

l'iniziativa

SOGNANDO SILICON VALLEY

EXPORT DI IDEE La Fondazione Politecnico di Milano aiuta le start up ad aprire una sede in California.

Per trovare le risorse necessarie a diventare un'azienda di successo.

di Giampiero Bracchi*

■ Sostenere e dare slancio all'innovazione imprenditoriale, favorire l'internazionalizzazione e promuovere la formazione continua delle risorse umane creando un ponte tra la ricerca universitaria avanzata e le imprese. È questo il ruolo della Fondazione Politecnico di Milano che ha recentemente avviato il progetto Silicon Valley grazie al quale alcune aziende ospitate nell'Acceleratore d'Impresa del Politecnico di Milano, gestito dalla Fondazione stessa, avranno la possibilità di crearsi una sede in California. Il principio è mantenere produzione, ricerca e risorse umane in Italia, ma competere e innovare ai ritmi e con i numeri del mercato nordamericano.

Le aziende italiane dispongono spesso di competenze qualificate nella propria nicchia produttiva, ma hanno quasi sempre dimensioni troppo ridotte per competere anche sui mercati internazionali emergenti. La Fondazione Politecnico di Milano, in prima linea nell'ambito

dell'innovazione, si sta impegnando concretamente per favorire un cambiamento strutturale.

Il progetto Silicon Valley nasce con questi presupposti e mira a fornire alle nostre giovani imprese tecnologiche le condizioni indispensabili per poter diventare aziende di successo, e in particolare per trovare venture capitalist disposti a investire risorse economiche e ad assicurare dimensioni di mercato adeguate per il rapido sviluppo del business.

Abbiamo incontrato i partner di questo progetto nel 2008, anno in cui l'allora ambasciatore americano in Italia, Ronald Spogli, promuoveva l'iniziativa Partnership for Growth per favorire l'imprenditorialità italiana negli Stati Uniti. Un personaggio chiave è stato Fabrizio Capobianco, fondatore di Funambol, start up di successo

con cuore italiano e capitale americano, che desiderava sviluppare un Gymnasium per sostenere gli imprenditori italiani in Silicon Valley, in collaborazione con l'organizzazione no-profit Mind the Bridge. Il nostro progetto si è concretizzato con la stretta dell'accordo tra l'Acceleratore d'Impresa e Mind the Bridge, che permette alle nostre start up di essere ospitate presso il Plug&Play Tech Center di Sunnyvale. I confini del progetto sono stati poi ampliati, coinvolgendo nell'avventura californiana anche le start up incluse nel Pni Cube, l'associazione italiana degli incubatori universitari e delle business plan competition.

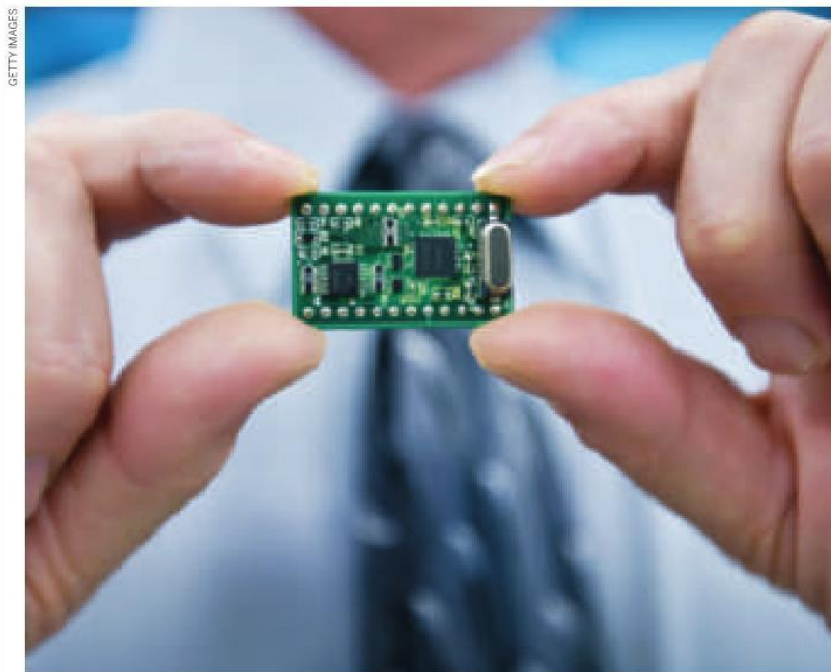
Il Plug&Play Tech Center è un prestigioso incubatore privato della California che vanta una fitta rete di rapporti con i principali attori del mercato Ict (Sun, Yahoo!, Microsoft, Sap, Nokia, Ebay, Google, per fare alcuni esempi) e con i maggiori istituti universitari (Stanford, Mit, Berkeley, ecc.).

Ma quali sono i settori e le start up che possono confrontarsi con il mercato americano? Per affrontare la Silicon Valley occorre, innanzitutto, preparare adeguatamente il management delle giovani imprese, affinché sappia rispondere nel modo più opportuno alle richieste dei venture capitalist e sia pronto ad affrontare un contesto vivace, ma anche molto competitivo. I settori più idonei sono l'Ict, ma anche la bioingegneria e le tecnologie per l'ambiente.

La prima azienda dell'Acceleratore a confrontarsi con il mercato americano è stata Neptun, che si occupa di ottimizzare l'efficienza dei sistemi informatici dal punto di vista dei costi e del consumo energetico. Da ottobre 2009 Neptun lavora nella Silicon Valley per sviluppare e promuovere relazioni commerciali e collaborazioni tecnologiche. Diverse altre candidature sono in fase di valutazione.

*presidente della Fondazione Politecnico di Milano

«IL MANAGEMENT DELLE GIOVANI IMPRESE DEVE RISPONDERE ALLE RICHIESTE DEI VENTURE CAPITALIST».



GETTY IMAGES

EFFICIENZA INFORMATICA Neptun è la prima azienda sbarcata nella Silicon Valley.