



Storia 1

## LE PILLOLE? TE LE DÀ UN PICCOLO ROBOT

**H**le dimensioni di un cellulare e sembra un oggetto di design: all'orario stabilito chiama l'anziano e gli porge la pillola. È gestito da un'App sulla quale viene caricata la terapia farmacologica. Si chiama Looky e a breve sarà sul mercato (è in corso il test di validazione), in un kit che comprende anche un set di telecamere a infrarossi che monitorano lo spostamento della persona in casa, rilevando quando cade e mandando una telefonata ai numeri preimpostati. A crearlo è stato un team di tre persone formato da Enzo Felici, Pierluigi Morelli e Francesco Castagna.



**A chi è rivolto Looky?** «Principalmente agli anziani autosufficienti che vivono da soli in casa: soltanto in Italia, sono 2,6 milioni» spiega Felici. «E crescono in modo esponenziale, da una parte perché i figli tendono sempre più a emigrare all'estero, dall'altra perché c'è un incremento dei divorzi negli Over 75. Ci siamo chiesti quali fossero i bisogni connessi a queste persone. La risposta è stata: l'aderenza alle terapie (l'anziano o si dimentica o si rifiuta di prendere le pillole) e la caduta in casa».

**Come avete fatto a realizzare questa startup?**

«Siamo partiti dal mercato. Pierluigi è titolare da 25 anni di un network di agenzie che si occupano di assistenza domiciliare, io lavoro con lui da sei anni. Abbiamo a disposizione un network di circa 20mila contatti dai quali scaturiranno i primi clienti. Per quanto riguarda l'aspetto tecnologico, a noi si è unito Francesco Castagna, titolare di un'azienda software e docente di strategia di impresa all'Università Federico II di Napoli. Abbiamo poi selezionato un giovane che ha competenze di intelligenza artificiale e che sta portando avanti lo sviluppo».

**Quanto avete investito?** «L'investimento iniziale, per arrivare alla messa in commercio del kit, è stato di circa 100mila euro. Ci è servito per ricerca, prototipazione e comunicazione. Un grande aiuto ce lo sta fornendo il Polihub, l'acceleratore del Politecnico di Milano, dove siamo incubati. Ci hanno messo a disposizione un tutor e dei servizi di consulenza. La strategia: fare *traction* e poi, dopo le prime vendite, andare dai venture capitalist con un valore dell'azienda più alto».

**Perché un oggetto di design?** «L'anziano rifiuta il *wearable*. Braccialetti, orologi, dispositivi appesi al collo sono tutti prodotti che sono stati testati e poi falliti. Noi proponiamo un oggetto che monitora la casa senza invaderla. È l'anziano che va a interagire con lui quando Looky lo chiama. Abbiamo lavorato molto sul design perché gli ausili per gli anziani sono spesso brutti. Questo vuol essere il primo di una lunga serie».

**Quando lo metterete sul mercato?**

«I primi 500 kit saranno messi in commercio in queste settimane. Il prezzo del kit base (Looky + 4 telecamere), è di 499 euro, adatto per una casa di 80 mq».

INFO: [www.lookycare.com](http://www.lookycare.com)

## INFO UTILI

### Imprese in rete

Silver Economy Network è un aggregatore di imprese che forniscono prodotti e servizi per la *silver economy*. Incentiva alleanze e partnership, promuove lo sviluppo di una rete di imprese. Per iscriversi, basta inviare la domanda tramite il sito. Gratuito. INFO: [www.silvereconomynetwork.it](http://www.silvereconomynetwork.it)



### La fiera

**Cosmosenior** è la prima manifestazione dedicata all'universo "senior" si tiene ogni anno a Rimini nel mese di novembre, con workshop, corsi e stand di aziende e startup. I temi: benessere, alimentazione e nutrizione, prevenzione, sanità e salute, tecnologia, turismo, servizi, domotica, tempo libero. INFO: [www.cosmosenior.com](http://www.cosmosenior.com)

