

## Facce da startupper

**Pubblicato:** Mercoledì 4 Maggio 2016



**Alessandro Cadoni**, 26 anni ed ex studente della Liuc, scatta una foto al video che proietta la sua testimonianza di startupper per i 25 anni dell'Università di **Castellanza**. La sua creatura si chiama **Friendz**, una startup digitale, che in un anno e mezzo di vita ha dato lavoro a **13 persone** (designer e sviluppatori), tra i quali i tre fondatori. «Friendz- spiega Alessandro – è nata da un'intuizione mentre stavo terminando la laurea magistrale in ingegneria gestionale. Dopo aver pubblicato una foto su Facebook dove appariva incidentalmente un prodotto ho pensato che potevo vendere questo tipo di foto a brand noti».

Friendz nel giro di un anno può contare su 25mila utenti, per il 2016 ha una previsione di fatturato di 500 mila euro (nei primi tre mesi ne ha fatturati 200mila), è valutata 1 milione di euro e il 10% è detenuto da un business angel, cioè un finanziatore che ha messo una parte del capitale nella primissima fase.

«La difficoltà maggiore – dice il giovane imprenditore – è conquistare la fiducia delle grandi aziende perché in Italia se hai 25 anni non sei un imprenditore credibile. Quando poi capiscono e constatano che abbiamo competenze e conoscenze del settore allora cambiano atteggiamento».



Nicola Cairone

Più tradizionale invece l'impresa fondata da **Nicola Cairone**, 32 anni, agrigentino di origine ed ex studente di ingegneria della Liuc. «**Margarita Philosophica** – spiega Nicola – è nata dall'incontro di alcuni amici con diverse competenze: manageriale, stilistica e grafica. Il background dei fondatori è fondamentale per un'impresa innovativa. Io per esempio avevo lavorato per Dolce e Gabbana dove ho conosciuto il business del settore a tutto tondo. Mi appassiona il settore moda e l'idea di fare l'imprenditore».

Attualmente **Margarita Philosophica** offre prodotti di abbigliamento rigorosamente made in Italy, dal tessuto al confezionamento, può contare su una rete distributiva di circa 10 negozi e ha un fatturato ancora poco significativo visto che è appena nata. «L'aspetto più critico – racconta Nicola – è conquistare la fiducia dei potenziali clienti che ti chiedono un sacco di garanzie, anche se sei all'inizio. Comunque i riscontri che abbiamo sono più che incoraggianti. La nostra sfida oggi è instaurare un partnership con show-room di caratura internazionale, dei veri trampolini di lancio per i nuovi brand».

### Leggi anche

- **Castellanza** – È Anna Gervasoni la vera star della Liuc
- **Castellanza** – Facce da startupper
- **Economia** – La dura vita delle startup italiane
- **Castellanza** – Liuc, 25 anni vissuti da startup
- **Castellanza** – Parlano i nuovi imprenditori: “La Liuc ci ha aperto un mondo”
- **Castellanza** – Con il rientro dei giovani imprenditori nascerà la Silicon Valley italiana
- **Castellanza** – Ho venduto la mia idea agli svizzeri

- **Varese** – Openjobmetis getta un ponte sul mondo delle startup
- **Castellanza** – Per i neolaureati “saper rubare” il mestiere è fondamentale
- **Economia** – Per far nascere la mia impresa mi appostavo fuori dalla Coca Cola

di m.m.