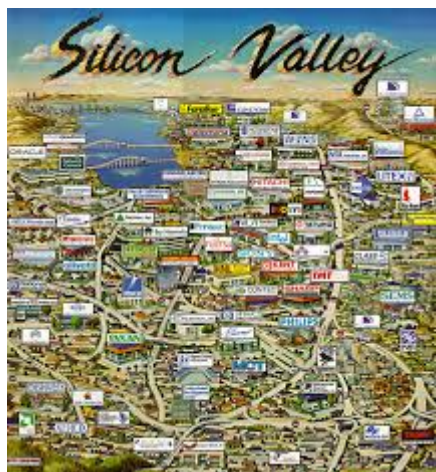


La Silicon Valley italiana



Il software che viaggia su un drone per controllare gli hooligans o la app che sorveglia i traffici della camorra tra i rifiuti. Non siamo in America, ma a casa nostra. Da Catanzaro a Cagliari, da Latina a Treviso: l'innovazione nasce nelle zone più insospettabili. L'idea vincente è non spostarsi dal proprio territorio

QUALCHE mese fa Diego Fasano, un produttore di software di 41 anni, stava guidando la sua Smart e ascoltava la radio. Raccontavano la storia di un impiegato che si licenzia e va in Brasile a prendere foto aeree della foresta amazzonica. Fasano frenò di colpo. Aveva avuto un'idea. La sua azienda, la Connexxa, è nata nel duemila in una periferia di Catanzaro e da allora è cresciuta fino a fatturare 4,5 milioni l'anno. Nascosti in un open space accanto a un gommista, sopra una palestra abbandonata, i programmatori della Connexxa sviluppano soprattutto due tipi di innovazione. Producono e vendono in Italia e all'estero software medicali, per esempio cartelle mediche digitali consultabili da un iPad. E sempre più spesso, specie di recente, creano sistemi di vigilanza. Grazie a un programma della Connexxa, le porte delle torri di controllo degli aeroporti di Malpensa e Linate si aprono automaticamente se riconoscono l'iride di un occhio registrata in precedenza. A Salerno, le telecamere della Connexxa sorvegliano aree dove la camorra potrebbe versare rifiuti

industriali: sono collegate a un software che analizza miliardi di dati dalle immagini e manda un segnale alle forze dell'ordine non appena nota movimenti anomali.

Ora la storia del fotografo italiano in Amazzonia aveva ispirato a Fasano un altro esperimento: montare quei sistemi di sorveglianza su un drone. Guidato dal software, la telecamera a bordo, un piccolo drone cubico largo 50 centimetri può seguire un'auto a 300 metri dal suolo, può controllare una curva di hooligans durante una partita di calcio, trovare un disperso sotto le macerie percependo il calore del corpo con dei raggi infrarossi. Le riprese rimbalzano su un iPad o su Google Glass. Fasano ha trovato una piccola società di Ravenna, una Srl a un euro per neolaureati di quelle rese possibili dal governo di Mario Monti. Hanno lavorato un po' insieme e in giugno hanno presentato un prototipo a una fiera internazionale a Londra. Giovedì Fasano vola a Toronto per allearsi con un'azienda che vuole distribuire il drone in tutto il Nord America e in luglio ha già concluso accordi simili in Pakistan e Messico. Ma non intende spostare i suoi circa dieci programmatori da Catanzaro. E non solo per affetto verso la città d'origine. "Penso anche che per trovare da qualche altra parte dei neolaureati così bravi a scrivere codice informatico – confessa Fasano – dovrei pagarli molto di più. E altre aziende cercherebbero di portarmeli via".

La disoccupazione giovanile in Italia supera il 42% e in Calabria è intorno al 55%, quasi un record mondiale. Numeri come questi sono anche il risultato di un sistema che non riesce più a produrre merci povere in ricerca e tecnologia a costi competitivi. Il prezzo di un giocattolo o di un pigiama sarà sempre più basso se sono fatti in Cina. Ma la Connexxa e decine di altre imprese innovative simili rivelano però un altro lato della stessa medaglia: dopo anni di crisi, disoccupazione ed erosione dei salari d'ingresso nel primo lavoro, in Italia si possono produrre beni ad alto contenuto

di intelligenza a costi molto competitivi. Un bravo informatico neolaureato di Catanzaro, Roma o Cagliari potenzialmente non vale meno di uno di Palo Alto, Boston o Londra; eppure, malgrado tasse e contributi sempre elevati, costa un terzo o la metà. Silenziosamente, lontano dalle polemiche di Confindustria, sindacati e governo, centinaia di giovani ingegneri e imprenditori lo hanno capito e su questo stanno costruendo una nuova stagione di innovazione del made in Italy. È come se questo Paese iniziasse a contenere piccole dosi di Bangalore, India: un posto così impoverito ma così pieno di talento, di creatività e di cultura che gente altamente istruita accetta di lavorare per molto meno del massimo. Nel basso di gamma l'Italia costa troppo ma nell'alto di gamma, quando riesce ad arrivarci, è diventata difficile da battere. Il solo problema è che questo strato di produttori innovativi è molto sottile, benché in crescita.

Mai come adesso si stanno diffondendo centinaia di startup tecnologiche – quasi sempre di software – nei distretti più insospettabili. Il più celebre è H-Farm, l'incubatore di aziende nei pressi di Treviso che si sta rivelando un'esperienza mista di successi e sconfitte. A Cagliari un piccolo distretto di startup si è aggregato intorno a gruppi affermati come Mutui Online e Dove Conviene, un motore di ricerca di negozi sul web. A Latina, al quarto piano sopra un centro commerciale ai margini della città, Franco Petrucci stima che gli "incubatori" di startup in Italia a questo punto sono almeno 25 (un incubatore è uno spazio che aggrega imprese tecnologiche in fase di lancio o crescita iniziale). Petrucci si è reso conto che startupper e innovatori italiani non hanno niente da invidiare a nessuno, almeno per talento e creatività, un giorno al Plug and Play Tech Center a Sunnyvale qualche anno fa. Visitando quel posto, uno dei più grandi acceleratori di startup al mondo, trovò una targa al primo investitore di venture capital tecnologico del '900: Adriano Olivetti. Ma Petrucci non era lì per turismo. Partito da Latina come ingegnere informatico, lavorando da consulente per

grandi gruppi globali aveva intravisto un buco nella rete. Mancava qualcosa che le multinazionali sarebbero state pronte a pagare caro pur di avere: un software capace di integrare tutte le funzioni e informazioni di gruppi come Johnson & Johnson o Novartis. Realizzando quel progetto, ha fondato quasi da solo e partendo da poche centinaia di euro la Decisyon. Oggi la sua azienda ha 80 dipendenti, ha attratto investimenti di "venture capital" per 50 milioni di dollari dagli Stati Uniti (impresa quasi impossibile in Italia), programma la quotazione al Nasdaq tra qualche anno, ma non muove la base produttiva da Latina. "Per un laureato di alto livello in America dovrei pagare 120mila dollari l'anno – dice Petrucci -. Qui mi costano un terzo e sono altrettanto capaci". Come anche Fasano a Catanzaro, Petrucci a Latina ha un accordo con l'università locale per farsi segnalare i migliori studenti e metterli alla prova. Se la passano, li assume con contratti permanenti: "È fondamentale che le persone siano stabili – dice -. Chi lascia, porta via memoria storica e all'inizio chi entra è sempre dieci volte meno produttivo". A Palo Alto il ricambio incessante dello staff è un problema, perché le offerte sono ovunque. Negli incubatori italiani invece i rapporti restano più stabili.

Esempio ne è l'"ecosistema" per startup che hanno creato fra i pini dell'Eur, a Roma, due imprenditori che si frequentano da quando le rispettive madri si incontrarono dal ginecologo alle vigilia della loro nascita 38 anni fa. Gianluca Granero e Marco Trombetti sono partiti con Translated, un sistema che usa il software per traduzioni online e ha fra i due clienti Google, Amazon, Ibm, L'Oréal. L'azienda oggi fattura 12 milioni l'anno e i due hanno deciso di reinvestire gran parte degli utili: affittano due ville di lusso dell'Eur, costruite dai palazzinari degli Anni 70 ma vuote da anni a causa della crisi, e ora là dentro ospitano poco meno di dieci startup. Ognuna sta in una stanza, fatturano centinaia di migliaia di euro ciascuna, condividono le cucine e le palestre delle due ville, si occupano di mestieri come pianificazione di viaggi,

vendita di applicazioni mobili da tutto il mondo, costruzione di banche dati online.

Granero riconosce che lavorare a Roma garantisce un vantaggio di costo fondamentale sul resto d'Europa o sull'America. Ma sa che non mancano gli svantaggi: quello più concreto riguarda la carenza di investitori locali per far crescere le imprese dopo le fasi iniziali; l'handicap psicologico coinvolge invece la reputazione. "Dobbiamo risolvere l'Italian problem", osservò un cliente americano qualche tempo fa. Intendeva dire che voleva spiegare al suo capo che con Granero e Trombetti si poteva lavorare bene, malgrado il loro passaporto. Gli risposero che non stessee a prendersi il disturbo. "Una volta che hai scremato il meglio, noi ingegneri italiani siamo i più bravi".

[link all'articolo](#) di FEDERICO FUBINI da *repubblica.it*