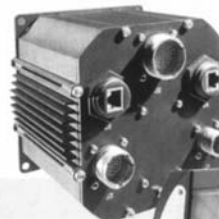


IMPREDITORI IN GARA | A TU PER TU CON ROBERTO SIAGRI, FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI EUROTECH

# CRESCEREMO NEL NANO

Il nuovo computer da polso. I sistemi di navigazione dello F22, il caccia americano. L'intelligenza artificiale per guidare i mezzi di trasporto (anche militari) senza autista. Da un decennio, con i suoi prodotti molto innovativi, la casa udinese delle nanotecnologie compete alla pari con i concorrenti di tutto il mondo. E ora punta su un «anello magico».



Sotto, un touch-screen. A lato, un router Eurotech.



Roberto Siagri, 46 anni: è fondatore, presidente e amministratore delegato di Eurotech. La casa prevede di quintuplicare il fatturato in tre anni.

di ANTONIO GALDO

Dalla quotazione in Borsa, nel novembre 2005, il titolo è volato. Vale circa tre volte il prezzo di collocamento. Ma il boom di Eurotech, la società friuliana specializzata in nanoelettronica, non è solo una storia di numeri (29,8 milioni di euro di fatturato, 160 dipendenti) e di febbre sul mercato azionario sempre a caccia di opportunità. Sullo sfondo dell'azienda di Amaro, in provincia di Udine, c'è la grande partita dell'industria globale dell'high-tech che Roberto Siagri, 46 anni, presidente di Eurotech, vuole assolutamente vincere. Sotto la bandiera di un nuovo made in Italy.

### Come state investendo i soldi incassati con la quotazione?

Come avevamo promesso: per crescere nel mondo. Vince chi è globale, e noi vogliamo vincere.

### Da qui l'acquisto dell'inglese Arcom.

Ci consente di entrare nel mercato britannico, dove non avevamo spazio, e di rafforzarci in Nord America. In un colpo solo, abbiamo raddoppiato il fatturato e ci siamo piazzati in prima fila sul mercato della nanoelettronica nel settore energetico.

### Prossimo colpo?

Ripeto: la crescita per Eurotech è una necessità vitale. Il più presto possibile dobbiamo arrivare a un fatturato tra i 150 e i 200 milioni di dollari.



Il nuovo computer da polso, appena lanciato: andrà in produzione entro l'estate del 2006.

#### LA BIOGRAFIA DI UN «HOMO ZAPPIENS»

**UNA LAUREA IN FISICA**  
Roberto Siagri è nato il 20 giugno del 1960 a Motta di Livenza (Treviso). Si è laureato in fisica a Trieste.

**IL SUO PRIMO LAVORO**  
Dal 1985 al 1992 Siagri ha lavorato a Reana del Rojale (Udine) presso Hte, divisione di ricerca e sviluppo del gruppo Asem.

**NEL 1992 L'AZIENDA**  
Nel 1992 è fra i fondatori di Eurotech, di cui oggi è presidente e anche amministratore delegato.

**TORNA IN UNIVERSITÀ**  
Fra il 2002 e il 2003 ha insegnato, all'Università di Udine, elettronica dei sistemi digitali: un corso di ingegneria elettronica.



Produzione nello stabilimento di Amaro (Udine). Nel 2005 il fatturato è salito del 79%.

**Che cosa significa l'espressione «il più presto possibile»?**

Al massimo entro i prossimi tre anni. E quindi abbiamo gli occhi aperti su altre, possibili acquisizioni.

**Europa, America od Oriente?**

Un mercato che abbiamo sotto stretta osservazione è quello della Germania. In America già ci siamo e dobbiamo rafforzarci. In Cina e India stiamo esplorando, senza dimenticare che in Cina il mercato della nanoelettronica non è liberalizzato.

**Il suo obiettivo, mi pare di capire, è quello di una multinazionale tascabile.**

Sì, con un rapporto molto forte con il territorio. E con un fatturato che sarà distribuito secondo queste proporzioni: 50% in America del Nord e in Canada, 30% in Europa e 20% in Oriente.

**Dove arriverà, come dimensioni, il minicomputer?**

È alle porte una nuova rivoluzione. Stia-

mo andando velocemente verso la tecnologia «smart dust», polvere intelligente.

**Mi faccia capire con un'applicazione concreta.**

Abbiamo appena presentato il computer da polso. Sa che cosa significa? Un chirurgo in camera operatoria, per esempio, ha le mani libere e non deve alzare gli occhi o distrarsi per guardare le radiografie durante l'intervento. Ancora: arriveremo a un ambiente domestico intelligente, con enormi vantaggi per gli anziani che vivono soli e hanno qualche pericolosa patologia.

**Un continuo controllo medico.**

Lo chiamo «l'anello magico». Pensi: un anello al dito che controlla 24 ore su 24 pressione e pulsazioni cardiache. E se qualcosa non quadra, scatta subito l'allarme a un recapito telefonico o a un centro di assistenza. Il mondo invecchia, e ci sarà una domanda crescente del computer come angelo custode.

**Quando entrerà in produzione il computer da polso con la tecnologia Eurotech?**

La prima serie entro l'estate.

**L'uomo sempre più prigioniero del computer sarà assistito meglio, ma fa paura.**

Capisco. Ma lei appartiene ancora alla generazione dell'uomo «sapiens», nato e cresciuto con la scrittura. Le nuove generazioni, quelle dei suoi figli, invece fanno parte dell'uomo «zappiens», nato e cresciuto con la conoscenza della tecnologia digitale. È un mutamento antropologico, e non deve spaventare.

**Torniamo alla sua società. Partecipate a molte gare nel mondo?**

Mentre parliamo ne stiamo preparando alcune. Sono decine al mese, e la concorrenza è spietata.

**Concorrenza e trasparenza?**

Sono in gioco interessi enormi, ma sulle tecnologie non si possono truccare le carte. Vince chi è più avanti con il brevetto. Nei prossimi cinque anni ne vedremo delle belle.

**In America volevate fornire l'intelligenza artificiale per gli autobus di New York.**

Siamo arrivati secondi nella gara per la distribuzione dei calcolatori per la videosorveglianza degli autobus. Ma la partita è ancora aperta.

**E qual è una gara che vuole assolutamente vincere?**

La videosorveglianza delle frontiere in Cina. Siamo messi bene.

**È vero che queste gare così importanti cambiano il mercato?**

In alcuni casi lo creano. Le faccio un esempio significativo: i veicoli militari degli Stati Uniti d'America.

**Che cosa è successo?**

Tutto in appena tre anni. Prima il Congresso americano ha votato una risoluzione con la quale è stato fissato l'obiettivo ▶

## QUASI 30 MILIONI DI FATTURATO PER 160 ADDETTI

Fondata nel 1992, Eurotech si è posta l'obiettivo di miniaturizzare l'hardware dei pc per adattarli a una serie di funzioni innovative. Le sue principali divisioni operano nel settore dei microcomputer e delle tecnologie indossabili. Dalla sede di Amaro (foto), vicino a Udine, comincia a espandersi all'estero nel 1997. Nel 2000 apre un ufficio commerciale negli Usa, nel 2002 i poli di Monaco di Baviera e Shanghai. Nel 2003 acquisisce Parvus Corporation negli Stati Uniti; nel 2004 la francese Erim Développement e la finlandese Vikerkaar Oy, oggi Eurotech Finland. Nel 2005 si quota al segmento Star, con un aumento di capitale da 26 milioni. Con 160 dipendenti, nel 2005 ha visto crescere il fatturato del 79,3%, a 29,8 milioni di euro.



IMAGOECONOMICA (3)



A sinistra, un pronto intervento: la sanità è uno dei settori dove si indirizzano i prodotti Eurotech. Qui sopra, il caccia F22, i cui sistemi di navigazione sono «made in Udine», e l'Etr 500, che adotta componenti elaborati negli stabilimenti di Amaro.

► di portare al 30% i veicoli militari guidati solo dal pilota automatico. Senza uomini. **Meno soldati a rischio.**

Appunto. Con questa decisione che riguarda gli interessi nazionali degli Usa il Congresso ha creato un nuovo prodotto e un nuovo mercato. A quel punto è scattata la seconda fase.

#### La corsa per realizzarlo.

Una corsa che ha coinvolto università e centri di ricerca di tutto il mondo. Il brevetto migliore ha vinto un premio nazionale di 2 milioni di dollari: non è una grande cifra, considerando i costi della ricerca, ma è l'affermazione di un marchio.

#### Chi ha vinto?

Un consorzio nel quale c'è anche l'Università di Parma. Pensi che opportunità per l'Italia.

#### I cervelli qui non mancano.

Già, ma vediamo la terza fase del mio racconto, quella in atto. Alcuni cervelli che

versità di Udine, Trieste e Trento, nasce la Silicon Valley italiana.

#### C'è già la fila, con questo obiettivo, in tante zone del Paese.

Qui contano le scelte strategiche del Paese, come nel caso dei mezzi militari degli Stati Uniti. Senza campanilismo, credo che nel nostro territorio ci siano tutte le condizioni per arrivare a un grande distretto dell'high-tech.

#### Non teme figli che mangiano il padre?

Mica sono un fruttivendolo impaurito dal concorrente che apre nel suo quartiere! Il nostro mercato è il mondo, è quello che dobbiamo conquistare. E più siamo sul territorio, più idee e tecnologie avanzate possono circolare, più possiamo vincere. Da soli, rischiamo di indebolirci.

#### Sulla nanoelettronica l'Italia può giocare una partita nel mondo?

Absolutamente. Dobbiamo affermare la nostra reputazione. Per semplificare: è come nella moda. A un certo punto, nel mondo, si è affermato il made in Italy. E adesso nessuno ne può prescindere. Però gli investimenti, le scelte strategiche vanno concentrati in poche aree, altrimenti si corre il rischio di un'effimera dispersione di energie e di risorse.

#### Servono molti soldi per mettere in piedi una Eurotech?

Quando siamo nati, nel 1992, non avevamo i soldi per le bollette della luce. Mia moglie minacciava il divorzio e per alcuni anni siamo stati sul filo della sopravvivenza. Ma dico ai più giovani: aprite gli occhi, perché i soldi per scommettere sull'alta tecnologia si trovano. Anche in Italia.

#### A proposito di soldi: lei oggi è ricco.

In che senso?

**Faccia i conti del valore delle sue azio-**

#### ni dopo il boom della quotazione.

Non ho voglia di passare alla cassa. Eurotech è un'impresa che sogna in grande, e abbiamo tanti progetti nel cassetto.

#### Le ricordo che voi manager non controllate la maggioranza della società.

La maggioranza delle azioni di Eurotech sono sul mercato: è una cosa nota.

#### Traduciamo: siete a rischio scalata.

Siamo una società aperta al mercato, alla concorrenza, e alle regole. I soci fondatori hanno circa il 40% dell'azienda, e il nostro modello è la public company. Nessuno di noi vuole rinunciare a questa partita e se qualcuno pensa di scarlarci deve fare bene i calcoli, visto il pacchetto di azioni nelle mani dei manager.

#### Però una mattina arrivano gli americani, o gli inglesi, e vi comprano.

Per il momento siamo stati noi ad acquistare, in America e in Inghilterra. Prima dell'inglese Arcom abbiamo comprato l'americana Parvus, specializzata in modelli utilizzati dalla Difesa americana.

#### Nessun problema con il Pentagono?

Gli americani giocano a carte scoperte, specie quando si tratta di interessi vitali. Le società che partecipano alle gare in settori sensibili, come la sicurezza nazionale, devono avere una maggioranza di consiglieri statunitensi.

#### Lei ha figli?

Due bambini. Non ho ancora in agenda il problema del passaggio generazionale, ma le idee sono già chiare.

#### In che senso?

Io sono il figlio di un sarto, ho fatto la mia strada. Per loro spero che ci sarà una maggiore tranquillità economica. Mi piacerebbe, però, che facessero scelte diverse dalla mia. Magari partendo con un altro sogno, in un altro settore rispetto a quello di Eurotech. ■

## Io sono il figlio di un sarto e ho fatto la mia strada. Spero che i miei figli possano trovare e seguire il loro sogno

si sono spesi nella ricerca, in concorrenza tra di loro, adesso hanno deciso di saltare il fosso.

#### Diventano imprenditori.

Imprenditori con le competenze, il prodotto e i soldi per realizzarlo. Capisce? In tre anni gli americani hanno creato il mercato per i piloti automatici dei mezzi militari. E quel mercato si sta allargando in tutto il mondo.

#### In Italia riusciremo mai a vedere qualcosa di simile?

Lo spero. Intanto mi auguro che attorno alla Eurotech, e alla sua rete con le uni-