Smart SQL Formatter

Great opportunity to fight unintelligible poorly formatted SQL Code.

Devart

Fonte: https://startup.info/it/ivan-porro-surgiq/
Data: Agosto 2020

INNOVATORI VS COVID-19

COVID-19 : Intervista a Ivan Porro, CEO di SurgiQ, un’azienda che aiuta gli ospedali a essere più efficienti e a fornire cure tempestive attraverso l’Intelligenza Artificiale

Indirizzo e-mail : Il
Paese
ITALIA
Iscriviti

INFI
THE B
Backup
in Acti
by Eric Siron
GET YOUR
ALTA
INFI

di emergenza COVID-19?

Ivan Porro : Grazie per la domanda. Stiamo tutti bene. Il mio pensiero va ad amici e conoscenti che invece hanno subito una perdita. Credo sia un situazione purtroppo comune, il che ci deve ricordare la portata di questo evento.

Ci parli di lei, della sua carriera e di come nasce SurgiQ ?

Ivan Porro : **SurgiQ** come start-up nasce nel 2016, ma l'idea in sè è stata coltivata da me e dai miei soci *Luca* e *Barbara* fin dai tempi dell'Università, dove siamo stati coinvolti in una serie di progetti di ricerca. Faticosamente con le nostre forze, e supportati da business angel più recentemente, abbiamo trasformato quei progetti in prodotto e poi in azienda. Anzi, in due aziende!

Da questo percorso di carriera ne sono uscite infatti due realtà, **Nextage**, – la nostra prima azienda che è diventata nel tempo un'apprezzata factory software soprattutto in ambito health e un riferimento su temi di IT consulting – e **SurgiQ**, che si sta facendo riconoscere come prodotto mirato all'ottimizzazione dei processi in sanità. Fondamentale in questo percorso la visione di alcuni dei nostri clienti principali che hanno intuito le potenzialità del team e del nostro prodotto ben prima del mercato e la passione dei ragazzi che abbiamo avuto la fortuna di riuscire a portare a bordo, *Arianna* e *Giuseppe*.

Come innova SurgiQ ?

Ivan Porro : Abbiamo una collaborazione molto forte con l'Università di Genova (Dipartimento DIBRIS) e in particolare con il prof. *Maratea* e la alimentiamo sia con investimenti interni, sia con domande di finanziamenti pubblici italiani ed europei.

Abbiamo costruito un gruppo di lavoro simmetrico, con persone in SurgiQ e in Università, che lavora su temi di intelligenza artificiale applicati all'ottimizzazione dell'uso delle risorse in sanità. Questo approccio ha richiesto del tempo per essere impostato e andare a regime, ma ci sta restituendo articoli di ricerca, premi, domande di brevetto e a un buon incremento delle nostre revenues.

In che modo la pandemia da COVID-19 colpisce la vostra attività e come state affrontando questa crisi?

Ivan Porro : Lavorando con ospedali ci siamo trovati in due situazioni opposte: clienti o prospect completamente scomparsi e altri che invece accelerano perchè intuiscono il beneficio che il nostro prodotto può apportare. Ad oggi, posso dire che l'inizio di anno è stato per noi positivo, perchè vediamo che si sta diffondendo una sempre maggiore cultura e necessità di pianificazione e di ottimizzazione delle risorse, che come abbiamo visto possono diventare velocemente un fattore molto critico.

Avete dovuto fare delle scelte difficili in questa situazione di emergenza ? E quali sono le lezioni apprese?

Ivan Porro : Una scelta difficile, e per certi versi obbligata, è stata quella di lasciar perdere per un certo numero di mesi l'attività commerciale tipica. Il ciclo di vendita nel nostro mercato richiede continui contatti con i clienti, e ciò non era più possibile. Abbiamo quindi deciso di

Come gestite lo stress e l'ansia in questo periodo e come vi proiettate, voi stessi e la vostra azienda nel futuro?

Ivan Porro : Abbiamo adottato da subito modalità di lavoro smart non soltanto in termini di "lavoro da casa", ma anche e soprattutto in termini di obiettivi e risultati, rendendo l'orario di lavoro adattabile alle esigenze di ciascuno. Questo è stato fondamentale per tutti per conciliare il più possibile famiglia e lavoro, anche se ovviamente l'aspetto sociale manca. Sicuramente, è stata una palestra per il team in quanto a gestione delle scadenze, collaborazione e miglioramento della comunicazione interna. Penso seriamente che ci abbia preparati nel miglior modo possibile a far crescere il gruppo.

Chi sono i vostri competitor e come pensate di superare la concorrenza?

Ivan Porro : Nel nostro mercato i competitor reali sono solitamente grandi aziende (Dedalus, GPI, Engineering, InterSystem). C'è poi un insieme di aziende che hanno un interesse specifico sul tema della pianificazione e dell'ottimizzazione, ma se penso a chi utilizza tecniche di IA, mi vengono in mente solo soluzioni americane e una start-up inglese.

Rimanendo sul mercato principale e attuale, pensare di competere in Italia con grandi aziende è difficile, perchè esprimono una notevole forza commerciale. Grazie alla nostra capacità di innovare più velocemente tuttavia, stiamo spingendo il nostro prodotto a essere sempre più integrabile e complementare alle soluzioni esistente, e ciò ovviamente crea maggiori opportunità.

Il vostro sito Web ?

www.surgiq.com

Le sue considerazioni finali su questa emergenza?

Ivan Porro : Temevo, e temo tutt'ora (al netto di polemiche e politicizzazioni e solo sulla base dell'andamento dei numeri) che la nostra capaità di trasformarci e adattarci dovrà essere tenuta in allenamento. E' presto per parlare di effetti economici che probabilmente vedremo solo nei prossimi mesi. Cerchiamo tutti di concentrarci sull'affrontare questa situazione con la massima serietà e consapevolezza.

ARGOMENTI CORRELATI : #INTELLIGENZA ARTIFICIALE

DON'T MISS
Luigi Mercuri, Founder & Marketing Manager, Ventievènti : "L'obiettivo di Ventievènti è quello di innovare il modo di organizzare eventi".

UP NEXT
Marco Favilla, co-fondatore di Unveil Consulting : "Non è sempre necessario fare un completo 'pivot' se una azienda ha una identità ben definita".

Kokou Adzo