

LA STARTUP (ITALIANA) CHE TI CONSIGLIA L'UNIVERSITÀ



Futurely, finanziata dal padre di Candy Crush, Riccardo Zacconi, è la piattaforma che aiuta i ragazzi nella scelta giusta degli studi

di **GIULIA CIMPANELLI**

Il 46% dei ragazzi non è soddisfatto dei propri studi universitari. A rivelarlo è un sondaggio di Sodexo su 4mila studenti da Italia, Cina, Stati Uniti, Regno Unito, Spagna e India, che vede il Belpaese fanalino di coda in termini di realizzazione rispetto al percorso accademico intrapreso. Per il rapporto Almadiploma 2019, il 33% degli studenti in Italia confessa di aver sbagliato indirizzo di studi. Insomma: uno su tre è insoddisfatto della scelta fatta dopo le superiori e uno su cinque cambia facoltà dopo il primo anno. Partendo da queste evidenze Elisa Piscitelli e Mariapaola Testa hanno ideato Futurely negli Stati Uniti, dove entrambe vivono (Elisa dopo un master al Mit lavora in una società di consulenza tecnologica a Palo Alto e Mariapaola sta concludendo un Mba a Harvard), e l'hanno portata in Italia per aiutare i ragazzi a scegliere il proprio percorso di studi con cognizione di causa. Futurely è una piattaforma che offre agli studenti un percorso digitale di orientamento che li guida nella scelta universitaria e nella realizzazione del proprio futuro, sviluppando consapevolezza di sé, curiosità e coraggio: «Il sistema — racconta Piscitelli — utilizza supporti digitali e i ragazzi vengono guidati con esercizi assegnati settimanalmente, concludendo i quali guadagnano punti. Tra gli strumenti utilizzati ci sono esercizi interattivi, mobile e desktop, video e webinar, colloqui con esperti, test delle inclinazioni». Un sistema digitale ma dal forte lato umano, che ne giustifica il successo: «Molti test sono guidati esclusivamente da un algoritmo — aggiunge la fondatrice — Futurely ha pillole video che raccontano esperienze dirette, che descrivono facoltà o mercato del lavoro e dà la possibilità agli studenti di parlare con più di 200 mentor, di tutti i settori professionali. Il nostro obiettivo è offrire una "guida", un vero e proprio "business plan" per raggiungere i propri obiettivi».



Elisa e Mariapaola hanno cominciato nel settembre 2020 con test prova nei due licei che hanno frequentato, a Milano e Fidenza, ora stanno lavorando con 35 scuole e hanno raccolto manifestazioni di interesse da oltre 65 in tutta Italia.

A credere nel progetto è stata prima l'Università di Harvard, dove Mariapaola stava facendo un dottorato, che ha incubato la startup e dato loro i pri-

mi 5.000 dollari. Oggi Futurely annuncia per la prima volta a *Corriere Innovazione* la chiusura di un investimento da un milione e mezzo di dollari guidato da Italian Angels for Growth ed Angels4Women, con altri investitori privati, tra cui Diego Piacentini, l'ex Commissario straordinario per l'attuazione dell'Agenda digitale, Riccardo Zacconi, ex Ceo di King, e Fabio Mondini, fondatore di

Cross Border Growth Capital.

«Purtroppo in Italia non c'è educazione nel fare startup — commenta Elisa — un ragazzo ne fonda una, raccoglie 300mila euro offrendo almeno il 20% delle quote e così "uccide" l'azienda. Dopo sei mesi si accorge di non avere abbastanza fondi, ne raccoglie altri e in un anno perde la maggioranza e con questa la motivazione. Noi siamo state fortunate perché sia-

mo negli Stati Uniti».

Piscitelli e Testa, infatti, non hanno ancora ceduto quote agli investor: per raccogliere fondi hanno scelto una post-money SAFE Simple Agreement for Future Equity, un accordo che viene siglato tra founder e investitori per raccogliere capitale agli inizi della vita di una startup e cedere le quote in futuro: «L'investitore dà del capitale ora in cambio della promessa che gli verranno assegnate le shares in futuro, al primo round di investimento dove si scambiano effettivamente quote, di solito dopo aver raggiunto un fatturato di almeno un milione e mezzo di dollari».

Ora, quindi, l'obiettivo dei prossimi 18 mesi è aumentare i ricavi: «Stiamo crescendo: poco più di un anno fa eravamo in due e oggi abbiamo un team di 15 persone full time, di cui dieci nell'ufficio di Milano dove continuiamo ad assumere. Il nostro modello di business presuppone che si presenti il percorso nelle scuole e i ragazzi possano acquistarlo a prezzi sostenibili: 99 euro per quello di due mesi, 179 per quello di 5». L'obiettivo, infatti, è mettere alla portata di tutti un servizio che esiste solamente con coach privati, ma che non sono economicamente sostenibili. Anche per questa ragione le due fondatrici hanno deciso di espandere il business proprio partendo dagli Stati Uniti: «L'Italia è un mercato piccolo per diventare un unicorno — continua —. Grazie a un sondaggio nelle scuole abbiamo scoperto che qui la situazione è la stessa dell'Italia con l'aggravante che un anno in più di università costa 45.000 dollari, che sommati a un anno di stipendio perso arrivano a 90.000. Il nostro proposito è farli risparmiare al maggior numero possibile di ragazzi». Creando un business scalabile che aiuti studenti di tutto il mondo: «Il percorso è lo stesso: in ogni paese, cambiano soltanto la lingua, il 30% dei contenuti e i mentor locali — conclude —. Abbiamo reso scalabile e sostenibile un servizio che prima non lo era». Il tutto in logica di *give back*: sta già nascendo l'associazione di Futurely Alumni, che in futuro, se vorranno, faranno da mentor a studenti più giovani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Multiply Labs

Una tecnologia robotica per farmaci su misura

Gli italiani di successo sono nascosti in ogni angolo del mondo. C'è chi, come Fred Parretti e Alice Melocchi, ha fondato una startup oltreoceano capace di catalizzare l'interesse di grandi imprenditori, per esempio il co-fondatore di PayPal Peter Thiel. Multiply Labs, creata nel 2016 dai due dottorandi italiani al Mit di Boston, ha recentemente raccolto un investimento di 20 milioni di dollari guidato da Casdin Capital, con Thiel tra gli altri sottoscrittori. Tra i primi a credere nella startup fu, nel 2017, il venture capital italiano P101, che guidò un aumento di capitale da 2,7 milioni.

L'idea dei due ex studenti era quella di usare la robotica per creare farmaci personalizzati: «Alice è una scienziata farmaceutica, io sono un ingegnere meccanico — racconta Parretti — stampavo in 3D pezzi di robot. Ci venne in mente: perché non usare tecniche sfruttate per la robotica per creare medicina personalizzata? Nessuno l'aveva mai fatto. Abbiamo iniziato a sviluppare i primi prototipi nella mia cucina a Cambridge».

L'idea era brillante. «Lavoravamo a un sistema di rilascio con più compartimenti interni per assumere più medicinali contemporaneamente — continua il cofondatore —. Ab-

biamo sviluppato la tecnologia necessaria e siamo stati selezionati da Y Combinator per essere accelerati».

Ma la farmaceutica è in continua evoluzione. «Pensavamo a un'applicazione consumer: era un errore, così abbiamo iniziato a trattare con le grandi pharma a cui oggi vendiamo la tecnologia». Una tecnologia fatta di robot e software che consente di produrre farmaci personalizzati su scala industriale. Gli attuali processi di produzione di farmaci "su misura" sono estremamente lenti e costosi. «L'unico modo per ridimensionarli è con i robot, come quelli che noi forniamo alle aziende far-

maceutiche». I robot possono lavorare 24 ore su 24, formulando con precisione piccoli lotti di farmaci per aiutare le aziende a eseguire studi clinici più rapidamente.

Ora Multiply Labs sta sviluppando una nuova piattaforma di produzione robotica per velocizzare la creazione di terapie cellulari. Queste terapie sono un potente strumento nella lotta contro il cancro, ma la loro produzione è laboriosa e costosa. La terapia CAR-T richiede agli scienziati di estrarre il sangue da un paziente, isolare le cellule immunitarie, ingegnerizzarle, far crescere le nuove cellule e iniettarle nel pazien-

te. Ciascuno di questi passaggi deve essere ripetuto per ogni individuo.

Multiply Labs sta tentando di automatizzare processi che attualmente possono essere eseguiti solo da scienziati altamente qualificati, riducendo il potenziale di errore umano. La startup sta collaborando con la multinazionale Life Science Cytiva, che fornisce attrezzature e servizi per la terapia cellulare, e con i ricercatori dell'Università della California a San Francisco per portare la piattaforma sul mercato.

«I trattamenti di terapia cellulare sono necessari a milioni di persone — conclude Parretti —. Il vero potenziale è consentire alle aziende farmaceutiche di produrli più rapidamente in modo che possano estendersi a centinaia di migliaia o milioni di pazienti».

Giu. Cimp.

© RIPRODUZIONE RISERVATA