

PERIODICO DI ECONOMIA, CULTURA E SOCIALE

SportelloAperto



La nostra Banca è differente

E luce (al Led) fu

Niteko, giovane start up della provincia ionica, nel giro di pochi anni si è accreditata in ambito internazionale. I Soci raccontano il loro fantastico viaggio, dagli inizi all'università ai nuovi progetti di business. Al loro fianco c'è la BCC San Marzano di San Giuseppe

Niteko è una start-up innovativa con sede a Montemesola, in provincia di Taranto. Ed è fin qui che ci arrampichiamo, lungo la dorsale che porterà in Valle d'Itria, per scoprire una giovane realtà che produce e commercializza apparecchi a LED per l'illuminazione pubblica, industriale e di grandi aree. Impegno che è valso, a Niteko, significativi riconoscimenti e l'iscrizione alla sezione speciale delle Start-up innovative presso la Camera di Commercio di Taranto. Infatti, a pochi anni dalla sua nascita è già riconosciuta e apprezzata sul mercato come Smart and Young Society. Un cammino, questo, compiuto passo dopo passo avendo al proprio fianco la BCC San Marzano di San Giuseppe.

Riavvolgiamo il nastro per vedere com'è nata questa visione imprenditoriale capace di tradursi in modello di business.

Com'è nata questa realtà? Ce lo raccontano due dei soci, Pietro Vito Chirulli e Giuseppe Vendramin. «Un ottimo prodotto, una pessima presentazione. Questo il primo ricordo dei ragazzi che poi sarebbero diventati i soci di Niteko – dice Pietro Vito Chirulli, lungimirante imprenditore della nostra terra ed oggi uno dei soci fondatori –. Eravamo all'Università di Lecce, a maggio del 2011, e facevo parte di una platea di possibili investitori per il loro spin off universitario. Presentavano la lampada Futura, che poi è rimasta nel catalogo di Niteko, perché già all'epoca mi

accorsi che era un ottimo prodotto. Alla fine della presentazione, fatta da Alessandro Deodati, scambiammo due parole, e gli dissi che nonostante fosse un ottimo prodotto, la presentazione era troppo tecnica, troppo da "universitari".

Per qualche mese siamo rimasti in contatto, in maniera molto formale, e a luglio ci incontrammo nella sede di Confindustria di Taranto. Finalmente conoscevo tutti e tre i futuri soci, a par-



te Alessandro, Giuseppe Vendramin e Emiliano Petrachi. Noi ci occupavamo di efficienza energetica e loro espressero la volontà di mettersi in proprio. Dopo quel primo incontro, ce ne fu un altro in azienda con il mio socio Carmelo Marangi, durante il quale Giuseppe, Alessandro e Emiliano ci presentarono un business plan e l'idea di Urano, una delle lampade più versatili del nostro catalogo. L'impresa nasce da una buona idea, ma per camminare serve che i numeri siano al posto giusto. Era il luglio del 2011 e Niteko la fondammo pochissimo dopo, a ottobre. A dicembre facemmo la prima fornitura nei Paesi Arabi. Urano ora è installata nei campi sportivi austriaci, nei parchi urbani in Spagna, illumina tutto Viale Magna Grecia di Taranto, che una delle strade più importanti della città. Per lavoro mi capita spesso di passare da quella strada. Quando è buio e sono accese le nostre Urano penso che tra tutti i risultati, passare da quella strada illuminata con le nostre lampade, è quello che conta di più, perché abbiamo offerto alla città di Taranto, per esempio, la possibilità di migliorare la qualità dell'illuminazione, permettendo un risparmio notevole. Illuminazione è sicurezza, è prendersi cura dei cittadini.

A volte mi chiedo come mai tra tutti quelli che erano presenti quel giorno a Lecce, tra "angel" e "venture capital", siamo stati gli unici a dare fiducia ai ragazzi di Niteko. Penso che ci siano due risposte, entrambe vere e complementari. La prima è che noi facciamo impresa, dal 1987, abbiamo alle spalle una storia solida e non è la prima volta che abbiamo aiutato a far nascere società che hanno poi avuto successo, anche quando non si chiamavano "start up". E poi abbiamo sempre guardato al futuro e ai motivi per cui si fa impresa. I tre ragazzi che abbiamo accolto hanno, ancora oggi, una bellissima visione del proprio lavoro, un'idea del fare impresa che è legata al territorio in cui



vivono, attenti affinché le ricadute sull'ambiente e la comunità siano positive. Questo per noi conta moltissimo. A differenza di altri venture capitalist, abbiamo un'attitudine un po' più concreta: il profitto ci interessa relativamente. Quello che conta è il prodotto e le persone. Con Niteko, ci abbiamo visto giusto, ora possiamo dirlo, perché non solo quei tre dottori dell'Università di Lecce sono riusciti a tradurre in impresa un'idea nata dalla ricerca, ma anche perché ora fanno parte della grande famiglia di Finsea».

Giuseppe Vendramin è la foto dell'entusiasmo: «Mi fa sorridere pensare a tutte quelle storie americane di imprenditori di successo che partono dal proprio garage. In Italia se questo dovesse accadere, se qualcuno si mette nel proprio garage a costruire roba, magari se avessimo iniziato noi a costruire lampade, il risultato più probabile è prendere una multa. Per questo conta essere al posto giusto e al momento giusto. L'Università per noi ha rappresentato l'opportunità di misurarci nella traduzione in prodotto di un'idea, e la Finsea la possibilità di fare del nostro prodotto un'impresa. Qui da noi, in Italia, soprattutto al Sud, non è una storia comune, anche se mi piacerebbe che lo fosse.

Niteko è partita direttamente dalla ricerca e dallo sviluppo su corpi illuminanti che facessero uso della tecnologia allo stato solido, ovvero i LED, e abbiamo raggiunto subito risultati soddisfacenti perché nel 2013 siamo rientrate tra le prime 100 startup italiane, e nel 2014 siamo tra le prime ventuno startup che hanno fatturato oltre un milione di euro.

Abbiamo la sede a Montemesola, a pochissima distanza da Taranto, perché è nostra ferma convinzione di aver creato un'azienda che abbia sede e dia lavoro al territorio. Nonostan-