

il Giornale

pdf premium



- versione scaricabile in PDF con **zoom infinito**
- ottimizzato per **smartphone e tablet** iPad e Android
- solo **49 centesimi** al giorno per l'abbonamento annuale

Offerte di abbonamento:

settimanale	8 €
mensile	25 €
trimestrale	70 €
semestrale	120 €
annuale	175 €

Pagamento:

Carte di credito accettate:



**Il Giornale prosegue
alla prossima pagina**



di **Piera Anna Franini**

Poiché il tempo è denaro, Alberto Dalmasso, laurea in economia, 33 anni, di Cuneo, s'è ben guardato dal perderlo. L'ha capitalizzato creando l'unica società italiana entrata nella top 100 mondiale delle start up che fanno innovazione nella finanza. Con Dario Brignone e Samuele Pinta è il padre di Satsipay, applicazione gratuita, scaricabile sul telefono, per scambiare denaro o fare acquisti senza carta di credito. «Siamo partiti in tre, oggi siamo in 62, per lo più italiani. A Milano siamo in quarantadue, nella filiale di Londra in dieci e altrettanti in viaggio per l'Italia a supporto degli eserciti».

Quando è iniziata la vostra avventura?

«Era il 2012. In cinque mesi avevamo già in mano qualche cosa di concreto. Io lavoravo in Ersel, la private bank della famiglia Giubergia. Anche Dario era impegnato, però mi disse: "Se ci credi, ci licenziamo e si parte". Partimmo nel gennaio 2013».

Pochi anni dopo essersi laureato in...

«Economia».

Raggiunta con il massimo dei voti?

«No, con 102, e una media del 27/28, ma con tanta esperienza internazionale e un bel curriculum sportivo. Dopo la laurea iniziai uno stage ad Alba ma dopo cinque mesi venne interrotto. Mi dissi: be', la mia carriera lavorativa parte proprio male. Ripresi a cercare lavoro però più consapevole di quello che volevo fare. Entrai in Ersel. Nel frattempo mio fratello più grande mi aveva informato dell'esistenza di incentivi per gli investimenti in fotovoltaico, soprattutto se connessi alla sostituzione dei tetti in amianto. Così, fra progetti miei e private bank avevo messo via un bel gruzzoletto dal quale attinsi sessantamila euro da investire in Satsipay, altrettanti ne mise Dario. Le altre migliaia mi servirono per i due anni successivi visto che non avevamo uno stipendio».

Diceva dell'esperienza lavorativa internazionale.

«Dal momento che nelle università italiane non è che ci si spacchi la schiena, ho sempre concentrato tutti gli esami in un semestre per poi tenermi i mesi restanti per andare a lavorare all'estero».

Dove?

«A Dallas, e poi alla Camera di commercio di Brisbane».

Quando scopri il bernoccolo dell'economia?

«Fu un docente a farmi intuire la strada. Frequentavo la quarta Geometri. Ero attratto dall'architettura e dal design, ma il professore di Economia ed estimo prese in disparte i miei genitori, suggerendo quello che poi ho fatto. Era sempre molto critico con me, quindi quando chiese un colloquio con i miei ero sicuro che fosse per rimproverarmi per qualcosa. In realtà, era semplicemente serio e professionale. Un giorno, per dire, mi respinse dalla classe perché avevo i pantaloni al ginocchio. Mi disse, "forse tu domani sarai dirigente. Sappi che sarai rispettato in base a come ti presenti". Uno



L'INTERVISTA

Alberto Dalmasso

«Il bernoccolo per l'economia l'ho scoperto con i geometri»

La sua Satsipay è fra le migliori 100 start up del mondo finanziario: «Ho iniziato in una soffitta lavorando 10 ore al giorno. Ma ora mi sposo»

dei tanti suggerimenti su cui ho poi riflettuto».

Anche se nella Silicon Valley si va tranquillamente in maglietta e pantaloncini.

«Di fatto, anch'io non indosso giacca e cravatta. Però bisogna cercare uno stile che ci rappresenti. E per noi di Satsipay vuole dire essere informali, perché noi siamo quelli che offrono servizi comodi. Quindi no a giacca e cravatta, però i pantaloncini li evito».

L'università italiana l'ha preparata adeguatamente?

«Direi che tutto il percorso formativo è stato buono. Però trovo due peccati nella scuola italiana. Per prima

cosa si finisce tardi. Le scuole superiori dovrebbero durare non più di quattro anni. Noi italiani ci imbattiamo in colleghi stranieri più giovani e con più esperienza. Quando iniziai a lavorare mi sentivo incompetente».

Il secondo difetto?

«L'università non trasmette la giusta convinzione nei propri mezzi, tende a passare il concetto per cui devi ringraziare il cielo se avrai uno stage, tra l'altro gratuito. Se sei troppo convinto di farcela, magari poi impieghi del tempo a capire che le cose non vanno propriamente così. Però ci vorrebbe una giusta via di mezzo, sarebbe opportuno instillare

più fiducia nelle proprie capacità».

Cosa ricorda degli anni universitari a Torino?

«Anzitutto andai a Torino perché volevo giocare nella serie C di pallanuoto. Ho fatto tanto sport, una cosa che anche nel lavoro può fare la differenza. È formativo all'ennesima potenza, è una scuola di vita. Ho fatto lo skipper, tanto snowboard e sci alpinismo, ho giocato a pallanuoto a buon livello. Poi volevo frequentare lo stesso collegio di mio fratello, Villa San Giuseppe. E quell'esperienza è stata ancora più formativa dell'università in sé».

Viene da una famiglia di imprenditori?

«Il papà è geometra, ha creato uno studio che poi si è evoluto in società di ingegneria anche grazie all'ingresso di mio fratello. Mamma ha aperto diverse attività commerciali, prima un'impresa di bici, poi una cartoleria, poi altro ancora. A casa nostra si è sempre respirata aria d'imprenditorialità».

Lei non ha mai sofferto l'ansia da mancanza di contratto a tempo indeterminato?

«No. La stessa azienda di fotovoltaico la creai per avere qualcosa di mio. Con i ricavi ho finanziato il decollo di Satsipay e poi una società agricola».

Cosa produce l'azienda agricola?



In edicola

I 7 VIZI CAPITALI

Scopri tutte le novità su il Giornale Storie



chi è

Alberto Dalmasso, assieme a Dario Brignone e Samuele Pinta, è il padre di Satispay, applicazione gratuita, scaricabile su telefono, per scambiare denaro o fare acquisti senza carta di credito. Non costa nulla per il cliente, mentre l'esercente paga pochi centesimi e comunque solo se il prodotto supera i 10 euro: è dunque appetibile per le piccole spese quotidiane.

Al momento si contano 250mila pagatori e 30 mila negozi aderenti, con un ritmo di 800 privati e 100 negozi in più al giorno. Il mercato ha fiducia in Satispay tanto che la raccolta di finanziamenti ha toccato quota 26,8 milioni di euro.

Classe 1984, Dalmasso è laureato in Economia. Si è occupato di marketing e business development per Ersel (private banking), ma nel 2013 ha lasciato il posto per dedicarsi a tempo pieno al progetto della sua start-up.

«Nocciole. E le nocciole del Piemonte sono speciali. Manca un anno perché raggiunga la piena produttività. E poi lumache. Ricordo che quando Dario venne in visita, vide impianti fotovoltaici, lumache, nocciole. «Tu hai lo spirito dell'imprenditore», commentò».

Avete iniziato a lavorare in un garage, come si fa alla Silicon Valley?

«No. In una soffitta di Torino e per un anno e mezzo è stato il nostro incubatore. Quando Dario si trovò un'altra sistemazione e quindi potevo avere tutto per me, arrivò Samuele».

Soffitta, incrocio di idee, il progetto che prende forma. E poi?

«Via subito a comunicare la nostra idea per raccogliere finanziamenti».

Ora siete arrivati a quota 26,8 milioni.

«Ma dobbiamo raccogliercene altri. Vorrei che si arrivasse a duecento, deve diventare uno dei progetti europei più conosciuti. Non mi dispiacerebbe la quotazione in Borsa».

Gli investitori sono tutti italiani?

«Soprattutto italiani, poi californiani, dal team di Google Wallet. E qualche inglese».

Al di là di lei, che è Ceo, e dei due soci, i vostri collaboratori sono

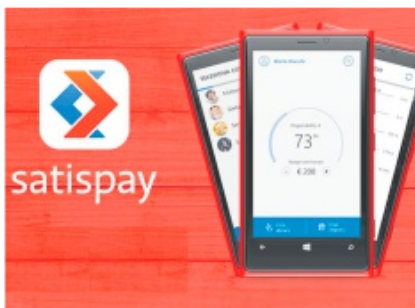
Ho frequentato l'istituto tecnico. Lì un professore capì le mie possibilità

La scuola italiana? Troppo lunga e agli studenti va data più fiducia

A casa mia ho sempre respirato l'aria del fare impresa

Ho imparato a delegare dopo essermi salvato la vita per un soffio

Ho passato tante notti in bianco come quando ho dovuto licenziare un amico



L'IDEA
Si chiama Satispay, è un'applicazione gratuita, che si può scaricare dal telefono, per scambiare denaro o fare acquisti senza carta di credito. «Tutto è cominciato in una soffitta»



I SOCI-AMICI
Con Dario Brignone e Samuele Pinta hanno creato la società. «Abbiamo iniziato io e Dario, ci capivamo e andavamo alla stessa velocità. Poi è arrivato Samuele»



TUTTO SPORT
Dalmasso è un appassionato di sport, soprattutto della pallanuoto: «Sono andato a fare l'università a Torino perché volevo giocare, sono arrivato in serie C»

partite Iva?

«Sono quasi tutti contratti a tempo indeterminato e alcuni di apprendistato».

Laureati in...?

«Anzitutto in informatica, matematica e economia, quindi giurisprudenza e design industriale».

Che stipendio hanno?

«Sopra la media di mercato. Trentaseimila lordi, più 20mila d'azioni l'anno».

Perché siete anche a Londra?

«A causa di certi limiti italiani. Vi sono leggi che obbligano i potenziali clienti stranieri ad attivare il codice fiscale, quindi per poter servire altri Paesi d'Europa oltre al nostro dovremmo sottoporre i clienti a questa seccatura burocratica. Grazie alla filiale di Londra, aggiriamo l'ostacolo. Lì abbiamo aperto una società, Satispay Limited, autorizzata a operare in 18 Paesi europei e controllata dall'italiana Satispay Spa».

Siete concentrati sul mercato continentale ma siete troppo ambiziosi per fermarvi. Pensate di allargarvi in altri continenti?

«Al momento siamo concentrati sull'Europa, la piattaforma funziona perfettamente con l'euro e con il sistema bancario europeo. Poi vedremo. Negli Usa, per dire, vi sono abitudini di spesa diverse, si tende a spendere più di quanto si abbia sul conto. In compenso da noi la carta di credito viene usata in maniera a volte particolare. Per questa ragione avevamo pensato che ci fosse spazio per creare qualcosa di più efficiente e meno costoso, legato al conto e non alla carta di credito».

Parla al plurale perché Satispay è nata dall'incontro di teste. Come scattò la scintilla?

«Dario Brignone mi disse che stava pensando a pagamenti via e-mail, aveva constatato quanto le onlus facessero. Misi quello spunto nel retro del cervello. Mesi dopo, vedendo quanto spesso le carte non vengono accettate e l'abbondanza di applicazioni basate sulle card finanziarie, iniziai a muovermi, a trovare delle soluzioni. Chiamai Dario. E partì il confronto. Andavamo alla stessa velocità. Nel frattempo scoprimmo che proprio in quel periodo la normativa europea in tema di movimentazione del denaro stava cambiando».

Cosa che allarmava le banche

«E che noi leggemo come un'opportunità».

Arrivato in vetta mollerà tutto per creare qualcosa d'altro come fanno di solito gli startupper?

«Mollare del tutto no. Sicuramente vorrei creare anche qualcos'altro, il campo dei pagamenti digitali offre infinite opportunità. E quotare Satispay, anziché venderlo, consentirebbe di continuare a lavorarci. Questo è il mio sogno se tutto va come dovrebbe».

Quali sono i suoi ritmi di lavoro?

«Io e Dario lavoriamo intorno alle 70 ore settimanali. Ora ci concediamo la domenica, ma per i primi tre anni e mezzo non c'era neanche un giorno di pausa. Si lavorava sempre. Adesso i ritmi superano quelli di una normale azienda ma sono comunque più umani rispetto a un tempo. E comunque al di là del monte-ore, ciò che vale è la qualità del tempo. Temo che in Italia si lavori tanto ma non sempre concentrati. Il metodo è determinante».

Riesce a dormire con il carico di responsabilità?

«Adesso sì, ma all'inizio del 2017 ho accumulato una serie di notti insonni. La responsabilità è alta, però per fortuna io, Dario e Samuele per natura tendiamo a trovare le soluzioni senza agitarci. Se non sei lucido, non risolvi il problema. Bisogna mantenere la calma, e se è il caso essere freddi. Quando fai una start up, te ne succedono di tutti i colori. Mi è capitato di assumere un amico e poi capire che non era adatto per quel ruolo. Come fai a licenziarlo? Alla fine devi farlo. Poi pensi di poter contare su un investimento che all'ultimo sfuma. Ma ci fai il callo, la pelle diventa più spessa. Impari a fare fronte alle emergenze. Arrivi a 33 anni sentendo di avere sperimentato e vissuto tanto».

Le viene naturale delegare o implica uno sforzo?

«Ho fatto di necessità virtù. Nel dicembre 2015 sono stato travolto da un masso in montagna. Mi salvarono per un pelo. Per due mesi sono stato malissimo. Prima volevo vedere io, in prima persona, le grandi aziende. Poi ho iniziato a delegare brutalmente anche perché mi sono reso conto che intorno a me c'era gente competente. È nato un team di cui ci fidiamo, le persone che non andavano bene si sono praticamente autoescluse. E quando uno non va, bisogna comunicarglielo. Ho imparato a dirlo, fa bene a entrambi».

Fra i momenti più bui?

«Quando un imprenditore che aveva deliberato 12 milioni di investimento, si tirò indietro all'ultimo. Ho dovuto trovare un'alternativa in fretta».

Quando avete sentito che le probabilità di farcela erano alte?

«Nel 2014, quando arrivò un investimento da 5 milioni».

Riesce ad avere una vita privata?

«Il 16 giugno mi sposo, sto con la mia fidanzata da sette anni. Lei fa consulenza bancaria ma è bravissima anche nel settore della grafica. Secondo me dovrebbe sfruttare di più queste sue abilità. Devo spronarla a muoversi in quella direzione».

Che fine ha fatto l'attività sportiva?

«Drasticamente diminuita, però faccio corsa e yoga, basta un'ora al giorno. Sto anche riprendendo a sciare un po'. Lo sport aiuta a smaltire l'accumulo di stress».

il G
Storie

Un modo controcorrente per conoscere e approfondire la storia e l'attualità: grandi opere, importanti autori, saggi, romanzi e instant-book.

Seguici su



facebook



Instagram