



“L’informatico è anche un artista”

Xelia: dai progetti più innovativi al lavoro quotidiano per conquistarsi un ruolo consolidato sul mercato dei software

“Creare un’impresa, senza limitarsi a esserne parte”. Questo il sogno di **Tiziana Landi**, imolese, 34 anni, e **Alessandro Passerini**, 37, di Bologna, fondatori di **Xelia**. Un sogno realizzato a pochi mesi dalla laurea, nel 2006, grazie all’opportunità offerta dalla Start Cup Competition, a cui Tiziana e Alessandro hanno partecipato con l’innovativo progetto del “valutatore per l’arredamento”.

Il progetto, che si è aggiudicato il secondo posto alla Start Cup 2006 Sezione Imola, consiste in pratica in un “**commesso virtuale**”. “Un cliente può interrogare il nostro strumento all’interno di un punto vendita o sul web – osserva Tiziana Landi – e ottenere un responso”. Quali tende scegliere se l’armadio è di un determinato colore, quale copriletto meglio si abbina a un letto in ciliegio, ecc. Gli esempi potrebbero moltiplicarsi: “Il nostro software, **Cromovision**, si basa fra l’altro su regole di ‘cromologia’, una scienza – osserva Passerini – molto considerata negli Stati Uniti, e su tecniche di intelligenza artificiale”.

In fase di allestimento, il valutatore di ambienti si affianca a un’altra proposta Xelia, un sistema di “televoting” proposto in collaborazione con altre società dell’incubatore Innovami. “Collaborare con le altre imprese dell’incubatore – osserva Landi – ci rende parte di una grande squadra”. La partnership, nello specifico, è stata realizzata con Formath, con la quale Xelia ha progettato “**Simpose**”, un software che riceve input da una serie di telecomandi ed elabora un responso costruendo un profilo personalizzato dell’utente. Dove utilizzarlo? “Nelle scuole, per costruire un profilo personalizzato dello studente, ma anche nelle aziende che vogliono condurre qualsiasi tipo di indagine interna, sui consumatori, sui dipendenti, o ricevere un feedback specifico durante le riunioni aziendali”.

Anche questa seconda innovazione non è ancora sul mercato. Questione di costi, questione di tempo. E per vincere la loro sfida, i fondatori di Xelia hanno deciso di operare anche come **software house** tradizionale, cioè azienda che offre programmi informatici su commessa, dalla creazione di software personalizzati alla progettazione di applicazioni e siti web, dalla grafica alla consulenza informatica. “Lavorare, guadagnare, senza rinunciare a essere ingegneri informatici”: questo il senso dell’attività attuale di Xelia, che punta a muoversi sul mercato con le proprie gambe – realizzando quindi anche software tradizionali a modesto ‘tasso di innovazione’ – senza però rinunciare a portare a termine i progetti più importanti.

Anzi, è proprio questa attività ordinaria, spiegano i fondatori di Xelia, a rendere possibile il perseguimento di progetti di più ampio respiro.

Xelia come "excellens", che in latino significa eccellente. "Siamo stanchi di tutto questo inglese – confidano – se pure la lingua ufficiale nel nostro campo. Vogliamo proporci come informatici Made in Italy, come produttori di software italiani". Perché l'informatico è sì un ingegnere ma, osservano, è anche e soprattutto un artista. "La sfida – chiosa Passerini – è tradurre un problema in algoritmi informatici in grado di risolverlo". E per farlo ci vuole competenza e inventiva allo stesso tempo, preparazione universitaria ma anche capacità di analisi di problemi reali, "qualcosa che all'università non si impara – ripetono – essendo questa troppo tarata su un sapere nozionistico. Creatività, determinazione, capacità di evolversi, competenza: sono questi gli strumenti che quotidianamente utilizziamo nel nostro lavoro".

L'importante, in ogni caso, è stare sempre con i piedi per terra: anche il valutatore per l'arredamento, che inizialmente era stato simpaticamente chiamato "Arlecchino" – più italiano di così... – è stato proposto al "mondo esterno" con il nome più commerciale di "Cromovision". Gli stessi prodotti di punta di Xelia – Cromovision e Simpose – sono ancora in fase di prototipazione e dunque non immediatamente commerciabili, "mentre il mercato esige persone con in mano prodotti finiti", spiega Passerini. Questo non impedisce a Xelia di continuare a puntare in alto – tra le partnership "interne" all'incubatore da ricordare, oltre a Italiana Software, quelle con Formath e soprattutto con Regolcom, per la quale Xelia sta agendo come partner tecnologico globale nella realizzazione del progetto. "Ultimamente – rivelano – stiamo collaborando con professionisti nell'ambito della domotica, per proporre soluzioni informatiche anche in questo campo".

Una grossa mano, a dire la verità, la sta dando l'evoluzione tecnologica: i componenti per installazioni domotiche, ad esempio, costano sempre meno, e sono in grado di gestire grandi quantità di segnali. Di solito, concludono Landi e Passerini, quando si tratta di programmare soluzioni nuove si deve spesso partire da zero: "Cromovision è stato costruito dal niente, prevalentemente con linguaggio Java". Lo sviluppo infatti integra anche altre tecnologie, nel caso di Cromovision, a livello di interfaccia grafica: "Stiamo testando soluzioni come Panda3D, un engine grafico open source sviluppato da Disney per lo sviluppo di videogiochi". Progetti campati in aria? Niente affatto, concludono. "Nel nostro settore si guadagna davvero solo fornendo assistenza su prodotti *nuovi*. Si deve prima scalare la montagna, e farlo una volta sola: poi il prodotto si autofinanzia. Quello che ci



interessa – e il motivo per cui operiamo anche come software house tradizionale – è farci conoscere con le nostre forze, al di là della grande opportunità che ci ha offerto Innovami anche in termini di visibilità e al di là dei nostri progetti più ambiziosi, che porteremo avanti comunque. Siamo orgogliosi di avere costruito questa impresa con le nostre forze: per noi fare impresa significa ampliare la nostra conoscenza, creare sinergie, superare gli ostacoli e metabolizzare le esperienze, anche quando sono negative. Siamo determinati a continuare con entusiasmo e forte spirito di squadra, con l’obiettivo di creare valore aggiunto per noi e per il cliente”.