

## PROGETTO FUTURO @LAVORO

Il team ha scelto l'intervista per sperimentare competenze metodologiche in linea con il profilo del Liceo Economico Sociale. Questo strumento metodologico non rappresenta solo una raccolta di informazioni ma si delinea come un atto conoscitivo di ricerca ed esplorazione.

L'obiettivo è stato osservare il mondo del lavoro individuando elementi utili; è stata preparata una griglia di domande per la conduzione di un'intervista semistruutturata partendo anche dai focus emersi durante le videolezioni.

Abbiamo intervistato il Co-founder Gabriele Doppiu (I1) ed il Business Analyst Lorenzo Pesando (I2) di GlacUp, una Startup fondata nell'incubatore B4i che si occupa della preservazione dei ghiacciai alpini.

R: Introducete brevemente in cosa consiste Glac-Up. Quali sono la vostra mission e vision?

I: La Mission di Glac-Up è tanto semplice quanto ambiziosa, noi siamo nati con la missione, e continuiamo a fare il meglio che possiamo per proteggere i ghiacciai alpini. Questa Mission si va poi a districare in un buon numero di progetti diversi.

Per quanto riguarda la Vision, sorvoliamo, siamo ancora molto giovani e abbiamo già una Mission bella ambiziosa.

R: In che modo i teli geotermici preservano il ghiacciaio?

I: Il meccanismo è banale: è un telone bianco che riflette i raggi solari. Il materiale è isolante e permeabile permettendo l'accrescimento dello strato di ghiaccio sottostante. I teli si srotolano da monte a valle e li si cuce insieme grazie al lavoro di 13 specialisti. Il nostro modello di business è il *recombinative innovation*, abbiamo dunque combinato la tecnologia già esistente ad un modello di business che si è ispirato ad altre realtà, volto a democratizzare le sfide ambientali.

R: Avete in mente altre attività per proteggere attivamente i ghiacciai alpini?

I: Stiamo lavorando ad un progetto di clean-up, dunque alla raccolta di rifiuti nelle zone in corrispondenza dei ghiacciai. Un secondo progetto prevede l'utilizzo di droni per il monitoraggio dei cambiamenti della struttura dei ghiacciai.

R: Fondare una startup è apparentemente dispendioso. È stato realmente così?

I: Dipende dalla natura del business. Nel nostro caso, i costi principali hanno a che fare con l'attività di comunicazione. Noi co-fondatori, concretamente abbiamo versato del capitale sociale ovvero le risorse iniziali. In termini generali è indubbiamente dispendioso, prima di vedere dei risultati ci vuole tempo. Ma nessuno ci ha detto di farlo, lo abbiamo fatto per inseguire il nostro sogno.

R: Vi siete affidati a un incubatore di startup?

I: Sì, proprio l'incubatore dell'università Bocconi, si chiama B4i, Bocconi for innovation, una branca dell'Università che aiuta giovani aziende a crescere. Abbiamo intrapreso un programma di pre-accelerazione. E' stata un'ottima occasione per incontrare altri ragazzi e professionisti.

R: Ha avuto peso la vostra passione per il green e il sostenibile nell'intraprendere questo percorso?

I: È un carattere essenziale. Da parte nostra c'è una forte passione verso la tematica ambientale e la montagna, questo ci spinge tantissimo a parlarne con grande entusiasmo.

R: Quali sono i procedimenti chiave per passare dall'idea all'azione in campo imprenditoriale?

I: Sicuramente si prevede un lungo percorso. Il primo step è la validazione, nel nostro caso abbiamo utilizzato un questionario. In seguito si creano i primi contatti con le imprese e enti locali. L'ultimo step è passare all'azione.

Tuttavia è relativamente semplice trovare un'idea imprenditoriale. Potete aprire CB insights, per avere un'idea di tutti i principali trend nel mondo. Dove c'è trend c'è mercato, dove c'è mercato si può fare startup. Perfetto, siete al capitolo zero. In bocca al lupo per quello che viene dopo, ciò che fa la differenza. L'*execution* è in cosa consiste veramente il lavoro.

R: Come ha influito la vostra formazione universitaria sulla scelta di intraprendere la carriera imprenditoriale?

I1: La formazione universitaria ha influito tantissimo perché ci ha dato una conoscenza di base essenziale e buoni contatti. Non è però necessario aver studiato business per fare start up. Nel nostro caso, tutti e quattro abbiamo fatto il master in economics and management of innovation and technology.

I2: Sicuramente Economia, Management e business ti forniscono strumenti per gestire un'azienda, ma ciò che alla fine conta è la capacità di leggere il mondo, la capacità di vedere l'innovazione là dove gli altri non la vedono.

R: Quali life skills ritenete necessarie per intraprendere l'attività imprenditoriale?

I: Il mio approccio è un po' questo: primo, devo credere in quello che faccio; secondo, cerco di adottare e provare ad essere sempre la versione migliore di me stesso, con trasparenza. Sono nato, cresciuto con il desiderio di contribuire, a fianco agli altri 7 miliardi di persone su questo mondo, per avere un piccolo impatto positivo. Questa vuole essere la life skill essenziale, dunque tanta sincerità e un bagno di umiltà quotidiano.