

Silicon Valley nella Murgia: tra robot forti come Maciste e software anti-burocrazia

Mariano Maugeri

BARI. Dal nostro inviato

«Matchare» ecco la parola più citata dalle imprese e dagli imprenditori pugliesi che ieri popolavano il terminal crociere del porto di Bari. Verbo british (to match significa far incontrare, combaciare) che nella versione italianizzata si trasforma nell'orrendo mecciare. Roba da far insorgere l'accademia della Crusca, anch'esse il tema è terribilmente serio. Come una matrioska, mecciare contiene tanti altri significati: abbassare i ponti levatoi, favorire l'incontro tra startup e imprese più strutturate, cooperare, accelerare il dialogo tra le diverse componenti imprenditoriali, comprese quelle che vorrebbero intraprendere la scalata dell'autoimprenditorialità.

L'effetto di questo shock lessicale è dirompente, l'equivalente di una scioccata sui porti dell'Adriatico. Ne sa qualcosa Roberto Bianco che del verbo «to match» è l'instancabile sostenitore. Lui la prima arrampicata l'ha fatta nelle scaffalature verticali dell'azienda paterna, la Icam, che poi ha traghettato verso la robotica. «Sono fissato per l'innovazione» si autodefinisce immediatamente, e racconta dei suoi studi con laurea in Economia e master al Politecnico di Milano. Adesso Bianco vende in tutto il mondo i suoi robot per i magazzini delle fabbriche 4.0, e deve respingere gli acquirenti cinesi, americani ed europei che vorrebbero mettere le mani su Iride, l'interazione digitale tra l'uomo e un magazzino verticale. Il cuore di Iride è un robot intelligente che trasporta materiale fino a 1.500 chilogrammi. Un sistema unico di cui potrebbe cedere la licenza. Il robot di Icam prima o poi uscirà dai magazzini e farà il suo ingresso nella sharing economy o svolgerà un ruolo di primo piano nell'organizzazione delle smart city. Bianco, che è anche presidente della sezione meccanica di Confindustria Bari, sogna un campus dell'innovazione. Spiega l'imprenditore pugliese: «L'incontro tra imprenditori con storie e traiettorie diverse è in grado di generare una serie infinita di business». L'esempio citato da Bianco è l'acquisto di Google di Nest, un'azienda di termostati americana. Che c'entrano i termostati con il colosso di Mountain View? C'entrano se l'obiettivo dichiarato è quello di costruire prodotti tecnologici che scandiranno la nostra esistenza. La metafora induce Bianco a una riflessione: «Se dialogo con cinque startup, scopro che almeno con due posso fare affari o scambiare qualcosa».

Abbattere steccati, frantumare convenzioni, far circolare idee, progetti, percorsi di innovazione. Roberto Calulli da Gravina di Pu-

glia, che lui chiama «la Silicon Valley della Murgia barese», è riuscito a incoronare presidente della sua «The Box Company», con sedi a Barcellona e in California, l'ex presidente della Apple Marco Landi. L'azienda di Calulli si occupa di pubblicità via smartphone, un business promettente con clienti del calibro di Tim e Bmw Italia. Calulli ha una verva incontenibile e una capacità di vendita ereditata dai genitori, entrambi commercianti. Landi, oltre che presidente, è anche socio di minoranza e business angels della società di Gravina di Puglia. Calulli sa anche essere evocativo. E ha in-

LE IMPRESE

La Icam ha respinto i cinesi che chiedono il sistema Iride. La Openwork è stata la prima a lanciare una piattaforma per velocizzare le pratiche

titolato il software di The box company ad Ada Lovelace, la prima programmatrice di computer del mondo. Il mercato, per ora, si estende in 14 Paesi e due Continenti ma Calulli, che condivide la società con altri sette soci, si aspetta grandi cose dal Brasile. Con la spinta del quale potrebbe raddoppiare i ricavi già nel 2016. Non sono grandi cifre (da due a quattro milioni) ma si tratta di scintille che come insegnano i manuali genereranno il doppio effetto della propagazione/emulazione.

Su un crinale dove si incrociano digitale e «flussi documentali» -

settore cruciale per snellire e velocizzare la pubblica amministrazione - troviamo la Openwork di Salvatore Latronico, presidente del distretto pugliese dell'informatica. Openwork fu la prima azienda all'alba del 2002 a varare una piattaforma di questo genere. I potenziali clienti sono tutte le aziende, micro o macro, pubbliche o private, settore sanitario incluso. Chiunque debba tracciare il percorso di una pratica deve accedere alla digitalizzazione. Un processo cruciale per riannimare lo sviluppo e la crescita del Paese, come insegnano l'adozione di questa metodica negli Stati Uniti. Purtroppo, Openwork lavora molto di più con la committenza del Nord Italia e straniera che con quella del Mezzogiorno. Segno che risparmi, efficienza e rispetto del cliente-cittadino non allignano ancora a Sud del Garigliano.

Una notizia non incoraggiante alla quale per fortuna se ne contrappongono altre, soprattutto nel distretto dell'informatica: 100 imprese per 4 mila addetti e 500 milioni di fatturato. Con in testa la Exprivia di Molfetta, quotata al mercato Star di Milano, che da sola fa quasi la metà dei dipendenti dell'intero distretto. Una cosa è certa: in Puglia a mancare non sono le idee, che fioriscono anche sotto le pietre. Il vero tallone d'Achille del sistema imprenditoriale è l'assenza di un sistema di finanziamento, leggi capital venture. A parte Angelo Investments di Vito Pertosa, a queste latitudini gli investitori di idee e imprese innovative sono praticamente sconosciuti (ma lo stesso vale anche nel resto del Paese). A emergere semmai è il monitoraggio sotterraneo dei business angels, parola inglese di cui manca un equivalente in italiano, finanziatori di piccola taglia che svolgono il ruolo delicatissimo di tutor e consiglieri senior delle imprese.

Marco Landi condivide il suo lavoro in terra di Puglia con Marco Bicocchi Pichi, un piemontese trapiantato in Maremma e business angel nel 2014, con moltissime startup finanziate tra Valenzano, Rende e Palermo. «Bicocchi Pichi cita sempre la capacità di lavoro e la dedizione dei giovani startupper del Sud» racconta Domenico Colucci, l'inventore di Nextome (si veda il Sole 24 Ore di venerdì). Basterebbe chiedere ai BA, questa la loro sigla, quali misure adottare per moltiplicare gli investimenti nelle nuove imprese. La soluzione è più semplice di quanto si pensi. Bicocchi Pichi lo ripete inascoltato da anni: «Un forte incentivo fiscale all'investimento in startup genererebbe un abbassamento del rischio e una maggiore disponibilità a investire».



LA GIORNATA DI BARI

Online le immagini e le storie della Puglia che guarda al futuro

Le testimonianze e gli interventi raccolti ieri a Bari, durante il convegno, dai giornalisti del Sole 24 Ore sono disponibili online, attraverso articoli, video e fotografie. Lo speciale comprende anche approfondimenti e case history sul tema innovazione e le precedenti puntate del Viaggio.