

Un ponte tra Italia e Silicon Valley

Da Mind the Bridge a Sviec e Baia: ecco come gli italiani d'America cercano di esportare un nuovo modello di business



SAN FRANCISCO - L'unico termometro infallibile sullo stato di salute dell'economia della Silicon Valley è la 101, la strada che collega San Francisco con Palo Alto. Il traffico quotidiano funziona meglio del Nasdaq. Fra il 1998 e il 2000 per percorrere il corridoio si impiegavano due ore. Nel 2001, dopo lo scoppio della bolla della new economy, la "one-o-one" era diventata un deserto. Adesso è tornato un certo fermento. Non ai livelli isterici pre-bolla, ma nelle ore di punta, in entrata e in uscita da San Francisco, capita di stare in fila.

GLI ITALIANI NELL'ECOSISTEMA - A tirare questo ecosistema della tecnologia sono adesso i settori dell'energia rinnovabile e della "security" (sicurezza nazionale, sistemi di controllo e di riconoscimento biometrico). Ma è soprattutto l'aria di ottimismo che si respira nelle aziende e un modello imprenditoriale improntato al coraggio che fanno veramente la differenza e rendono questa parte di mondo per molti aspetti unica. Nella Silicon Valley tanti italiani hanno raggiunto posti di primo piano. Tanto che negli ultimi anni hanno fatto nascere ben tre associazioni che, con ruoli diversi, hanno un unico obiettivo: esportare il modello imprenditoriale anche in Italia costruendo un contatto permanente tra la realtà americana e le tante eccellenze che pure ci sono nel nostro Paese, ma che spesso da noi non riescono a trovare la fortuna che meriterebbero.

MIND THE BRIDGE – Mind the Bridge è una associazione nata nel 2007 con l'obiettivo di creare per la prima volta un collegamento diretto tra business plan italiani e le start up della Silicon Valley. "La missione che ci siamo dati – spiega Marco Marinucci, responsabile Content partnership di Google e anima dell'associazione – è individuare progetti italiani nel campo delle tecnologie e aiutarli a sbarcare nella Silicon Valley dove possono trovare imprenditori pronti a scommettere e investire sulla bontà dell'idea". Tutto ruota intorno a un evento organizzato annualmente. L'associazione attraverso il sito raccoglie progetti e idee da presentare alle start up americane. Per il 2008 la deadline per l'iscrizione, che si può fare dal sito, è il 4 settembre. I progetti inviati vengono sottoposti al comitato di selezione, formato da 12 imprenditori e venture capitalist. I venti progetti scelti verranno poi presentati al "Venture Camp", un evento che si terrà il 10 e 11 ottobre al Parco Scientifico Tecnologico di Venezia. Da qui usciranno i 5-6 progetti da portare in aprile nella Silicon Valley per presentarli ai venture capitalist americani. "L'associazione – spiega Marinucci – vuole essere prima di tutto un canale pratico che individui nuove idee interessanti in Italia e le aiuti a sbarcare nel mercato internazionale degli investitori per accedere a partnership o investimenti. Noi li affidiamo a mentori che in 4-5 mesi li aiutino a focalizzare l'idea imprenditoriale e a scrivere un business plan che possa avere maggiori possibilità di successo. Poi, ad aprile, li portiamo qui e li facciamo incontrare con investitori e società che studiano il piano e valutano su quali investire o stringere partnership". L'anno scorso il successo è stato incoraggiante: dei 55 progetti presentati ne sono stati selezionati 5 e tutti sono andati avanti con sviluppi che vengono regolarmente seguiti sul sito. "Ci arriva di tutto – spiega Marinucci – dal ragazzo fresco di università con un'ottima idea ai centri di ricerca e all'aziende che hanno anche 10 anni di attività, ma che in Italia non sono riuscite a decollare".

SVIEC – Jeff Capaccio, avvocato, è l'anima del Silicon Valley Italian Executive Council (Sviec), un gruppo all'interno della Niaf (National Italian American Foundation), con 300 soci orientata esclusivamente alla fascia alta dei manager che hanno il potere nelle aziende hi-tech. Sviec è un networking che riunisce italiani e americani che si scambiano idee e discutono progetti di business. "Cerchiamo di facilitare gli scambi commerciali tra gli italiani che vivono qua e l'Italia – dice Jeff Capaccio - Qui si creano gli agganci e i contatti con i più prestigiosi venture capital e le start up: da Intel a Cisco e Hp". Nella Silicon Valley non mancano le storie esemplari di innovazione italiana: da Federico Faggin, uno dei padri del microprocessore Intel, a Roberto Crea che in America nel 1978 creò l'insulina sintetica e oggi è una delle figure di spicco della biotecnologia commerciale; da Giacomo Marini e Pierluigi Zappacosta, tra i fondatori di Logitech, a Enzo Torresi, presidente di Olivetti Advanced Technologies Center. Tutti personaggi che ruotano intorno a Sviec che ogni anno organizza incontri di studio in Silicon Valley con una 30 di laureati italiani in ingegneria e

economia e commercio. In due settimane gli studenti visitano 15-20 aziende e partecipano a corsi e seminari. Alcuni finiscono per trovare stage nella zona e fanno la tesi su realtà americane. “Qui si respira un’aria imprenditoriale dove tutto è possibile, c’è una cultura di rischio per la quale anche fallire è considerata una buona esperienza che ti insegna: fallire non è una brutta cosa perché vuol dire che ci hai provato”, spiega Capaccio. “C’è tanta energia e tanta carica, per questo uno che ha una buona idea qui trova sempre il talento manageriale e il denaro per decollare”. La Silicon Valley si è caratterizzata sempre di più non solo come una realtà locale, ma come uno stato mentale, punto di riferimento per tutto quello che è tecnologico e biotecnologico. “Noi lavoriamo molto con il Politecnico di Torino, la Bocconi di Milano e il Sant’Anna di Pisa – dice Capaccio – e con Niaf stanziamo oltre un milione di dollari l’anno per le borse di studio. Il fatto è che l’Italia ha ingegneri molto preparati, tra i migliori del mondo, che qui si sono sempre distinti, ma purtroppo manca di mentalità commerciale. Per questo cerchiamo di trasferire in Italia quanto c’è di buono da questa parte del mondo”.

BAIA – La [Business Association Italy America](#) è nata nel 2005 e oggi conta oltre 5000 soci tra Italia e Usa. L’associazione è aperta a tutti e copre tutti i settori del business che hanno interessi legati all’Italia. “Lo spirito dell’associazione – spiega Matteo Fabiano, executive director - è creare eventi, momenti in cui riuniamo la comunità per creare un canale di comunicazione continuativo con tra l’Italia, la California e altri Stati americani”. Baia è focalizzata sulle tecnologie, le biotecnologie, le energie rinnovabili, ma anche i settori dell’import-export, dal cibo al vino, dai materiali da costruzione, all’arte e all’artigianato. “L’anno scorso abbiamo fatto partire due poli anche a Roma e Milano – dice Fabiano - Attraverso la piattaforma di social network e il blog quotidianamente avvengono scambi di idee e di opportunità. Un modo per esportare anche in Italia la mentalità e il modello di business che si è radicato nella Silicon Valley”.

Marco Pratellesi
03 settembre 2008