



Stampa l'articolo | Chiudi

4 ottobre 2012

Gli incubatori allevano le start up del mattone

di Michela Finizio

Ingegneri, architetti e designer in prima fila per accaparrarsi opportunità da startupper. È direttamente l'Ance a sostenerli, partecipando al tavolo presso il ministero dello Sviluppo economico che intende promuovere entro l'anno le misure a sostegno delle giovani aziende innovative.

«È nella ricerca sui materiali, sui prototipi e sulle forniture green che possono fiorire nuove start up», afferma Sarah Zotti, presidente dei giovani imprenditori dell'Ance Genova che ha partecipato insieme ad altri quattro membri dell'Associazione dei costruttori alla stesura del «Rapporto Restart, Italia», voluto dal ministro Corrado Passera per fare il punto sulle esigenze del settore e presentato lo scorso metà settembre. «Abbiamo partecipato per proporre le nostre idee su come sostenere le start up in Italia – racconta Sarah Zotti – perché crediamo esistano molti campi da esplorare, anche nell'edilizia. Ance è interessata affinché siano promosse misure a sostegno di giovani ingegneri e tecnici che, magari legati al mondo universitario, possano trovare un incubatore dove iniziare a lavorare e fare ricerca».

Finora nel campo dell'edilizia l'innovazione è stata confinata al sistema dei brevetti e alle poche grandi aziende che investono al loro interno. La crisi occupazionale e dei fatturati, però, costringe a cercare nuove strade. Gli uffici del ministero sono al lavoro per recepire le raccomandazioni del Rapporto nella prossima misura per lo sviluppo, il cosiddetto decreto Passera 2. Se tutto va bene il provvedimento che ne deriverà sarà legge entro l'anno e a inizio 2013 saranno varati i meccanismi attuativi.

Nel frattempo nascono spontanee le iniziative dal basso e negli incubatori e parchi tecnologici c'è chi punta a innovare il tradizionale mattone con soluzioni green e hi-tech. Come la ormai ex start up calabrese Personal Factory, fondata nel 2009 dall'ingegnere trentenne Francesco Tassone, attiva prevalentemente nel settore della chimica per l'edilizia. È specializzata nella produzione di composti chimici utili alla produzione di prodotti in polvere con la piattaforma tecnologica Origami 4, il primo e unico sistema al mondo di produzione industriale concentrato in 6 metri quadrati. Oppure la piemontese Vass Technologies, nata nel 2010 a Carmagnola e parte integrante del polo di innovazione Polight che ha brevettato uno speciale tetto, modulare e intelligente.

«Tra i nostri investimenti (curiosamente sempre in Calabria, ndr) c'è Eco4Cloud – racconta Gianluca Dettori, fondatore e presidente della società di venture capital Dpixel –. Sono quattro ingegneri e ricercatori del Cnr che hanno sviluppato una tecnologia che consente un significativo risparmio elettrico nei data center. Nell'incubatore calabrese TechNest, inoltre, c'è una start up attiva nei nanomateriali che sviluppa delle pellicole da applicare ai vetri, che comandate via wi-fi utilizzano un principio fisico che consente sia un effetto fotocromico (il cambio di colore del vetro) sia un effetto di regolazione della temperatura».

Il modo migliore per intraprendere la strada imprenditoriale è avvicinarsi al mondo degli incubatori e dei parchi scientifici. «Non c'è un iter specifico per avviare la propria start up. Si può partecipare agli eventi del settore, iscriversi alle community, entrare nel giro insomma e iniziare a incontrare potenziali partner finanziari e anche industriali». A dirlo è Emil Abirascid, fondatore del sito Startupbusiness.it, una community online e fonte di informazione sull'ecosistema italiano degli incubatori. «Se l'idea è buona – aggiunge – e se il team che la propone è competente, con tanto lavoro ci sono buone possibilità che il progetto si sviluppi». Circoscritto il progetto, il prototipo e il business su cui puntare, bisogna accompagnare l'idea con un business plan e avvicinarsi, appunto, all'ecosistema delle start up, di cui gli incubatori sono uno dei principali elementi. «Ma bisogna trovare quello adatto. Non tutti supportano start up di ogni settore», ricorda Abirascid. È auspicabile, dunque, che nascano nuove imprese innovative anche nell'edilizia, per dare opportunità a chi cerca lavoro. «Le imprese edili più strutturate potranno entrare in contatto con le start up grazie agli incubatori – conclude Sarah Zotti – e magari anche finanziarle o definire delle strategie di affiliazione».

Il 42% dei parchi scientifici e tecnologici ha attuato un percorso di incubazione al suo interno, per un totale di 26mila mq disponibili per start up (dato Apsti). Gli incubatori si concentrano soprattutto in Lombardia (4) e Toscana (3). Tutti definiscono politiche in entrata in base a: azienda di nuova costituzione (nel 77% dei casi); settore di attività (62%); innovatività dell'idea (92%); integrazione con il parco (46%); analisi del business plan (62%). Un solo incubatore non definisce precise politiche di uscita. Tra i parametri adottati per definire l'uscita dell'impresa dalla fase di start up, il 69% considera il raggiungimento di un tempo massimo (da 2 a 10 anni in base al settore), il 54% il mancato o totale raggiungimento degli obiettivi; alcuni valutano la soglia di fatturato raggiunta.

4 ottobre 2012

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati