



prenderci il rischio di cambiare seguendo le improvvise oscillazioni dei trends è una delle chiavi di successo. Un modello inedito, complesso, una nuova terra vergine da conquistare che sta già dando importanti risultati ai tanti imprenditori italiani che si sono imbarcati in questa avventura.

Per dare un'idea della portata del fenomeno, basti pensare che sul sito [digital.nyc](http://digital.nyc), il più grande portale per le startups e il business della tecnologia, si possono trovare ad oggi quasi 8000 startups presenti sul territorio di New York.

Moderato dalla giornalista Maria Teresa Cometto, il panel della conferenza ha ospitato alcuni tra i più importanti nomi che si sono distinti nel settore: Justin Kreamer (NYCEDC - New York City Economical Development Corp.), Alessandro Piol ([AlphaPrime](#) [2]), Filippo Lubrano ([Eattiamo](#) [3]), Cecilia Lubatti ([Opportunity Network](#) [4]), Claudio Vaccarella ([HyperTV](#) [5]) e Lorenzo Thione ([The Social Edge](#) [6]).

Il dibattito è stato aperto da Justin Kreamer di NYCEDC, la prima associazione per lo sviluppo economico della città di New York. Kreamer ha presentato l'interessante programma 'IN2NYC' che l'associazione sta promuovendo in partnership con CUNY (City University of New York).

Una grande opportunità per tutti gli imprenditori internazionali che vogliono iniziare un business a New York e che si ritrovano sempre ad affrontare enormi difficoltà logistiche e burocratiche, prima fra tutte quella del visto. Il programma permetterà infatti di accelerare il processo di acquisizione di uno sponsor americano e finalizzare le pratiche legali per l'emissione del VISTO H-1B. Tutte le scuole partners di CUNY, City College, LaGuardia Community College, Medgar Evers College, Queens College e College of Staten Island hanno già iniziato ad accettare le applications - data di scadenza il 29 Luglio.

La conferenza è continuata con il racconto delle esperienze dei vari panelists che hanno già avuto l'opportunità di affermarsi in America grazie al loro genio imprenditoriale e alla loro ferma determinazione.

Claudio Vaccarella di 'HyperTV' ha raccontato del percorso di nascita e di crescita della sua società romana, nata dall'idea di concepire contenuti digitali combinandoli con diversi linguaggi interattivi. Il sistema è un classico software su service grazie al quale i brands possono creare autonomamente un mash up di contenuti di elementi diversi. Importante è stato il successo della società con i network televisivi come ESPN, RAI, MEDIASET, ALJAZEERA, FOX.

Di grandissimo successo anche 'The Social Edge' di Lorenzo Thione, un imprenditore seriale di startups milanese trasferitosi poi in Texas. 'Edge' è una piattaforma di distribuzione di contenuti per le compagnie di pubblicazione online sostenute dalla figura dei cosiddetti influencers, in grado di attuare un management automatico fra contenuto ed audience dando ai produttori di contenuto una sorgente di traffico organico attraverso la ricerca delle audience interessate al tipo di contenuto e di proposta. Il successo di 'The Social Edge' è la sua trasversalità; Lorenzo Thione è riuscito infatti ad applicare le stesse leggi tecniche di promozione anche a Broadway supportando la campagna pubblicitaria del musical 'Allegiance', da lui prodotto, e che vede come protagonista il celeberrimo attore di 'Star Trek', George Takai.

New York è anche la città più friendly per le donne imprenditrici, oltre il 20% degli imprenditori di startups sono infatti donne. Tra queste c'è Cecilia Lubatti di Opportunity Network, piattaforma online per connettersi ad opportunità di business, una sorta di LinkedIn per le aziende. Il concetto è infatti molto simile: se un imprenditore o un CEO è interessato a trovare una opportunità di business, specialmente all'estero, può connettersi ad 'Opportunity' e visualizzare i profili delle società o degli altri imprenditori.

Proprio nei giorni del grande evento legato all'industria culinaria, il Summer Fancy Food di New York, risulta di particolare interesse comprendere la parabola evolutiva di 'Eattiamo' presentato del ligure Filippo Lubrano; il primo food e-commerce al 100% italiano che permette ai piccoli produttori di creare il proprio negozio online. Una iniziativa che corre in aiuto degli oltre 400.000 produttori artigianali italiani che non sono ancora in grado di vendere all'estero su scala competitiva né di trasferirsi in pianta stabile in America.



Un e-commerce che permette al produttore di arrivare direttamente al consumatore e che ha aperto i propri database e li ha messi a disposizione di tutti i siti del mondo di e-commerce, così che i competitor come Amazon e Ebay, finiscono per diventare partners. La startup è da poco entrata in Food-X, uno dei più importanti acceleratori nel campo del food a New York. Grazie a dei 'piano box', Eattiamo porta a casa degli americani un percorso gastronomico completo per riproporre in casa una esperienza culinaria italiana.

Fondamentale la testimonianza lavorativa e di vita di Alessandro Piol, attivo nel settore della tecnologia a New York ormai da oltre 30 anni. Presidente della sezione di New York di TiE, un organismo che promuove l'imprenditorialità nel mondo, è diventato a tutti gli effetti un vero e proprio guru del settore e punto di riferimento imprescindibile per il mondo della tecnologia a New York.

Oggi è co-fondatore della società 'AlphaPrime', che investe in tecnologie che aiutano a maneggiare e a proteggere beni capitali.

Piol è diventato anche un Angel Investor, un investitore informale che provvede fondi da investire in una società o in una produzione, come nel mondo dell'entertainment. Gli Angels Investors di New York sono una delle comunità più attive in tutta l'America a sostegno della nascita di startups.

Alessandro Piol, con Maria Teresa Cometto, ha anche pubblicato un libro che è diventato una vera e propria guida e vademecum per sopravvivere nella giungla delle startups newyorchesi, 'Tech and the City. Startup a New York un modello per l'Italia'.

Il dibattito ha portato in luce quanto questi nuovi modelli di approccio al business della tecnologia, in particolare le startups, siano efficaci e riescano a portare grandissime soddisfazioni professionali. Un universo ancora da scoprire, un nuovo vocabolario del quale appropriarsi, un nuovo manuale d'istruzioni da seguire, per farsi largo fra le eccellenze dell'intricato mondo del business newyorchese. L'iniziativa personale, la visione, l'unicità dell'idea, il saper raccontarsi e raccontare una storia per poi trasporla in vincenti canali multimediali è la nuova avanguardia commerciale delle startups, o forse è semplicemente un ritorno alle origini, al libero scambio di idee, di punti di vista, che si capitalizzano ma rimangono pur sempre un atto di sharing forse oggi più libero di quanto il modello capitalista ha proposto in passato.

L'evento si è concluso con una importante occasione di networking tra i panelists ed il pubblico presente deliziati da un rinfresco offerto da Piccola Cucina Osteria Siciliana - New York.

Tommaso Cartia

**Source URL:** <http://iitaly.org/magazine/focus-in-italiano/fatti-e-storie/article/new-york-lavanguardia-dellinnovazione-tecnologica>

#### **Links**

[1] <http://iitaly.org/files/innovationtechnology1467649327jpg>

[2] <http://www.alphaprime.com/>

[3] <http://us.eattiamo.com/>

[4] <https://www.opportunitynetwork.com/>

[5] <http://www.hypertvx.com/>

[6] <http://the-social-edge.com/>

