

OTT
05

La nuova Italia che avanza: Risparmio super

di [Alberto Onetti](#)

RS LOGO.jpg



Finalmente, riusciamo a dare spazio nella nostra [rubrica](#) anche ad una startup al femminile. 35 anni, messinese, una borsa di studio [Fulbright](#) e un Master alla [Columbia University](#): ecco **Barbara Labate**, fondatrice di [Risparmio super](#). Avevo incontrato Barbara per la prima volta esattamente un anno fa (durante il Boot Camp di [Mind](#)

[the Bridge](#) a Varese) e avevo avuto immediatamente l'impressione di avere davanti una persona assolutamente determinata a riuscire. E, avendola osservata per più di un anno, nell'ambito del percorso di incubazione di [Mind the Bridge](#), questa impressione si è rinforzata giorno per giorno. E, pochi giorni fa, dalle impressioni si è passati ai fatti: Risparmio super ha annunciato il suo primo [seed round da 400 mila euro](#).

Barbara ha una storia molto affascinante e particolare che riassumo qui sinteticamente.

Dopo la laurea e diversi anni all'estero, vince una borsa di studio Fulbright e lascia **Messina** per spostarsi in America dove grazie a una scholarship alla Columbia finisce il suo Master. Poi il divario culturale e la nostalgia per la Sicilia la spingono

a tornare nella terra d'origine, una sorta di "fuga al contrario" dagli States verso l'Italia. E lì ha deciso di intraprendere un percorso diverso di quello della maggior parte dei suoi coetanei. *"Perché apportare valore alle aziende altrui, ed accontentarmi di uno stipendio e 3 settimane di ferie l'anno, quando avrei potuto crearmi una vita molto più interessante ed in continua evoluzione?"* Ed ecco che Barbara opta per la vita da startupper. Crea la sua prima società nel 2004 e, successivamente, nel 2010, insieme a Zion Nahum suo attuale socio, costituisce [Admosphere](#) da cui poi nasce Risparmio Super che oggi è una realtà indipendente.

Barbara per sito.jpg



Barbara, hai "snobbato" il lavoro in una società di consulenza perché ritenevi di riuscire a costruirti un lavoro molto più stimolante da sola ... pentita?
No, anche se fare il capo prima di tutto comporta avere tante responsabilità.

Perché ci sono i dipendenti, perché ci sono delle scadenze che vanno rispettate (perché se in Italia pagassimo tutti le fatture in tempo forse staremmo un po' meglio...). E poi, lavorare, più degli altri...Perché, mentre tutti sono in vacanza, tu stai lavorando, anche da sotto l'ombrellone; mentre tutti dormono, tu stai ancora mandando email...

Da imprenditore qual è la cosa più difficile da imprenditore?

Devi già aver chiaro in mente quale sarà il futuro della tua azienda quando ancora stai costruendo il presente. E poi devi riuscire a farti rispettare da chi lavora con te, riuscire ad ascoltare le loro necessità (e qui devo ancora migliorare), fare e imporre delle scelte che altri possono non comprendere, convincere i tuoi partner che quello che “immagini e vedi” accadrà. La “vision” di cui parlano gli americani alla fine è proprio traducibile in “avere le visioni”...

E qual è stata invece la tua vision?

Risparmio Super confronta i prezzi dei supermercati permettendo ai consumatori italiani di confrontare comodamente da casa le promozioni e le offerte di 45 insegne della grande distribuzione e di scegliere il supermercato più economico nella propria zona. L'idea, come tante startups, nasce da una necessità personale, un problema che non riuscivo a risolvere durante la mia permanenza negli States. Come fare a confrontare i prezzi senza dover fare la spola da un negozio all'altro? La mia vision è stata quella di riuscire ad aiutare il maggior numero di persone possibili a risolvere questo problema di “informazione asimmetrica”, grazie alla tecnologia. La mancanza di informazioni porta a delle decisioni non corrette. Io, alla fine, volevo solo trovare il supermercato più economico per le mie esigenze, e invece mi ritrovo a risolvere lo stesso problema a migliaia di persone ogni giorno (più di 100 mila persone sono registrate a Risparmio Super ad oggi).

Un gran bel numero! Tutto merito tuo o c'è anche lo zampino di qualcun altro?

Certamente hanno contribuito tutte le persone che hanno creduto in noi. I ringraziamenti speciali li lasciamo alla fine ☐

Quello che invece ci tengo a sottolineare è che senza il mio socio Zion Nahum non sarei andata molto lontano e qui colgo l'occasione per fare un paio di considerazioni. Dico spesso che creare un'azienda ed avere un socio è come un matrimonio. C'è un contratto davanti ad un'autorità, lo stesso conto in banca, uno parla a nome dell'altro... e hai dei figli, i tuoi progetti, che vedi crescere giorno dopo giorno...e devi fare tutto ciò insieme, altrimenti il matrimonio rischia di naufragare. Risparmio Super cresce e va avanti grazie all'impegno mio e di Zion Nahum. Risparmio Super migliora perché è frutto di opinioni discordanti, di punti di vista diversi ed anche di qualche litigio, ma soprattutto di decisioni prese sempre di comune accordo.

Ora parliamo un po' dei vostri successi. Perché ne avete collezionati un bel po' se non mi sbaglio..

Eh sì, proprio così! Come successi abbiamo vinto alcuni premi in competizioni internazionali e raccolto recentemente un po' di soldini (400mila euro) da angel e investors italiani. Parlando di premi la prima competizione vinta risale al 2003, quando presentai lo stesso progetto ad una biz plan competition della Columbia University. Da allora molto è successo, e tanto dobbiamo alla [Mind the Bridge Business Plan Competition](#) alla quale ho fortemente voluto partecipare, anche se in extremis, pochi secondi prima della scadenza del bando. Da allora è stato un crescendo di opportunità e visibilità che ci ha portato ad affermarci anche in Silicon Valley. Le presentazioni, le slides, le grafiche, le parole usate, sono state modificate, migliorate, riprovate ad ogni evento, spendendo ore ed ore per arrivare al “pitch perfetto”. Tutto utilissimo, tant'è che lo scorso marzo abbiamo vinto l'[International Expo del Plug & Play](#). Ho presentato davanti a circa 500 persone, ai più importanti Venture Capital della baia e sgominando la concorrenza di 32 start up. Ho presentato il progetto per 3 volte di fila lo stesso giorno con slide e tempo a disposizione che variavano ogni volta. Un'esperienza incredibile.

Tu Barbara hai vissuto un mese intensissimo in Silicon Valley, esperienza breve che però ha lasciato il segno. Vuoi raccontarci che è successo e dare qualche consiglio a chi ci sta leggendo e che sta valutando di fare una esperienza simile?

E' successo di tutto! Principalmente è successo che non ho mai dormito più di 3 ore a notte per circa un mese, per riuscire a lavorare con l'Italia durante le poche ore in cui il fuso orario ti permette di comunicare. Era un mese che volevo

sfruttare al massimo e se devo dare un consiglio vi dico questo: abbiate un po' di faccia tosta. Quello è stato il segreto per farmi "voler bene" da alcuni Angel importanti nella zona che hanno cominciato ad invitarmi a tutti gli eventi di pitching più importanti: Harvard Alumnea, [Golden Seeds](#) (donne investitrici per donne CEO), Keiretzu Forum e Plug & Play uno dei più importanti incubatori della Silicon Valley. Ho visto decine di startups con idee più o meno nuove o veramente innovative, ed ogni volta tornavo a casa convinta che anche noi ce la potessimo fare.

Capitali italiani o americani?

Fundraising in Italia grazie alla visibilità che ci ha dato la partecipazione al Mind the Bridge. Il processo è stato molto molto lungo e spesso anche molto deludente. Avete pochi utenti, il sito non funziona, non state ancora generando fatturato, non avete l'app mobile etc., e per finire la domanda di rito: ma perché dovrebbe interessarmi confrontare i prezzi dei supermercati? Quello che ho imparato è che, ancor prima del tuo business plan (che molte volte può essere paragonato a un libro di fantascienza), dell'idea e dell'opportunità di mercato, gli investitori giudicano le persone, in modo molto semplice alle volte: "ma perché devo dare i soldi a una persona che a pelle non mi piace?".

Ed è anche comprensibile. Ci deve essere feeling e fiducia, perché con il tuo investitore avrai a che fare ancora per molto molto tempo...

Ma alla fine ce l'avete fatta, no? L'olio di gomito ha premiato anche questa volta.

Sì, proprio un paio di giorni fa abbiamo annunciato il primo seed round da 400 mila euro. Finalmente! Ha creduto fortemente in noi Luigi Capello, che dopo una corte serrata, ha non solo investito con la sua LVenture ma ci ha aiutato ad accedere al [fondo Ingenium della Provincia di Catania](#), voluto dal Presidente Castiglione e gestito dalla Joint Venture italo-olandese [Zernike Meta Venture](#). Insomma, paradossalmente invece che dalla Silicon Valley i finanziamenti sono arrivati dall'**Etna Valley!**

Lasciami in chiusura rubare solo due righe per ringraziare chi fin dall'inizio ha creduto in noi e ci ha tanto aiutato ad arrivare a questo punto: Maurizio, Evan, Ivan, Leonardo, Alberto, Luigi, Marco, Mirko, Matteo, Francesca.

Tags: Albertini, Alberto Onetti, Barbara Labate, Hellas, La nuova Italia che avanza, Prandelli, Risparmio super, Zion Nahum

[Share](#) [Tweet](#) { 1 } [Consiglia](#) { 8 }