

Doctor Who

Startupper

La vera storia degli imprenditori
che hanno detto “Ora basta!”

Capitolo 2
Dodicimila euro



eBrooks

Startupper

La vera storia dei nuovi imprenditori che hanno detto: “Ora basta!”

Autore: Doctor Who

Capitolo 2

Dodicimila euro

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge
e a norma delle convenzioni internazionali.

Nessuna parte di questo libro, in nessuna delle sue forme, può
essere riprodotta con sistemi elettronici, meccanici o altro,
senza l'autorizzazione scritta degli aventi diritto.

CAPITOLO 2

Dodicimila Euro

Il caffè usciva troppo in fretta. La caffettiera da 6, quella che la mattina non butta fuori il caffè nemmeno a spremerla, stava andando come il vento. Io cercavo di fare mente locale: avessi sbagliato il mio primo pitch, sarebbe stata una rovina.

Anna è una di quelle persone che ti lasciano parlare per un'ora mentre annuiscono a tono. Poi in tre minuti realizzi che non stava annuendo, prendeva appunti a mente per ribatterti paragrafo per paragrafo, con una precisione che nemmeno avesse stenografato. E' una capacità che le invidio da sempre, sin da quando al mare a Fregene ci ritrovavamo a fare chiacchiere da pattino.

<<Dunque... con Dario abbiamo pensato di fare un social network, una specie di social network, ma non come Facebook, più una cosa come LinkedIn ma fatta molto meglio...>>

Anna seguì il mio sguardo mentre versavo il caffè e cercavo di darmi un tono.

<<... per chi cerca un lavoro che gli piace. Una specie di marketplace per gente che ha la passione per il suo lavoro ma non riesce a trovarlo.>>

<<Non ce ne sono già?>>

<<No. Non proprio. Non come il nostro, almeno. Noi abbiamo in mente di farne uno che funziona in modo completamente diverso, una specie di Farmville – sai quel gioco dove coltivi carote e patate – dove però ci sono aziende che cercano e persone che si offrono>>.

<<Detto così, sembra carino!>>

Il caffè era venuto bollente ed anche un po' bruciato. Ma non fu il caffè a meravigliarmi. Anna aveva detto "sembra carino" e non me lo aspettavo. Ogni volta che parlavo di una mia idea, Anna mi elencava una decina di aspetti negativi. Era bravissima in questo. Non lo faceva con cattiveria, era il suo modo di proteggerti dalle delusioni prima che ne potessi avere. Cominciai ad incalzarla...

<<Davvero ti piace? Lo useresti se tu fossi in cerca di lavoro? Il tuo capo del personale secondo te lo userebbe? Pensi pagherebbero per usarlo? Non credi...>>

<<Fermo, ohi, una domanda per volta, prendi fiato...>>

Anna lo disse serena, aiutandosi con le mani, come si fa con i bambini. Quelli che ancora non parlano bene ma che ragionano alla velocità della luce. Come fa Marco quando vuole fare i discorsi da grande e poi si arrotola con le parole.

<<C'è un pezzo di carta e una matita?>>

Anna non usava mai la parola “penna”. Sua mamma – che avevo fatto appena in tempo a conoscere prima che non ci fosse più – usava la parola “lapis”. Anna una parola un po’ più moderna, ma a me faceva ridere lo stesso un sacco.

<<Ecco carta e penna.>>

Lo dissi sorridendo, ma ero terrorizzato. Cosa voleva farne?

Anna prese il foglio, lo girò perché da una parte c’era una specie di mostro disegnato da Marco con il pennarello rosso e lo piegò in due per lungo, come a scuola ai compiti in classe. Non era un buon segno.

<<Allora, vediamo un po’. Vediamo se funziona. Cominciamo dall’idea: me la ridici con meno parole che puoi?>>

<<Dammi un secondo, faccio mente locale.>>

Bevvi un sorso di caffè, faceva davvero schifo. Quasi peggio di quello del distributore automatico dell’ufficio, che ha un retrogusto di latte acido che non va via nemmeno quando vengono a fare la manutenzione. Dalla moka me ne ero versato una tazza grande, aggiungendo dell’acqua bollente e troppo zucchero. Ma era caldissimo, abbastanza per poterlo sorvegliare lentamente mentre mettevo ordine in quello che stavo per dire. Anna aspettava paziente. Insieme a lei, aspettavano pazienti anche il foglio piegato in due e la penna pronta a scrivere.

<<Posso dirlo così: Un social network per trovare il lavoro dei propri sogni. Troppo moscio? Troppo zuccheroso? Si capisce?>>

<<Se pensi che sia questo, partiamo da questo per ora. Se in

agenzia scrivessi una cosa del genere mi lancerebbero una sedia, ma per ora lasciamola così...>>

Anna lo disse ridendo, con un sorriso che le veniva dalla pancia. Prese a scrivere sul foglio, nella metà di sinistra, con quel corsivo fantastico che le ho sempre invidiato. Io ormai non ho quasi più una calligrafia, troppe ore passate al computer, riesco a malapena a firmare. Se scrivo la lista della spesa, alla quarta riga mi fa già male la mano.

<<Un nome ce l'hai?>>

Cazzo, il nome non ce l'avevo. Erano delle settimane che ogni nome che mi veniva in mente era già registrato da qualcuno. Ne avevo provati a centinaia, ma nulla: sembrava ci fosse sempre un cinese o un messicano o un russo maledetto che era arrivato prima di me e si era preso il dominio in ogni estensione decente, dal .com sino a quelle più improbabili.

<<No, niente nome. Non ne ho ancora trovato uno che va bene. Anche Dario ci si sta spaccando la testa, ma per ora nulla. E' grave?>>

Anna mi sorrise rassicurante.

<<No, non è una tragedia. Aiuterebbe a ragionare, a visualizzare l'idea, a farci amicizia, ma per ora non è una tragedia>>.

<<Meglio così. Chiamiamolo "Coffework", per ora>>.

Porca paletta. "coffework" non suonava male, ma non lo avevo controllato. Mi era venuto in mente sul momento.

<<Scusa eh, non si sa mai, lo controllo al volo.>>

Tiro fuori il telefono, codice di sblocco, ricerca, coffework.com... già preso, coffework.it... già preso, coffework.net... già preso.

<<No, come non detto. C'ho provato. Tutti presi. Fanculo. Chiamiamolo Pippowork per ora...>>

<<Chi dovrebbe lavorarci, se doveste decidere di farlo?>>.

"Doveste decidere di farlo" non era proprio il tempo che avrei voluto sentirle usare, un futuro possibile ma non certo, ma resistetti dal dirglielo.

<<Per ora siamo io, Dario e quasi sicuramente Daniela, la cugina di Dario. Te la ricordi, quella cicciottella, bruna, che non regge la birra e che all'ultimo barbeque è finita nel vassoio delle zucchine grigliate?>>

<<Me la ricordo benissimo.>>

Anna aveva cambiato faccia.

<<Dopo aver distrutto le zucchine ti si è attaccata come una cozza per il resto del pomeriggio. Se ci non ci fossi stata io finivate insieme dietro una siepe. A te è sempre piaciuta...>>

<<A me? Ma quando mai? Certo ha due tette che fanno spavento e un bel sorriso, ma li finisce. Mai nemmeno pensato di portarmela dietro una siepe.>>

<<Sarà. Non ci credo, ma diciamo che è come dici.>>

Anna tagliò corto, ma sapevo sarebbe tornata sull'argomento prima o poi.

<<Lei cosa dovrebbe fare?>>

<<Lei dovrebbe fare la community manager. Occuparsi degli utenti, rispondere alle domande sul sito, occuparsi degli eventi, dei contatti, etc.>>

<<Appunto, il suo ruolo ideale.>>

<<Guarda che non è come te la ricordi. E' una ragazza in gamba. E' già il lavoro che fa adesso. Lavora per una agenzia di PR di Milano che ha aperto una specie di filiale a Roma. Le danno 400 euro al mese come stagista e 30 euro a settimana di buoni pasto. Lavora anche 12 ore al giorno, un sacco di volte nel weekend. Non è che faccia i salti di gioia all'idea di farlo per tutta la vita.>>

<<Ok, quindi siete in tre. Bastano?>>

<<No, non bastano. Dario ed io possiamo occuparci della progettazione e dello sviluppo del software. Ma sarebbe meglio trovarne anche un altro. E poi ci serve qualcuno che si occupi della grafica del sito e della comunicazione. Per i testi e le versioni nelle altre lingue abbiamo te.>>

Anna ridacchiò.

<<Quanto mi date?>>

<<Il dieci per cento.>>

<<Si può fare!>>

Anna rise di nuovo.

<<Dario, la cugina e te come vi regolate?>>

<<Dario ed io il trenta ciascuno, la cugina il dieci, con il dieci tuo ci rimane un altro venti per cento per arruolare altre due eroici startupper, se riusciamo a trovarli. Magari un po' più giovani di noi, magari che studiano ancora ma hanno voglia di provarci.>>

<<Detta così sembra quasi facile. Sembra quasi fatta. C'hai pensato bene?>>

<<Sì. Ci ho pensato per settimane. Ci ho pensato per tanti chilometri, andando e tornando dal lavoro. Ci ho pensato talmente forte che delle volte non mi ricordo nemmeno la strada che ho fatto.>>

<<Di quanti soldi c'è bisogno?>>

Mi girai guardando il foglio. Anna aveva disegnato una E piccola piccola, calcandola con la penna, nella metà di destra del foglio. Voleva dire che dovevo dirle qualcosa, non c'era bisogno che lo ripettesse.

<<Potrebbero bastare dieci-dodicimila euro. Per fare la società ne servono seimila. Altri tremila dobbiamo metterli nel secchio per i contributi. Con duecento al mese ci paghiamo il server.>>

Il conto ad Anna non tornava, lo capii da come non aveva sottolineato il totale.

<<Mi sembrano troppo pochi. Non vi serve niente altro? Un ufficio, le bollette della luce,... dove la mettete la sede legale?>>

<<A quello ci pensa Dario. C'è un suo amico che ci ospita in una delle stanze vuote dell'ufficio. Le cose non gli vanno bene ed ha una stanza vuota. Per sei mesi ce la dà a condizione che apriamo noi l'ufficio, rispondiamo al telefono, e facciamo un minimo di pulizie.>>

<<Vai a fare il filippino per l'amico di Dario?>>

Anna non lo disse con un sorriso: la cosa non le piaceva. Era una precisa in tutto. Le cose dette ma non scritte non le piacevano per nulla.

<<Il filippino prende centocinquanta euro in nero. Lui lo manda via e risparmi i soldi. Il lavoro lo facciamo noi.>>

Lo dissi con la voce alterata. Anna rimase zitta. Aveva capito che non ero contento nemmeno io. Ma di più non era pensabile fare.

<<Ma tu e Dario come fate? Non avete i turni opposti? Come fate a lavorare insieme?>>

<<Ci sono i sabati e le domeniche. >>

<<E tu hai una moglie e un figlio. Ti ricordi?>>

<<Sì, mi ricordo.>>

<<Non ti vediamo più?>>

<<Mi vedete ancora. Mi vedete meno. Ma almeno quando mi vedete non sarò la schifezza che sono adesso. Magari torno vivo come prima che arrivasse Marco. E magari noi avremo da dirvi qualcosa di diverso dall'elenco della spesa da fare o della benzina da mettere nella Panda.>>.

<<Cosa vuoi dire?>>

<<Voglio dire che non ne posso più.>>.

Feci un pausa, una pausa lunga, con la quale volevo dare un tono tragico abbastanza da essere ben capito.

<<Non posso resistere ancora molto. Posso farlo se so che forse le cose cambiano. Ma non se resta tutto uguale. Marco cresce in fretta, tra poco vorrà di più di quanto gli basta ora. E vorrei di meglio anche io, per te ma anche per me.>>

<<C'è gente che sta molto peggio di noi, non credi? Tuo fratello sta ancora a casa con i tuoi a trent'anni, mia sorella sta con uno stronzo per non stare con i miei, la cugina, l'hai detto tu, guadagna un terzo di te e lavora il doppio delle ore.>>

<<E infatti la cugina, che anche se ti sta sul cazzo ha un nome e si chiama Daniela, se ce la facciamo a partire molla il lavoro e viene con noi.>>

<<L'armata brancaleone...>>

<<Forse. Ma magari ce la facciamo. Magari funziona davvero...>>

Anna non rispose subito. Chiuse a metà il foglio che aveva piegato e posò la penna. Bevve l'ultimo sorso di caffè che ormai si era freddato e fece una mezza smorfia per il polverino rimasto nella tazza.

<<Ok. Per sei mesi si può fare. Ma per allora dobbiamo avere dodicimila euro.>>

CALL TO ACTION

Cosa faresti a questo punto? Scegli una delle possibilità qui di seguito elencate.

- 1) Svilupperesti il prototipo;
- 2) Svilupperesti il business plan;
- 3) Completeresti il team;
- 4) Cercheresti i 12 mila euro.

NOTA: Questa risposta vale due punti.

Postfazione

Il racconto delle start-up

Uno straordinario fermento d'imprenditoria giovane ha scosso l'Italia a partire dal 2007. Parecchie migliaia di giovani si uniscono per dar vita a nuove aziende, rischiando in proprio e cercando di guadagnarsi un posto negli incubatori od acceleratori, finanziamenti piccoli dai business angels e medio-grandi dai venture capital.

Nell'imprenditorialità classica la fase di start-up è, come dice il termine stesso, l'avviamento dell'impresa. Si definisce impresa un'organizzazione che crea reddito attraverso la creazione di beni o servizi, da ottenere quanto prima. Il "quanto prima" è la fase di start-up, che deve durare poco e portare velocemente ad un ragionevole fatturato.

L'esplosione dei media sociali ha però globalizzato quello che una volta era locale, portando un po' ovunque nel mondo l'impressione che basti tanta buona volontà e una mezza idea mal descritta per accedere a finanziamenti milionari con i quali arricchirsi.

La prima esemplificazione dell'erroneità di questa idea è ovviamente nella bolla delle dot com, che a cavallo del nuovo millennio assegnò fondi miliardari (in lire) a gruppi di lavoro la cui unica idea era stata la sopravvalutazione della tecnologia di Rete dell'epoca. Il tutto finì in un bagno di sangue e in Italia per anni non si poté più neanche pronunciare il termine.

Ma dal 2007 anche in Italia s'è potuto riparlare di start-up e il processo è ricominciato da zero. Dopo un paio d'anni di riavviamento, alcune iniziative hanno spinto in avanti questa nuova imprenditorialità, promettendo finanziamenti in cambio di un processo competitivo. Sembrerebbe una cosa buona, ma non lo è stata: in realtà la competizione era una specie di Grande Fratello nella quale contava solo apparire e i fondi erano pochi spiccioli dati come regalia (grant) e non per entrare nel capitale sociale ed interessarsi dei successivi sviluppi.

Solo dopo il 2010 si è iniziata una certa normalizzazione, riportando le start-up verso un più ragionevole processo di

creazione del valore. Ma qui ci siamo scontrati con un'altra tegola: in Italia circolano meno soldi di finanziamento rispetto ad altri Stati (la lista sarebbe lunga: Usa, Uk, Israele, Germania, Francia...).

A mio avviso la ragione è semplice: le nostre idee non funzionano. Vuoi perché sembrano belle ma poi non lo sono, vuoi perché l'esecuzione è carente, vuoi perché ragionare per un pubblico di 60 milioni di persone non è premiante, difficilmente attraiamo capitali. Ancor più difficilmente riusciamo ad andare sul mercato.

Questa postfazione non finirebbe qui, se non fosse che abbiamo deciso di pubblicarla a puntate come il romanzo/manuale, come la copertina, come... altri elementi della narrazione.

E parlando di narrazione arriviamo alla conclusione di questa introduzione. Svariate serie Tv (Leap Year, Startup Life, Startup revealed ed altre) hanno già novellizzato questo rutilante mondo e il progetto eBrooks ha uno spazio particolare per lui. Ma di manuali ne esistono tanti, per cui abbiamo pensato di raccontare tutte le fasi della formazione di una start-up con un romanzo, che novellizzi esperienze, consigli, indicazioni.

Confidiamo che sia una lettura piacevole per chi non intenda davvero aprire una nuova impresa. Come principale piano di lettura, però, abbiamo in mente il tutoring di una start-up dall'inizio alla fine. Poiché il progetto eBrooks allunga il ciclo di vita del "libro", per noi ogni pubblicazione è di fatto una start-up.

Leo Sorge



Libri? E' ora di farla finita con modelli imprenditoriali improntati al "metodo Pravettoni", basati sulla speranza di far soldi aumentando copie monolitiche di un prodotto e seguendo idee balzane come il diritto d'autore.



Fin dalla sua nascita, la filiera editoriale su carta è stata contraddistinta da una diffusa imprecisione dei modelli di business. Fondamentalmente l'autore cercava non un imprenditore ma un Mecenate, convinto che l'essere pubblicati portasse magicamente fama e denari. Dal suo canto, l'editore immaginava che la sua maestria gli permettesse di identificare capolavori da far sbocciare nel suo conto in banca. Ben presto ci si accorgeva che ciò non era vero: l'autore si accontentava gratuitamente della piccola fama dei vecchi amici e di qualche nuova conventicola, mentre l'editore via via accumulava passivo dal quale uscire con aiuti statali o attività non editoriali.

In Italia, il ridotto numero di abitanti e la loro scarsa propensione alla lettura ha reso impossibile vendere percentuali decorose delle copie distribuite, richiedendo l'aumento dei prezzi e causato una ulteriore riduzione del venduto, in una spirale dell'insuccesso.

Fruibilità, circolazione e fantasia

In tutto ciò si evitava di lavorare seriamente sulla filiera di creazione del valore del prodotto editoriale, autore - publisher - distributore - punto vendita - lettore.

I due nemici dell'editore sono la carta (indirettamente, per le basse percentuali di vendita) e il distributore (direttamente, per le alte percentuali e i minimi garantiti dei contratti).

Poi sono arrivati i media sociali, che offrono varie scorciatoie sulla gestione dei contenuti e sulla distribuzione, ma non gratuitamente: il prezzo da pagare è la riduzione dei margini per tutti. Il teorico vantaggio è di avere strade che raggiungano molti più interessati di prima, identificando ruscelletti (brooks) anche appena accennati. Ci piace pensare di saperli convogliare, aumentando la massa d'acqua via via a formare un torrente.

Idee da lanciare

Il formato digitale scavalca il tipografo. I media sociali scavalcano il distributore e il libraio. Restano importanti l'autore e l'editor/publisher, che devono saper gestire distribuzione e promozione on-line.

Finora quasi tutti gli operatori sono rimasti ancorati al libro monolitico e alla tradizionale catena di creazione del valore, per di più nella versione ridotta del dopo-digitale.

Non è però l'unica strada, anzi. Anche restando nella catena attuale, si può fare molto per rendere l'opera più fruibile. Capitolo, libro, integrazione verticale (collana), integrazione orizzontale (bundle) tra collane, ampliamento della catena di creazione del valore sono tutti punti sui quali eBrooks sta lavorando.

Gli esempi di lancio sono Mai più Maya e Spotkiller/Gamification. A loro si è successivamente aggiunto Scie chimiche (Catastrofi).

Lancio di idee

Del libro Pseudoscienze di Marco Casolino saranno disponibili svariati materiali in molti formati. Mai più Maya ne è il primo capitolo e verrà offerto gratuitamente; i due volumi dell'opera complessiva, in varie versioni a pagamento; un percorso di arricchimento sul nostro sito, per aggiungere nozioni e suggestioni in modo divertente e gratuito.

Con Spotkiller/Gamification proviamo a fare divulgazione sotto forma narrativa. Un romanzo breve semplificato e già più volte pubblicato diventa occasione per rinnovare il mondo di riferimento, lasciando la forza dell'intuizione noir e specificando tecniche attive sui social network e più in generale nella tecnologia.

Quelli che credono in eBrooks – gli autori

Shun Iwasawa (Kawasaki 1982) si è laureato presso la prestigiosa Graduate School of Interdisciplinary Information Studies dell'Università di Tokyo con un master in computer grafica. Nel 2006 ha iniziato a lavorare come programmatore di computer grafica presso lo Studio Ghibli, leader in Giappone di lungometraggi animati.



Ha illustrato il libro *How the body shapes the way we think: A new view of intelligence* (Pfeifer, Bongard e Glatzeder, MIT Press 2005).

Nell'animazione ha partecipato ai film di Ghibli usciti dal 2008, nell'ordine a *Ponyo* (2008), *Arrietty* (2010) e *From Up on Poppy Hill* (2011).



Massimo Mongai (Roma 1950) ha pubblicato decine di romanzi e qualche saggio. Fiero sostenitore del genere contro il mainstream, ha scritto prevalentemente gialli e fantascienza. Nel 1999 ha vinto il Premio Urania Mondadori (il principale premio della fantascienza italiana) con *Memorie d'un cuoco d'astronave*, seguito da *Memorie di un cuoco di un bordello spaziale*; siamo in attesa del completamento della trilogia.

Per altro editore è uscito *P.u.nfo.*, un romanzo ipertestuale di fantascienza. Dal 2001 affida all'attuale curatore di eBrooks la space opera *Tecniche di volo a vento solare*.



Marco Minicangeli (Roma 1963) scrive di cose torbide come i serial killer e loro pertinenze condominiali. Ha pubblicato una decina di saggi e svariati romanzi noir, tra i quali *Uomo N* (Mondadori Segretissimo 2010).

Dal 2001 controlla le derive del suo bruciante [SpotKiller](#), la cui

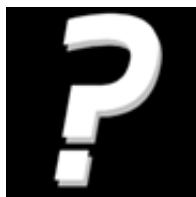
versione socialmediale è un cardine di eBrooks. Insieme a Leo Sorge ha scritto *Robot/Makers*, il romanzo manifesto della convivenza tra industria ed innovazione, proposto al Premio Urania 2012.

Marco Casolino (Roma 1970) atrezza ed orbita satelliti artificiali per il Riken giapponese e l'Infn italiano.



Ha pubblicato un saggio sulla radioattività ed il fantastico romanzo di fantascienza divulgativa *Grikon* (Cooper 2010), ambientato in Giappone.

Contribuisce ad eBrooks con il saggio [Mai più Maya](#) (disegni di Shun Iwasawa) e il racconto *Scie chimiche come eBrooks*. Abbiamo inoltre curato per lui la promozione della versione e-book di *Grikon*, il suo romanzo di esordio, realizzando insieme a [WebSide](#) la pagina Facebook dell'antagonista, il [Generale Gordon McKenzie](#).



Doctor Who (Roma, anni '60) è lo pseudonimo dell'autore del romanzo esemplificativo *Startupper*, la vera storia dei nuovi imprenditori che hanno detto "Ora basta!". Nell'ambito del progetto ha deciso di restare anonimo nella fase di lancio.

Leo Sorge (Roma 1960), divulgatore tecnologico, ha coinvolto i suoi amici nell'iniziativa eBrooks e nel progetto appBook. Ha pubblicato oltre 30 libri, prevalentemente manuali e saggi, tra i quali *Senza Fili* (Apogeo 2005), *Preistoria robotica* (Olimpia 2009) e in inglese *From Dust to Nanoage* (Lulu 2009).



Ad eBrooks porterà il saggio *Mitostoria dei viaggi in America* e l'audiolibro *Il racconto della musica* (per gentile concessione di Marco Traferri Editore). Coordina tutte le attività di eBrooks ed appBook.

Le quattro collane di eBrooks

Al centro della strategia di eBrooks non c'è il libro, ma la collana, che si articola orizzontalmente e verticalmente. Materiali diversi (saggi, graphic novel, romanzi, manuali, audiolibri) hanno la stessa dignità e vengono inseriti in un progetto integrato.

Catastrofi

Pseudoscienze del nuovo millennio (Saggio, Casolino)

Altrove

Tecniche di volo a vento solare (romanzo, Mongai)

Mitostoria dei viaggi in America (saggio, Sorge)

Il racconto della musica (audiolibro, Sorge)

Teknôs

Robot/Makers (romanzo, Minicangeli/Sorge)

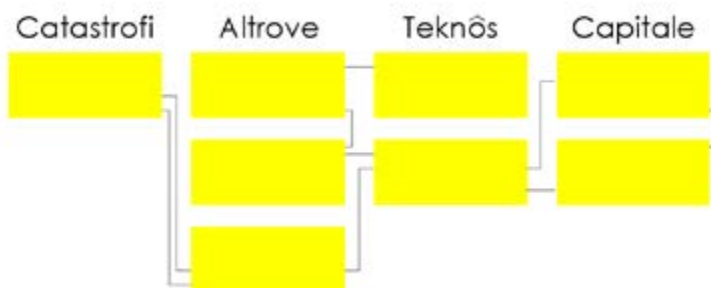
Gutenberg Monarca Nero (romanzo, Sorge)

Capitale

Startupper (romanzo, Doctor Who)

Spotkiller (romanzo divulgativo, Minicangeli)

Integrazione orizzontale



Esistono punti di contatto tra i materiali proposti da eBrooks. Sul nostro sito saranno disponibili dei percorsi orizzontali che permettano di curiosare tra loro. Noi definiamo questa “integrazione orizzontale”. Definiamo invece “integrazione verticale” quella tra componenti della stessa opera.

Alcune proposte di eBrooks

Social media e serial killer

Spotkiller è il primo ebook gratuito d'un ambizioso progetto: una raccolta di racconti concatenati, tutti basati su una bruciante idea noir. Vari autori metteranno sullo sfondo un diverso aspetto del mondo digitale e dei social network per ciascun racconto-capitolo, novellizzando il mondo d'oggi senza lenire il bruciore dell'intuizione iniziale.



Romanzare la start-up

Startupper è un romanzo illustrativo. Può essere letto a più livelli: il racconto è comunque la storia realistica di un giovane adulto che lancia una start-up. I passi sviluppati sono effettivamente quelli corretti e vengono affrontati con un metodo di sviluppo del business usato in pratica da svariati anni: la seconda lettura è quindi un breve saggio.



Noi non siamo i veri occidentali

Mitostoria dei viaggi in America è un ebook a pagamento che sfata l'incredibile fandonia della scoperta dell'America da parte di Cristoforo Colombo. Ogni capitolo affronta le conoscenze navali e tecnologiche di una nazione che nella sua storia, o nei suoi miti, afferma di essere stata oltre il Grande Mare navigando verso Occidente.



Space Opera tecnologica

Tecniche di volo a vento solare è un ebook a pagamento che fa rivivere la grande avventura dell'esplorazione spaziale. Il viaggio nell'infinitamente grande è contemporaneamente un viaggio dentro l'uomo, sui suoi rapporti con l'ambiente, con le sue paure e le sue fatali attrazioni, alla ricerca d'un modo per eludere il destino finale.



Miti e catastrofi

Mai più Maya è un agile ebook gratuito sulla popolazione centroamericana, la sua storia e i suoi veri lasciti. L'analisi è dettagliata anche sull'origine della presunta profezia sulla fine del mondo, della quale speriamo non si parli mai più in associazione con questa magnifica popolazione del nostro passato, tuttora viva nelle sue terre di origine.

