

NUOVI DISTRETTI

In Emilia è nata la valle del Cloud

Focus group con Pmi e grandi imprese e una forte collaborazione pubblico-privato: ecco come sono sbocciate 17 nuove aziende altamente tecnologiche

di Natascia Ronchetti

«**L**a nostra piattaforma è stata un megafono per i ribelli libici e per gli indignados spagnoli. Oggi abbiamo 350mila utenti nel mondo e un obiettivo ambizioso: diventare un punto di riferimento a livello internazionale per l'audio online». Tonia Maffeo è la community manager di Spreaker, una delle 17 start up con le quali sta prendendo forma la "cloud valley" emiliano romagnola.

Quattro fondatori nel 2009, una sede a Bologna e una a San Francisco, un team di 12 persone, ha trovato una sponda istituzionale e finanziaria nella Regione - con il programma Spinner - e un incubatore di impresa in Alma Cube, dell'università del capoluogo emiliano, per esplorare la vasta prateria della "nuvola" e collocare sul mercato un social network che permette di creare contenuti audio online. «Le tecnologie cloud - dice Maffeo - ci hanno permesso di realizzare una console e tutto quello che si crea rimane in rete». Lungo la via Emilia, intorno alla "nuvola", ci sono un grande fermento e molti protagonisti. Nuove imprese innovative che intercettano venture capital. Ma anche progetti pilota finanziati dalla Regione per la rendicontazione dei consumi, come quello guidato da Acantho (società del gruppo Hera, sedi a Imola e Sassuolo), capofila insieme a Icos di Ferrara e a Smc holding di Carpi (aziende che operano nel settore dell'informatica), della progettazione di un sistema che consente la massima flessibilità nell'utilizzo del cloud, tenendo sotto controllo i costi. Alle spalle dei neo imprenditori c'è Aster, il consorzio tra Regione, università e laboratori di ricerca, associazioni imprenditoriali, per il tra-

sferimento tecnologico. Alleva le start up, le mette in rete. E si prepara a mettere in piedi un marketplace della finanza, un portale dove le imprese possono essere visibili da tutti i soggetti che entrano in gioco nella partita del finanziamento. «I grandi benefici del cloud - dice Paolo Bonaretti, direttore del consorzio - li abbiamo già visti. Ma in realtà siamo solo agli inizi». Per Aster entro due anni in Italia il 15% della spesa It sarà assorbita dalla "nuvola", che ingloberà anche l'80% dei nuovi software. Nel Forlivese, a Mercato Saraceno, ha già incamerato capitale di rischio attraverso il Fondo Ingenium, partecipato dalla Regione, Paspac, nata nel 2008, una seconda sede nella Silicon Valley, che ha messo a punto un prodotto per la condivisione di password e dati all'interno di un team. «I nostri clienti - dice il Ceo, Francesco Sullo - sono Pmi o dipartimenti di grandi imprese. Riducono drasticamente e con sicurezza tutti i costi legati alla perdita delle password. Il 50% dei nostri 200mila utenti è costituito da statunitensi. La prima regola di una start up è di andare dove ci sono i clienti. Per questo ci siamo concentrati sul Nordamerica. Anche perché in Italia manca un sistema favorevole alla nascita di imprese innovative». Eppure, secondo Alessandro Rizzoli, ad di Mopapp, «nel nostro Paese ci sono competenze, talenti, estro. Abbiamo tutte le carte in regola». Mopapp, una filiale per la commercializzazione a Londra, ha sviluppato le applicazioni mobile, e ha intercettato capitale di rischio con il fondo londinese Seedcamp. A sua volta GMaps, sedi a Ferrara e a Milano, produce contenuti per i telefoni cellulari che utilizzano la realtà aumentata. «Nel turismo - spiega Emanuele Borasio, fondatore e Ceo di Gmaps - permettono di avere mappe tridimensionali dei luoghi. Oggi le nuove imprese devono essere legate più alle idee che alla produzione in serie. Devono puntare sull'immateriale».



QUI SILICON VALLEY

Tra acquisizioni e Ipo le «nuvole» valgono oro

► In Silicon Valley le nuove imprese che sviluppano applicazioni e servizi per il cloud stanno raccogliendo soldi a palate. Venture capital, business angel ma anche investitori privati hanno da tempo fiutato l'affare. Qualche analista ha alzato la mano, lanciando l'allarme bolla. Ma si sono presto rimangiati la parola. I grandi costruttori di nuvole sono a caccia di applicazioni per vendere infrastrutture e potenza di calcolo. Così come anche gli operatori "tradizionali" che operano nella distribuzione di servizi hanno in agenda ambienti cloud sia per l'organizzazio-

ne interna dell'it che per i propri prodotti. Da qui forse un eccesso di idee per dare forme ai servizi di cloud. A cui però si associa un dinamismo e una attenzione finanziaria straordinaria se teniamo conto del contesto creditizio. Ecco uno dei casi più eclatanti di acquisizione: Symantec, il gigante degli antivirus che ha sborsato 115 milioni di dollari per LiveOffice, un provider SaaS specializzato nei servizi di mail e hosting. Bene anche i round di finanziamenti, sempre in quel di San Francisco. Symplified, che fornisce strumenti di accesso al cloud ha raccolto 20

milioni di dollari dal fondo Ignition Partners. Nexenta che è attiva nel data storage ne ha raccolti 21 mentre Proferi, specializzata nell'analisi delle performance nel cloud, se ne è accaparrati ben 24 di milioni. Code 42 software, attiva nel backup online ha firmato un finanziamento da 54 milioni di dollari. Il passo verso il mercato finanziario è breve. Anzi, brevissimo. Dopo Facebook - molto dopo Facebook - l'ipo dell'anno potrebbe essere quella di Workday. Abilita la gestione dei processi aziendali attraverso cloud computing: finora è stata poco sotto i riflettori. Ma c'è chi è convinto che raggiungerà 500 milioni di dollari. Chi è relativamente da poco sul listino è Jive: progetta la collaborazione all'interno delle imprese attraverso strumenti di social networking. La maggior parte dei suoi servizi sono in ottica cloud. Ha già raccolto 161 milioni di dollari.

luca.tremolada@ilsole24ore.com

2,5

Principia raddoppia

Dopo Docebo, il fondo di venture capital Principia ha investito anche in Neodata Group. La società attiva nelle tecnologie per l'advertising ha ricevuto 2,5 milioni di euro.

TESTIMONIANZE SUL CAMPO

“
La prima regola di una startup è di andare dove ci sono i clienti. Per questo ci siamo concentrati sugli Usa. Da noi manca un sistema favorevole alla nascita di imprese

Francesco Sullo, Ceo di Passpack



Emanuele Borasio, Ceo di GMps

“
Le nuove imprese devono essere legate alle idee più che alla produzione in serie... Devono puntare sull'immateriale

“
Nel nostro Paese ci sono competenze, talenti, estro. Abbiamo tutte le carte in regola per far nascere startup di successo



Alessandro Rizzoli, Ad di Mopapp

“
Amo i progetti nascenti e le sfide internazionali. E credo nell'innovazione, anche per sfatare il falso mito che in Italia non siamo in grado di fare nulla che sia giovane e innovativo



Tonia Maffeo, Community manager di Spreaker