

SILICON VALLEY

Testa italiana e investimenti a stelle e strisce

Nel distretto tecnologico per eccellenza, i professionisti italiani stanno giocando un ruolo di primo piano, dall'alta tecnologia all'enogastronomia. Ecco le loro storie

Anna Franini



È il distretto tecnologico per eccellenza. Un'eccellenza contagiosa. Perché nella Silicon Valley, si desidera e si coltiva solo il meglio: in tutti i settori. In questo ribollente angolo di mondo, vero state of mind, i professionisti italiani stanno giocando un ruolo di primo piano, dall'alta tecnologia all'enogastronomia. Già, tecnologia. Perché non si sottolinea mai a sufficienza quanto il nostro paese sia ricco di talento ingegneristico. Che ovviamente ha bisogno di un ecosistema per potersi esprimere al meglio. Ecco perché è vincente la sinapsi cervello italiano - habitat americano.

La ricchezza ingegneristica di casa nostra è questione di dna?

Di formazione? Della combinazione di entrambi i fattori? Risponde **Fabrizio Capobianco**, valtellinese, creatore di Funambol, un software simile a iCloud, frutto di 30 milioni di investimenti a stelle e strisce messi a frutto da 50 ingegneri di Pavia. È poi il fondatore di Tok.tv, uno strumento che ricrea un salotto virtuale e globale in cui i tifosi, ma in generale gli spettatori della Tv, parlano e commentano insieme partite di calcio, baseball e spettacolo. «Ci appartiene come corredo cromosomico. Noi italiani siamo creativi, maghi del design, e il software è design. Le scuole, poi, fanno la loro parte, sono abbastanza buone. Si aggiunga, inoltre, il talento tutto nostro nel trovare la soluzione ai problemi. Cresciamo in un posto dove si fa fatica, non è tutto finemente organizzato come negli Usa e fin da bambini siamo avvezzi a risolvere problemi. Quanto all'hi-tech, l'Italia ha un capitale umano talmente referenziato che potrebbe aspirare a diventare una nuova Israele», assicura Capobianco che da anni speri-

menta una formula vincente: aziende nella Silicon e r&d in Italia, dollari statunitensi che fan girare i neuroni italiani. Ha optato per questa combinazione applicando «il paradigma del pomodoro. Se pianto pomodori in Norvegia so che crescono, ma con fatica e tanto lavoro. Se opto per la Campania i pomodori cresceranno bene e senza sforzi perché lì ci sono le condizioni affinché tutto avvenga con naturalezza. Se devo creare un'azienda di tecnologia in

Italia riesco, ma fatico, mentre qui a San Francisco faccio tutto più in fretta e con meno fatica. Qui ci sono i capitali per cominciare, partner per crescere, poi c'è chi ti comprerà». Secondo Capobianco «è inutile pensare di ricreare un ecosistema come quello della Silicon Valley in Italia o in altre parti del mondo. Ci hanno provato in tanti con scarsi risultati. Ci sono troppi elementi diversi che rendono unico un luogo come questo. Quello che invece si deve fare è prendere il meglio di questa parte del mondo e collaborare assieme creando una situazione *win-win* per tutti. Il progetto di Capobianco è replicabile ma è necessario che gli attori siano molto determinati, conoscano molto bene i due mondi e ovviamente abbiano una perfetta conoscenza dell'inglese», spiega **Lorenzo Ortona**, da settembre console a San Francisco. Tra l'altro, continua, «il consolato generale a San Francisco e realtà quali l'Associazione di imprenditori italiani high tech Baia o la Silicon Valley Sviec o l'organizzazione Mind the Bridge lavorano ogni giorno per facilitare e creare questo tipo di opportunità per gli imprenditori italiani».

Per Capobianco «il problema della Silicon Valley è che manca il ta-



PRIMATO ITALIANO

«Quanto all'hi-tech, l'Italia ha un capitale umano di valore assoluto», dice Fabrizio Capobianco, a destra, creatore di Funambol e di Tok.tv. Il console italiano a San Francisco, Lorenzo Ortona, a sinistra, conferma che i laureati del Politecnico di Milano e di Torino sono apprezzatissimi nella Silicon Valley

lento», poiché «quelli bravi fanno le loro start up, i meno bravi, o che non hanno voglia di rischiare, entrano in aziende che stanno per andare in Borsa, tipo Dropbox. Quanti hanno ancora meno voglia di rischiare o di mettersi in gioco, lavorano per Google o Facebook. Rimangono a disposizione quanti non rientrano in nessuna di queste tre categorie, talvolta sono mediocri, sicuramente costosissimi, hanno infatti la spocchia della Silicon. Mentre il bello dell'Italia è che ci sono tanti talenti di altissimo valore».

Nella Silicon Valley ormai non si riescono più a trovare ingegneri. «Siamo al collasso totale», dice **Vittorio Viarengo**. «Per questo assorbiamo tutti gli studenti che possiamo. Quando si seppe che mi ero licenziato, iniziai a ricevere tre telefonate al giorno per proposte di lavoro. I migliori ingegneri stranieri, penso agli indiani per esempio, fanno un percorso di formazione qui, ma poi tornano nel paese d'origine che sta crescendo vertiginosamente. Quindi non rimane granché».

Viarengo ha accumulato un'esperienza ventennale in California, sintetizzata in un messaggio video salvato su chiavetta usb e consegnato

all'ex primo ministro Matteo Renzi in occasione di una visita americana. «Quando incontri un politico, stringi la mano e parli al massimo per 5 minuti. Come fai a discutere a fondo di un problema? Così ho fatto mente locale sulle strategie che potrebbero essere messe in atto per creare Silicon italiane. In questi anni ho appreso lezioni

che potremmo applicare anche da noi. Dobbiamo investire di più e meglio sui giovani. Dobbiamo buttarli subito nel mezzo delle cose più strategiche. Fra i 20 e 30 anni, i neuroni vanno a mille, fra i 40 e 50 anni matura un altro tipo di intelligenza, quella emozionale. Quindi non dobbiamo tenere i ragazzi in panchina, semmai immergerli il prima possibile nel mondo lavorativo. È inoltre determinante coltivare l'attitudine al rischio, non bisogna castigare chi fallisce, altrimenti la gente non si prenderà mai i rischi. Solo una start-up su dieci ce la fa. La percentuale di insuccesso è altissima, il fallimento è frequente nonché puntualmente annotato nei nostri cv. L'insuccesso è un vanto perché si dimostra che uno ha provato. Viceversa intimorisce vedere uno che per 20 anni non ha mai cambiato lavoro, ruolo, azienda».

Un'altra cosa che Viarengo ha appreso in California è quanto sia determinante comunicare con i propri dipendenti. «Spesso la gente va a lavorare senza sapere il perché. Io incontro il mio team almeno ogni due settimane, assieme analizziamo le priorità, le strategie per conseguire gli obiettivi, si ridisegnano i ruoli». A proposito di dinamismo. Viarengo

ha sempre cambiato ruoli e lavori ogni tre-quattro anni, «quando passai a MobileIron partii da uno stipendio pari a un quinto rispetto al precedente. Poi sono riuscito a portare l'azienda in Borsa». Ora s'è preso un periodo sabbatico, «lavoro da 20 anni, mi diverto. Però voglio imparare qualcosa di nuovo. Sto rinfrescando alcune competenze, facendo corsi, perlopiù online. Sto considerando di diventare executive coach, e quindi voglio conseguire una certificazione. Anche per questo cerco di passare il tempo con persone 30 anni più giovani di me». Non è finita qui. Si sta dedicando sempre più seriamente a Vivalafocaccia.com, «ormai un vero e proprio business». È un blog di video ricette per il pane, pizza e dolci fatti in casa, Viarengo capitalizza così le competenze di famiglia: panettieri genovesi.

Uomini di successo come Capobianco e Viarengo, che tipo di studenti erano? «Ero bravo finché riuscivo ad andare avanti senza studiare granché, ovvero fino alla terza liceo. Poi iniziai ad avere qualche problema. Però incontrai una ragaz-

za, che poi è diventata mia moglie, che mi inquadrò per bene, e ripresi. Mi sono poi diplomato con 52/60, all'università avevo la media del 29/30 ma avendo creato subito una start up non finii gli studi, li troncai dopo 3 anni e mezzo. Mi sono laureato qualche anno fa, per far piacere alla mamma. Vorrei però rimarcare questo. Prima a Google non ti consideravano se non avevi frequentato università di prestigio, Stanford per dire. E proprio a Google hanno promosso delle ricerche per verificare quale sia la correlazione fra successo lavorativo e voti scolastici. Risultato: la corrispondenza è pari a zero. Qui in America si tiene conto della scuola frequentata, ma la priorità va alle competenze che uno ha, a cosa sa fare. Mi sono documentato parecchio sul tema e sono arrivato a una conclusione, quelli bravi sono tali perché si allenano, la differenza la fa la pratica. Ovviamente l'allenamento deve essere mirato». Viarengo e Capobianco sono positivi nei confronti della scuola italiana, «i giovani italiani sono preparati, o almeno quelli che incontro io», dice Capobianco. Le

università americane sono le numero uno al mondo, è vero. Però qui ti danno la pappa pronta, vai avanti a fare i compiti come da noi al liceo, impari a studiare, ma non a muoverti. La differenza la fanno i master, lì sì che acquisisci competenze elevate. Di base, i ragazzi italiani sono in grado di fare tutto e meglio rispetto ai coetanei americani». E, aggiunge Viarengo, «agli italiani non piacciono le regole. Il che ha un qualcosa di positivo, quando vengono in un paese come questo dove le regole invece sono rispettate, anche loro le rispettano ma aggiungono una visione laterale».

E comunque una cosa è certa. A San Francisco, spiega il console, «si sente spessissimo citare il Politecnico di Torino e quello di Milano come bacini di eccellenza noti a tutte le grandi imprese high tech, da Cisco a Logitech, che spesso effettuano sulla base dei cv un immediato short listing dei candidati laureatesi a pieni voti in uno dei Politecnici. Direi quindi che i nostri ingegneri godono di un'ottima fama nella Silicon Valley e iniziare con una laurea in Italia per poi passare a un master di uno dei grandi centri universitari della California è spesso la migliore ricetta per trovare eccellenti percorsi di carriera».

San Francisco è intellettuale ma anche godereccia. E pure nel mondo del lifestyle gli italiani stanno lasciando il segno. Come **Maico Campilongo**, un giovane imprenditore della ristorazione, socio fondatore di due ristoranti di successo a Palo Alto: Terún e iTalico, assieme una media di 700 coperti al giorno, una squadra di 81 persone, fatturato intorno agli 8 milioni di dollari l'anno. Da quando è sbarcato nella Silicon, spiega Campilongo, calabrese, «ho ricominciato a sognare. Qui sai



BRIGATA HI-TECH

Maico Campilongo, ultimo a destra, assieme al fratello Franco, terzo da sinistra, e lo chef Kristyan d'Angelo (quarto), ha aperto iTalico e Terún, due ristoranti a Palo Alto che sono diventati un punto di incontro tra startupper e tycoon della Silicon Valley

che se fallisci in qualche cosa hai semplicemente imparato qualcos'altro e sicuramente non commetterai lo stesso errore, sembra un'utopia, invece è un'energia contagiosa, è quell'energia che respiri quando sai che se ti impegni vedrai che i risultati prima o poi arriveranno».

Campilongo ha raggiunto il successo per gradi. Ha iniziato come cameriere, «al Caffè del Doge, un locale di Palo Alto. Tra i colleghi c'era un ragazzo gentile, gran lavoratore ma con la testa sempre fra le nuvole: si chiamava **Kevin Systrom**, il fondatore di Instagram», racconta. E a proposito di pezzi da Novanta, tutti i guru della tecnologia, e non solo (ha pranzato da lui anche Oprah Winfrey) frequentano regolarmente i suoi locali. «Una volta è passato **Mark Zuckerberg**, che di solito preferisce un vicino ristorante messicano: ama più i tacos della pizza. È venuto anche il co-fondatore di Google **Larry Page**, amico di una nostra cliente: adora la pizza napoletana. Anche **Jeff Bezos**, il fondatore di Amazon, ha mangiato qui. Non l'avevo riconosciuto, gli ho solo chiesto se era un fan della bicicletta. Poi gli italiani dell'hi-tech, da **Pierluigi Zappacosta**, uno dei fondatori di Logitech a **Federico Faggini**, capoprogetto dell'Intel 4004, il primo microprocessore della storia. Quando Federico parla dei suoi progetti è illuminante. Beve un espresso e ti spiega perché un computer non potrà sostituire l'uomo. Sembra banale: ma se a dirlo è l'inventore del microprocessore, vi assicuro che assume tutto un altro spessore».

Terun conta cinque soci, «due angel inve-

stor e tre che ci lavorano, i due soci investitori ricevono un dividendo a fine anno, gli altri tre uno stipendio per il lavoro svolto e dividendo a fine anno. Mentre l'Italico ha 11 soci, di cui tre angel investor. Il concetto di Italico è cooperativistico. Ci siamo detti, se non vuoi che i tuoi fidati collaboratori prima o poi facciano quello che hai fatto tu, cioè che un giorno se ne vadano per fondare il proprio ristorante, coinvolgili. Mi piace ricordare una massima di **Richard Branson**, fondatore del gruppo Virgin: «Forma al meglio i tuoi collaboratori affinché possano poi andarsene, trattali bene al punto che non vorranno andarsene».

Maico spiega i vantaggi delle attività di ristorazione negli Usa.

«Nessuno dei dipendenti del ristorante è assunto a tempo indeterminato, il concetto è quello di lavoro a richiesta, on demand. In Italia, se non ricordo male, su uno stipendio lordo di circa 3mila euro mese, solo 1.500 vanno al dipendente. Qui in California il costo di un dipendente è pari a un terzo. Per riprendere l'esempio di prima, ti costa mille, ma probabilmente incasserà 4mila euro tenendo conto delle mance sulle quali paga il 20% di tasse. In sintesi, se un cameriere in un anno guadagna circa 50mila dollari, pagherà solo 10mila dollari di tasse. Anche in Italia applicherei questo sistema, introducendo le mance ed eliminando il coperto. Così facendo si stimola la produttività perché si guadagna in rapporto alle proprie capacità».



I BENEFICI

Christian Valbruzzoli, importatore di vini, dice che guadagnerebbe meno della metà se la sua impresa fosse in Italia invece che negli Usa



BISOGNA OSARE

Secondo il manager hi-tech Vittorio Viarengo, la lezione da imparare è quanto sia «determinante coltivare l'attitudine al rischio e non castigare chi fallisce»

Anche **Christian Valbruzzoli** guadagnerebbe assai meno se la sua attività, anziché in California, fosse in Italia, «almeno il 65% in meno, questo è poco ma sicuro. Però attenzione: qui i costi della vita sono altissimi», spiega questo importatore di vini italiani d'autore, con un passato nella ristorazione fiorentina. «Con dei soci aprii un locale nel 1997, a Firenze, quindi altri. Poi ho venduto tutto nel 2010 e mi sono trasferito negli Usa. Adesso abito in Peninsula a Burlingame fuori San Francisco. All'inizio non è stato facile perché dovevo creare un portfolio che andasse bene per il mercato in California, un mercato dove non ero conosciuto. Ho dedicato tante energie e passione e in cinque anni ho creato un bel portfolio. Ora siamo in quattro stati, Nevada, Hawaii, Oregon e California dove siamo importatori e distributori con 10 agenti che lavorano solo con il nostro book. Lavoriamo con piccoli clienti ma anche con gli studios di Hollywood creando eventi con star del cinema, così come nei centri di Google e Facebook». ■