

«L' Italia è nemica delle imprese giovani Andiamo all'estero»

PAOLO GIOVANNELLI

È figlio di un indimenticato campione di motociclismo. Gioele Meoni, di 26 anni, vive a Castiglion fiorentino. Il padre Fabrizio, sulle sue moto da enduro, trionfò in rally come la Parigi-Dakar, vinta nel 2001 e 2002; per primo tagliò più volte il traguardo anche in quelli degli Incas, dei Faraoni, della Tunisia, poi a Dubai e nella Desert cannonball americana. Fabrizio morì nel 2005, a Kiffa, in Mauritania, in quella che aveva deciso che sarebbe stata la sua ultima Parigi-Dakar. Gioele, forse pensando che a suo padre avrebbe potuto far comodo, ha realizzato l' app Whip live per l' orientamento e la navigazione per piloti di motocross, downhill, enduro e free ride. «A maggio, la lanceremo sul mercato mondiale», annuncia. Con altri tre soci, dopo aver costituito la start up Whip srl con sede a Firenze, Gioele ha già investito 200.000 euro nello sviluppo dell' app; altri 100.000 ne ha messi l' incubatore fiorentino di start up Nana bianca. Adesso Gioele cerca finanziatori per il suo progetto tecnologico. «Avendo investito, ancora non guadagniamo e questo è normale», afferma Gioele. Ciò che sembra meno normale, nonostante il piano nazionale sull' industria 4.0, i viaggi nella Silicon Valley e i proclami fatti ai tempi del governo di Matteo Renzi sull' affermazione delle start up in Italia e sulla rivoluzione digitale, è che la start up toscana debba ora cercare i suoi finanziatori Oltremontagna. In partenza per Londra, Meoni... «Per forza. Siamo costretti ad avviare un' azione di raccolta fondi in Gran Bretagna dove, sulle opportunità per le start up, nemmeno la Brexit ha avuto ripercussioni negative. Là le buone idee contano sempre. Da noi, invece, le start up stentano: non ce n' è una che, dopo cinque anni di attività, abbia raggiunto il miliardo di euro di valutazione. La verità è che in Italia, anche nel settore delle start up, che dovrebbe creare lavoro e prosperità per le nuove generazioni digitali, oltre alla troppa burocrazia non c' è altro». Cosa sta



facendo lo Stato italiano per favorire le start up?«Praticamente nulla. Il pubblico promette sgravi per assumere giovani, oppure per aprire nuove start up in determinati territori, di solito definiti svantaggiati. Poi ti accorgi che per partecipare a quel bando devi assumere un professionista che ti costa una percentuale elevata, sia in caso di successo, sia di insuccesso. I bandi pubblici non sono alla portata di tutti e i giovani imprenditori non riescono a districarsi fra le maglie della burocrazia. Anche noi abbiamo avuto bisogno di «un supertecnico» dei bandi, ma è un costo in più. Finora, sulle start up, i nostri politici hanno fatto solo chiacchiere ed è evidente che i bandi pubblici sono costruiti per favorire qualcuno. Anche le srl semplificate, o srls, sono un' altra beffa: non ci sono differenze nel calcolo delle imposte della srls rispetto a quella tradizionale: stessa regolamentazione fiscale, stesse dichiarazioni dei redditi, stesso tipo di bilancio annuale. I costi fissi, fra cui l' apertura della srls e la tenuta della contabilità, si aggirano poco sotto i 10.000 euro all' anno: troppo elevati per una giovane azienda. Ma il peggio è che la srls non attira investimenti, pur essendo una formula societaria pensata, in teoria, per favorire l' apertura di start up e i giovani imprenditori. La srls è una menzogna e molti imprenditori di start up che conosco si sono visti costretti a ricorrere al notaio e trasformare la loro srls in una srl tradizionale».Cosa promettete a chi crederà nella vostra idea?«Con il lancio della campagna di fundraising in Gran Bretagna e successivamente Oltreoceano, chi sosterrà economicamente il nostro progetto tecnologico potrebbe veder decuplicato il suo investimento iniziale entro 5-10 anni. Ma questo tipo di investitori si trova solo all' estero. Gli investitori italiani non accettano il rischio, a differenza di quelli statunitensi, britannici o svedesi. Dove, però, grazie agli investimenti nelle idee digitali dei giovani, sono state create app e fortune colossali: Spotify, Tesla, Snapchat sono un esempio».Cosa significa che l' investitore italiano non accetta il rischio? «Trattandosi di nuove tecnologie, settore in continua evoluzione, l' investitore italiano raramente accetta il rischio che vi è insito, ricercando più un piccolo profitto a breve termine che un potenziale grande profitto a lungo termine: ciò accade poiché sono consapevoli del fatto che, in Italia, è comunque difficile fare impresa. Tuttavia, se il ragionamento è questo e nessuno ci crede, perdiamo l' opportunità di finanziare adeguatamente idee davvero buone, prodotte dalle nostre fragili start up. Per fortuna qualche ancora di salvezza c' è, come il nostro incubatore privato Nana bianca: hanno subito creduto nella nostra idea imprenditoriale e ora ci stanno guidando alla ricerca di investitori internazionali».