

Il rugby social nasce alla Bovisa

Il Politecnico fa da incubatore alla startup di tre ragazzi: «Sarà il facebook ovale»

SIMONE BATTAGLIA

È una scommessa sul futuro e sulla crescita del rugby italiano. Un po' come quella fatta sabato dal c.t. azzurro Brunel, che ha mandato in campo quattro ventenni contro la corazzata Galles, ricavandone due mete da Michele Campagnaro e una buona prova dai vari Allan, Sarto, Esposito.

Anche Mirko Clemente è un rugbista. Gioca da 15 anni, mediano di mischia nel Lainate. Quest'anno però ha mollato un po', perché la domenica si mette a fare telefonate, raccogliere risultati, aggiornare la sua creatura. Si chiama *rugbymeet.com* e, nei sogni suoi e di chi lo sta accompagnando — c'è anche il pilone del Colorno Daniele Goegan e Marco Colautto, un altro rugbista — diventerà il primo social network del rugby italiano.

Facebook ovale Bisogna immaginarlo come una sorta di Facebook ovale. Ci si può entrare come fan, giocatori, allenatori o come club. Per il momento si trovano soprattutto notizie, oltre ai risultati di tutte le partite seniores giocate in Italia nel weekend. «Passo le domeniche a chiamare i dirigenti delle squadre di serie C, fino al girone sardo» racconta Mirko. Le potenzialità però sono altre. Quando il sito sarà a pieno regime, un atleta potrà aggiornare il proprio profilo e magari cercare una squadra



Mirko Clemente alzato in touche dai due ragazzi che lavorano con lui, Daniele Goegan e Marco Colautto. A sinistra, i tre al lavoro al PoliHub della Bovisa e Clemente in azione da mediano con la maglia del Lainate



dove fare un provino; gli allenatori potranno condividere e discutere metodi di preparazione e di allenamento, i club troveranno qualche offerta vantaggiosa sul materiale tecnico. «Ora abbiamo 3000 iscritti; il 30% sono fan del rugby, il 70% giocatori o allenatori. Abbiamo avuto il patrocinio della federazione. Hanno già creato il loro profilo gli azzurri Bernabò, Alberto De Mar-

chi, Festuccia e il tecnico delle Zebre Andrea Cavinato. Noi però vogliamo essere un riferimento per tutto ciò che si muove sotto l'Elite».

Come si finanzia Una scommessa sul futuro del movimento, appunto. Perché tra serie A, B e C di soldi ne girano pochi. «In Italia ci sono 30 procuratori per 200 giocatori d'elite. Puntiamo a tutti gli altri. In se-

rie B ci sono squadre con budget da 150.000 euro l'anno, magari con noi qualche ragazzo potrebbe trovare una buona opportunità che ora non vede, perché i suoi contatti non si spingono oltre la sua città». Le fonti di ricavo di un network del genere possono essere tre: la pubblicità web, la gestione di un data base rugbistico che può far gola ad altri siti o aziende che vogliono investire nel settore, e la creazione di un contatto tra domanda e offerta di giocatori. La nuova associazione degli atleti d'Elite, la Gira, ha garantito appoggio.

La rete Serve però che la rete sia più vasta possibile. Anche per fare massa critica e strappare qualche buona offerta alle aziende. Per i club, *rugbymeet* ha negoziato un'assicurazione contro gli infortuni con Aviva: «Abbiamo ottenuto il 20% in meno rispetto alle proposte attualmente sul mercato». C'è anche un accordo col fornitore tecnico Gilbert, con Medisport e con Philips per i defibrillatori. Altre idee sono in cantiere, «ma per il momento abbiamo bisogno di farci conoscere, di allargare la base. Poi, un giorno, quando saremo conosciuti in Italia, proveremo a farci conoscere anche all'estero». Serviranno le spalle grosse, per sbarcare in Inghilterra o in Francia. Ma ogni tanto bisogna avere coraggio e osare. Lo ha insegnato anche Brunel, sabato scorso a Cardiff.

Rugbymeet.com ha 3000 iscritti «Puntiamo a creare una rete per i club minori»

COS'È POLIHUB

Sei mesi gratis Nel 2013 accettate 15 proposte su 800

RugbyMeet è una delle startup ospitate alla Bovisa da PoliHub, l'acceleratore d'impresa gestito dalla fondazione Politecnico. «L'idea mi è venuta nel gennaio 2012 e a maggio siamo partiti con la società — racconta Mirko Clemente —. Nei mesi scorsi abbiamo affrontato la selezione, avvenuta in due momenti, e il 7 gennaio siamo entrati. Per sei mesi ci mettiamo a disposizione gratuitamente le loro strutture, ma soprattutto ci offrono contatti, la supervisione del tutor, consigli su come affrontare il mercato e anche un'assistenza legale». Sono 33 le nuove aziende attualmente «incubate» da PoliHub. Per candidarsi non occorre essere iscritti al Politecnico, né ci sono vincoli di età, ma è necessario che le idee di impresa siano innovative e riguardino i settori di insegnamento e ricerca dell'istituto. Nel 2013 le proposte presentate al Politecnico sono state 800, ma quelle accettate solo 15. Alle nuove idee portate avanti da imprese che nascono da zero, per sei mesi PoliHub fornisce gratuitamente gli spazi, il tutoraggio e l'aiuto nella ricerca degli investimenti. Alle startup in fase più avanzata, viene invece chiesto un contributo. La permanenza può arrivare a tre anni. L'idea è che le piccole aziende si supportino tra loro, scambiando le conoscenze acquisite sul campo.