

Gellificare, ossia explore the future

La parola gellificare sul dizionario italiano ancora non c'è, ma la gellificazione esiste ugualmente e quando viene applicata al mondo imprenditoriale diventa una potente leva per far crescere vecchi e nuovi business. La prova è lo sviluppo, nel primo anno di vita, della bolognese Gellify, la prima piattaforma di innovazione italiana dedicata esclusivamente al software B2B (business to business).

Gellify connette nella propria community le startup ad alto contenuto tecnologico e le aziende che operano in settori più tradizionali con l'obiettivo di innovare processi, prodotti, ma anche i modelli di business attraverso nuovi investimenti e grazie alle competenze specifiche sui prodotti software enterprise e SaaS

(software as a service) del team nato intorno ai fondatori, Fabio Nalucci, Michele Giordani e Gianluigi Martina, ai quali si è unita Lucia Chierchia che ha portato nel team vent'anni di esperienza in technology management per ricerca e sviluppo e industrial operation maturata come head of innovation hub in Electrolux group. Il loro modello di business è fortemente innovativo: Gellify non è un incubatore e nemmeno un acceleratore di nuove imprese, opera solo su startup B2B e su trend tecnologici e di business di frontiera (industria 4.0, fintech, big data e artificial intelligence, cybersecurity).

A Casalecchio di Reno (Bologna), località che si sta qualificando come hub per l'innovazione digitale secondo le direttrici del Piano Calenda, e Milano, la quarantina di tecnici e specialisti informatici hanno elaborato e messo in opera il pro-

cesso al mercato tramite il network di contatti dei managing partner e i partner tecnologici collegati alla piattaforma. «È un processo di selezione e affiancamento che nasce in un'ottica bilaterale, cioè di offrire soluzioni da un lato alle startup che propongono la novità, e dall'altro le aziende già strutturate e attive sul mercato che vogliono innovare per rimanere competitive», ha specificato Giordani.

Ogni programma di gellificazione tiene conto delle complessità e punta a risultati concreti, con l'obiettivo di far crescere tante piccole eccellenze in settori diversi piuttosto che scovare la nuova Facebook. In buona sostanza l'approccio sia verso le startup che verso le aziende medie, quella con un

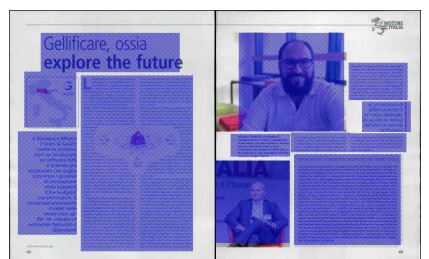
fatturato compreso tra 50 e 250 milioni di euro, che cercano soluzioni per sfruttare i driver dell'Industria 4.0 e delle tecnologie digitali, big data, Iot, artificial intelligence, cybersecurity, è di tipo industriale e non quello classico da investitore finanziario. Gellify si considera nel suo intervento più un partner che un fornitore di servizi.

L'intuizione sembra corretta a giudicare dai primi risultati. A poco più di un anno dall'inizio dell'operatività, nel marzo 2017, Gellify ha raggiunto, e in qualche caso superato, i target stabiliti. «Prima di tutto l'equilibrio finanziario e poi la costituzione di un portafoglio di dieci startup attive», ha spiegato Giordani, «l'aumento medio dei ricavi è stato del 60%, senza considerare che secondo stime del Politecnico di Milano per ogni occupato di una start-up se ne generano sei nell'indotto». In contemporanea è stata avviata un'innovativa attività



«È un processo di affiancamento in un'ottica bilaterale, da un lato la startup dall'altro le aziende strutturate»

MICHELE GIORDANI, co-fondatore e managing partner di Gellify, è specializzato in particolare in big data analytics e machine learning. Sotto, Fabio Nalucci, ceo e co-fondatore, già fondatore di SPSS Italia e i4C Analytics. È stato sales global lead della Accenture Insight Platform



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

gramma di gellificazione. «Si tratta di portare le startup dallo stato liquido a quello solido», ha spiegato Michele Giordani, uno dei tre co-fondatori. Fuor di metafora, è un programma che dura da 6 a 24 mesi, nei quali il team fornisce alle startup tre tipologie di supporto: smart money, che significa procurare investimenti di seed, early stage e round A provenienti da imprenditori digitali con exit alle spalle, competenze per intervenire su tutte le aree aziendali, strutturando processi e integrando le competenze delle startup, e

di company building per dare vita a startup nate dal lavoro congiunto con clienti/partner, l'avvio di oltre 15 programmi di innovazione con l'obiettivo di supportare le imprese medio grandi nell'adozione delle ultime novità tecnologiche digitali, la partnership con Accenture, con lo Studio Pirola e lo Studio GOP per supportare le startup con tutti i servizi fiscali e legali. Gli investimenti nell'attività sono stati di oltre 2 milioni di euro nel 2017, oltre 3 milioni nei primi nove mesi di quest'anno mentre per l'ultimo trimestre sono previsti ulterio-

ri 5 milioni di spese. Nei primi 12 mesi completi di attività, il 2017, il fatturato ha raggiunto quota 1,5 milioni di euro, che quest'anno dovrebbero arrivare a 3,5 milioni, mentre il business plan prevede di arrivare a 7 milioni nel 2020 con circa 80

dipendenti. L'espansione all'estero, replicando il modello che ha dimostrato di funzionare in Italia, sarà un driver di sviluppo importante. «Il modello Gellify è nato per essere scalabile a livello globale», ha precisato Giordano. Per ora la società opera oltreconfine con una rete di collaborazioni, ma vuole creare sedi operative sui mercati principali. Sulle prospettive Giordani è ottimista. «Il fatturato aggregato delle startup in portafoglio attive negli ambiti fintech, digital intelligence, phygital marketing, industry 4.0 e analytics è intorno ai 27 milio-

ni di euro e registra tassi di crescita molto rilevanti, vi abbiamo già investito oltre 5 milioni di euro e altre realtà sono sotto la lente. Il piano di investimenti nei prossimi due anni è decisamente consistente», ha concluso.

**A Bologna e Milano
il team di Gellify
mette in contatto
start up focalizzate
sui software B2B
e aziende più
strutturate che voglio
accelerare i processi
di innovazione
verso Industria
4.0 e la digital
transformation. E
contemporaneamente
investe nelle
stesse start up.
Per far crescere in
entrambe fatturato e
dipendenti**



IMPRENDITORI E MANAGER DISCUTONO TRA THINK E BUILD

La community di imprenditori e manager che Gellify ha creato e vuole sviluppare nei prossimi anni si è data appuntamento a Milano, per la seconda edizione di Explore - Innovation and Design Trends, per fare il punto sullo stato di avanzamento delle tecnologie che abiliteranno le innovazioni nel B2B, chiarendo come impatteranno sul futuro del lavoro, delle organizzazioni e della società. Organizzato dal team di Gellify, l'evento si è svolto il 18 e 19 ottobre all'Openzone di Bresso, presso il campus dedicato alle Scienze della Vita di proprietà del gruppo farmaceutico Zambon, partner dell'iniziativa. Accenture Italia si confermata main partner dell'edizione di quest'anno insieme a Z-Cube, Industrie De Nora, Coop Lombardia, HRC Group, lo Studio legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, lo studio di consulenza fiscale **Pirola Pennuto Zei & Associati** e Datalytics, startup del portfolio Gellify. Le due giornate dell'evento sono state divise in altrettanti momenti tematici. La prima, con il titolo Think, è stata caratterizzata dall'ispirazione e dalla contaminazione tra ceo, c-level, manager e innovatori grazie a keynote speech e al dibattito con leader di pensiero nazionali ed internazionali sul tema del lavoro tecnologicamente aumentato, esplorando i nuovi mindset culturali dei prossimi decenni. Build, nella seconda giornata, si è articolata in quattro workshop tematici tenuti dai managing partner di Gellify che hanno presentato analiticamente le tre business unit cresciute nell'ultimo anno: quella dedicata alla gellificazione delle startup che abbiano già espresso traction nel mercato, Gellify Air, focalizzata sui programmi di innovazione delle aziende, per creare un "lusso di innovazione che congiunga imprenditori digitali e imprenditori tradizionali con due approfondimenti, Industria 4.0 e Fintech, e Gellify Investment, composta da un team di sei investitori che si posiziona accanto ai principali venture capitalist italiani con l'obiettivo di investimento in startup.

