# Talenti

## **IL PERSONAGGIO**

La piattaforma che porta infermieri e terapisti direttamente a casa ha già raccolto 570 mila euro di finanziamenti. A fondarla Gianluca Manitto e Alessandro Ambrosio, ritornati in Italia dopo l'esperienza al tavolo verde a Londra: «Nel 2020 la esporteremo»

di Luca Forestieri

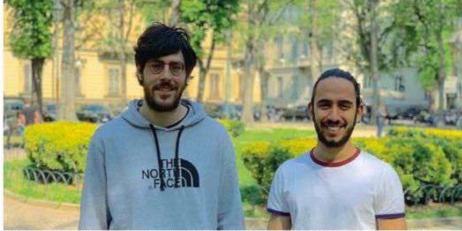
n poliambulatorio digitale. n polambulatorio digitale.
Così si definiscono i fondatori
di Epicura Gianluca Manitto e
Alessandro Ambrosio, 28 anni e migliori amici. A pochi
mesi dalla nascita, la loro
startup ha ottenuto 120 mila
euro di finanziamento da un gruppo di investitori di Mila-no. Oggi stanno per chiudere il secondo round di finanziamento, a cui hanno contribui-to Club degli Investitori, L. Venture, BustHeroes, e Club degli Acceleratori. L'obiettivo prefissato è di 800 mila euro, ma quando è stata messa la ri chiesta di risorse sulla piatta-forma Mamacrowd avevano

già superato i 450mila. Terminato il liceo, la storia di Gianluca e Alessandro è quella di tanti ragazzi in fuga che non sanno ancora cosa fa re nella vita: sbarcare in In ghilterra e trovarsi un lavoro Alessandro inizia a lavorare come cameriere, Gianluca si rende conto che con le vincite a poker riusciva a mantenersi e si interessa di marketing di-gitale. La carriera da giocatore online arriva anche tra i tavoli di Las Vegas. Alessandro, in-vece, torna a Torino per laurearsi in Economia. Le loro stra-de si riuniscono nel 2017. quando un amico. Alessandro Picatto, chinesiologo e mas-soterapista, condivide con lo-ro un'idea: una piattaforma digitale attraverso cui contattare fisioterapisti per ricevere servizi sanitari direttamente a casa. I due ragazzi ci si buttano a capofitto, analizzano il mercato, studiano i competi-

«Ci siamo detti: ci sono tun ti professionisti disposti a lavorare a domicilio, il settore sanitario è un po' indietro, incrociamoli», spiega Gianluca Manitto. Ad aprile dello stes-so anno avevano quattro fisioterapisti e hanno aperto il sito web. La risposta dal mercato fu immediata. Da fi, hanno intrapreso i percorsi tipici delle startup. Acceleratori, finan-ziamenti, incontri. Il primo gruzzolo viene raccolto dopo pochi mesi a un tavolo di in-vestitori a Milano e permette di assumere qualcuno per ge-stire i clienti e investire sul di-

Ma Epicura è ancora in bozzolo. La svolta arriva a fine 2017. «Inizialmente la nostra idea era un portale in cui il pa-ziente sceglie il fisioterapista, si mette in contatto e prenota un servizio. Un lust Eat della salute, tutto digitale, in cui noi non parliamo con nessu- racconta Gianluca ma dopo i primi 40 clienti, ab

È la cifra in euro raccolta da Ambrosio e Manitto all'inizio della loro avventura con Epicura, a cui se ne sono aggiunti altri 60mila



### Come han fatto

 A Luglio 2017, con la startup avviata da pochissimo, i due fondatori hanno iniziato a frequentare i primi possibili investitori. Al primo incontro hanno detto: «Sapplamo che è ancora troppo presto per ricevere dei soldi però vorremmo ricevere un feedback e rimanere in contatto con voi». Ma alcuni di loro li hanno fermati chiedendogli perché non volessero i soldi subito. nvestito 60 mila euro. Gli altri 60 mila sono arrivati dalle tre F «family, friends and fools». I pazzi erano i compagni di

# Dal poker all'assistenza sanitaria Epicura fa il pieno di capitali



#### CORRIERE DELLA SERA PRESENTA "STORIA DELL'ECONOMIA MONDIALE".

Un'apera di grande respira per spiegare gli eventi economici nelle lare connessioni politiche e socieli, senza prescindere dalla circolazione delle idee e dalle conquiste scientifiche e tecnologiche. Nei saggi, scritti da studiosi e specialisti di malte discipline e nazionalità, il percorsa compieto dall'uman per elabarore le proprie competenze o metterle al servizio dello srilappo economico, dallo attività preistoriche alla grandi rivoluzioni indostricili, passando attraverso i periodi di crisi ed arretramento, per giungere ai rilevanti mutamenti della seconda metà del Novecento, e analizzare infine le complesse dinamiche del mondo di oggi:

Ogni martedi in edicola





CORRIEGE DELLA SERA

Economia

era la soluzione migliore. In questo settore è richiesto un trattamento di un certo tipo. Richieste personalizzate, casi particolari, situazioni da gestire. Era essenziale la compo-nente umana, e quindi abbia-mo unito il digitale ad un modello tradizionale — continua —. Abbiamo agganciato al sito un call-center attivo sette giorni su sette, in modo che le persone parlassero con i clienti. Parallelamente abbia mo capito anche che quello che la gente voleva non era so-lo la fisioterapia, ma anche al-tri servizi». Sono stati così aggiunti infermieri, osteopati assistenza agli anziani e da fi la domanda è schizzata. L'obiettivo di Epicura è mi-gliorare un settore famoso per le lunghe attese e la poca

organizzazione. Le parole chiave, quando si paria di salute, sono qualità e tempestività, soprattutto in un Paese che sta invecchiando come l'Italia. Il cliente può co-municare a Epicura cosa gli serve, dove vuole riceverlo e a che ora. E, come un servizio taxi, il primo professionista attivo in zona che risponde prende in carico la richiesta. A oggi Epicura è attiva in dieci città italiane, ha servito più di 1.300 pazienti, ha erogato circa Sooo prestazioni domiciliari complessive, vanta una rete di 700 professionisti, e un fatturato che si aggira intorno ai 230 mila euro. Gianluca Manitto e Alessandro Ambrosio sono stati inseriti nella classifica di Forbes tra gli Under 30 più influenti. A breve l'offerta verrà implementata: ci saranno servizi dedicati alla prevenzione, con ginnastica posturale e yoga, la possibilità di agganciare il servizio alle farmacie, e poi psicologi, ge-riatri, visite mediche, pediatriche e veterinarie a domici-

«Dal 2020 - dice Gianluca Manitto —. Crediamo di poter mettere un piede fuori dall'Italia ed esportare Epicura