

Angelidis (Breed Reply): «Il 2015 è stato l'anno in cui l'IOT è diventato mainstream»

Intervista al presidente di Breed Reply Angelidis che racconta il 2015 delle startup dell'Internet of Things e perché è importante che se ne parli

Emanuele Angelidis, classe 51 anni, è l'amministratore delegato di [Breed Reply](#), l'incubatore per startup dell'IoT di Reply, La multinazionale (560 milioni di fatturato, e 4mila dipendenti tra Londra, Monaco e Milano, dove è quotata nel segmento Star) attiva nei mercati del social networking, cloud computing e appunto IoT, lo ha lanciato a giugno 2014.



Com'è stato il 2015 delle startup secondo il vostro osservatorio?

In Breed Reply ci concentriamo su startup nell'ambito dell'Internet of Things, e sicuramente il 2015 è stato un anno di grande sviluppo. È stato l'anno in cui si è parlato di IoT *hype*, ma soprattutto l'anno in cui abbiamo finalmente visto diverse aziende utilizzare soluzioni IoT non solo come applicazioni per il mondo consumer, ma anche in ambito business al fine di diventare più efficaci e competere in maniera innovativa e più efficiente sul mercato. Si potrebbe dire che l'IoT è diventato "mainstream" nel 2015. Ed in questo contesto abbiamo visto crescere esponenzialmente il numero di startup nell'Internet of Things, a livello mondiale ed europeo, così come gli eventi rivolti a startup IoT, e la diffusione di percorsi di accelerazione interamente dedicati al settore.

Più in generale, il 2015 delle startup italiane IoT?

Anche in Italia il mondo del IoT si sta muovendo, ed in particolare noi lo vediamo attraverso le *richieste* che riceviamo in occasione dell'iniziativa "IoT Best in Breed", la *call for applications* che apriamo due volte l'anno. Per noi nel 2015 l'Italia è risultata seconda solo al Regno Unito per numero di startup presentate e questo ci sembra il segnale che in Italia le startup IoT ci sono e si vogliono mettere in gioco e crescere. Abbiamo visto idee e prodotti interessanti in molti ambiti industriali, in particolare nei settori di healthcare e automotive.

Quali sono le 3 startup (vostre o non) che hanno fatto bene nel 2015 e perché?

Per restare in tema Italia, siamo molto soddisfatti della nostra collaborazione con XMetrics (www.xmetrics.it) e di come nei 12 mesi di percorso con noi siano riusciti, partendo da un'idea, a realizzare dapprima un prototipo, e infine portare il loro prodotto sul mercato. XMetrics ha inoltre recentemente ricevuto un importante riconoscimento Europeo, l'European Venture Summit award. Un ulteriore attestato del buon lavoro realizzato nel 2015 è il recente round di investimento ricevuto dalla startup in ambito *home security* Cocoon (www.cocoon.life) del valore di \$3M, round guidato da Aviva Ventures insieme a noi di Breed Reply. Cocoon non avrebbe potuto chiudere il 2015 in maniera migliore. Al di fuori del nostro portfolio sono molte le startup che stanno facendo bene quest'anno. Una che abbiamo seguito è la svizzera Ava (<http://www.avawomen.com/>) che sta lavorando su un *fertility bracelet*.

Vi abbiamo incontrati e intervistati al Web Summit di Dublino, che è diventato un evento internazionale importante per l'ecosistema

europeo. Può essere servito all'ecosistema italiano avere un momento dove fare networking come l'Open Summit di StartupItalia?

Vista la nostra esperienza positiva al Web Summit e ad altri eventi europei, come Slush in Finlandia e TechCrunch Disrupt a Londra, siamo convinti che gli eventi dedicati al mondo delle startup siano elementi insostituibili per la costruzione di un ecosistema sia locale, che nazionale ed europeo. In particolare questi eventi sono una piattaforma che abilita la comunicazione tra tutti gli stakeholder del mercato: da un lato le startup, e dall'altro investitori e aziende. Anche all'Open Summit non è mancata la possibilità di incontrare startup, altri investitori e potenziali partner.

A livello sistema/ecosistema startup, cosa può/deve migliorare nel 2016?

Lo sviluppo del *marketplace*. Questo secondo noi significa, da un lato, incentivare le aziende mature a manifestare quali sono i bisogni tecnologici nei diversi settori o indicare i propri obiettivi di sviluppo. Dall'altro, dare spazio alle startup perché possano presentare i benefici delle proprie soluzioni e come queste possano essere utilizzate in risposta ai bisogni del mercato. Vediamo gli investitori come una sorta di intermediari in grado di agevolare il dialogo tra startup ed aziende affermate, oltre a supportare le startup nella crescita del loro business.