

Cisco diventa "venture capitalist" per finanziare le start-up italiane



Il responsabile dell'iniziativa "Solution Led" di Cisco Italia, **Michele Festuccia**: è in corso uno scouting delle giovani società italiane più promettenti per realizzare partnership

"SOLUTION LED" È IL NOME DELL'INIZIATIVA DELLA FILIALE NEL NOSTRO PAESE DEL GRUPPO CALIFORNIANO: È PARTITA UN'INTENSA ATTIVITÀ DI SCOUTING PER INDIVIDUARE LE POSSIBILI PARTNERSHIP

Michela De Julio

Roma
Cisco Italia's got talent! Non è un nuovo format televisivo, niente del genere, ma un'iniziativa inedita, tutta italiana targata Cisco, che punta a scovare nuove

idee tecnologiche per fare impresa e lanciare sul mercato interessanti soluzioni innovative create da piccole realtà italiane. Solution Led, questo il nome della struttura operativa Cisco, nata con l'obiettivo di individuare talenti tecnologici nell'ambito del fitto sistema di piccole e medie imprese di cui è composto il nostro Paese, offre alle più meritevoli l'opportunità di portare sul mercato progetti a elevata valenza tecnologica, facendo leva sulle potenzialità delle architetture e piattaforme tecnologiche dell'azienda californiana. Il tutto per soddisfare le sempre crescenti esigenze di innovazione di

un'industria in continua evoluzione. «Operiamo dalla sede Cisco di Roma con un team composto da figure tecniche e commerciali, che attraverso una scrupolosa attività di scouting, individuano specifici trend di mercato emergenti ai quali possiamo essere interessati con soluzioni chiavi in mano da sviluppare in collaborazione con realtà d'eccellenza del panorama hi-tech italiano, start up, centri di ricerca, piccole e medie aziende Ict, sviluppatori software, *system integrator*», spiega Michele Festuccia, fondatore della divisione. «Si tratta di un modello di business a sostegno dell'innovazione che rientra nel più generale impegno di Cisco Italia nel supportare con le sue attività l'eccellenza tecnologica del nostro Paese per far sì che la tecnologia venga messa al servizio di quelle esigenze del mercato che non hanno ancora trovato soluzioni ottimali».

La relazione con queste imprese si basa su un modello di "innovazione collaborativa" che permette a Cisco, attraverso varie fasi di studio, di individuare le opportunità di business più significative e definire l'ecosistema e il partner in grado di realizzare la soluzione più efficace. Questa, facendo leva su architetture tecnologiche, interfacce e funzionalità specifiche, potrà essere adottata dal cliente senza ulteriori necessità di integrazione bensì conferendo già tutti gli strumenti necessari a soddisfare completamente la propria esigenza. Già sono nate le prime iniziative, per esempio nel settore del tracciamento dei prodotti alimentari per garantire la sicurezza alimentare in virtù di una piattaforma per il monitoraggio e controllo della qualità lungo l'intera filiera produttiva. Si chiama ValueGo la società creata con il partner Penelope Spa per la rintracciabilità completa dei prodotti con la documentazione di tutti i passaggi attraverso l'ausilio di speciali *smart tag*, gestibile anche utilizzando anche un semplice smartphone. Dallo sviluppo di questa piattaforma, il team di Solution Led ha pensato di farne un progetto pilota su scala più ampia, con l'idea di fondare un competence center alimentare a livello internazionale, che potrà interagire con organismi di controllo come la Fao o il Ministero della Salute per il controllo dei prodotti alimentari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

