

Innovazione/ Il personaggio

Davide Sirago racconta la sua idea da 60 milioni che sarà premiata da Mattarella "È iniziato tutto assistendo un parente malato"



LA CERIMONIA
Il presidente Sergio Mattarella consegnerà il premio il 20 settembre



La cura in un'app

LA SCHEDA

LA APP
"Carepy" connette paziente e farmacista permettendo di calibrare le terapie in tempo reale e aggiornare i parenti

MARIA TERESA GIANNINI

«ASSISTERE un parente malato, anziano magari, significa affrontare mille ostacoli e pensare: come vorrei che fosse tutto più facile». È quello che è successo anche a Davide Sirago, 28 anni, di Bari, che ha trasformato la sua esperienza difficile in un'idea da quasi 60 milioni di fatturato.

Quando con i suoi due soci e amici ha ideato l'app "Carepy" (nome a metà fra le parole *care* e *therapy*), a settembre 2014, non immaginava che una mattina avrebbe ricevuto un invito al Quirinale. Oggi è l'amministratore delegato di una startup che il 20 settembre riceverà dal presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, il Premio nazionale per l'innovazione bandito dal ministero dell'Istruzione e dal Cotec. L'applicazione, che funziona su pc e telefoni, permette di monitorare e calibrare le cure mettendo in rete in tempo reale il malato e il suo farmacista (in futuro anche i medici) e aggiornando i familiari sul piano terapeutico.

«L'obiettivo è semplificare le procedure, soprattutto per chi vive momenti difficili. Sirago racconta la genesi dell'idea che si è sviluppata in un anonimo appartamento del quartiere Santo Spirito, a due passi dalla stazione dei treni.

«Mi sono diplomato al liceo scientifico, poi all'università ho scelto Informatica - racconta -

Ho sempre sentito di avere lo spirito giusto per fare l'imprenditore». Mancava solo l'idea giusta. Tra i banchi e i computer della facoltà ha conosciuto Luigi Brigida e Alessio Germinario, suoi coetanei. «Loro sanno quanto quel periodo in cui accudivo una persona cara sia stato difficile: ricordare il dosaggio delle pillole, aspettare ore in uno studio medico per poi tornare a casa e riferire i dettagli della terapia», ricorda Sirago.

Si è accesa così la lampadina: lui e soci hanno iniziato un tour fra farmacie e studi medici durante alcune settimane. «È stato facile scoprire che ognuno aveva le proprie rimostranze: gli uni

stanchi di essere tenuti a distanza dai pazienti, gli altri di essere considerati dei meri bottegai». A fine 2013, il progetto ha preso forma fino a entrare in funzione a settembre dell'anno successivo. «Il sistema potrebbe migliorare sensibilmente la qualità di vita dei pazienti, soprattutto di quelli non autonomi, riducendo i tempi delle terapie e i costi della sanità».

Per traghettare Carepy dalla carta - anzi - dalla mente alla pratica, Sirago ha deciso di impiegare una gran parte dei suoi risparmi; si aspettava un inizio incerto e zoppicante, invece ha chiuso in attivo dopo appena un anno. «Senza l'aiuto di alcun fon-

do pubblico», ci tiene a sottolineare.

«Secondo me è importante acquisire competenze e partire con un progetto preciso - riflette Davide - Dalle nostre parti manca la filosofia della collaborazione: in altre nazioni esiste da tempo un connubio fra pubblico e privato che può solo rafforzare le startup». In un momento in cui molti suoi coetanei sognano di stabilirsi all'estero, Sirago non ha dubbi sul voler restare in Puglia. «Ho viaggiato tanto e ho studiato negli Usa e con il programma di Student Partner di Microsoft, che seleziona studenti per viaggi in Irlanda, dove ha sede la centrale euro-

pea della multinazionale informatica. Ma sono orgoglioso che il progetto sia nato qui. Quando incontro i manager tedeschi delle grandi case farmaceutiche non ci credono, ma anche questo mi rende fiero».

L'emozione di essere selezionati come startup leader in Italia per il settore servizi è stata enorme. In curriculum Carepy aveva già il Premio nazionale innovazione nei servizi bandito dalla Confcommercio e assegnato lo scorso luglio. E ancora prima la Startup Revolutionary Road nel 2013.

I tre soci, che prossimamente apriranno un ufficio a Pescara, sperano di raggiungere altre cit-

LA COMPETIZIONE

Start Cup, sfida tra imprese made in Puglia candidature aperte fino al 12 ottobre

I giovani imprenditori si preparano a sfidarsi ancora, per il nono anno consecutivo: riparte Start Cup Puglia, competizione tra startup innovative, che ammette tutte le aziende nate nell'ultimo anno sul territorio regionale. Le iscrizioni alla gara resteranno aperte fino al 12 ottobre; durante questa fase i team candidati avranno tempo per scrivere i loro progetti d'impresa, ricevendo l'affiancamento su tutto il territorio dei partner della manifestazione, come Confindustria, Confcooperative, e dall'unione delle Università pugliesi. Tutti coloro che passeranno con successo la prima fase, arriveranno alla finale regionale del 28 ottobre, in cui la giuria composta da 5 membri, uno scelto da Arti e altri quattro segnalati dai partner (e votati in assemblea), deciderà chi si aggiudica il primo posto in Puglia per ognuna delle quattro categorie: Livescienze, Ict, Industrial, e Cleantech & Energy. Nata nel 2008 come premio e poi diventata un "incubatore" a tutti gli effetti, Start Cup Puglia è organizzata dall'Arti, l'agenzia regionale per la tecnologia e l'innovazione nell'ambito del premio nazionale innovazione (Pni) e, solo nelle prime 24 ore dall'apertura del bando ha raccolto l'adesione di dieci team. I migliori si aggiudicheranno 5.000 euro che potranno ricevere all'atto costitutivo d'impresa, mentre una serie di riconoscimenti e menzioni speciali saranno riservati per le innovazioni social, il rispetto delle pari opportunità e altri. Per i vincitori, invece, l'appuntamento sarà l'1 e 2 dicembre a Modena.

(m.t. gian.)

GIUGLIANO FERRARINI

«Lo scopo è semplificare la comunicazione. Ora vogliamo crescere ma restando a Bari»

tà importanti come Milano. Lo scorso anno il sistema è stato acquistato da 100 farmacie, mentre per le forniture ai medici l'azienda aspetta l'ok delle Asl. L'obiettivo del gruppo è quello di differenziare la strategia di marketing: «Vendere a farmacie e ospedali privati, donare invece a pazienti e medici delle strutture pubbliche».

L'impresa (in tutti i sensi) di Sirago e soci, che in questi giorni sono stati alla Fiera del Levante al "tavolo di coworking" nell'Impact-hub è sostenuta ora dal programma Match up di Confindustria, e Davide spera che non si fermi.

VERONERO