

VareseNews

“Anche Varese può diventare una piccola Silicon Valley”

Pubblicato: Lunedì 19 Settembre 2011



Per gli imprenditori è una sorta di luogo magico, un posto dove le idee si trasformano in imprese e le imprese in casi di successo. La Silicon Valley, culla di Apple, eBay, Cisco Systems, Facebook, Google, Microsoft e Yahoo, è il luogo da cui arriva anche **Charles Versaggi**, il presidente di Versaggi Biocommunications. Un'icona del marketing statunitense, con un dna italiano (mamma siciliana e papà romano), che oggi ha condiviso la sua esperienza con gli studenti della facoltà di economia dell'Insubria. Ospite del professor Alberto Onetti ha tenuto la prima lezione del corso di laurea magistrale in "**Imprenditorialità e management internazionale**". (nella Foto Charles Versaggi con i professori Alberto Onetti e Fabio Montobbio).

Versaggi, perchè la Silicon Valley è un luogo così "fortunato" per le imprese?

«La Silicon Valley è uno "state of mind", una condizione mentale. È vero lì c'è un sottofondo che non si trova in nessun'altra parte del mondo ma è innanzi tutto una forma di mentalità, di apertura all'innovazione. Se riuscissimo a ricreare quel tessuto, quell'ambiente altrove, la Silicon Valley potrebbe essere ovunque, anche a Varese».

Nell'era di internet, con la possibilità di condividere e comunicare in tempo reale con ogni parte del mondo, un luogo fisico può ancora fare la differenza?

«Internet ha la grandiosa capacità di creare connessioni. Un elemento importantissimo. Ciò che ha distinto gli imprenditori della Silicon Valley è stata proprio la capacità di lavorare in una rete di rapporti. In quel luogo un imprenditore non lavora soltanto per sé, lavora per tutto il tessuto di imprese. Ma i legami, da soli non bastano, serve anche il contesto. È necessario un ecosistema di soggetti esterni che favoriscano lo sviluppo: dai finanziatori ai fornitori, delle università ai centri di ricerca... Nessuno è

slegato».

Tra quelle aziende c'è anche Facebook. Nata per "curiosare", per creare connessioni tra compagni di università, è diventata una rivoluzione nella rete. Ha cambiato il modo di usare internet non solo per gli utenti ma anche per le imprese. Che conseguenze ha avuto nel modo di fare comunicazione e marketing?

«Facebook permette di arrivare a conoscere nel dettaglio i gusti del consumatore grazie a ciò che egli condivide sulle piattaforme di social network. Si può sapere quello che piace e quello che non piace, fare indagini di mercato su misura. Le connessioni tra impresa e clienti sono più dirette ma si apre anche una nuova questione, quella della privacy nel web. Dal punto di vista dei consumatori è necessario interrogarsi sulla protezione dei propri dati. Fino a prova contraria in passato questo tipo di informazioni era a pagamento, oggi è diventato gratuito».

Quale messaggio trasmetterà agli studenti nella sua lezione?

«Parlerò loro di cosa vuol dire fare l'imprenditore. Quali sono le competenze chiave. Avere i soldi e buone idee oggi non basta più. Chi fa impresa deve saper comunicare la propria storia e riuscire a intercettare i "dolori" del consumatore, capire esattamente i bisogni e collocarsi lì, dove c'è la domanda. Abbiamo parlato di internet e delle relazioni. Ecco penso che qui risieda una delle caratteristiche più importanti di un imprenditore: la capacità di tessere rapporti, vale molto di più dei soldi. I sentimenti sono il vero valore».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it