

Il cielo sopra San Marco

L'economia e il lavoro, i giovani e la società, le imprese e le startup qui a Nordest

– di Barbara Ganz

Il fondo Fledge investe sui talenti green a Padova, lezione di export in Usa e Russia, Pinot Grigio e Asiago fanno coppia a Malta e altre #AziendeConLaValigia

Fledge, impact investor americano, arriva in Italia per **sostenere il primo acceleratore per startup green dell'Università di Padova**, e partecipa al successo di [The Nature-Accelerator](#) le cui startup sono pronte a presentarsi ai finanziatori durante il DEMO DAY del prossimo 19 luglio organizzato a Padova.

Un pacchetto di finanziamenti per oltre 1,3 milioni di euro che vede la partecipazione della Commissione Europea, della Regione Veneto e di Fledge, impact investor di Seattle (USA), **tutto per [ECOSTAR, l'hub che promuove l'imprenditorialità e l'innovazione delle imprese green italiane e internazionali](#)**. Nell'ambito dell'iniziativa, ospitata nel Campus di Agripolis a Legnaro, è nato il primo acceleratore ideato da Etifor Srl e dal Dipartimento Territorio e Sistemi Agro-forestali (TESAF) dell'Università degli Studi di Padova.

Il “The Nature-Accelerator” di ECOSTAR, primo acceleratore di impresa orientato all'innovazione sostenibile, ha visto in queste settimane 8 startup provenienti 7 Paesi del mondo confrontarsi con mentor e imprenditori di fama internazionale per perfezionare la propria idea d'impresa.

Dai cracker di grillo fino al miele Swahili, dai combustibili a basso impatto ambientale fino all'App che condivide angoli di

natura, passando per l'agritech 4.0, i mobili di legno riciclato, campagne innovative di tree-planting e l'olio sostenibile per i più poveri; queste le proposte selezionate dal comitato della prima edizione del programma.

L'acceleratore d'impresa vede tra i suoi partner operativi [Galileo Visionary District](#) e Unismart e conta sul supporto di ben 9 partner internazionali fra università e aziende e sull'accompagnamento economico e formativo proprio di Fledge, fondo d'investimento di Seattle il cui ceo – Micheal Luni Libes- è anche tra i docenti.

Un percorso verso la sostenibilità finanziaria e ambientale che offre alle 8 aziende 30.000 euro (15 mila euro dei quali investiti dal fondo Fledge) fra investimenti seed, servizi e il supporto di centinaia di mentor nel Campus di Agripolis a Legnaro (PD).

«Fledge può contare sugli investimenti di più di 60 imprenditori che hanno versato fino ad ora circa 2,5 milioni di euro in progetti green» ha dichiarato Micheal Luni Libes, CEO di Fledge | The conscious company accelerator «120.000 dei quali andranno all'acceleratore veneto. **Abbiamo scelto il The Nature-Accelerator perché volevamo espandere ulteriormente il nostro portfolio in Europa investendo in startup sostenibili e questo programma ha le carte giuste per diventare un ottimo acceleratore.** Investire in startup “green” può essere più proficuo dell'investimento in aziende pubbliche e molto più incisivo; gli investimenti impact possono riguardare la crescita economica locale, ma, come abbiamo imparato dalla nostra esperienza diretta, i bisogni e i problemi affrontati dalle startup sono spesso comuni a diversi paesi, indipendentemente dalla loro provenienza».

Durante le 8 settimane di lavoro (da maggio a luglio) le startup si stanno confrontando con un team di investitori ed esperti di business, tecnici del settore e ricercatori in grado di accompagnare i neo-imprenditori in un percorso di accelerazione che si concluderà con un confronto diretto fra startupper e stakeholder.

«Attraverso l'interazione del meglio del pubblico e del privato a supporto dell'innovazione d'impresa il nostro territorio è in grado di produrre un'offerta attrattiva per finanziatori e startup internazionali » dichiara Emiliano Fabris direttore del Galileo Visionary District «In questo caso la collaborazione tra il know-how e la capacità imprenditoriale di attori istituzionali come Etifor, Università di Padova, Galileo Visionary District e il fondo statunitense Fledge dimostra che facendo squadra siamo in grado di produrre dei modelli alternativi a quelli che si sviluppano in altre aree del mondo a supporto dell'innovazione d'impresa. Con iniziative come questa **siamo in grado di dimostrare che non abbiamo necessariamente bisogno di importare modelli, come quello di Londra, di Israele o della Silicon Valley, che rischiano di male adattarsi alla nostra realtà.** Stiamo invece lavorando in sinergia per costruire un nostro modello originale di ecosistema per lo sviluppo di nuove imprese ad alto potenziale. Un modello che si immerge in un territorio che ha tutti i fondamentali per far sbocciare nuove imprese di successo».



Giovedì 19 luglio, nell'Orto Botanico di Padova, si terrà il DEMO DAY durante il quale le startup presenteranno le loro attività

davanti alla platea di investitori locali e internazionali, pubblici e privati, pronti a valutare le imprese che riterranno più valide.

« L'Università di Padova da alcuni anni ha riscoperto l'importanza della terza missione» spiega invece Alessandro Leonardi, CEO di Etifor, spin-off dell'Università di Padova «lavorando con il territorio e con il settore privato per migliorare gli impatti della ricerca sull'ambiente e la società. Il Nature-Accelerator è un esempio di come l'Università e l'Ufficio Valorizzazione della ricerca, assieme agli investitori d'impatto e alle diverse realtà dedicate al trasferimento tecnologico, stiano animando una community legata all'innovazione e all'imprenditorialità nel settore dell'agrifood e della gestione delle risorse naturali. Il Campus di Agripolis, anche con la recente acquisizione della Corte Benedettina, si presta come naturale Polo di aggregazione per dare risposta alla crescente domanda di innovazione sociale e ambientale che arriva dal territorio rurale e urbano. Il supporto dei donatori come la Commissione Europea e la Regione Veneto sono stati e saranno decisivi per accelerare questi processi sociali importanti per l'evoluzione dell'economia regionale».

Lezione di export in Usa e Russia

Due mercati diversi e lontani per posizione geografica, lingua, cultura, e tradizioni, ma anche due grandi opportunità per il commercio estero e il made in Italy. Il 18 luglio, nel pomeriggio, a Villa Ottoboni alle porte di Padova, si terrà un convegno "d'altri tempi", che evoca alla mente gli argomenti ed i confronti a distanza della Guerra Fredda: il **convegno USA e RUSSIA sulle tematiche del commercio internazionale.**

A differenza di quel periodo storico, il dibattito metterà in luce le grandi somiglianze di questi due Paesi, almeno da un punto di vista di strategie commerciali, volte a proteggere e favorire le rispettive economie ed industrie interne, che tra dazi, certificazioni, licenze etc. sono un vero e proprio ostacolo per le nostre aziende che stanno o vogliono vendere in questi mercati.

Il tutto attraverso una tavola rotonda che vedrà confrontarsi i due **rappresentanti istituzionali della Camera di Commercio Italo Russa e della American Chamber of Commerce in Italy**, moderati da Laura Bettini di Radio24.

I Partecipanti

MODERATORE:
LAURA BETTINI
Radio24

Programma del Workshop

 Dott.ssa Leonora Barbiani segretario generale della Camera di Commercio Italo-Russa	 Dott. Alessandro Maggio esperto mercato USA di KW Forester	16.40 Welcome desk
 Dott. Paolo Ceresa senior advisor della American Chamber of Commerce Italy	 Dott.ssa Luisella Lovecchio esperta mercato Russia di KW Forester	17.00 Apertura lavori e presentazione tavola rotonda
 Dott. Michele Bandini ufficio mercati internazionali di BPER Banca	 Dott. Stefano Ogrisek esperto di web e social media marketing di EXE Advisor	17.15 Dibattito e discussione
		19.00 Aperitivo e light buffet di chiusura lavori

Nell'ambito del progetto 6413-2-1284-2016
**STRATEGIE E STRUMENTI PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
DELLE IMPRESE VENETE**

USA  RUSSIA



Lo scopo sarà quello di far chiarezza sulle proclamate misure protezionistiche annunciate recentemente da parte del Presidente Trump da una parte e dall'altra sugli sviluppi delle trattative tra il Presidente Putin e l'Unione Europea relativamente alle sanzioni e vincoli imposti all'import dei prodotti europei.

Oltre a questo **si cercherà di definire e chiarire tutti gli aspetti pratici e le problematiche operative che normalmente le aziende si trovano a dover affrontare quando hanno a che fare con questi due mercati e soprattutto quali possono essere le migliori strategie commerciali da adottare per aver successo in questi mercati.**

Seppur pesanti ed in alcuni casi critici, le misure di protezione adottate dai due Paesi non possono precludere due mercati che valgono svariate

centinaia di milioni di Euro, che rappresentano quasi mezzo miliardo di potenziali consumatori e dove il prodotto Made in Italy gode di una buona reputazione e di attrattività.

Pinot grigio DOC delle Venezie e formaggio Asiago DOP protagonisti a Malta

Continua l'attività di promozione all'estero della giovane denominazione del Nord-Est che, insieme al formaggio Asiago DOP, si presenta a un pubblico qualificato di buyer, operatori e sommelier professionisti nell'ambito della serie di eventi "Racconti nel Bicchiere" dedicati all'enogastronomia Made in Italy.

Giovedì 19 luglio, il Pinot grigio DOC delle Venezie e il formaggio Asiago DOP saranno protagonisti a Malta, presso l'Istituto Italiano di Cultura di Valletta, di una degustazione organizzata in occasione di "Racconti nel Bicchiere", una raccolta di eventi – avviata a gennaio 2018, a cui hanno preso parte importanti aree di produzione vinicola e agroalimentare del Belpaese, come Sicilia e Toscana – che racconta il territorio italiano attraverso un affascinante percorso immaginario nelle varie regioni, il cui filo conduttore è il vino in abbinamento al cibo.



“Racconti nel Bicchiere” è il progetto realizzato da Club Malta AIS in collaborazione con l’Istituto Italiano di Cultura e con l’Ambasciata d’Italia a Malta che, da un paio d’anni e al fianco della delegazione AIS maltese, è portavoce delle eccellenze enogastronomiche Made in Italy sotto l’egida del marchio promozionale nazionale “The Extraordinary Italian Taste”.

Un viaggio sensoriale e degustativo unico attraverso il NordEst italiano, proponendo due dei suoi prodotti di punta: il Pinot grigio e l’Asiago.

“Proseguiamo nel lavoro di promozione internazionale della nuova DOC del Pinot grigio delle Venezie – dice Albino Armani, presidente del Consorzio DOC delle Venezie – andando oltre i grandi mercati del nostro vino.

Approdiamo a Malta con questa iniziativa diretta a un mercato piccolo ma, in questi ultimi anni, molto attivo e vivace dove riteniamo ci siano le condizioni e la giusta attenzione del consumatore per una proposta che vede abbinati un vino e un formaggio simboli del Made in Italy nel mondo”.

“La collaborazione con il Consorzio DOC delle Venezie – afferma il presidente del Consorzio Tutela Formaggio Asiago, Fiorenzo Rigoni – conferma e rafforza il nostro percorso di sinergia con il territorio e vede, nella valorizzazione delle caratteristiche uniche del prodotto, un’occasione per ribadire la vocazione internazionale della nostra specialità, sempre più apprezzata all’estero”.

La DOC delle Venezie è una denominazione di tutela

“inter-regionale” che comprende i territori vitati di Provincia Autonoma di Trento, Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, Regione Veneto e nasce dalla volontà di tutelarne e valorizzarne l’intera produzione del Pinot grigio. La DOC opera sulla più grande area vitata a questo vitigno nel mondo, dove viene attualmente prodotto l’85% del Pinot grigio italiano.

Asiago DOP è la denominazione di origine protetta che nasce dalla combinazione di storia, tradizione e fattori locali non replicabili legati ai soli territori veneto-trentini delle province di Vicenza, Trento e parte delle province di Padova e Treviso. Qui, da

millenni, la natura incontra le tecniche di trasformazione dell'antica arte casearia locale dando vita ad un formaggio dalle caratteristiche organolettiche inimitabili oggi conosciuto col nome di Asiago DOP Fresco (prodotto con latte intero e fatto maturare per almeno 20 giorni) e Asiago DOP Stagionato (prodotto con latte parzialmente scremato e lasciato maturare per un periodo va dai 3 agli oltre 15 mesi).

Dal Veneto agli Usa per rivoluzionare la sicurezza alimentare grazie alla blockchain

Un grande gruppo, leader a livello mondiale nella produzione di macchinari per il settore agroalimentare, e una startup dinamica e pluripremiata: un'alleanza nel segno delle tecnologie Industry 4.0, maturata fra Veneto e Silicon Valley. Approfittando della concomitanza dei due più importanti e prestigiosi eventi del settore, la fiera United Fresh a Chicago e il Forbes AgTech a Salinas (la "Davos" della agroindustria, il [Gruppo Turatti](#) di Cavarzere (Venezia) e [la startup padovana Ez Lab](#) (raccontata [anche qui](#)) hanno presentato in anteprima il primo esempio a livello mondiale di macchinario per la lavorazione degli alimenti conforme alla tecnologia blockchain.

Una novità assoluta che ha suscitato un grandissimo interesse: **i singolimacchinari e le linee di processo della Turatti sono ora in grado di registrare in tempo reale, su piattaforma blockchain, i diversi passaggi cui è soggetto il prodotto.**

Dati che vengono, quindi, automaticamente codificati su un registro immutabile e possono essere controllati in ogni momento: ecco che l'azienda che adotta il macchinario di Turatti può offrire al mercato una garanzia nuova in termini di sicurezza alimentare, perché la tecnologia blockchain **consente di certificare tutti i passaggi e le fasi di lavorazione** cui è stato sottoposto ogni singolo lotto. Una certificazione che può essere esibita come elemento di garanzia e prova in caso di eventuali contestazioni relative alla sicurezza del prodotto.

La scelta di lanciare il prodotto partendo dal mercato

statunitense non nasce dal caso. Sia Turatti Group sia Ez Lab hanno “base” anche negli States: il Gruppo di Cavarzere, con lo stabilimento all’avanguardia di Turatti North America, ha sede a Salinas e proprio a Salinas lo scorso anno la startup padovana ha partecipato a un programma di accelerazione di cinque mesi promosso da Thrive, il più grande acceleratore mondiale nell’ambito dell’agrifood. Dall’incontro fra queste due realtà è nata una collaborazione nel segno dell’open innovation.

«Il tema della sicurezza alimentare – spiega Massimo Morbiato, founder Ez Lab – sta diventando centrale, i consumatori sono giustamente sempre più attenti a questo aspetto, chiedono garanzie, pesano le loro scelte d’acquisto. L’applicazione della tecnologia blockchain alle soluzioni di processo della Turatti si può integrare efficacemente anche con AgriOpenData, la nostra piattaforma per la tracciabilità della filiera che consente ai consumatori di conoscere tutti i passaggi dal campo allo scaffale del supermercato».

«L’innovazione è nel DNA del nostro gruppo – continua **Alessandro Turatti, presidente e CEO di Turatti North America** – dallo sviluppo dell’idea iniziale alla macchina o al software finale. Con un piede nei campi di Salinas (“l’insalatiera degli Stati Uniti”) e un altro ben piantato nella Silicon Valley (la capitale mondiale dell’innovazione), abbiamo nuovamente rivoluzionato il *food processing*. Con Ez Lab ed attraverso la piattaforma **Thrive AgTech**, della quale siamo finanziatori e partner con Yamaha, Cisco, Wells Fargo, tanto per citare alcuni dei nomi più noti, abbiamo creato una soluzione nel nome della **sicurezza alimentare**, dell’**efficienza** e della **filiera ‘Farm to Fork’**».



Ez Lab è una startup innovativa fondata a Padova nel 2014 all'interno dell'incubatore universitario Galileo Visionary District e specializzata nello sviluppo di soluzioni basate sull'applicazione della tecnologia blockchain al settore agroalimentare. Nel 2016, con la piattaforma AgriOpenData per la tracciabilità dei prodotti agroalimentari, ha vinto il premio Lamarck Smau Milano 2016, nel 2017 è risultata l'unica startup italiana selezionata dall'incubatore Thrive per un programma di accelerazione a Salinas. Founder di Ez Lab è Massimo Morbiato, imprenditore del settore informatico che ha alle spalle un'esperienza ventennale nell'IT, mentre a Mauro Cordioli è affidata l'area R&S.

Turatti North America rappresenta il Gruppo Turatti negli Stati Uniti, in Canada e in Messico. Le divisioni del gruppo offrono una gamma completa di competenze che consentono agli operatori del settore alimentare di aggiungere qualità, sicurezza e valore ai propri prodotti. Turatti fornisce macchine standard e sistemi su misura, progettati e realizzati pensando alla sicurezza alimentare e con una forte attenzione alle prestazioni e all'automazione. Grazie alla sua vasta esperienza, il Gruppo Turatti è anche un leader innovativo nello sviluppo di sistemi di controllo automatizzati per la lavorazione degli alimenti, attraverso soluzioni interne e partnership strategiche. Soluzioni completamente automatizzate e robot industriali di prima classe possono essere inclusi nelle linee di lavorazione per massimizzare la resa. La sede di Salinas

(California), gestisce le vendite, i servizi e i pezzi di ricambio per il gruppo nel Nord America.