

I vincitori dello Swisscom StartUp Challenge sono pronti per il mercato mondiale

«Un pieno successo» – è il commento unanime dei cinque vincitori dello Swisscom StartUp Challenge. Sono appena tornati dalla Silicon Valley dove hanno approfittato di un programma di mentoring di una settimana. Si portano a casa importanti contatti con potenziali clienti, partner e investitori, esperienza e ispirazione. La neoimpresa Geosatis SA viene inoltre sostenuta finanziariamente da Swisscom Ventures.

Tutto ciò che conta nel settore high-tech è di casa nella famosa Silicon Valley. Fra i grandi protagonisti si sono trovati la scorsa settimana anche i cinque vincitori dell'edizione 2014 dello Swisscom StartUp Challenge: ScanTrust, eSMART, Geosatis, Hoosh e CashSentinel. Per queste neoimprese Swisscom ha organizzato una settimana nella Mecca della tecnologia dove hanno potuto trarre ispirazione dalla spirito innovativo e partecipare a un programma di mentoring su misura con visite a importanti attori quali PayPal, molti meeting, pitche, colloqui con investitori e naturalmente l'ulteriore sviluppo della propria idea imprenditoriale. I primi successi non si sono fatti attendere: «Siamo riusciti a conquistare alcuni clienti estremamente interessanti», spiega Nathan Anderson, fondatore di ScanTrust. Anche gli altri vincitori riferiscono di colloqui molto promettenti con potenziali partner strategici e di nuovi approcci con cui vogliono sviluppare il loro modello di business per il mercato mondiale.

La forza del networking

La Silicon Valley è un vivaio di innovazione e spirito imprenditoriale. «Nei caffè o nei ristoranti – ovunque si può discutere d'affari, instaurare relazioni e scambiarsi biglietti da visita», spiega Sylvain Bertolus, CEO di CashSentinel. Smalltalk e networking sono all'ordine del giorno. Beat Schillig, fondatore di IFJ e mentore sul posto, sa comunque benissimo che non tutti i contatti possono essere fruttuosi. Alle neoimprese elvetiche ha quindi consigliato di procedere in modo mirato: «Nella frenesia del mondo imprenditoriale è facile perdere la visione d'insieme. Determinante non è il numero di contatti ma la loro qualità.»

Swisscom investe in Geosatis

I cinque vincitori sono unanimi nel ritenere che la settimana di mentoring abbia dato nuovo impulso alla loro attività. Duplice motivo di soddisfazione per la start-up Geosatis: Swisscom Ventures la finanzia attingendo al proprio «Early Stage Fund». Geosatis SA sviluppa soluzioni per la sorveglianza elettronica di chi ha commesso un reato. Dominique Mégret, responsabile di Swisscom Ventures, è convinto che sia il momento ideale per investire in Geosatis. «Il concetto tecnico dell'azienda si è già affermato ma la distribuzione commerciale è ancora nella fase iniziale.» A questo livello interviene Swisscom fornendo supporto sia in termini di capacità dirigenziale che finanziaria per rafforzare Geosatis e incentivare la sua crescita. Sull'ammontare dell'investimento è stato deciso di mantenere il riserbo.

Roger Wüthrich-Hasenböhler, ideatore dello Swisscom StartUp Challenge e responsabile della divisione operativa PMI di Swisscom, trae un bilancio positivo: «L'edizione 2014 dello StartUp Challenge coronata da un viaggio d'affari è stata un successo. Abbiamo scoperto giovani aziende innovative e aperto molte porte a motivati neoimprenditori. Seguiremo con interesse il loro futuro sviluppo.»

Altre informazioni sul concorso e sui vincitori sono consultabili nel sito: www.swisscom.ch/challenge

Berna, 21 ottobre 2014