

**I casi che verranno presentati al ceo.** Start up che cercano finanziamenti e clienti

# Alveari tecnologici e app per il cuore

**G**li startupper italiani che incontreranno Satya Nadella oggi a Roma per convincerlo ad aiutarli sono molto diversi tra loro. Uno si è inventato un alveare digitale per ottimizzare il controllo sulle api; un altro video e giochi, tipo una pista per automobili, mossi dalle onde cerebrali; un altro ancora un braccialetto e una app per controllare il rischio di aritmia cardiaca. In effetti le applicazioni digitali possono essere costruite per ogni settore dell'economia. Eppure, nella loro diversità, questi giovani italiani portano un unico messaggio: lo spirito imprenditoriale è più vitale che mai e innovare è possibile.

Basta trovare le idee giuste. Melixa nasce l'anno scorso, con sei co-fondatori di Trento di poco più di trent'anni tra cui Jari Ognibene. L'idea: «Sviluppare il primo device che permette il monitoraggio attivo delle api. Un alveare intelligente grazie a una tecnologia che attraverso sensori e collegamento cloud consente, ovunque uno sia, di controllare l'attività con uno smartphone - spiega Ognibene -. Immaginiamo un tele pass che permette di contare l'ingresso o l'uscita dall'alveare. Altri sensori misurano temperatura interna, esterna, le piogge e il peso dell'alveare per seguire la produzione del miele». I dati consentono anche un monitoraggio ambientale: le api, che hanno una funzione chiave anche sul piano ambientale attraverso ad esempio la pollinazione, sono una specie a rischio per i cambiamenti climatici. Oggi i clienti sono ricercatori e apicoltori professionisti, ma il mercato è globale e il progetto è di ampliare la distribuzione nel settore agricolo e lanciare un prodotto al consumo, per l'apicoltore urbano. Partita con un capitale di 200.000 euro, grazie a un finanziamento pubblico e a un investimento privato adesso Melixa è a caccia di fondi su scala nazionale e europea. Ha già 50 clienti, una pipeline di 200 e un fatturato di 250.000 euro nel pri-

mo anno di attività. Ha sottoscritto un contratto di distribuzione con Jordan, catena europea specializzata in apicoltura. La sfida è però sviluppare la produzione e abbassare i costi - oggi il prezzo è 799 euro ad alveare - per un lancio internazionale.

Fre le decine e decine di iniziative, altri due progetti sotto i riflettori non sono meno ambiziosi. Stefano Palazzo, 38 anni, lavora per la Visiant Contact, azienda di call center dove si occupa di applicazioni di intelligenza artificiale. Ma ha costituito una sua società, la Brain Trip (un nome provvisorio, precisa): contenuti video «comandati dalle onde cerebrali» e «ingrado di variare con emozioni e stati d'animo» grazie ad algoritmi che utilizzano un visore di realtà virtuale, un lettore cerebrale e app per smartphone. «La tecnologia è pronta, ma servono contenuti e fondi», dice. Palazzo ha anche lavorato con il liceo Fermi della città: i ragazzi hanno contribuito alla programmazione software del Robot Goldrake con obiettivi terapeutici trovando soluzioni ludiche guidate da onde cerebrali che consentono ai bambini seriamente malati di giocare. Il robot fa parte di un progetto non profit che li distribuisce nelle scuole e il risultato dei giovanissimi studenti ha persino interessato e coinvolto l'Università di Padova. Questo progetto verrà illustrato oggi a Nadella. Un esempio: una pista per auto elettriche che trasforma la concentrazione mentale in velocità delle vetture.

HeartWatch è invece nata dall'idea di quattro ragazzi di 23 anni. «Mia madre e mia nonna soffrivano di aritmia cardiaca e ho cercato una app per aiutarle», spiega uno dei co-fondatori, Guido Magrin. L'applicazione non è ultimata ma sarà pronta all'inizio dell'anno prossimo. «L'app avrà tre livelli di allarme, con il più serio che fa partire Sms a contatti prestabiliti». Magrin e i suoi soci adesso cercano «supporto finanziario e di risorse umane» per far decollare la loro tecnologia.

**Mario Platero e Marco Valsania**

