

BRIT



STARTUP IN PRIMO PIANO



BRIT

RENZO PROVEDEL

L'ospite di questa settimana del mio blog è **Renzo Provedel** uno dei fondatori di **BRIT**, una start up molto originale.

Ciao Renzo e benvenuto sul mio blog. Ci racconti come è partita l'idea di quella che definite *una startup innovativa con la missione di valorizzare gli edifici storici e/o di valore, ristrutturando e ri-usando i volumi, con lo scopo di creare un business, cioè un ricavo, che garantisca la sostenibilità dell'investimento. Il modello di business individua due stakeholder principali: il proprietario/a dell'immobile che vuole creare un business attraverso il ri-uso dell'edificio, dopo aver capito e scoperto la sua motivazione nascosta, il suo "futuro che emerge"; e il "business provider" che vuole fare business in un edificio "adatto".*

L'idea nasce perché crediamo che il patrimonio storico architettonico e culturale sia una piattaforma formidabile per lo sviluppo del nostro Paese e in generale di tutti i Paesi consapevoli delle loro radici storiche. E vediamo un generale degrado di questo patrimonio a cui si può porre mano con strategie e azioni mirate, che, a nostro avviso, devono risvegliare e potenziare in primis i proprietari degli

immobili. Essi possono riuscire nel progetto se includono e ingaggiano l'intero eco-sistema.

L'idea della start up nasce all'interno di un social network professionale e poi si sviluppa con un accordo di rete tra dieci soggetti ed infine si manifesta con la startup innovativa, a vocazione sociale, che abbiamo chiamato BRIT, acronimo di Business-Rigenerazione –Ideazione-Training.

La missione di BRIT è quindi facilitare il RI-USO di beni immobili storici. Ci spieghi con parole semplici come funziona la vostra proposta?

BRIT entra subito in sintonia con il "proprietario", che è il nostro potenziale Cliente, attraverso i problemi e gli ostacoli che gli hanno impedito o rallentato i suoi progetti di valorizzazione dell'immobile. Conosciamo bene i problemi dei proprietari che vanno dai conflitti familiari, ai costi esorbitanti di manutenzione ordinaria e straordinaria, alla scelta del o dei business che necessitano di una buona conoscenza del mercato dei servizi, alla complessità della ristrutturazione immobiliare. Il fatto che lui, il proprietario, riconosca in noi la capacità di "vedere" i suoi problemi e di aprirgli una finestra sul mondo delle soluzioni, è la partenza giusta della relazione. Poi noi siamo molto coinvolti nel facilitare il suo potenziamento di consapevolezza e di capacità per prendere in mano il suo progetto. Abbiamo scelto il "coaching" come approccio alla relazione; ossia NON gli diciamo che abbiamo la soluzione e non gli diciamo "ci pensiamo noi", perché lo facciamo con lui. Abbiamo progettato due servizi di formazione attiva, che non sono faccia a faccia, ma avvengono con i suoi "pari", con una formula esperienziale e residenziale; li abbiamo chiamati "BRIT revolution", un assaggio dei nostri metodi; e "BRIT Journey", una quattro giorni residenziale, a immersione totale, in una dimora storica, che gli permette di capire e individuare le attività di business adeguate ai suoi obiettivi, al mercato e all'immobile. E c'è anche un servizio "BRIT Marathon" per abilitarlo alla costruzione del suo business plan e del suo progetto.

Come è composto il vostro team?

Il nostro Team è costituito dai tre soci/socie fondatori della start up innovativa a vocazione sociale BRIT: due architetto, Federica Benatti e Michela Rossi, con un curriculum di progettazione, di ri-uso di immobili, di restauro e di gestione di progetti di valorizzazione; e un imprenditore, Renzo Provedel, con una vasta esperienza di business diversificati e di innovazione "aperta". Accanto a loro abbiamo coltivato e reso disponibile un eco-sistema di competenze e di capacità che rendono possibile azioni efficaci e rapide nella complessità della valorizzazione. Abbiamo contato più di trenta diverse attività e competenze necessarie per sviluppare i progetti di ri-uso e valorizzazione, li abbiamo graficizzati e poi chiamati "il fiore della complessità" e non a caso abbiamo usato il termine "Maratona" per il servizio personalizzato che porta, come risultato, il business plan della valorizzazione.

Per concludere, quali sono i vostri programmi per il 2018?

Nel 2018, tra pochi giorni, la startup innovativa, diventa una srl registrata a Bologna. La nostra attività è però operativa da un anno circa perché abbiamo operato con un approccio per "prototipi" da subito; il primo è stato un progetto per il ri-uso di una ghiacciaia del 1710 in località Budrio, facente parte del patrimonio di Villa Ranuzzi-Cospi. Il secondo, avviato da qualche settimana, è un progetto di libro, in parte cartaceo e in parte digitale, attraverso video interviste e videoblog. È una esplorazione delle ristrutturazioni, sostenute dalla creazione di business, che sono state realizzate in Italia dai proprietari di immobili storici, come palazzi, ville, castelli, torri. Vogliamo diffondere le strategie, le buone pratiche, i risultati perché siano casi esemplari che ispirino tutti coloro che vogliono sentirsi parte di questa larga comunità che vuole valorizzare l'enorme patrimonio culturale del nostro Paese. Non sono solo i proprietari di dimore storiche; possiamo includere gli imprenditori che stanno creando nuovi servizi, le aziende che sono l'Industria creativa, i tecnologi che rendono possibili

l'adeguamento degli immobili ai nuovi servizi digitali, gli artigiani e i liberi professionisti del vasto eco-sistema che rende possibili i nuovi business.