Intervista

LUCA INDEMINI

Il «guru» Moshe Bar

«Quando si parla di IT, l'Information Technology, di innovazione e di business, il nome dei Moshe Bar, 36 anni, incarna un mito: sebbene non abbia la celebrità mediatica di Larry Page e Sergey Brin, gli inventori di Google, l'impatto delle sue idee e delle sue iniziative non è inferiore a quello dell'onnipotente motore di ricerca.

Tra i primi a intuire le potenzialità di Linux - il principale software libero disponibile in Rete - a soli 19 anni Bar è stato il leader del progetto openMosix: questa applicazione, legata a Linux, gestisce in automatico le attività in una rete di computer, spostandole da una macchina all'altra, bilanciando così il carico del lavoro e massimizzando le prestazioni. Come se non bastasse, ha fondato tre società - Qlusters, Qumranet e XenSource, venduta nel 2007 a Citrix per 500 milioni di dollari - che hanno rivoluzionato il mercato dei sistemi operativi, proponendo soluzioni legate alla virtualizzazione del desktop, vale a dire alla possibilità di installare una sorta di computer-bis nel proprio pc. Non solo. E' attivo come investitore in società che si occupano start-up legate all'high tech, come Sullego e Innovawave.

«Parlando di innovazioni, che devono rendere dal punto di vista economico, è indispensabile trovare nuovi modi per creare comunità che prima non esistevano, mettendo in contatto le persone, dal punto di vista geografico, di cultura e stile di vita - spiega -. Chi realizza questi approcci, attraverso nuovi canali, fa innovazione nel senso proprio del termine. Ma un'altra modalità - aggiunge - è semplificare l'accesso agli applicativi, che una volta giravano solo su pc dedicati». Invece dell'oggetto fisico - come il dischetto - da comprare e installare, ora, attraverso un codice d'accesso, si scarica dalla Rete il programma di cui si ha bisogno. «Un esempio è salesforce.com: l'innovazione si basa sulla funzionalità del CRM, il Customer relationship management: si tratta di applicazioni che servono a tenersi in contatto con i clienti, fornendo loro modalità per interagire e analisi delle loro stesse interazioni. Anziché essere un oggetto da inserire nel pc, come si fa ancora in Europa, basta comprare un account on line». Così si accede a una serie di servizi di assistenza e consulenza per la propria azienda.

E non basta. «C'è una serie di nuovi applicativi che, spostandosi da quello che una volta era l'accesso privilegiato e protetto da parte della società, approdano in Internet. In questo caso, ovviamente, è centrale la sicurezza. Un'ulteriore necessità, che rappresenta la spinta innovativa più forte, è garantire l'accesso a questi contenuti on line, quando non è disponibile Internet. Se uno viaggia in aereo, come fa a utilizzare salesforce.com? E' questa la nuova sfida».

Moshe Bar, lei sarà uno dei protagonisti di «TwentyFour/7 Innovation», l'evento sull'imprenditoria Web organizzato domani a Torino: se si ha una buona idea, quali sono le principali difficoltà che incontra chi vuole realizzarla?

«Il primo problema è l'accesso ai grandi capitali. È necessario avere soldi, e anche tempo, per sviluppare un'idea. Negli Usa ci si può rivolgere ai venture fund, che danno un finanziamento per la fase di start-up in base alla validità della proposta, ma in Europa questa opportunità è più difficile. È più semplice ottenere dei prestiti, dalle banche, ma sono meno funzionali. Altro aspetto fondamentale per avere successo è disporre di un team valido, un "dream team". E, infine, ci vuole istinto commerciale. Pensiamo al social network tipo facebook.com: non ha creato niente di nuovo, ma è stato il frutto di un grande talento imprenditoriale».

Un ulteriore consiglio?

«Riguarda il business plan da presentare ai finanziatori. Dev'essere concreto e attenersi ad una regola fondamentale: "Under-promise, over-deliver", promettere un po' meno, per ottenere risultati superiori alle aspettative».

Lei ha vissuto e lavorato negli Usa, in Israele e anche in Italia. Quali sono le principali differenze tra il nostro Paese e gli altri mercati?

«Ho una buona visione sia dell'Italia sia degli Usa. Il principale problema degli italiani è che hanno paura di avere successo. Se non sappiamo dove vogliamo arrivare, come si fa a partire? In Italia c'è grande senso imprenditoriale, molta creatività, ma manca il "Think Big". Bisogna pensare in grande, prendersi dei rischi: chi si avventura in una start-up deve provare a cambiare il mondo e, se non va a buon fine, al massimo avrà perso un po' di tempo, ma avrà imparato molto e probabilmente in un'altra occasione avrà successo, grazie all'esperienza accumulata. E la disponibilità a rischiare manca anche da parte di chi possiede i capitali. Bisogna migliorare in questo settore, è una sfida cruciale. Forse un giorno creerò un fondo di investimenti in Italia».

Lei sarà uno dei protagonisti della giornata di studio «TwentyFour/7 Innovation», organizzata dal consorzio TOPIX. Realtà come questa offrono un appoggio concreto dal punto di vista delle infrastrutture a chi ha un progetto da realizzare, dalla potenza delle memorie all'accesso alla banda larga: si tratta di un aiuto che può essere decisivo?

«Certo, è un aiuto. Quello che fa TOPIX è importante, perché dà agli imprenditori le basi e il sostegno per cercare i capitali. Però è essenziale creare una seria struttura di venture capital anche in Italia. Altrimenti il mercato dell'IT italiano rimarrà sempre un mercato di vendite e non di innovazione».

C'è un esempio positivo?

«Ci sono delle eccezioni, è vero. Per esempio Funambol, un'azienda che sviluppa e commercializza in tutto il mondo, con oltre un milione di utenti, un software per gestire le email sui cellulari. E' una società di imprenditori milanesi che è riuscita a trovare fondi negli Usa e ha parecchio successo. Il punto, però, è che ha dovuto rivolgersi al venture capital straniero. Bisogna creare al più presto strutture simili in Italia: costituiscono la base necessaria per un mercato di innovazione».

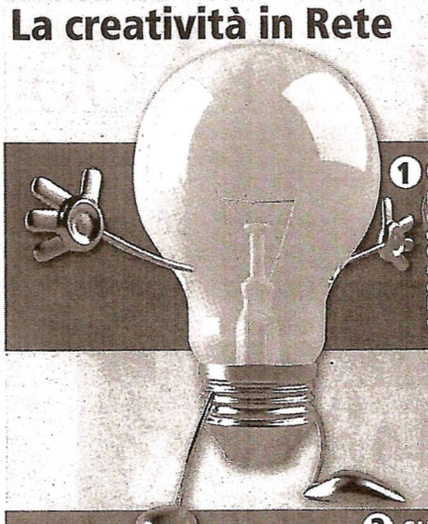
"Think Big e diventerai ricco sul Web"

"Vi spiego i segreti per fare innovazione ma in Italia ci vuole più venture capital"

Chi è Bar Imprenditore e studioso

RUOLO: E' UNO DEI FONDATORI E CHIEF TECHNOLOGY OFFICER DELLA SOCIETA' QUMRANET
RICERCHE: LINUX E REALTA' OPEN SOURCE
IL LIBRO: «LINUX FILE SYSTEMS»

La creatività in Rete



1 OPEN INNOVATION

Il termine è stato promosso da Henry Chesbrough direttore del «Center for Open Innovation» di Berkeley: nel mondo della conoscenza diffusa le aziende acquisiscono e cedono il sapere

gli esempi

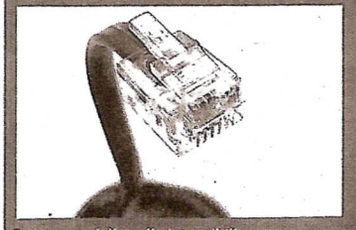
Procter&Gamble
Con il piano **«Connect&develop»** per la proprietà intellettuale acquisisce idee esterne, se vincenti, e concede il proprio know-out per scoprire nuovi sviluppi e opportunità

Google
Lascia un **«free time»** ai dipendenti per lo sviluppo di nuove idee, che vengono presentate all'azienda. Le migliori, realizzate in versione Beta, girano sul Web e passano al test degli utenti

Cisco
Usa il modello dell'**«Acquisition&develop»**: parte dal principio che le idee migliori sono fuori dall'azienda, nel Web, perché è impossibile avere competenze specialistiche in ogni settore

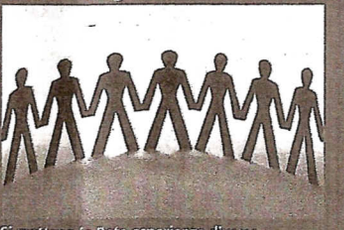
2 SUPPORTI È fondamentale la presenza di 3 elementi

Infrastrutture



Sono essenziali quelle intangibili come la banda larga

Networking



Si mettono in Rete esperienze diverse

Capitali

Sono garantiti dai «venture capitalists»

gli esempi

MAC – Mercato Alternativo del Capitale (Italia)
E' una Borsa «parallela»:
Si basa su una nuova logica di finanziamento senza rinunciare all'**indipendenza** nella gestione dell'azienda

SeedCamp (Gran Bretagna)
E' un team di «venture capitalists»:
Seleziona ogni anno 20 progetti e li sostiene nella fase iniziale «seed»

Tach Garage (Italia)
Evento previsto il 20 luglio a Roma:
Presenterà a un gruppo di investitori una serie di progetti in fase **«start up»**

Lo sapevi che?

L'appuntamento a Torino

Imprenditoria virtuale

L'evento è stato battezzato «TwentyFour/7 Innovation» e l'appuntamento è per domani, all'Università di Torino: si tratta di una giornata dedicata allo sviluppo della nuova imprenditoria sul Web ed è organizzata dal TOP-IX (TOrino Piemonte Internet eXchange - www.top-ix.org), il consorzio nato allo scopo di creare e gestire un NAP (Neutral Access Point o Internet Exchange) per lo scambio del traffico Internet.

Creazione permanente
La formula allude alla creazione permanente. Se la globalizzazione e Internet hanno cambiato il mondo, creando una realtà in imprevedibile trasformazione, è in questo contesto che crescono nuovi modelli di innovazione: sono quelli che utilizzano il Web 2.0 come mezzi di gestione della complessità.

Modelli e strategie
La giornata è dedicata alle strategie per gestire le trasformazioni: interverranno imprenditori come Bar (nella foto), venture capitalists e studiosi.

Informazioni
http://innovation.top-ix.org/.