

Come l'Italia può conquistare Silicon valley: storia del successo di Funambol

Pubblicato: Mercoledì 11 Maggio 2005

✘ **A Fabrizio Capobianco (Foto)**, amministratore delegato di **Funambol**, non si può dire certo che manchi determinazione e voglia di mettersi in gioco.

Lo ha dimostrato nel 1999, con la decisione di trasferirsi dall'Italia alla **Silicon Valley**, alla ricerca di un terreno fertile e produttivo per le sue idee imprenditoriali.

Nel 2001, con l'aiuto dell'Agenzia di sviluppo territoriale **Bic La Fucina**, il giovane imprenditore ha fondato Funambol, un'azienda che in poco tempo è riuscita ad affermarsi tra le più importanti imprese realizzatrici di applicazioni e software per cellulari, palmari e pc.

Ma come si fa ad avviare un'attività all'estero e quali rischi si devono mettere in conto quando si compie una decisione così importante?

«**Sono stato attirato dalle potenzialità offerte dal mercato internazionale e che in Italia non avevo trovato** – ha commentato Capobianco, ospite questo pomeriggio alla **Facoltà** ✘ **di economia dell'Insubria di Varese – un limite delle aziende italiane è proprio la mancanza di una mentalità internazionale.** Nel 1994, ad esempio, avevo iniziato a contattare alcuni imprenditori, cercando di spiegare quanto fosse importante avere un sito web, ma le imprese italiane erano chiuse all'innovazione e soprattutto alle proposte dei giovani».

Funambol oggi è un'impresa italiana di successo in California che lavora al fianco, virtualmente, si intende, di un **centro di sviluppo sorto a Pavia**, che si avvale di ingegneri ed esperti italiani.

Ma Capobianco non si ferma qui: i prossimi obiettivi del dinamico imprenditore sono la quotazione in borsa e la volontà di diventare il "Google" del futuro, due traguardi di grande valore ma decisamente alla portata di pochi.

L'intervento di Capobianco è stato preceduto dalla presentazione dell'agenzia di sviluppo territoriale Bic (Business Innovation Center), curata da una sua responsabile, **Federica Rossi**: «Il nostro obiettivo è quello di **promuovere lo sviluppo imprenditoriale di quelle imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, che presentano idee particolari e fortemente innovative.** L'incontro tra Bic e Fabrizio Capobianco è avvenuto nell'ambito di un progetto nato per accreditare le aziende italiane in California. Con iniziative come questa vogliamo far comprendere all'estero che le imprese italiane possono essere grandi portatrici di tecnologia e di innovazione altamente qualificate».

«I progetti di Bic La Fucina hanno il vantaggio di differenziarsi da quelli proposti in passato da altre organizzazioni – ha concluso **Alberto Onetti**, docente del corso di economia e gestione delle imprese internazionali ed organizzatore dell'incontro – la peculiarità di questa agenzia è quella di promuovere lo sviluppo concentrandosi su precise aree geografiche e focalizzandosi esclusivamente in pochi settori particolarmente innovativi, selezionando accuratamente le imprese che vi parteciperanno».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it

