

pagina 150

CAMPUS

di LINO GARBELLINI

// Letizia Moratti punta sui giovani del business digitale

Milano investe sei milioni sugli incubatori

Al Campus Bovisa del Politecnico di Milano, il Sindaco Letizia Moratti con l'assessore alla Ricerca, Innovazione, Capitale umano Luigi Rossi Bernardi, ha presentato l'iniziativa "Milano crea impresa. La rete degli incubatori della città di Milano" e ha incontrato i giovani imprenditori aderenti al network. Lo scopo è quello di dare "un aiuto per affermare nel mondo la giovane imprenditoria milanese", un network per avviare e far crescere a livello mondiale imprese ad alta tecnologia.

➤➤ L'iniziativa, ideata e finanziata dal Comune di Milano - Assessorato Innovazione, Ricerca e Capitale Umano - e coordinata dal centro per lo sviluppo imprenditoriale Alintec (società partecipata da Camera di Commercio, Assolombarda e Fondazione Politecnico).

Il network è composto da cinque incubatori, le cui aree tecnologiche e di business sono: Alimentazione e Gusto (Incubatore gestito da Parco Tecnologico Padano, Sogemi Spa, Cnr Itb), Biotecnologie e Scienze della Vita (Incubatore gestito da Cisi Scarl), Energia (Incubatore gestito dall'Acceleratore d'Impresa-Fondazione Politecnico di Milano), ICT (Incubatore gestito dall'Acceleratore d'impresa-Fondazione Politecnico di Milano), Incubatore della Moda (Camera Nazionale della Moda).

SOLDI SPESI BENE

La Rete offre aiuti concreti a chi vuole avviare un'impresa ad alta tecnologia: analisi dell'idea e della fattibilità imprenditoriale, consulenza gestionale, finanziaria e brevettuale, servizi di marketing e promozione, inserimento in un network internazionale e infine uffici, spazi e laboratori attrezzati. Le aziende già consolidate possono invece trovare prodotti innovativi, stringere partnership con le imprese incubate o con chi propone nuove soluzioni tecnologiche. L'iniziativa, varata nel gennaio 2009, vanta fino ad oggi 73 imprese, 310 persone che lavorano nelle neoimprese ospitate dai cinque incubatori, 25 milioni di euro di fatturato,



4.000 metri quadrati a disposizione delle imprese e 9.000 per laboratori e spazi comuni.

Le neo imprese incubate durante l'evento hanno condiviso, in un dialogo diretto con il Sindaco, obiettivi, prospettive e suggerimenti per potenziare il sistema della Rete.

L'obiettivo degli ideatori dell'iniziativa è quello di dare continuità al supporto ai giovani in un mercato italiano piccolo, in cui è difficile crescere. In questo ambito, l'alta tecnologia rappresenta un valore aggiunto da sfruttare.

Trovate un esempio di aziende ITC incubate a pag. 165 di questo numero.

L'appuntamento si è concluso con la visita del Sindaco alle imprese dell'incubatore ICT presenti nel Campus Bovisa del Politecnico di Milano.

"Ho sempre avuto a cuore la collaborazione con le università e lo sviluppo tecnologico. Sono felice di aver portato avanti l'esperienza degli "Incubatori". Il nostro investimento, 6 milioni di euro, ha permesso a tanti giovani talenti di avviare le loro start up. Questa iniziativa - ha proseguito il Sindaco - è frutto di un'esperienza iniziata quando ero ministro dell'Istruzione. Ricordo che abbiamo creato distretti tecnologici, in particolare due in Lombardia, uno per l'energia e uno per il settore dell'ICT. Quando sono diventata Sindaco, per aiutare la formazione di nuove imprese, promuovere la ricerca e la valorizzazione dei giovani, abbiamo istituito per la prima volta l'Assessorato dedicato alla Ricerca, allo Sviluppo e al Capitale Umano, destinando l'1% del budget comunale al campo della ricerca e dell'innovazione, quindi in linea con le direttive dell'Agenda di Lisbona".

// un'innovativa piattaforma "all IP" per lo scambio di SMS a basso costo

Skebbby: un messaggino di innovazione

Nato come escamotage per risparmiare sull'invio dei messaggi, il software di Davide Marrone è riuscito ad aggregare una community di 260 mila utenti. Adesso vuole sfidare i grandi operatori anche per la comunicazione aziendale.

Ci sono tutti gli ingredienti del "due punto zero", nella visione di un giovanissimo Davide Marrone e della sua piattaforma Skebbby. La viralità di un servizio che si autopromuove solo con il passaparola, la mobilità della messaggistica per cellulare, la socialità di un software che diventa community e che non potendo permettersi di offrire un supporto tecnico organizzato si affida a un forum di discussione dove gli utenti più esperti offrono volontariamente i loro aiuti ai novellini.

Tutto molto visionario tranne, se proprio si vuole essere pignoli, il canale di comunicazione.

Poche settimane fa, nel corso dell'evento "Milano crea Impresa" il sindaco di Milano Letizia Moratti ha incontrato insieme ad altri neoimprenditori della città anche Marrone, premiando Skebbby come uno degli startup di maggior successo cresciuti all'interno dell'incubatore del Politecnico di Milano.

«Continuiamo a credere in questo strumento di comunicazione e nella opportunità di offrire una alternativa a basso costo a un sistema ancora molto utilizzato» risponde Davide Marrone quando gli viene chiesto se Skebbby non farebbe meglio a orientarsi verso forme di comunicazione più internettiane, specialmente l'instant messaging. «L'SMS è asincrono, ti dà modo di leggere quando puoi, di pensare alla risposta.»

Il telefonino abilitato a Skebbby utilizza una connessione dati



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



per raggiungere il server della startup. Il quale server funge da gateway verso i cellulari da raggiungere. Ma anche la connessione dati costa, si potrebbe obiettare. «Sì, ma a conti fatti con Skebby costa molto meno, un centesimo a connessione e se si usufruiscono di piani tariffari dati flat, il costo si riduce ulteriormente. Se consideriamo che gli operatori italiani fanno pagare ogni singolo SMS da 12 a 15 centesimi, Skebby conviene comunque.»

Nell'arco di così poco tempo la piattaforma di Skebby ha raggiunto un notevole grado di maturazione. Il sito di Skebby ha accesso ai registri della number portability ed è in grado di segnalare ai suoi utenti il "vero" operatore di destinazione, consentendo di ottimizzare ulteriormente le varie offerte di messaggistica "tutto incluso". La nuova modalità di trasferimento di credito permette di acquistare traffico Skebby e di ricaricarlo su altri telefonini, facilitando l'accesso al servizio in famiglia e nei gruppi di amici.

E oggi il giovane team milanese che ha creato un vero e proprio operatore alternativo, mette a disposizione le sue interfacce programmabili per integrare invio e ricezione di

SMS direttamente dai siti e dalle applicazioni delle aziende. Che possono comunicare con la clientela in modo innovativo, promuovendo l'iscrizione a gruppi e canali di messaggistica attraverso cui veicolare servizi o contenuti, gratuiti e a pagamento) rivolti a utenti che abbiano o meno installato il software di Skebby sui loro telefonini.