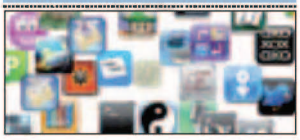
LA STORIA



FEDERICO GUERRINI

Il Triveneto alla conquista del mercato delle apps

Un mercato in fortissima espansione, in cui non esistono confini e con costi di distribuzione all'osso, dato che i prodotti sono scaricati via internet. È il business delle applicazioni per cellulari, la nuova corsa all'oro dell'hi-tech. Che, secondo la società di ricerca Gartner, già quest'anno potrebbe avere una crescita vorticosa, sia per numero di applicazioni scaricate (+117% rispetto agli 8,2 miliardi del 2010) sia per giro d'affari (+190%, rispetto ai 5,3 miliardi di dollari dell'anno scorso). Una corsa a cui partecipano con successo anche molte aziende del Triveneto.

Come Ubiest, una quarantina di dipendenti fra Treviso e Torino, e 6,5 milioni di fatturato aggregato. «È dal 2006 che investiamo – spiega l'ad Nicola De Mattia – adesso stanno arrivando i risultati, grazie alla maturazione del mercato, a smartphone più performanti e alla connettività diffusa». Il fiore all'occhiello è Ubinav, un'applicazione per Blackberry che trasforma lo smartphone in un navigatore simile al Tom Tom e che si è aggiudicata a novembre il premio Blackberry partners fund developers challenge come miglior app dell'area Emea (Europa, Medio Oriente e Africa).

Continua ▸ pagina 7

Fa presa il business delle apps

▸ Continua dalla prima pagina

Malgrado il prezzo di Ubinav sia lontano da quelli consueti in questo tipo di mercato – si va dai 27 euro della licenza annuale ai 70 euro richiesti per utilizzare il software senza limiti di tempo – il pubblico sta rispondendo molto bene. «Siamo partiti a settembre – racconta De Mattia – con un migliaio di download al mese ora siamo passati a 20mila mensili».

Il manager trevigiano smonta qualche illusione per aspiranti discepoli di Steve Jobs: «Che un'aziendina o un individuo possa fare soldi con un'applicazione per iPhone – afferma – è per lo più un mito; è vero che il canale di vendita online ha agevolato le aziende più piccole, ma ritengo difficile far successo con poche risorse. La vendita di applicazioni mobile richiede ingenti investimenti in marketing tarati a seconda dei vari mercati. Se lancio una app sul mercato polacco, ad esempio – spiega De Mattia – dovrò fare pubblicità sui blog polacchi e investire in advertising mobile sui carrier polacchi».

Questo non vuol dire che non si possa lavorare con successo anche su scala più ristretta, specie se si opera al confine fra imprenditoria e ricerca universitaria. È il caso di Mobe, spin off dell'università di Udine con sede nel parco scientifico della città friulana. «Siamo partiti nel 2004 come gruppo di ricercatori che lavorava sui dispositivi mobile – racconta l'amministratore delegato, Luca Vassena – poi abbiamo pensato di trovare un uso commerciale ai nostri prodotti e grazie ai finanziamenti di alcune aziende locali, siamo riusciti a creare un'impresa».

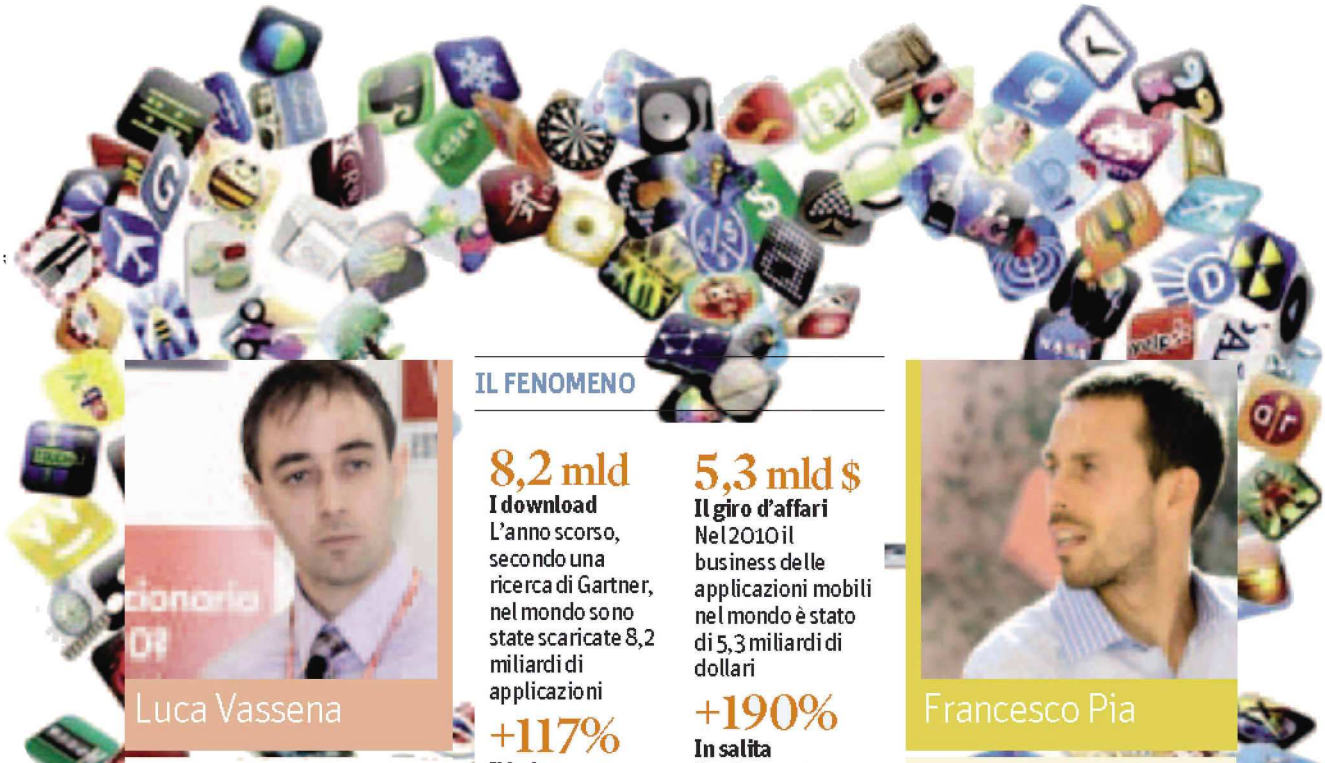
I clienti sono per lo più realtà dell'ambito Triveneto. La produzione di applicativi di Mobe, che conta 8 soci (di cui quattro lavoratori) e un dipendente, spazia dalle guide che assistono il turista nella visita al parco delle Dolomiti Friulane o alla mostra del Tiepolo, alle applicazioni "ludiche", come quella per il cinema Visionario che consente di seguirne la programmazione, a quella per Foscarini, che permette di "collocare" virtualmente le sagome dei prodotti dell'azienda all'interno di foto scattate dagli utenti, che possono così farsi un'idea di come starebbe una lampada in un dato locale.

«Non abbiamo sentito la crisi – racconta Vassena – adesso stiamo assistendo all'esplosione del settore; un pò come quando è nato internet: tutti dovevano esserci, ora è necessario essere su iPhone. Se ci sa muovere bene, può essere un settore assai redditizio, le grandi aziende sono disposte a pagare cifre interessanti per un'applicazione».

A Venezia opera Studio Visuale, società nata tre anni fa dalla riunione di quattro professionisti con competenze diverse nell'ambito multimediale, dalla grafica al web, ad allestimenti. Fra i suoi clienti marchi come Technogym, Danieli, Enel, Fila, Furla, Gas, Magneti Marelli e Pirelli. Fra i progetti più interessanti in ambito mobile, una app per visitare le ville del Palladio, scaricabile a pagamento dall'App store e un'applicazione realizzata per Surfnews, una delle riviste di surf da onda più autorevoli di Italia. «In questo caso – spiega uno dei soci, Francesco Pia – abbiamo avuto l'opportunità di mettere a punto una vera e propria strategia digitale. Prima abbiamo realizzato uno strumento che permette di individuare una serie di località dove si pratica il surf. Ora stiamo approntando la versione digitale della testata per iPad, a cui farà seguito la seconda versione dell'applicazione per iPhone con importanti caratteristiche legate alle previsioni delle onde». Allo studio c'è anche la realizzazione di un servizio per la creazione facilitata di progetti editoriali per iPad e iPhone. «Sicuramente oggi è difficile fare un'app che diventi un best seller planetario come qualche mese fa – afferma Pia – ed è vero che c'è molta concorrenza, tuttavia lo scenario mutevole, l'aumento dei dispositivi mobili e gli scarsi risultati ottenuti a oggi, per esempio dai giornali che hanno voluto posizionarsi nell'App store, fanno capire che c'è ancora tantissimo da fare».

Federico Guerrini

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Luca Vassena

Mobe
Tra le apps dello spin-off dell'università di Udine anche quella per Foscarini, che consente ai clienti di visualizzare le lampade negli ambienti di casa

IL FENOMENO

8,2 mld
I download
L'anno scorso, secondo una ricerca di Gartner, nel mondo sono state scaricate 8,2 miliardi di applicazioni

+117%
Il balzo
Per il 2011 si prevede, sempre su scala mondiale, un incremento a tre cifre dei download di applicazioni

5,3 mld $
Il giro d'affari
Nel 2010 il business delle applicazioni mobili nel mondo è stato di 5,3 miliardi di dollari

+190%
In salita
Per il 2011 Gartner ipotizza una crescita del fatturato pari a circa tre volte i volumi dell'anno scorso

Francesco Pia

Studio Visuale di Venezia
È difficile fare un app che diventi un best seller planetario come qualche mese fa ed è vero che c'è molta concorrenza. Tuttavia lo scenario è mutevole e promettente

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.