

# m PRONTI VIA

«Tutto ciò che è  
innovativo qui può  
funzionare»  
Paolo Pavan



# AMSTERDAM

## la città delle idee

Qui gli italiani realizzano i loro sogni

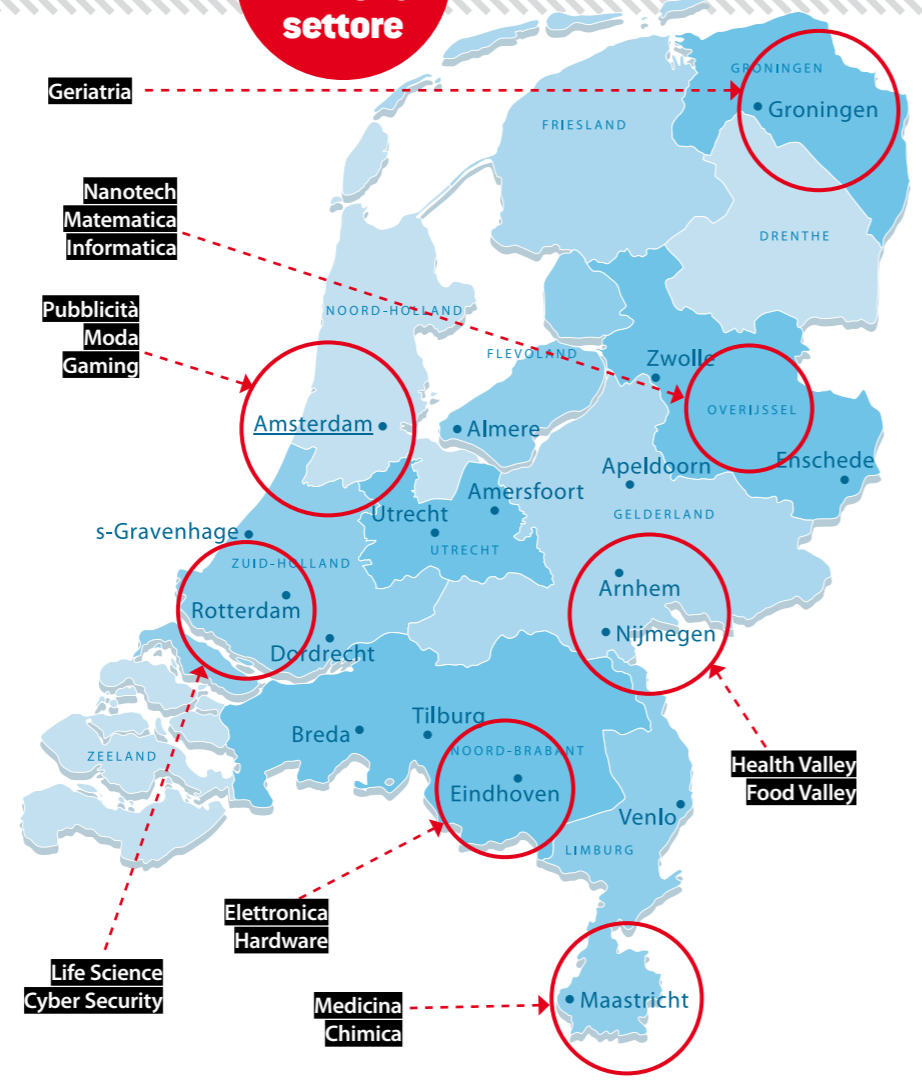
Cosmopolita, dinamica e allo stesso tempo a misura d'uomo. Ha i vantaggi di un piccolo centro e quelli di una grande città. Gli italiani con competenze (e capitali) sono molto apprezzati in tutto il Paese

di Tiziana Tripepi, [t.tripepi@millionaire.it](mailto:t.tripepi@millionaire.it)

segue ►►

# m AMSTERDAM

Ogni provincia ha il suo settore



«**A**dvertising, moda, design. Sviluppo di App e giochi. Amsterdam è un hub creativo che attrae giovani di tutto il mondo. Qui convergono le idee, e si trovano anche gli investitori disposti a finanziarle. «È la città dei servizi, da quelli finanziari a quelli relativi al settore della ristorazione e degli hotel. Raccoglie ogni anno quasi 4 milioni di turisti europei, è



una vetrina importante per qualsiasi tipo di prodotto» spiega Paolo Pavan, accountant e Ceo dello studio di consulenza tributaria e fiscale Pavan Associates e di Wigepa (<https://wigepa.nl>).

A differenza del resto dei Paesi Bassi (vedi cartina a destra), dove il Governo ha fatto sì che ogni area geografica avesse una forte specificità, fornendo infrastrutture e creando università e aziende, Amsterdam è un melting pot di culture e di idee. Più di 3mila società internazionali fanno base qui, da Tesla a Tommy Hilfiger a Netflix. Quelle olandesi sono molto innovative. Tra i nomi più famosi, Booking.com, fondata

nel 1996, che conta 199 sedi in tutto il mondo, e G-Star, che produce jeans ecosostenibili, colorati con sostanze derivate dai rifiuti delle piante. Eletta capitale più innovativa del 2016 in Europa, Amsterdam è diventata negli ultimi anni un punto di riferimento per le startup, grazie alla nascita di acceleratori come Rockstart ([www.rockstart.com](http://www.rockstart.com)), Startbootcamp e Impact Hub, e ora si sta trasformando in un hub per l'innovazione grazie a programmi come Startup Delta ([www.startupdelta.org](http://www.startupdelta.org)) o LaunchPad Meetups, che hanno come scopo quello di far incontrare insieme acceleratori, governo e imprese.



## ITALIANI ATTRATTI DAL PAESE DEI RECORD

«**U**n numero crescente di italiani si è rivolto alla nostra Camera di commercio negli ultimi anni per aprire piccole attività imprenditoriali, in parte spinto dalla crisi in parte attratto da un'economia che sta vivendo una fase molto positiva» spiega Nicoletta Brondi, segretario generale della Camera di commercio italiana ([www.italianchamber.nl](http://www.italianchamber.nl)). «Oggi nei Paesi Bassi vivono 94mila italiani, di cui poco meno della metà sono registrati all'Aire». Il 2017 si chiude con una crescita del Pil del 3,3%, record nell'ultimo decennio, la disoccupazione è ai minimi. «I Paesi Bassi sono il posto con l'imprenditoria più sana che io abbia mai visto» interviene Pavan. «Ma non è facile. Nel corso del 2017 sono arrivati qui 18mila italiani, ma il 30% è tornato indietro nei primi 90 giorni».

## LE TRE STRADE PER ENTRARE NEL MERCATO DEL LAVORO

Il primo fattore di difficoltà è il costo della vita. Ad Amsterdam una stanza in affitto costa 600-700 euro al mese, il mercato immobiliare sta salendo di 8 punti percentuali al mese. «Ci sono 35mila richieste di affitto e 120mila domande di acquisto non esigibili» continua Pavan. «A questo si aggiunge che i Paesi Bassi hanno un atteggiamento protettivo nei confronti dei propri connazionali. Basti pensare che chi arriva da un altro Paese per prendere in affitto una casa deve già avere un lavoro e guadagnare almeno tre volte il costo dell'affitto. E che per fare qualsiasi cosa è indispensabile essere "registrati", cioè comunicare all'ufficio dell'anagrafe (*Gemeente*) un indirizzo di residenza». Come fare dunque a entrare nel mercato del lavoro olandese? «Ci sono tre strade» spiega Pavan: 1) Una è quella di venire da turista e cercare un lavoro. Qui è molto comune il lavoro interinale, è la normalità per un terzo degli olandesi, per loro non significa essere precari. Una volta ottenuto il contratto di lavoro, si può prendere una casa in affitto e ►►

«**I Paesi Bassi sono il posto con l'imprenditoria più sana che io abbia mai visto. Ma non è facile**»

**850mila**  
abitanti

**881mila**  
biciclette

**170**  
etnie diverse

**3,8 milioni**  
turisti europei ogni anno

**165**  
canali

**500**  
ponti

**100**  
isole



►► quindi provvedere alla registrazione del domicilio. Nel frattempo occorre richiedere il BSN (corrispondente al nostro Codice fiscale): serve per aprire un conto in banca, per fare richiesta per il rimborso delle tasse e per l'assicurazione sanitaria, che qui non è pubblica ma è privata e ammonta a circa 120 euro al mese. Una volta inseriti nel mercato del lavoro, risulta più facile guardarsi intorno e capire se ci sono spazi per aprire un'attività in proprio. 2) Una seconda strada è venire a lavorare come libero professionista. Nei Paesi Bassi la tassazione per i professionisti è al massimo il 36%, contro il 54% in Italia. 3) La terza è quella riservata alle persone con competenze alte, assunte da aziende olandesi quando sono ancora nel Paese di origine. A essi, si applica il cosiddetto 30% *ruling*, una sorta di regalo che equivale al 30% dello stipendio lordo mensile che non viene tassato. Serve per compensare le spese sostenute per il trasferimento in Olanda, per un massimo di 5 anni. Le aziende sono propense ad assumere gli italiani, che hanno un livello di competenza molto alto, il 18% dei 46mila italiani registrati all'Aire ha un contratto a tempo determinato e gode già del 30% *ruling*».

## I SETTORI IN CUI INTRAPRENDERE

«**T**utto ciò che è innovativo, che può portare qui la cultura italiana può funzionare. Gli olandesi sono innamorati dell'Italia, amano sentirci parlare dei nostri prodotti: l'enogastronomia, la moda, il design. Ma anche l'artigianato. Qui non c'è più nessuno che lavori con le mani. Falegnami, calzolari, pellettieri sarebbero i benvenuti» spiega Pavan. Ma anche qui bisogna fare attenzione. «Occorre avere un volume di affari di almeno 1.086 euro al mese, per il Governo è importante che ci sia un flusso continuo di denaro. Il fallimento comporta un'interdizione dai pubblici uffici per tutta la vita e quando si avvia un'attività bisogna fare in modo di avere un Roi, cioè un ritorno sull'investimento, già dopo un anno, perché i costi sono molto alti da sostenere».

Insomma, non ci si può improvvisare e soprattutto occorre essere specializzati. «Qui non esiste nessuno che si definisca genericamente "imprenditore". Anche l'impresa deve avere una connotazione ben precisa». Specializzazione e programmazione è anche la caratteristica del loro sistema scolastico. Nei Paesi Bassi in pochi vanno all'università, le scuole superiori prevedono negli ultimi tre anni, per chi non fa il cosiddetto ginnasio, una formazione tecnica molto alta che li porta direttamente nel mondo del lavoro. Una curiosità che sembra per noi fantascienza: a 11 anni i ragazzi vengono sottoposti a un test attitudinale che valuta la loro propensione ai lavori del futuro. In base ai risultati, il Governo dà indicazioni alle aziende su come debbano prepararsi all'arrivo della prossima forza lavoro.



STORIA 1

## «Il sogno americano? L'ho realizzato ad Amsterdam»

«Ho avuto l'idea di PastBook mentre lavoravo a Milano per eBay, ma per metterla in pratica sono volato ad Amsterdam». Stefano Cutello, 33 anni, di Barzanò (Lc), da sempre appassionato di informatica, ha inventato uno strumento che permette con un solo clic di creare un "libro dei ricordi" in automatico, scegliendo le foto migliori tra tutte quelle che abbiamo pubblicato o dove siamo stati taggati, principalmente da Facebook e Instagram. Oggi PastBook è una startup che fattura decine di milioni di euro, cresce esponenzialmente ogni anno e opera su 10 mercati, dagli Stati Uniti (85% del fatturato) all'Australia, passando per Regno Unito, Paesi Bassi, Italia, Canada e Germania.

### Com'è nata l'idea di PastBook?

«Quando ero piccolo, mio padre mi faceva sempre vedere gli album di fotografie di quando era giovane. Ho pensato che oggi tutti i miei ricordi sono su Facebook e rischiano di perdersi. Volevo creare qualcosa che li mantenesse vivi e ho pensato a un *tool* che creasse un album di foto a partire dalla *timeline* di Facebook. Inizialmente era un poster che metteva insieme i 12 mesi, oggi è un fotolibro cartaceo che si può ordinare online».

**Perché hai deciso di spostarti ad Amsterdam?** «In Italia avevo fatto vedere il mio prodotto ad alcuni venture

capitalist, ma mi facevano solo perdere tempo: continuavano a rimandarmi, ho capito che con loro non sarei arrivato da nessuna parte. Ho scritto a tutti gli acceleratori del mondo, da New York a Dubai, ma mai e poi mai avrei pensato che mi avrebbe risposto uno di Amsterdam: era Rockstart, che mi ha offerto un programma di accelerazione di tre mesi. Quello che mi ha spinto ad accettare è stato il fatto che fosse incluso un periodo in Silicon Valley: il mio obiettivo erano gli Stati Uniti. A quei tempi lavoravo in eBay, che per me era il lavoro dei sogni. Nonostante questo mi sono licenziato e dopo un mese e mezzo sono partito».

**Com'è andata?** «Mi sono innamorato di Amsterdam e ho deciso di rimanere qui. Ho capito che se si lavora duro si possono fare grandi cose anche restando in Europa. Questa è una città dove in cinque minuti di bicicletta vai da casa al lavoro, puoi camminare di sera e ti senti sicuro. Ti senti in un Paese, con il benefit di vivere in una città. Inoltre è qui che ho

trovato il massimo supporto per la mia startup e un network di investitori che mi hanno fornito i capitali necessari».

**Difficoltà?** «Ho voluto fare il passo più lungo della gamba. Dopo il periodo di accelerazione avevo raccolto 250mila euro che mi sono serviti per costruire il team. Ma le spese sul personale crescevano e le vendite non arrivavano a sufficienza. Nel 2014 eravamo in 12 e le cose non andavano bene. Ho dovuto licenziare e rimettermi a lavorare sul prodotto, in casa, da solo. Qualche mese dopo ho chiamato ad aiutarmi mia sorella dall'Italia, abbiamo lavorato senza stipendio per mesi. A fine 2014 sono tornato dagli investitori, con i dati e una curva di ricavi in leggera risalita. Hanno creduto in me e ho chiuso un piccolo round di investimento. Da quel momento non ho più smesso di crescere. L'ultimo round di investimento risale al mese di settembre e ammonta a due milioni di euro».

INFO: [www.pastbook.com/it](http://www.pastbook.com/it)

## UN FOTOLIBRO PER I NOSTRI LETTORI

Stefano offre uno sconto speciale del 40% ai lettori di *Millionaire*. Basta collegarsi al sito e inserire il codice "Millionaire40" al momento del pagamento. Scade l'1 marzo 2018. I libri a prezzo pieno costano a partire da 17 euro a seconda del formato e del numero di pagine.





STORIA 2

## «Agli olandesi piace la 'nduja»

### A CHI RIVOLGERSI

«Un primo passo per chi volesse trasferirsi ad Amsterdam per avviare un'attività imprenditoriale è contattare la nostra Camera di commercio, che qui ad Amsterdam si trova all'interno della Camera di commercio olandese» conclude Brondi. «Diamo un primo supporto, aiutiamo in un'analisi del mercato e abbiamo una rete di professionisti tra avvocati, fiscalisti, grafici che possono aiutare a muovere i primi passi. Per fondare l'attività, occorre invece prendere un appuntamento con la Camera di commercio olandese ([www.kvk.nl/english](http://www.kvk.nl/english)) e presentare un business plan. «Fondamentale sapere l'inglese e saperlo bene. Qui lo parlano tutti sin da piccoli. Se si ha un progetto di lungo periodo, è consigliabile imparare l'olandese».

**Soppressata silana, suino nero calabrese, capocollo. E ancora pecorino, ricotta secca, 'nduja. Sono alcuni dei prodotti che si vendono nella bottega di Luigi Pucciano, 39 anni di Acri (Cs). Si chiama Terre Lente e si trova nella zona centrale di Amsterdam, appena fuori dal centro turistico.**

**«L'ho aperta due anni fa, lasciando il mio lavoro di restauratore di edilizia storica. L'idea era di farne non solo un negozio di prodotti enogastronomici dei piccoli produttori, ma un luogo di divulgazione».**

**Com'è nata l'idea? «Vivo all'estero da molti anni, ho abitato in Germania e a Vienna, mi è sempre piaciuto invitare gli amici a casa e far loro assaggiare i prodotti della mia terra. Li racconto, spiego come sono fatti, parlo dei produttori. Quando portavo gli amici stranieri in Calabria, rimanevano sempre incantati da un posto così lontano e sconosciuto e per me era un motivo d'orgoglio mostrare le mie radici. Ho iniziato così a ragionare su come poter avviare un'attività di vendita e di promozione della mia terra».**

**Come lo hai realizzato?**

**«Ho cominciato contattando i produttori che si trovano in Calabria, intorno ai posti dove sono cresciuto. Facevo dei piccoli ordini e li vendevo nei mercatini e nelle fiere. Volevo prima capire se c'era interesse, non volevo investire prima di aver creato una riconoscibilità del mio marchio. Ho aperto la Partita Iva come ditta individuale. Solo dopo ho cercato una location».**

**E il riscontro degli olandesi? «Sono molto curiosi, c'è molta attenzione per i prodotti particolari e biologici. Molti di loro cercano l'esclusività, non si accontentano di un generico vino o formaggio, ne vogliono proprio uno specifico. Mi chiedono il taleggio, la mortadella, la colatura di alici...».**

**Bilancio, tra costi e ricavi?**

**«Ho speso 100mila euro per la ristrutturazione e pago circa 3.000 euro di affitto per 120 mq. Sono stato fortunato, perché in zona gli affitti sono di circa 4.500-5.000 euro. Inoltre sono subentrato a una falegnameria e non ho dovuto rilevare una licenza, di solito la buonuscita è di 30mila-40mila euro. Il mio business plan è molto severo, a regime dovrei avere un fatturato mensile di almeno 15mila euro, sono ancora un po' sotto, ma sono fiducioso».**

**Come fai a garantirti sempre un flusso di ricavi su prodotti così particolari?**

**«Lavoro molto sui preordini. Mando una email proponendo determinati prodotti, raccolgo gli ordini e parte la logistica. Lavoro moltissimo con i social media e gli indirizzi email, che raccolgo in bottega o nei mercatini. Il mio non è un classico negozio di prodotti enogastronomici, ma un posto dove entri e hai un contatto umano, ci sono sedie e tavoli in mezzo alla merce, ti spieghiamo quello che trovi quel giorno. Organizzo eventi, degustazioni, concerti. Così puoi entrare e trovare un gruppo di olandesi che sbuciano i limoni per fare il limoncello. Per me è questa la soddisfazione più grande».**

**INFO: [www.terrelente.com](http://www.terrelente.com)**



### VUOI TRASFERIRTI? CHIEDI ALL'ESPERTO

Stai pensando di trasferirti ad Amsterdam o in generale nei Paesi Bassi per lavoro o per aprire una tua attività? Paolo Pavan risponderà alle tue domande. Scrivi entro il 31 gennaio a: [esperto@millionaire.it](mailto:esperto@millionaire.it) (oggetto: Amsterdam).