costa il seguire tutte le attività della associazione DeeBee Italia, che presiedo. Suggestivi preziosi i suoi, che mi hanno sinceramente colpito e hanno lasciato il segno: quando sono uscito da The Vault la sensazione era quella di volersi trasferire a San Francisco! Un grande, mi è piaciut...issimo!*

[The Vault](#)

Dopo l'incontro con Paul Kalmes a The Vault nel pomeriggio è stata la volta di Galvanize, Pinterest, BAIA e Pickaboo: i team hanno incontrato grandi protagonisti di business internazionali e associazioni no profit.



Davanti al garage in cui è nata Apple

Usciti galvanizzati dall'incontro con Paul, dove siamo andati? Ovvio: da [Galvanize](#). Fisicamente, posso definire questa realtà come un *"Palazzo di persone illuminate, concepito per farle illuminare a vicenda"*. Mi spiego: Galvanize è una struttura che ospita, nei suoi 6 piani, persone che possono accedere alle competenze e alla rete di cui hanno bisogno l'un l'altro, per aumentare il loro know-how. Per farvi un esempio, al suo interno si trovano team **IBM**, team **Oracle**, ma anche imprenditori esordienti e startupper: capite bene che l'idea di mettere i colossi vicino alle menti fresche, illuminate e motivate non può che creare valore aggiunto! Piccola chicca: "affittare" una sedia per un mese costa 550\$; "affittare" una scrivania costa 750\$ e via a salire per opzioni più onerose, come un intero ufficio. Quindi, non per tutti!



Pinterest e BAIA

Finito il secondo incontro è giunto il momento di pranzare. Io ho preso un'insalata con mozzarella. Mi hanno servito un piatto pieno di rucola con palline bianche spolverate di... peperoncino! Ma questa è un'altra storia... Torniamo a noi e tuffiamoci a Pinterest.

Beh, **Pinterest** ha bisogno di presentazioni? Non credo. Però voglio presentarvi [BAIA](#), associazione non profit che ha lo scopo di presentare la realtà di San Francisco agli italiani che hanno intenzione di entrare nell'imprenditoria in questa città. In quest'ottica abbiamo conosciuto la dolcissima e preparatissima **Serena Perfetto**, che ci ha raccontato la sua esperienza nel board di BAIA, oltre al suo ruolo in Pinterest e alla mission della società che, tiene a sottolineare, differisce da quella dei social network e che punta a fare emergere sinergie esclusivamente positive tra i colleghi, quale trasposizione della mission di Pinterest stesso.

Peekaboo

L'ultimo incontro, ma secondo me per ora anche il più tangibile e pratico (ma anche il più lungo) è stato con l'entusiasta **Paolo Napolitano** di [Pickaboo](#), che ci ha spiegato come l'immissione di un prodotto sul mercato debba seguire al ciclo "Idea-Built-Measure", uscendo sul mercato, anche se imperfetto, per l'utilizzo da parte degli Early Adopters (statisticamente il 3% della platea papabile); per poi spiegarci gli step di fundraising, a partire dallo scaglione dei 10K (chiamato FFF: *Friends, Family and Fools*), e proseguendo con il SEED (primo vero finanziamento, da contrattare con il finanziatore interessato) fino ad arrivare all'opzione di Exit o IPO.

INTEL MUSEUM PLUG&PLAY E STANFORD: PROSEGUE LA MISSIONE DI #MAKETOCARE

(Luca Fermi ed Edoardo Puce – Team Techno-B Brace)



Stanford

Oggi è stato il terzo giorno di permanenza in Silicon Valley. Partiti dal nostro hotel alle prime ore del giorno, ci siamo diretti verso il centro del mondo tecnologico. La nostra prima tappa è stata **HP Garage**, il luogo dove tutto ebbe inizio. Mercoledì mattina, dopo una veloce colazione in hotel, ci siamo avviati verso “Plug and play”, uno dei più grandi acceleratori al mondo dove ci è stato spiegato il percorso che le startup seguono per poter ottenere finanziamenti da parte di grandi venture capitalists e per incontrare famose aziende interessate alle loro idee. “Plug and play” è conosciuto in tutto il mondo per aver sostenuto grandi realtà quali Paypal, Dropbox e Logitech e numerosi sono i partner dell’acceleratore, tra i quali Sanofi. Successivamente, dopo aver pranzato con una dottoranda italiana in visita a **Stanford**, abbiamo assistito alla lezione del professore David L. Jaffe, il quale ci ha esposto i punti fondamentali per la realizzazione di un prodotto volto all’aiuto di persone con problemi fisici o di salute. Finito il meeting, abbiamo deciso di rilassarci un po’ girovagando per Stanford e visitando i suoi shop, per poi tornare in hotel.

(Luca Fermi ed Edoardo Puce – Team Techno-B Brace)

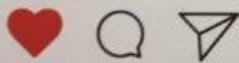


Intel Museum



Plug&Play

PLUGANDPLAY



Liked by **Plug and Play** and 7479 others

Plug and Play Tech Center

Tag us on instagram: @plugandplaytc



(Luca Fermi ed Edoardo Puce – Team Techno-B Brace)

PENULTIMO GIORNO IN SILICON VALLEY: J&J INNOVATION LABS E STORIE CHE TI CAMBIANO LA VITA

Nicolò Vallana (Techno-B Brace)

La giornata di giovedì è iniziata nei migliori dei modi, ovvero con un bel viaggio in macchina con direzione [J&J Labs](#), il centro innovazione di Johnson&Johnson.

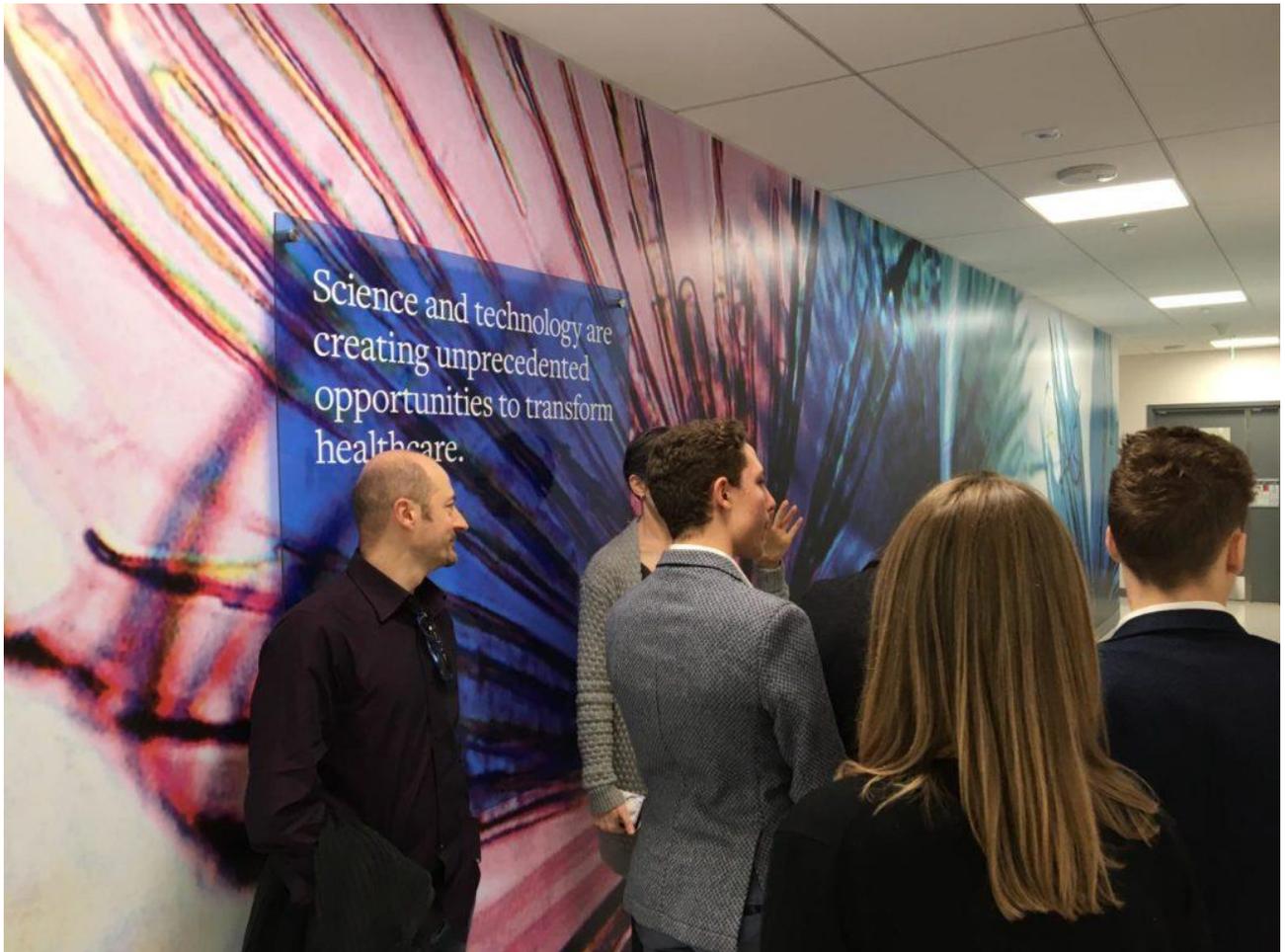
Ad aspettarci c'era **Leslie Stolz** responsabile del centro di San Francisco, la quale ci ha dato l'opportunità di raccontarle le nostre storie e, soprattutto, di poterle chiedere vari consigli.

A mio parere J&J Labs è un posto spettacolare dove poter sviluppare il proprio progetto, sia per la quantità di laboratori e materiali che l'azienda mette a disposizione, sia, anche, per il magnifico paesaggio della baia ammirabile dagli uffici.



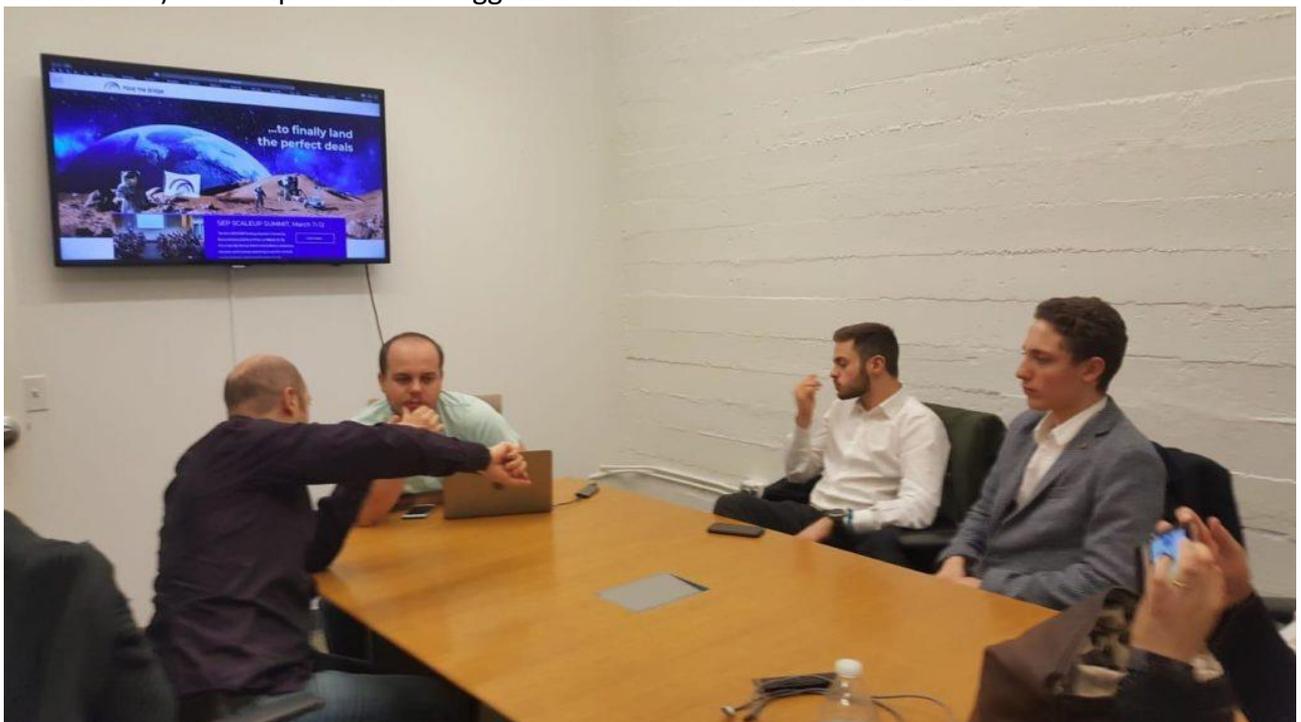
Con Leslie Stolz al J&J Innovation Labs

Nel primo pomeriggio siamo ritornati a Galvanize per incontrare Stefano Caccia rappresentante della realtà euro-americana USMAC. Questa società offre alle startup la possibilità di incontrare esperti dei vari settori e di poter affrontare percorsi di adattamento al mercato americano.



J&J Innovation Labs

Il terzo incontro in programma si è svolto nella sede di [MindTheBridge](#) di San Francisco. MTB è una società di consulenza che si occupa di collegamenti tra Corporate (aziende già affermate nei vari mercati) e startup che hanno raggiunto stadi relativamente avanzati.



Incontro con Mind The Bridges

Per concludere la giornata abbiamo partecipato ad un incontro di **BAIA** (Business Association Italy America) dove due grandi personaggi come **Paolo Privitera** di **Evensi** e **Damian Scavo** hanno raccontato le loro storie, sia di vita sia di lavoro.



Con Paolo Privitera di Evensi

LE STORIE POST-#MAKETOCARE IN SILICON VALLEY

Niccolò Vallana – Techno-B Brace

È stata la prima volta che andavo negli USA e devo dire che ne sono rimasto affascinato. A volte quello che si vede nei film non si presta alla realtà, invece lì era talmente simile che sembrava veramente di essere su di uno schermo.

È stata una esperienza veramente indimenticabile e posso solo che ringraziare Sanofi per averci regalato questa opportunità, ma sento il dovere di dire grazie soprattutto a Sara e Irene (le nostre tutor) per la loro disponibilità e preparazione.

Il mondo delle startup è sicuramente un mondo difficile ai nostri occhi, ma quando ti trovi nella Silicon Valley capisci che questo ecosistema risulta irrazionale alla mente di una persona sana. La domanda che mi sono sempre posto in questi giorni era: “ma ne vale veramente la pena?” Sì. All’inizio non comprendi il senso di lavorare così tanto per ottenere quasi nulla, perché alla fine è questo che succede, poi però inizi a intravedere una mentalità di marketing che è totalmente differente dalla nostra e che probabilmente risulterebbe insostenibile ai nostri occhi europei.

*In una settimana siamo riusciti a incontrare tantissime persone che lavorano per grandi aziende che hanno condiviso con noi le loro esperienze e consigli, ma soprattutto società che hanno dedicato ore per aiutarci a portare avanti le nostre idee. In America definisco questo modo di aiutare gli altri con la frase **give it back** e che tu a tua volta dovrai fare con le persone che ti chiederanno consigli o di condividere la tua esperienza. See you soon San Francisco!*

Fabrizio Casellato (DeeBee)

È stata un'esperienza che mi ha spettinato (e per farlo a me... ce ne vuole Ho incontrato persone eccezionali, e incredibilmente preparate. Questi confronti testa a testa mi hanno davvero fatto capire un sacco di cose, sia legate al progetto che

personali. Ringrazio immensamente tutte le persone che hanno reso possibile tutto questo.

Per me è stata ed è una forte emozione, anche ora il solo scriverlo. Mi viene solo un GRAZIE dal cuore.

*La cosa davvero sorprendente è quanto io fossi convinto di avere così tante certezze e di come invece questi amici elettrizzanti e elettrizzati abbiano “sconquassato proattivamente” le mie logiche. Ho sentito storie di speranza, di crolli e rinascite, di successi strepitosi, di strategie per crescere, di incubatori, acceleratori, venture capital, startup, early adopter, seed, rounds, **Family-Friends-Fools, crowdfunding...***

Ho vibrato quando i miei interlocutori vibravano raccontandomi delle milestone raggiunte, dei piani verificatisi e di quelli no, dei viaggi, degli incontri, dell'inglese che non conta, messo in ombra a fronte della luce scaturita da idee vincenti, dei passi che l'Italia deve compiere per fare il salto di qualità...

In sostanza, sono finito in un frullatore neuronale. Un suolo che più che di terra è fatto di sinapsi. Pazzesco. Se non lo vivi non puoi crederlo.

Ovviamente, non basta “una terra” su cui approdare, serve anche tanta, tanta, tanta, tanta, tanta... perseveranza. Il mondo della Silicon Valley, per quanto estremamente affascinante, è zeppo sì di opportunità, sì.

Ma anche di insidie...

La collaborazione tra Sanofi e Aster, che ha portato alla realizzazione di tutto questo, è stata estremamente produttiva e azzeccata. Però, siccome dietro alle società ci sono sempre persone e siccome il lavoro che hanno svolto è stato davvero ineccepibile, tengo a ringraziare con affetto e stima i “protagonisti dietro le quinte”: Filippo Cipriani che ha coordinato per Sanofi dall'Italia, Sara D'Attorre che ci ha accompagnati on site e Irene Mingozzi che ha una preparazione professionale, una cultura e una “propensione al bello” esagerate. Standing ovation.

E ora? Dopo giornate intense all'inverosimile, mattinata di svago (finalmente!) e poi torno a casa. A spupazzarmi le mie due nane che mi mancano tremendamente.

Luca Fermi (Team Techno-B Brace)

Dopo aver già sperimentato la società degli Stati Uniti dell'est, quest'anno ho avuto l'opportunità di intraprendere un viaggio alla scoperta dell'estremo occidente.

Di questo devo ringraziare soprattutto Sanofi, la quale ci ha permesso di volare e soggiornare a San Francisco, alla scoperta della famosa Silicon Valley. A primo impatto il mondo americano ti stupisce, rimani senza parole, ti ritrovi davanti ad una realtà totalmente differente da quella europea.

Cammini in mezzo a palazzi enormi con gente che cammina velocemente per andare a lavoro ed un traffico molto intenso. Grazie alle nostre due accompagnatrici (e amiche), Sara e Irene, abbiamo scoperto cosa si cela nel backstage delle startup, tutte le difficoltà e le gioie che derivano dallo sviluppo di un'idea.

All'inizio pare un mondo di matti, con persone che pur di arrivare (forse) ad un risultato concreto, finiscono a vivere per strada come senzatetto. Tuttavia, giorno dopo giorno, comprendi quanto questo sia tanto strano in Europa, quanto normale negli USA. In questo periodo abbiamo potuto incontrare un gran numero di persone, rappresentanti di startup o direttori di famose società, che ci hanno dedicato il loro tempo per aiutarci con la realizzazione della nostra idea.

Si tratta della politica "Give it back" che, tradotta in poche parole, significa "Aiuta chi puoi, poiché un giorno avrai bisogno tu di consigli e tutto ti tornerà utile". Sono veramente grato a tutti coloro che ci hanno accompagnato in questo viaggio, penso sia un'opportunità che capita una sola volta nella vita e bisogna saperla cogliere. Spero di riuscire anche io a sviluppare il mio prodotto e perché no, diventare come Paolo Privitera, una delle personalità che più mi è rimasta impressa. Nel frattempo, mi dedico alle mie passioni e porto avanti i miei progetti a testa bassa, mantenendo nei miei ricordi una delle esperienze più importanti della mia vita. Fell in love with you, my America.