

di Riccardo Sandre

■ PADOVA

Ez Lab ha staccato il biglietto per la Silicon Valley e si appresta a spiccare il volo verso la "terra promessa" delle imprese innovative, la California di Facebook, Google e gli altri. La startup padovana, unica nell'intero panorama italiano, è fra le dieci realtà ammesse per il 2017 a Thrive AgTech, l'acceleratore di riferimento a livello mondiale per quanto riguarda l'agritech e lo smartfood.

Sogno impossibile di tanti startupper. Salinas sarà la "casa" del fondatore di Ez Lab Massimo Morbiato e del suo team (Mauro Cordioli, Federica Tollì e Alessia Rossini) per i prossimi mesi. L'accesso all'ambito programma di accelerazione, che durerà in totale otto settimane, è accompagnato da un investimento di 100 mila dollari da parte del fondo collegato SVG Thrive Fund: 50mila cash e 50mila in servizi di mentorship a fronte di un ingresso nel capitale per una quota del 5%.

Al termine di questo percorso Ez Lab, nata nel 2015 in seno all'incubatore dell'Università di Padova Start Cube, potrà presentare AgriOpenData, la sua piattaforma al servizio dell'agricoltura, da un palcoscenico d'eccellenza: il 28 e 29 giugno il Forbes AgTech Summit riunirà i maggiori player e investitori a livello mondiale nel settore, per fare il punto sulle innovazioni e sugli scenari futuri nell'agricoltura. «Siamo molto emozionati e felici di poter partire per un'esperienza di questo calibro dove ci confronteremo con i migliori

# Sognando California Ez Lab spicca il volo nell'olimpo agrifood

Per otto settimane Morbiato e il suo team si misureranno con le più importanti realtà del settore a livello mondiale



La squadra della startup Ez Lab

ri progetti di innovazione nell'agrifood» dice Massimo Morbiato, fondatore di Ez Lab. «Abbiamo già fatto le valigie e lunedì partiremo per la California. Crediamo di poter trovare partner per lo sviluppo di una nuova filiale americana di Ez Lab, lavorando alle certificazioni degli alimenti tramite la tecnologia della block chain.

Un progetto di sostenibilità ambientale che crediamo abbia ottime carte da giocare anche in terra statunitense. Essepoli relatori al Forbes AgTech Forum, fra le dieci realtà più innovative del mondo, è un onore e un'opportunità che crediamo sarà di grande aiuto per il futuro del nostro business». Morbiato partirà alla

LE MERAVIGLIE DI SCHÜCO

## Se indossi gli occhiali VR entri in un palazzo virtuale

■ PADOVA

Realtà virtuale al servizio della progettazione architettonica, ma anche domotica smart e connessioni intelligenti per i sistemi anti-intrusione o semplicemente per la vivibilità di spazi più ventilati e luminosi. Queste le tecnologie che il nuovo showroom della sede italiana di Schüco ha presentato ieri per la prima volta ai propri clienti. In circa 1000 metri quadrati di spazi espositivi, i visitatori (spesso impiantisti e progettisti ma anche rivenditori e grossisti del settore degli infissi) possono testare fisicamente i prodotti della multinazionale tedesca e quelli direttamente realizzati dall'ampio staff tecnico di Schüco Italia. «Grazie alla collaborazione della società Newyorkese Planit stiamo implementando un sistema che permetterà ai progettisti di sviluppare veri e propri ambienti virtuali immersivi sulla base dei progetti architettonici in fase di realizzazione», spiega il direttore generale di Schüco Italia Roberto Brovazzo. «Già ora, per primi in Italia, il nostro showroom permette di indossare occhiali VR e immergersi in una casa o in palazzo virtuale, modificandone alcuni aspetti con un solo tocco». E Schüco Italia, 69,5 milioni di euro di fatturato (un + 4% sul



Realtà aumentata per Schüco

2015 che segue ad una crescita del 2% dell'anno precedente) e 164 dipendenti complessivi di cui oltre 40 negli uffici tecnici, proprio dai servizi alla clientela ha ottenuto la forza di sviluppare il proprio ruolo di leader in un settore, quello dell'edilizia, che continua a vivere una crisi profonda. «Prima del 2008 il nostro mercato di riferimento, quello degli infissi, valeva circa 500 milioni di euro in Italia» spiega Brovazzo «ora ne vale 300. E se in quegli anni coprivamo circa il 15% del mercato ad oggi poco meno di un quarto dellsettore fa riferimento a noi. Un risultato ottenuto offrendo prodotti a alto valore aggiunto ma anche grazie a servizi di alta qualità che coprono gli aspetti formazionale, dell'innovazione tecnologica, della comunicazione e della progettazione». (r.s.)