

INTERVISTA AD ANNALISA BALLOI – AD DI MICROFORYOU

Annalisa Balloi

Azienda: Micro4yoU

Premio Impresa del Futuro

Prima edizione del Premio Gaetano Marzotto - anno 2011

1) Da dove arriva l'idea fondativa della vostra startup? Quale tipo di esigenza risolve?

L'idea arriva dal gruppo di ricerca nel quale ho conseguito il mio dottorato e si può sintetizzare in tre parole Microbial Resource Management, ovvero Gestione della Risorsa Microbica. Questo concetto poggia le basi sul più famoso Human Resource Management: così come in un'azienda si cerca di gestire il personale per migliorare le prestazioni, così in un dato ecosistema si cerca di gestire le capacità microbiche dei microrganismi in modo da indurre un effetto positivo laddove i microrganismi vengono applicati, sia esso un suolo inquinato, una falda acquifera contaminata, la superficie di un monumento o l'interno del nostro corpo. In questo contesto noi sviluppiamo formulati microbici per risolvere diversi problemi: dalla salute delle api alla pulitura dei monumenti dallo smog.

2) Nella fase iniziale avete utilizzato le competenze di qualche incubatore o acceleratore?

No. È stato molto utile però partecipare alla business plan competition Star-Cup Lombardia che mi ha permesso di frequentare un piccolo corso di business plan grazie al quale ho acquisito i primi concetti di base sul mercato, marketing e piano economico-finanziario.

3) Ci date una breve descrizione dell'attuale sviluppo della tecnologia, del prodotto o del servizio?

Attualmente abbiamo diverse linee di servizi e prodotti a diverso stadio di sviluppo.

Micro4Energy: servizio di valutazione del biogas prodotto a partire da diverse biomasse e selezione di ceppi microbici in grado di massimizzare la produzione di biometano.

Micro4Diagnostica: servizio di diagnostica su qualunque tipo di matrice dei microrganismi in esso presenti.

Micro4Art: prodotti a base di batteri utilizzati nel restauro per la pulitura di manufatti artistici (in commercio).

Micro4Bee: prodotto ad attività probiotica per la tutela della salute delle api (fase clinica III)

Micro4Plant: selezione di ceppi microbici in grado di far crescere piante orticole anche in condizioni di stress idrico.

4) Quali tipi di attività vi ha consentito di realizzare il premio vinto con l'Associazione Marzotto? Avete ottenuto altri finanziamenti?

Il Premio ci ha permesso di implementare la soluzione Micro4Art. Non abbiamo ricevuto alcun altro finanziamento.

5) Avete partecipato a qualche competizione?

Si, numerose, soprattutto nei primi 2 anni.

6) Quali sono le principali difficoltà che dovete affrontare?

Per Micro4Art: trovare un finanziamento per arrivare ad avere la versione commerciale del prodotto.

Per Micro4Bee: avviare la sperimentazione clinica con l'autorizzazione ministeriale
In generale trovare clienti.

7) Quali saranno i prossimi sviluppi tecnologici o commerciali, ed eventuali aggiornamenti sui brevetti/proprietà intellettuale del progetto?

Il nostro prossimo obiettivo è mettere in commercio Micro4Bee

8) Secondo voi cosa si potrebbe o dovrebbe fare a livello burocratico istituzionale per favorire lo sviluppo di startup innovative in Italia?

Le startup hanno bisogno di una cosa fondamentale: trovare clienti per i quali lavorare.

Molte aziende affermate italiane, spesso e volentieri si rivolgono all'estero per avere prodotti e/o servizi a costi più bassi. Il motivo del divario dei prezzi tra start-up, o più in generale tra aziende, italiane ed estere sta in diversi motivi: cuneo fiscale più alto, iva maggiore ... e purtroppo le aziende italiane devono tenere prezzi più alti per star dentro nei costi. Le start-up, meno che aziende già affermate, possono fare concorrenza sui prezzi perché hanno dei volumi di vendita che non lo permettono ed inoltre si trovano costrette a rientrare di investimenti fatti per l'avviamento. Puntare sull'innovazione spesso non è sufficiente per "convincere" nuovi clienti.

Credo che un aiuto possa venire istituendo degli sgravi fiscali per quelle aziende (italiane ed estere) che si servono da start-up italiane. Es.: chi si rivolge a start-up italiane pagherà l'iva al 50% in meno.