

# Silicon Valley Study Tour

# Silicon Valley Study Tour

## settembre 2005

- La Storia nel Futuro, un progetto di cultura di impresa promosso dall'Università di Genova e dal Politecnico di Torino
- 14 conferenze tenute da oltre 20 manager e imprenditori a Genova e Torino, seguite da oltre 300 studenti delle Facoltà di Ingegneria per trasferire agli studenti lo spirito imprenditoriale
- 11 studenti selezionati per completare il progetto con uno Study Tour nella Silicon Valley, presso 22 aziende guidate da manager e imprenditori italiani
- Il progetto nasce dalla collaborazione tra l'associazione La Storia nel Futuro e il Silicon Valley Italian Executive Council che hanno trovato nelle due Università e nei rispettivi presidi di Ingegneria Gianni Vernazza e Francesco Profumo, interlocutori sensibili

# Partecipanti Silicon Valley Study Tour 2005

## ● Politecnico di Torino

- Diana Argirò (5° Ing. Aerospaziale)
- Daniel Tiago Guzzafame (5° Ing. Aerospaziale)
- Daniele Madia (5° Ing. Autoveicolo)
- Laura Mainini (3° Ing. Aerospaziale)
- Rosario Raniolo (5° Ing. Aerospaziale)
- Alberto Torasso (3° Ing. Aerospaziale)

## ● Università di Genova

- Juri Morano (5° Ing. Navale)
- Nicola Tomaselli (5° Ing. Informatica)
- Andrea Vaccaro (4° Ing. Elettronica)
- Paolo Zanette (5° Ing. Chimica)
- Claudio Capuzzo (4° Ing. Informatica)

## ● Coordinatori:

- Paolo Marengo (La Storia nel Futuro)
- Jeff Capaccio (Vice Presidente NIAF- Direttore SVIEC)
- Franco Cornagliotto (Politecnico di Torino)

Con il contributo di Prof Terenzio Scapolla Ufficio Scientifico e  
Tecnologico Istituto Italiano di Cultura di San Francisco

# Innovazione nella Silicon Valley

- Innovazione  $\neq$  Novità: innovazione altera equilibrio società e crea valore aggiunto (istinto e semplicità)
- Idea è starting point dell'innovazione
- Rapporto biunivoco innovazione – start up
- Innovazione è uno “state of mind”

# Silicon Valley Vitality

⌘ Diversità etnica: melting pot di culture comporta forti motivazioni economiche e ambiente dinamico

- Spirito imprenditoriale
- Venture Capitalists con competenze scientifiche
- Concentrazione aziende – VC porta a forte interazione
- Grande esperienza
- Capacità di “global thinking” – “core business”
- Mano d’opera esterna: in SV solo headquarters
- The Medici Effect: Silicon Valley oggi come Toscana del Rinascimento

# Venture Capitalism

- Intervento con o post angels
- Grande disponibilità di capitali (Fondi Pensione, Fondazioni, Università)
- Competenze scientifiche e di business administration
- Accettazione del rischio:
  - Bassa tassazione
  - Alta percentuale fallimento (80%)
  - Grande ricavo dal rimanente 20%
- Accettare l'idea solo se accompagnata da coerente e completo business plan
- Proprietari al 40% dell'azienda

# Start up's life cycle

- Idea + Business plan: tecnologia, processo, servizio, prodotto, marketing
- Ricerca fondi: Seed capital per studio fattibilità
- Venture capital e VC di Corporation (es: Intel Capital)
- Start up phase: team building, product definition, development and market introduction, marketing
- Growth Phase: sells, advertisement etc.
- Exit strategy (acquisizione, IPO Initial Public Offer)
- Capitale ed esperienza sono riciclate.
- Innovazione è istituzionalizzata



# Open Source

- Due nuove bolle oggi: mobile e open source
- Tante aziende open source (My SQL, Penguin, Spike Source, Funambol...) cooperano, non competono
- L'open source erode il mercato alla base, spinge i big (IBM, Oracle, Microsoft) verso la specializzazione dei servizi: 10 anni per completare l'attacco.
- Usato molto nell' e.commerce (anche da Oracle, IBM, SKYPE)
- Pochi pagano le licenze GPL, molti le usano , ma serve per la diffusione (accadde lo stesso per le licenze Office copiate)
- Le telecom sono le più lontane dall'open source, quindi terreno di presidio dei SW proprietari (Oracle, Microsoft...)
- I big che operano in open source (es. JP Morgan-50 sistemisti Linux) il personale lavora part time da casa per la comunità open source
- Free Software Foundation controlla



# Fenomeno Google

- Struttura piatta: tutti parlano coi due fondatori che fanno l'ultimo colloquio di assunzione
- *Success factor*: idea, persone, tecnologia, *long tail*  
(coprire le ricerche con bassa frequenza)
- I migliori vanno a Google (*A people hire A people*)
- Stare meglio in Google che a casa: i migliori ristoranti etnici, palestra, dentista, medico, asilo, sala giochi con playstation, pet garden

# Problemi nella SV

- Aspetti legali, sempre più pressanti:
  - cause spesso futili
  - costi elevati per consulenze e processi
- Difficoltà di stock option per leggi post Enron
- Alti costi abitazioni (rent&sale, effetto 150 nuovi mill\$man Google) ma meno che in Italia tutto il resto (food, benzina, abiti, elettronica)

# Come è vista l'Italia nella Silicon Valley

🌐 Vantaggi: Costo ingegnere più basso, più affezionato all'azienda, laurea completa e di qualità, ottimo mercato nel *mobile phone* e nella TV digitale

🌐 Svantaggi: licenziamento impossibile, pagamenti a 120 giorni (pubblico), assenza di VC, tassazione dei Fondi di VC (demotiva gli investors)

# Vittorio Fossati Bellani

(Exec VP & Chief Mkt Officer)

- Leader mondiali fotonica (mercato di nicchia)
- Pubblici (quotata Nasdaq)
- Passaggio dal campo scientifico a quello industriale
- Acquisizione di know how tramite altre industrie, outsourcing PCBs in Cina
- 400 brevetti, per battaglie legali e scambio
- 12% del fatturato in R&D
- Feroce pubblicità comparativa e marketing aggressivo
- Strategia nuovo Ceo Ambrosio (ex Applied Materials): acquisire i piccoli, focalizzarsi sui laser che vendono e rendono

M. Arrigoni, A. Caprara



# Federico Faggin

## (President & CEO)

- Ex Fairchild Semiconductor, Intel (nell'1981 inventore del microprocessore con Stan Mazor e Ted Hoff)
- Ex Ceo di Synapsis (6 anni di ricerche reti neurali, poi nel 1992 inventano touch pad, 1mne \$ fatturato/anno addetto, 150 in SV , da lavoro a 800 in Asia)
- Oggi è anche business angel e VC
- Ceo di Foveon, spin off di Synapsis e National Semiconductor.  
Prodotto:X3 capture, sensore di immagine sfruttando proprietà silicio
- Sì al cambiamento di lavoro, no al job hopper
- Modelli italiani nell' ht : ST e in embrione IIT  
(Faggin membro del Board, risultati possibili in dieci anni)



# Lou Pambianco

## (COO)

- Laureato in storia e psicologia
- Core business: Firewall, integratori di Sw di protezione (Mc Afee, Surfcontrol..)
- 18 ingegneri e 25 venditori in SV; ricerca e partnership in Cina
- Punto di forza: application interface (hardware platform + operating systems + applications)
- Hardware + software: meno *crackabile*, vendita licenze
- 3rd round of financing in corso
- “*Building a high tech company is a bet*”

# Luca Prasso

(designer)

- Fondata nel 1994 da Steven Spielberg, compra PDI nel 2000, 200 addetti a SFO, 1200 a Los Angeles
- Grande know how, joint venture con HP per ridurre i costi della tecnologia
- Mercato boom: passato da 2 pellicole all'anno a 23 cartoons in uscita il 2006 (confusione + concorrenza)
- Sequel di film in base a bilancio film precedente (se va bene l'1 faccio il 2 e così via)





# Ashish Arora

(VP mkt)

- Nata a Ivrea (Giacomo Marini- Pierluigi Zappacosta 1981) come Politech, socio svizzero, quotata in Svizzera con cambio nome, oggi 200 in Svizzera, 50 Irlanda e opera in USA (7000 totali)
- Personal Peripherals: style, quality, innovation” We take care of the last inch”
- Sinergia con Original Equipment Manufacturer (Dell, IBM..)
- Revenue in crescita (150 Bill \$ 2005) anche se aziende pc calano, Microsoft main competitor
- Idea del target estremo (i.e.:gamers): grande segmentazione in un mercato maturo (mouse), innovazione (incrementa i clienti del primo mese: cambi scatola o colore, vendi di più lo stesso mouse)
- Client satisfaction tramite profili dettagliati + benchmarking
- Lavoro congiunto engineering – marketing

Guerrino De Luca (CEO)



# Giovanni Barbarossa

(CTO)

- Leader provider of intelligent photonic solutions  
(500 addetti, clienti Marconi, Alcatel, Siemens)
- Acquisizioni (Corning da Pirelli) per il know how, nel 2000 IPO NASDAQ (portata dal Ceo Walter Alessandrini ex Ad Pirelli USA)
- Manufacturing esterno (tutto dal 2006, Cina e Thailandia)
- Unici del settore sopravvissuti alla bolla
- Blocking patents + nome in codice per materiali
- Prima azienda profittevole dopo 3 mesi da IPO



# Alberto Savoia

## (CEO & President)

- Automattizzazione del Developer testing per Java per aziende esterne
- L'approccio Agitar: Google's model & DNA, idea buona e continuo miglioramento
- Scegliere sempre i migliori. **A** hire **A** people, **B** hire **C** people. Vita sociale in azienda
- Tecnologia: sustainable competitive advantages
- Funding VC: ripartizione classica 40 VC- 40 fondatori – 20 dipendenti
- Funding series: A per sviluppo prodotto  
B per andare sul mercato
- Stanno decidendo se fare C serie o no

# David Roman

(VP corp. marketing )

- “A passion for innovation...building products that change lives”
- Svariate partnership (2300 addetti, 110 in Cina per ricerca, Sw in India)
- 1 ml \$ rev/employee/anno.
- 1100 brevetti
- Deve continuare a crescere per finanziare R&D
- 4 tipi di prodotti: computing, embedded, electronics, handheld
- Quasi ad un top point, oltre cui è duro andare
- Prezzo della GPU (Graphic processing unit) sale 50-600\$, anche se prezzo PC scende 1200-600\$ (ultimi 5 anni)



**nVIDIA**

*A World Leader in Graphics Processing Technologies*

# Luciano Mattioli

## (CEO)

- Mattioli 6 anni in Giappone, anni 90, fonda Izumi-Datalogic
- EMS costituisce il 10% del fatturato di Datalogic (Bologna, investimento finanziario e strategico nel 1988)
- Sistemi di riconoscimento automatico: da codice a barre a RF-ID
- TAG: per lettura, lettura/scrittura attiva e passiva
- 3 tipi di Mkt: prodotto, markomm (marketing di comunicazione), business dev.(nuovi prodotti)
- 3 processi: 1- capitale da investire 2- se si san fare le cose si ottiene funding 3- problema: saper cosa fare
- Cultura americana: Breve termine, tutto e subito; cultura giapponese: pazienza e lungo termine



**ESCORT MEMORY SYSTEMS**  
A DATALOGIC GROUP COMPANY

# Gianpaolo Spadini

(consulente sw)

● 90mila addetti, 34 Bill \$ nel 2004, 294 siti nel mondo

● Starting values Intel :

- 1- customer orientation
- 2- disciplina
- 3- quality
- 4- risk taking
- 5- great place to work
- 6- results orientation

● Il futuro: digital enterprise, mobility (laptop, mobile), digital home, channell platform (ex oem), digital health

● Collaborazioni W w con università, start up (Intel Capital), associazioni governative no profit

Paolo Gargini (Intel fellow)

The Intel logo is displayed in a white rectangular box in the bottom right corner of the slide. The logo itself is the word "intel." in a blue, lowercase, sans-serif font.



# Fabrizio Capobianco (CEO & President)

- Open Source in forte crescita di mercato rispetto alle grandi aziende
- La licenza GPL permette di interagire con la comunità e di avere guadagni su aziende proprietarie
- Funambol: modello di impresa particolare con ricerca in Italia (a Pavia, srl controllata al 100%) e vendita e marketing negli U.S.A.
- Prodotto di sincronizzazione dei dati sui differenti dispositivi in uso
- Funambol utilizza tecnici a progetto a distanza
- Capobianco fondatore nel 95 di Internet Graffiti- Italia, pioniere produttore di siti per aziende

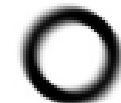




# Fabio Righi

## (CEO & President)

- Fondata da Enrica D'Ettorre, Pierluigi Zappacosta e Righi, spin off di Logitech nel 1996; 80 addetti, 20mill\$ fatturato; 40 mill\$ da VC in 9 anni
- Importanza della sicurezza della firma e del riconoscimento delle persone
- Creazione del sistema di acquisizione e riconoscimento delle impronte digitali
- Metodologie di utilizzo della tecnologia con sostituzione delle password, fornitore Microsoft
- Non importa che il sistema sia perfetto, basta che sia un gradino avanti rispetto a chi tenta di violarlo
- Riduzione al minimo dei rischi di clonazione delle impronte



digitalPersona.

# Vittorio Viarengo

(VP product dev.nt)

- Per contrastare l'open source (mySql) fornisce servizi più specializzati
- Leader mondiale nei DataBase relazionali, dopo acquisti di People Soft e Siebel (CRM, per ridurre i call centre). 13 Bill \$ fatturato
- Fondatore di Vivisoft a Genova viene acquisito da Object Design, in seguito passa a BEA e poi a ORACLE (2005)
- Da un piccolo garage di Genova ai piani alti della Oracle
- La piccola impresa deve essere brillante non può permettersi il prodotto "me too"
- Importanza del team (valorizzazione delle risorse, scegliere i migliori)



# Carlo Tedesco (business intelligence)

## Giuliano Divitantonio( HP Labs)

- HP fondata in un garage di Palo Alto nel '39, ha creato la Silicon Valley
- Primo business strumenti misurazione, rischia di fallire appena nata ma grossa commessa da parte dell' esercito USA la salva
- Prima fabbrica a dare stock option nel '56, prima con orario flessibile nel '73
- 4 Bill\$ in R&D, mai un trimestre in rosso a parte fusione Compaq, media 20% crescita annua, presente in 170 paesi
- Politica di leadership: nei mercati in cui sono, o sono primi o secondi, sennò non vale la pena
- Allo studio molecular chip (Stanley Williams)



# Maurizio Gianola

## (VP Sw Eng)

- Leader nei database open-source, sta guadagnando clienti da database commerciali, nata nel 95 da soci finlandese e svedese, 250 addetti
- Licenza GPL: la licenza “virale”, se usata senza pagamento tutti i derivati sono GPL, obbligo di dare gratis quello che produco.
- Per un cliente che paga la licenza, ce ne sono 1000 che non pagano e solo dieci che contribuiscono attivamente alla comunità di programmazione (6 mni di utenti, 6mila paganti)
- Business model: consulenza, pacchetti software, training, certification
- La comunità come importante drive all'interno dell'azienda e contributo intellettuale allo sviluppo del prodotto
- Team di sviluppo sparso per il mondo (su 70, solo 3 in SV)



# Rich Ferrari

(managing director)

- VC nel biomed, avviate 12 start up, 8 in IPO.
- Visionate 300 idee/anno, oggi presenti in 32 aziende monitorate 1 volta/mese (molte proposte da israeliani)
- Minimizzare il rischio limitandosi ad un particolare ambiente (biomedicale). Massimizzare il ritorno
- Cosa guida il valore, 7 attributi chiave: Clinical impact, franchise value (prodotto quasi unico), strategic need, execution (bontà del team), capital, sustainability, exit (IPO o vendita)
- Importanza degli obiettivi: definiscono la mission, creano il focus (non disperdersi), il focus guida verso l'obiettivo

# Giacomo Marini

(Managing partner)

- Dall'Olivetti al venture capital attraverso la Logitech
- VC in Italia non funziona per fatti strutturali e culturali (unico esempio modello Tiscali-Pino ventures)
- Modello californiano – modello israeliano (ricerca in Israele, testa e mercato in Usa)
- Nascita di un fondo nel 2002 CIR ventures, oggi Cypress: 500 Bp visionati, 250 rifiutati, 150 avviati al 1° meeting, 50 al 3-4 meeting, 10 investimenti finali
- Leggi post-Enron tendono a diminuire le quotazioni in borsa (IPO)
- Fondi Pensione USA investono in VC 2-3% del loro capitale di 100-250 Bill \$ (quindi da 2 a 7.5 Bill \$)

Cypress Ventures



# Paolo Siccardò

(CEO)

- No marketing, no sales, no PR, no press
- Privati, indipendenti finanziariamente e reputazione impeccabile
- Sfruttano una nicchia di mercato per avere un “monopolio”
- Vengono contattati dai clienti tramite referencing
- Industrial drm (es: tra stadio e sede rai) → conditional access (trasmissione e ricezione via smart card) → home drm (possibilità di utilizzo, registrazione)
- Obiettivo: ribaltare il sistema industriale dei diritti d'autore (drm-digital right management)





# Marco Annaratone

## (SVP of products)

- Nata nel 1998, dal 2001 cresce con il mercato delle Fortune 500 (big), 4° round VC nel 2004, fatturato 28 Mill\$, 70 addetti
- Entra in Penguin Computing nel 2004 come Vice President, Product Management & Development
- Background accademico: cattedra ad Harvard, partner nel 2001 di Net Partner (VC europeo), specializzato in High-Performance Computing
- Nuova interpretazione licenza GPL: sorgenti non pubblici, ma richiedibili da quanti hanno acquistato il software
- Ha scritto “L’Americo Italiano” book on line: difficoltà trovate in Italia per chi ha lavorato sempre negli U.S.A.



# Cosimo Spera

## (Ceo)

- Laurea in Matematica a Siena, dottorato a Yale University, poi insegna a Columbia University e quindi Michigan; 1992 (a 32 anni) direttore di dipartimento di matematica UNI Siena
- 1996 torna in USA: professore di ricerca operativa a Berkeley
- Realizza compilatore Java per Sun, da cui fonda start up Saltare (1mne \$ vendite 2000). Vende Saltare dopo la bolla.
- 2003 realizza sede USA di Finmatica, dal 2004 ne realizza e guida lo spin off A Quattro, per servizi a v.a. per telefonia mobile.
- Round A di VC in corso 2005. Pilot per Comune di San Francisco per prenotazione, pagamento parcheggi via mobile phone. Interesse mercato italiano telecom e città.

# Creative Commons no profit Foundation

- Some Rights (applica i diritti di autore in modo personalizzabile)
- Libertà di ogni individuo di poter offrire la propria proprietà intellettuale
- Senza costi per chiedere una licenza
- 90% dei casi lasciano libertà di riproduzione
- Unico modo per permettere la libera crescita e diffusione di idee
- Sede italiana presso Politecnico di Torino
- Primo meeting Creative Commons Italia a Torino il 19/11/2005



# Silvano Gai (Cisco fellow)

- **Ordinario di elettronica più giovane d'Italia (Reti di calcolatori 2, Politecnico di Torino, anni 90)**
- **Dal 97 Cisco fellow, dal 2000 lascia Torino per Silicon valley**
- **La città di Cisco (oltre 20 edifici). 12400 ingegneri in R&D, 80% in USA, 20% in altri 1100 labs**
- **34 mila addetti ,22 Bill \$ fatturato, 3.24 Bill /anno R&D, 65% da switch ethernet sviluppati da Crescendo (fondata da Mario Mazzola e Cafiero ex Olivetti, acquisita nel 1993) di cui ora è leader mondiale, 30% da router**
- **Spinta ad inserire servizi all'interno della rete: per Microsoft importante il sistema operativo, la rete è dumb pipe (tubi stupidi); Per Cisco il core sono le applicazioni interne alla rete (concetto opposto)**
- **Cisco 4 mercati: Impresa, Service provider (es Telecom Italia), commercio, Consumer (prodotti a marchio Linksys, acquisita nel 2003)**
- **Cisco Fellow: Libertà di ricerca, Libertà di orario e di tempi, Libertà di scelta dei collaboratori (12: 3 professori, 9 ricercatori di cui 6 italiani)**
- **Più di cento internship con l'Italia, più di metà con PoliT0**



# Italiani nella Silicon valley: come si arriva

- con il 4° anno di liceo in USA (Savoia)
- con la tesi universitaria (Siccardo, Barbarossa)
- con il dottorato (Spera, D'Ettorre)
- con l'intership (gli ingegneri del PoliTO in Cisco con Gai)
- partendo da aziende italiane acquisite (Viarengo, Prasso)
- assunti per la sede italiana (Fossati Bellani)
- portando qui la testa di aziende italiane (Marini, Zappacosta, Capobianco)
- lavorando in aziende italiane in SV (tutti gli ex Olivetti: Mazzola, Cafiero, Gianola; e Mattioli da Datalogic Bologna acquisita EMS; e Alessandrini da Pirelli USA a Avanex)
- da professori universitari (Annaratone, Gai)
- da figli di emigranti (Ferrari, Pambianco, La Rosa, Polese)



# Internship in Silicon Valley

- Aziende interessate: Cisco, Escort Memory Systems, Penguin, Digital Keystone
- Cisco: *Visto H3* max 24 mesi, assunzione se del caso (2006 previsti 50 int nelle Università del Mondo, in calando, 100 in USA). *Visto H1* per assunzioni permanenti (molto rare)
- Escort Memory Systems: *Visto H3* per internship di 6 -12 mesi. Cv a Mattioli e Datalogic Bologna
- Penguin: *Visto H3* come Studenti, *Visto H1* richiesto entro il 1° ottobre di ogni anno, tetto annuo 65 mila, se esaurito si passa all'anno successivo
- Digital Keystone: *Visto H3*, int 6 mesi, anche passaggio da sede francese di Aix en Provence

# Il prossimo Study Tour in Silicon Valley

**Settembre 2006 in collaborazione con:**

- Sviec – *Silicon Valley Italian Executive Council*
- Politecnico di Torino
- Università di Genova – Facoltà di Ingegneria
- Università di Bologna



# Riproduzione

🌐 La riproduzione di tutte o parte delle informazioni contenute nel presente documento è consentita solo con il consenso de La Storia nel Futuro® e citando come fonte “La Storia nel Futuro® Silicon Valley Study Tour”

[www.storianelfuturo.org](http://www.storianelfuturo.org)

*Paolo Marengo +39 335 6930552*

[marengo@storianelfuturo.org](mailto:marengo@storianelfuturo.org)

*Voip: nome utente Skype.com paolomarengo*