

Vittorio Viarengo, vice presidente di Oracle, Silicon Valley: una storia magistrale

A cura di Paolo Marengo – Coordinatore di "La Storia nel Futuro"



Quella di Vittorio Viarengo e Paola Blasi è una di quelle storie che riportano all'emigrazione di cent'anni fa dei liguri in America, con una sola differenza: il lavoro tecnologico, nella produzione di software, parte da Genova e viene venduto, insieme agli sviluppatori, agli americani. Resta alla base la grande determinazione e fantasia necessaria oggi come ieri.

Vittorio, figlio di artigiani, panettieri ai Macelli di Soziglia i genitori di Vittorio, falegname suo nonno, e Paola si frequentano sin dal liceo scientifico Cristoforo Colombo negli anni ottanta. Vanno entrambi all'Università, Vittorio a Ingegneria elettronica, Paola ad Architettura. La storia di impresa comincia quando Vittorio, con sei esami universitari da dare, insieme a un collega di ingegneria, sviluppa un software in un fondo-garage di Corso Dogali. Presto si manifesta l'interesse di una azienda di Boston per quel software.

Così avviene che Vittorio e gli amici creano la loro società, ViVi Software, e fanno un accordo con gli americani della Object Design. La collaborazione si fa sempre più stretta a metà degli anni novanta. L'azienda americana ha bisogno del software e delle competenze dei ragazzi genovesi, li invita a una trattativa. Partono con tremila lire in tasca e la carta di credito sul conto del papà. A Boston la sorpresa: gli americani offrono tre volte tanto rispetto a quanto Vittorio e i colleghi, diventati nel frattempo quattro, si sarebbero accontentati di ricevere.

Era la conferma. La loro impresa valeva ben più delle loro ambizioni di giovani liguri coi piedi in terra.

L'affare si fa. Gli americani acquistano l'azienda: Vittorio e Paola con altre tre giovani coppie partono da Genova per Boston nel 1998 per lavorare nell'azienda americana. Negli ultimi cinque anni le strade dei quattro, Carlo Innocenti, co-fondatore della ditta, Alberto Massari e Ivan Pedruzzi, gli altri due tecnici software, si dividono: chi torna a Genova (Alberto) chi resta a Boston (Ivan e Carlo Innocenti). Vittorio e Paola si trasferiscono dapprima a Seattle, la città di Microsoft, dove Vittorio conosce e viene stimato da Adam Bosworth, uno dei più stretti collaboratori tecnici di Bill Gates. Adam aveva lasciato la Microsoft per unirsi alla BEA Systems. Con lui si sposta nella sede che ha l'azienda in Silicon Valley a San Josè dove Vittorio lavora fino all'inizio di quest'anno. Vittorio cerca nuovi sti-

moli. La chiamata di Oracle nel 2005, azienda leader mondiale nel software relazionale è accettata con entusiasmo: Vittorio è Vice President Oracle Fusion Middleware.

Ma le radici paterne non si dimenticano. Oltre alla casa a Genova in corso Dogali, dove i Viarengo - come riporta, nel migliore stile dell'high tech americano, il sito internet della famiglia www.viarengo.com - passano tutti i Natali, Vittorio si costruisce i mobili di casa, arte del nonno, cuoce nel grande forno della casa di San Josè torte e focaccia genovese, arte del padre, insieme alla mamma che spesso lo raggiunge dalle colline dell'astigiano. Jam4Dinner è la Band fondata da Vittorio con quattro colleghi e amici americani, che ha lanciato la propria musica in un party con cento invitati, sotto le stelle di San Josè, a casa Viarengo, sabato 27 agosto 2005.

Come dire: sviluppare tecnologia, e non solo quella, a Genova, ed esportarla nel mondo.

Vittorio Viarengo, ci racconti la sua storia, quando e perché è partito da Genova?

Sono partito per gli Stati Uniti nel 1998 quando ho venduto la ViVi Software, la mia piccola ditta genovese di software, alla Object Design che ai tempi era l'azienda leader nel settore delle basi di dati ad oggetti.

Avevo fondato la ViVi software nel 1994 con Carlo Innocenti, entrambi studenti di ingegneria elettronica a Genova, con l'idea di creare un prodotto tratto da un'idea che avevamo avuto lavorando su un progetto Europeo all'Istituto delle Tecnologie Didattiche del CNR sotto la direzione dei professori Giorgio Olimpo e Luigi Sarti.

Abbiamo sviluppato il prodotto con altri due programmatori -Alberto Massari ed Ivan Pedruzzi- e lo abbiamo lanciato sul mercato internazionale dal nostro ufficio/cantina di Corso Dogali utilizzando gli strumenti di eCommerce su Internet che stavano emergendo in quegli anni.

Dopo aver vinto il premio CEE Itea 95 come uno dei prodotti più innovativi in Europa quell'anno, il prodotto attirò l'attenzione della Object Design che successivamente acquistò la nostra ditta nel 1997.

Dopo un anno passato a fare il **pendolare tra Genova e Boston**, la Object Design, che era interessata alle nostre competenze nel campo del disegno e sviluppo di interfacce utenti semplici da usare, ha deciso di trasferirci tutti a Boston nel **1998** ed incorporarci nel team di sviluppo dell'azienda.

Così è iniziata la nostra avventura americana.

Quali sono state le sue esperienze negli Stati Uniti?

Ho lavorato i primi tre anni alla Object Design (che ha successivamente cambiato nome in eXcelon Corporation), prima come product manager, successivamente come Vice President del Product Management.

Il ruolo di product manager fu quello di definire su quali prodotti investire le risorse di sviluppo in ingegneria, definire i requisiti di sistema, assicurarsi che il prodotto venisse sviluppato in base alle esigenze dei clienti, lavorare con il marketing per il lancio del prodotto, fornire supporto alle vendite, e poi lavorare con i clienti più importanti affinché avessero successo nell'utilizzo dei prodotti. È un ruolo che ti tiene coinvolto in tutte le fasi della vita di un prodotto, dalla sua ideazione, sviluppo, lancio e all'utilizzo finale da parte dei clienti.

Alla Object Design ho avuto la fortuna di lavorare con alcune menti brillanti fuoriuscite dall'MIT che mi hanno insegnato molto. Ho anche avuto la possibilità di lavorare ed imparare tecnologie nuove come XML -un linguaggio universale per lo scambio di dati su Internet- agli albori del loro successo commerciale.

È proprio nell'ambito del mio lavoro in XML che ho conosciuto **Adam Bosworth** che ai tempi lavorava alla **Microsoft**. Adam era stato uno dei più grandi propositori di XML come standard di mercato ma anche come modo di permettere ai prodotti Microsoft di interoperare con altre tecnologie come Java/J2EE di **Sun** e *open systems* come **Unix**.

Durante la sua carriera alla Microsoft Adam aveva ispirato lo sviluppo di tutta una serie di prodotti di grande successo come **Microsoft Access**, la gestione di accesso ai database di Visual Basic, il motore Dynamic HTML di Internet Explorer 4, fino alle interfacce XML di SQL Server.

Adam era uno dei più stretti **collaboratori tecnici di Bill Gates** e quando nel 2000 lasciò la Microsoft per creare una sua ditta, mi chiese di andare a lavorare con lui a **Seattle**.

A quei tempi, da buon italiano, l'idea di trasferirmi di nuovo proprio non mi entusiasmava. A Boston stavamo bene, avevamo avuto una figlia, Laura, e il lavoro ad eXcelon era ancora molto eccitante. Inoltre la Borsa volava e sulla carta tutti noi nel campo dell'informatica eravamo miliardari. Già, perché le azioni, affinché si tramu-

tino in soldi, bisogna venderle, e nel 2000 con il **Nasdaq** sopra i 5000 punti sembrava che il mercato non si fermasse più e nessuno vendeva.

Solo per svegliarsi una mattina in marzo e scoprire che nel giro di due settimane tutti quei guadagni sulla carta erano evaporati.

È stata senza dubbio un'esperienza incredibile vivere quei giorni nel mezzo del vortice dell'esplosione di Internet e dei guadagni facili, anche se non per me. Un'esperienza anche molto istruttiva.

A metà del 2001 **eXcelon corporation** era ormai avviata verso un lento tramonto che la portò alla fine ad essere acquistata da **Progress Software** per 30 centesimi per azione (dopo aver sfiorato i 30 dollari nel marzo del 2000). Quell'estate Adam mi contattò di nuovo. Aveva nel frattempo venduto la sua start-up (CrossGain) a **BEA Systems** e voleva di nuovo che andassi a lavorare per lui. Questa volta attraversò gli Stati Uniti da costa a costa e venne a casa nostra a Boston in un fine settimana per convincermi ad unirmi al suo team.

La visione di Adam per BEA era entusiasmante e alla fine mi convinse a trasferirmi a Seattle.

Una delle **lezioni più importanti** che ho imparato lavorando in questi 8 anni negli USA con alcuni dei leaders come **Adam Bosworth** è la tenacia, quasi un accanimento, che applicano nel **reclutare le persone** che ritengono chiave per un determinato lavoro. Una lezione che mi è servita e continua a servirmi molto in questa professione. Così ho venduto la casa, impacchettato tutto, preso la famiglia e nell'**Ottobre del 2001** ci siamo trasferiti sull'altra costa a Seattle per lavorare per BEA Systems. I miei amici e compagni di avventure della **ViVi Software** sono rimasti a Boston ed uno (Alberto Massari) è ritornato in Italia, così il gruppo che era partito da Genova si è diviso. Un'esperienza tipica in America ma inusuale per noi italiani che siamo abituati a muoverci poco ed a lavorare per la stessa ditta per molti anni.

Subito dopo il trasferimento a Seattle ho reclutato a BEA **Carl Sjogreen**, un ragazzo di 23 anni che lavorava per me alla Object Design/eXcelon. Carl e altri due suoi compagni dell'Università di Harvard avevano venduto la loro start up, Transformis, a Object Design quando Carl aveva 21 anni.

Questo vi dà un'idea dell'apertura del mondo high tech negli USA verso i giovani talenti. Non solo Carl aveva creato e venduto una ditta all'età di 21 anni, ma 3 mesi dopo l'acquisizione era già diventato il responsabile e leader nel nostro prodotto di punta in Be Systems. Dopo una fulminante carriera a BEA dove gli era stata addirittura offerta la posizione di CTO (Chef Techno-

logy Officer) **all'età di 25 anni**, Carl adesso lavora con Adam Bosworth a **Google** dove è responsabile di alcuni tra i nuovi e più innovativi servizi della società produttrice del maggior motore di ricerca su Internet.

Quando Carl venne a BEA, gli affidammo il progetto di cui ero responsabile in modo che io potessi lavorare su un'altro prodotto che però veniva sviluppato da un team a San Jose in California, nel cuore della **Silicon Valley**. Così, dopo soli 7 mesi a Seattle io e la famiglia eravamo di nuovo di partenza con destinazione California.

A BEA ho avuto l'opportunità di lavorare con alcuni degli sviluppatori che hanno scritto la storia del software. A quei tempi BEA aveva una interessante combinazione di talenti fuoriusciti dalla Microsoft (gli ideatori e sviluppatori di Visual Basic, Internet Explorer, Visual Studio, Microsoft Access ...) e alcuni dei creatori delle tecnologie del mondo Java (come Scott Dietzen che è considerato uno dei padri fondatori di J2EE ed alcuni dei fondatori di WebLogic), mondo tradizionalmente contrapposto al colosso di Seattle.

L'idea era di applicare la semplicità di sviluppo ed uso tipica dei prodotti Microsoft allo sviluppo di applicazioni per l'impresa utilizzando il linguaggio di programmazione Java e la piattaforma J2EE.

Con l'uscita di **WebLogic Platform 8.1** nell'estate 2003 a BEA avevamo creato la prima **Java Enterprise platform** completamente pre-integrata e con un'ambiente di sviluppo che in semplicità non aveva nulla da invidiare agli strumenti di sviluppo Microsoft.

Sulla scia del successo in termini di innovazione e impatto sul mercato del mondo Java, sono stato così promosso al ruolo di **Vice President Product Management e Strategy** nel 2004.

Dopo più o meno un'anno dall'uscita del prodotto, il team che aveva realizzato la visione di Adam a BEA si sciolse intorno alla defezione di Adam per Google. La storia sarebbe lunga da raccontare in questa intervista. Una delle lezioni di quella esperienza è che gli sviluppatori che fanno la differenza, così **come i fuoriclasse di una squadra di calcio**, vogliono giocare in una squadra vincente, con un allenatore che sappia tirare fuori il meglio e in una società che abbia una visione e ed i mezzi per eccellere. Quando uno di questi ingredienti viene a mancare è molto difficile mantenere motivato un team, come eravamo noi in BeA.

Fatto sta che tra l'estate del 2004 e l'inizio del 2005 la maggior parte delle persone chiave del team che Adam aveva assemblato sin dal 2000, lasciò BEA. Alcuni per andare in Google a lavorare su servizi per utenti finali come email e blogger con Adam- e magari anche per accedere alle opzioni di Google prima che l'azione venisse offerta in Borsa - chi per perseguire la possibilità di

creare una nuova start-up, chi per prendersi una pausa di un anno per viaggiare (specialmente quelli che dopo anni di successi nei tempi d'oro di Microsoft e BEA se lo potevano permettere) e chi per lavorare per beneficenza, anche questi ultimi appartengono al gruppo di fortunati che avevano tramutato azioni in tanto denaro durante il boom di internet.

Così all'inizio del 2005 anche io ho lasciato BEA per unirmi a **Oracle Corporation**.

Una storia americana molto interessante. Oracle ha appena acquistato Siebel diventando il numero uno al mondo nel suo settore, ce ne parli un po'.

Oracle è una delle 3 maggiori ditte di software al mondo con la Microsoft e SAP e dà lavoro a circa **60000 persone** in tutto il mondo.

Anni fa era conosciuta principalmente per l'Oracle database. Negli ultimi 10 anni Oracle ha aggiunto al portfolio due principali linee di prodotti:

- 1 - **Oracle eBusiness Suite**, una linea di applicazione per l'automazione aziendale (fatturazione, gestione prodotti, gestione personale e clienti) che compete principalmente con la ditta tedesca **SAP**;
- 2 - **Oracle Fusion Middleware**, una piattaforma Java per lo sviluppo e l'integrazione di applicazioni aziendali.

Io lavoro in **Oracle Fusion Middleware** nell'area dei **prodotti per Telecomunicazioni**.

È un momento molto interessante sia per Oracle nel mercato in generale sia per quanto riguarda ciò che sta succedendo nel mercato delle telecomunicazioni.

Oracle è l'unica azienda di software in questo momento ad avere prodotti competitivi in ogni area di una moderna architettura IT: Database (Oracle Database), applicazioni aziendali pronte per l'uso (Oracle eBusiness Suite) e infrastruttura per lo sviluppo e l'integrazione di applicativi specializzati in Java (Oracle Fusion Middleware).

La tedesca **SAP** ha le applicazioni ma non ha il database e ha una offerta di infrastruttura (NetWaver) molto immatura. **L'IBM** ha il Database (DB2) e l'infrastruttura (WebSphere) ma non ha le applicazioni aziendali. **Microsoft** ha il database (SQL Server), l'infrastruttura (.NET) ma non ha applicazioni aziendali di successo a parte Microsoft office che automatizza solo una parte (seppure importante) delle attività industriali.

Per meglio combattere il concorrente tedesco SAP, nell'ultimo anno Oracle ha avviato una campagna di consolidamento del mercato del software con l'acquisto di ditte come PeopleSoft, Siebel e Retek con un investimento totale di **17 miliardi di dollari**.

Tutto ciò rende **Oracle ancora più competitiva**.

A Oracle lavoro nel gruppo di Oracle Fusion Middlewa-

re come **Vice President of Product Development** e sono responsabile per la strategia e lo sviluppo di prodotti nel campo delle **Telecomunicazioni**.

Nel mercato delle Telecomunicazioni, questo è un periodo di transizione dalle reti e servizi tradizionali (chiamate su linee telefoniche pubbliche) a reti basate su tecnologie Internet (Voice over IP o VOIP, la telefonata via computer) con la creazione di nuovi servizi dati e multimediali su reti mobili e fisse (DSL, Cavi ottici etc).

Questa transizione crea la **necessità di nuove piattaforme** per lo sviluppo rapido di servizi che permettano agli operatori Telecom di creare nuovi servizi innovativi per mantenere o aumentare la clientela in un mercato sempre più competitivo.

L'avventura a Oracle è iniziata da poco ma promette bene. Il progetto, di cui sono responsabile, mi sta dando la possibilità di creare un gruppo di sviluppo nuovo e molto motivato con l'obiettivo di creare prodotti innovativi per aumentare significativamente la penetrazione dei prodotti Oracle nel mercato Telecom.

Che differenza ha trovato tra la Silicon Valley e il resto degli Stati Uniti?

La **Silicon Valley** è un posto unico al mondo.

La stragrande maggioranza delle aziende di software e hardware del mondo sono nella Silicon Valley e questo crea un ambiente stimolante con incredibili opportunità di lavoro e di innovazione.

La Silicon Valley è pronta a prendere dei rischi, finanziare nuove idee e soprattutto dare spazio ai giovani. Nella Silicon Valley non devi avere i capelli grigi o anni di esperienza per fare la differenza, anzi.

Un'altro aspetto stimolante della Valley è la varietà di razze e culture che vivono e lavorano insieme. Ci sono persone di ogni colore, livello di istruzione, religione e estrazione sociale. Indiani, Europei, Asiatici, Canadesi, Messicani ed Americani, fondamentalmente tutti vivono e lavorano nel rispetto delle tradizioni, usanze e costumi altrui. Certo ci sono eccezioni come dappertutto, ma la maggior parte delle persone è conscia e rispettosa delle differenti culture che si incontrano nella Valley.

Anche questo rende l'esperienza nella Silicon Valley un po' speciale.

Come vede Genova e l'Italia dal suo punto di osservazione?

È molto difficile giudicare da qui. Non ho mai veramente lavorato nel campo informatico a Genova ed in Italia. Ai tempi della ViVi Software lavoravamo quasi esclusivamente con gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e la Germania. Vivevamo e lavoravamo a Genova ma, grazie ad Internet, ci rivolgevamo ai mercati internazionali.

Osservo con interesse la trasformazione di Genova da

città industriale a centro di turismo e servizi ma non so giudicare il mondo del lavoro e dell'informatica in Italia perchè non ho esperienze dirette.

Oracle ha molti clienti in Italia e nell'ambito del mio ruolo ad Oracle avrò parecchie occasioni di incontrare clienti in Italia ed arricchire la mia esperienza di lavoro con aziende Italiane.

Ci tornerebbe a lavorare, ha in mente qualche progetto che ritiene stimolante?

Mi domando spesso come sarebbe l'esperienza di ritornare e lavorare a Genova o in Italia. L'idea c'è sempre anche se con i bambini che crescono Americani diventa sempre più difficile ritornare.

L'esperienza in America mi ha insegnato che i cervelli buoni ci sono dappertutto e ritengo che gli italiani abbiano una marcia in più nella fantasia e la creatività .

Mi piacerebbe tornare in Italia, avere una nuova idea, creare una start-up e reclutare dei talenti italiani per sviluppare insieme un nuovo prodotto vincente, magari riuscendo a iniettare nel gruppo un po' del dinamismo e la disponibilità a correre rischi che ho visto in America. Anche se mi viene un po' di mal di testa a pensare a tutta la burocrazia con cui si ha a che fare (dovrei dire con cui si aveva a che fare quando sono partito) quando si crea e si gestisce una ditta in Italia.

Chissà . Magari in futuro. Per ora farò ancora l'emigrante genovese in California, passando però tutti i Natali a Genova, nella mia casa di Corso Dogali.

