

INNOV'AZIONE™

Idee, reti, business

PUBBLICAZIONE A CURA DEL POLO TECNOLOGICO DI NAVACCHIO

n.003

UNIVERSITÀ, START UP, IMPRESA

Gli incubatori d'ateneo
e nuovi modelli per innovare

IL GUSTO DEL FUTURO

LO SCENARIO GLOBALE DELL'AGROALIMENTARE

Gli angeli custodi delle nuove idee

I business angel italiani e l'investimento informale

Unione europea

le opportunità di finanziamento del
settimo programma quadro

IL NETWORK DEI PARCHI SCIENTIFICI E TECNOLOGICI ITALIANI

WWW.APSTI.IT

14

INCUBATORI SUPPORTANO LA NASCITA E LO SVILUPPO DI NUOVE IMPRESE

30

PARCHI ASSOCIATI IN TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

150

CENTRI DI RICERCA PUBBLICO/PRIVATI

510

AZIENDE HI-TECH INSEDIATE DI CUI 140 INCUBATE

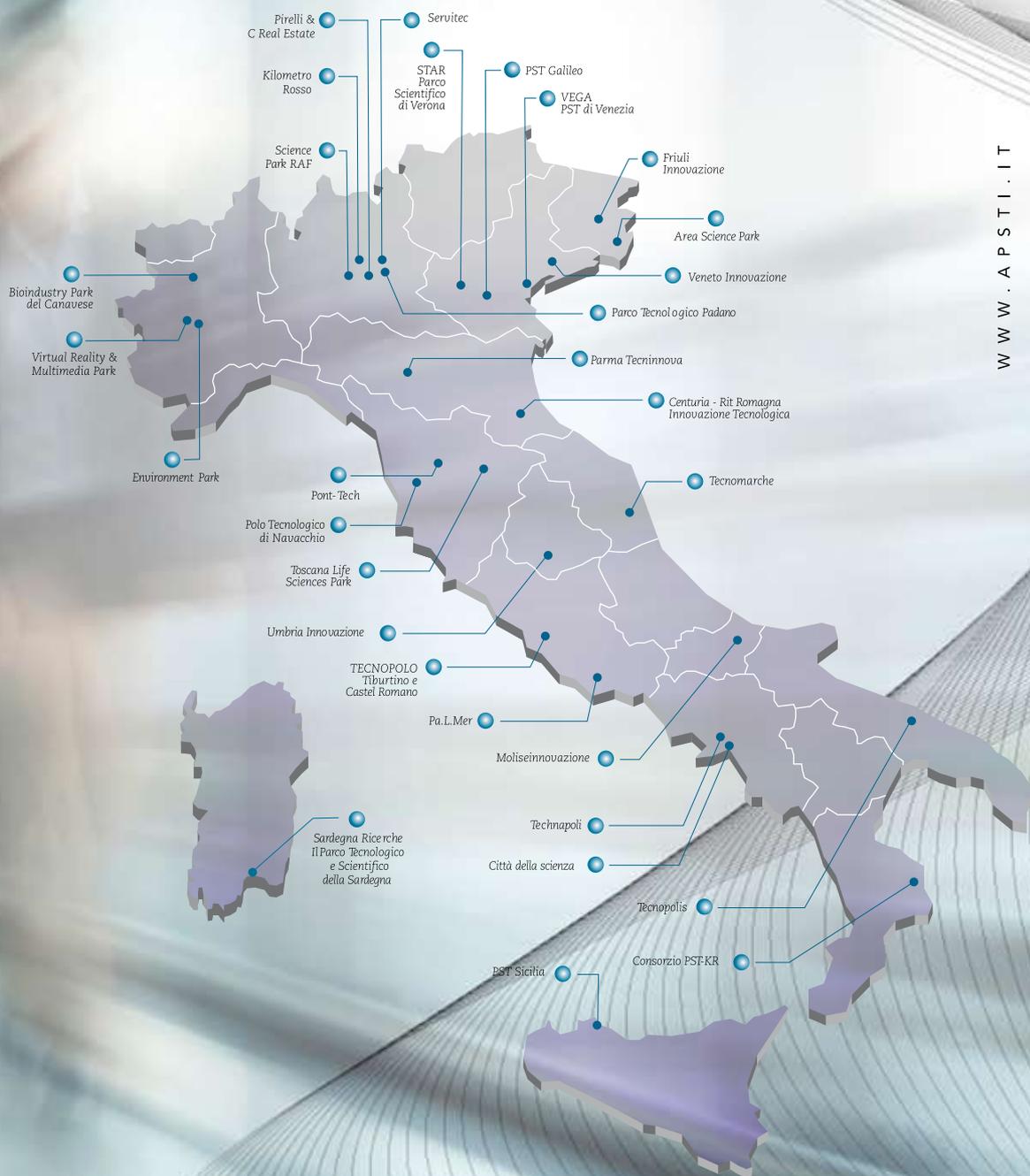
2.500

AZIENDE USUFRUISCONO DEI SERVIZI DEI PST

13.000

OCCUPATI AD ELEVATA SPECIALIZZAZIONE TECNOLOGICA

Un contributo concreto per la filiera dell'innovazione



APSTI - Associazione dei Parchi Scientifici e Tecnologici italiani, il network nazionale al quale aderiscono la quasi totalità dei PST italiani, per sostenere lo sviluppo economico attraverso l'innovazione.

APSTI opera per valorizzare il notevole patrimonio di competenze scientifiche, tecnologiche ed organizzative presenti nei Parchi, perché possa divenire il contenuto condiviso ed utilizzato dalla rete. La rete si consolida e si qualifica attraverso il lavoro di commissioni, composte da esperti dei Parchi, che lavorano su tematiche settoriali e generali per promuovere in modo sistematico gli strumenti le politiche di sostegno e qualificazione delle attività per lo sviluppo dei sistemi di impresa hi-tech e per stimolare e sostenere l'evoluzione innovativa dei settori produttivi di valenza strategica che, insieme, possano garantire una nuova competitività del sistema economico nazionale.



INNOV'AZIONE

Periodico Bimestrale
www.lobbyinnovazione.it

Direttore Responsabile:

Emil Abirascid
e.abirascid@lobbyinnovazione.it

Redazione:

Via Luccio, 15
Ponte Buggianese (PT)

Segreteria di redazione:

Laura Bonicoli
redazione@lobbyinnovazione.it
info@lobbyinnovazione.it

Hanno collaborato a questo numero:

Alessandra Perrazzelli, Davide Ederle, Donatella Cambosu, Gabriele Scoditti, Gianni Lorenzoni, Lorenzo Franchini, Marco Bernardini.

Editore:

Polo Tecnologico di Navacchio
Via Giuntini, 13 - Navacchio (PI)
Tel. 050 754120 - Fax 050 755140
www.polotecnologico.it
Iscrizione
Trib. di Pistoia n. 8/2008
Spedizione in PostaTarget

Progetto grafico/testata ed Impaginazione:

Studio Curious,
Cascina (PI)
www.studiocurious.it

Stampa e Confezione:

Tipografia Toscana,
Ponte Buggianese (PT)
www.tipografiatoscana.com

Sito web

Noze S.r.l.,
Navacchio (PI)
www.noze.it

EDITORIALE:

02 Tutti d'accordo

PARCHI

- 03 Il gusto dell'innovazione agroalimentare
- 06 Vega e il Venice waterfront: la città della conoscenza, scienza e tecnologia
- 08 La ricetta vincente del Polo Tecnologico di Navacchio

RICERCA

11 Eclt, living technology e nano robot per la medicina e l'information technology

UNIVERSITÀ

- 12 PniCube, collegamento ad alta innovazione tra Università e impresa
- 14 Innovation-Way, l'innovazione tascabile

UNIONE EUROPEA

18 IntesaSanpaolo Eurodesk, ponte tra imprese e finanziamenti comunitari

FINANZA

- 21 Iban, quando l'investimento è informale
- 25 Gli angeli ora fanno gruppo

IMPRESA

- 30 Enerqos, competenza e innovazione tecnologica alla luce del sole
- 32 Unilab, la misura del business

CAZZA LA RANDA

36 Spontanea fioritura



Quest'opera è stata rilasciata sotto la licenza Creative Commons Attribuzione-Non commerciale-Condividi allo stesso modo 2.5 Italia. Per leggere una copia della licenza visita il sito web <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/it/> o spedisci una lettera a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. n. 196/2003, informiamo che i dati personali dei destinatari di questa rivista sono conservati nel data base informatico del titolare del trattamento, Polo Navacchio S.p.A., e saranno utilizzati unicamente per l'invio del periodico INNOV'AZIONE. Il trattamento avverrà a cura del personale assegnato all'Ufficio Stampa della Polo Navacchio S.p.A., con l'utilizzo di procedure anche informatizzate, nei modi necessari per perseguire la predetta finalità. I dati non saranno né comunicati né diffusi. Ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. cit. gli interessati hanno diritto di accedere ai loro dati personali, di chiederne la rettifica, l'aggiornamento e la cancellazione, se incompleti, erronei o raccolti in violazione della legge, nonché di opporsi al loro trattamento per motivi legittimi, rivolgendo le relative richieste alla Polo Navacchio S.p.A., Via Giuntini 13, 56023 Navacchio (PI). L'elenco aggiornato di tutti i responsabili del trattamento potrà essere richiesto all'Ufficio Stampa.

TUTTI D'ACCORDO

Imprese, Università, finanza in capitale di rischio, Parchi scientifici e tecnologici, insieme per dare nuova energia all'innovazione italiana



Foto: Lorenzo Cevali

Emil Abirascid
direttore responsabile
di Innovazione

Se l'entusiasmo è segnale della bontà di un progetto significa che la collaborazione nata lo scorso 27 maggio a Venezia con la firma di un importante accordo, sarà foriera di interessanti ed efficaci sviluppi. La sfida non è certo da poco: mettere insieme tanti attori diversi, benché tutti accomunati dalla volontà di sostenere l'ecosistema dell'innovazione italiana che si fa impresa, è opera di sostanza e abilità, ma l'entusiastica adesione da parte delle associazioni e delle federazioni dei distretti industriali (Fdi), dei consorzi enti industrializzazione (Ficei), degli incubatori universitari (PniCube), dei parchi scientifici e tecnologici (Apsti), dei business angel (Iban e lag che raccontano delle loro attività in questo numero di Innovazione), chiamati a raccolta dal Metadistretto digital mediale (Mdm) e da noi di Innovazione è indubbiamente un ottimo inizio.

I numeri di questo importante accordo sono indicativi della sua importanza, le associazioni che hanno aderito rappresentano circa 130 mila imprese, oltre 30 Università e oltre 30 Parchi scientifici e tecnologici. Il primo passo di questa collaborazione è la realizzazione di un portale dove aggregare risorse, competenze e servizi, portale che al momento è raggiungibile all'indirizzo www.innov-azione.it e che è naturalmente ancora in fase di sviluppo. L'accordo è di grande importanza perché non solo ha l'obiettivo di creare sinergie dando maggiore forza all'ecosistema, ma anche quello di dare al Paese un forte segnale di unione e di desiderio di utilizzare al meglio le risorse per ottenere risultati sempre più efficaci.

Il progetto è ambizioso ma i firmatari Valter Taranzano presidente della Federazione dei distretti italiani, Andrea Ferroni presidente Federazione italiana consorzi enti industrializzazione, Alessandro Giari presidente Associazione dei parchi scientifici e tecnologici italiani, Massimo Colomban presidente del Metadistretto digital mediale e del Parco scientifico e tecnologico Vega di Venezia che ha ospitato l'evento e la firma dell'accordo, Marco Villa managing director di Italian angels for growth, Tomaso Marzotto Caotorta segretario generale dell'Italian business angel network, Gianni Lorenzoni presidente del PniCube e chi scrive in rappresentanza di Innovazione, hanno tutti manifestato in modo chiaro la volontà di fare in modo che tale accordo sia punto di partenza per dare nuovo slancio all'innovazione del Paese.

L'accordo è aperto ad altre organizzazioni che sono impegnate nel sostenere le imprese a innovare e le start up innovative a crescere, tra loro c'è già Mind the bridge con il suo fondatore Marco Marinucci che lavora per supportare le start up italiane a cogliere opportunità nella Silicon Valley. ■



INNOV'AZIONE È ONLINE

www.lobbyinnovazione.it



Sul sito sono disponibili numerose risorse:

notizie provenienti dall'ecosistema dell'innovazione italiana che possono essere commentate e arricchite dai lettori;

la rivista in formato pdf liberamente consultabile e scaricabile,

la possibilità di dialogare con la redazione per condividere i vostri commenti, suggerimenti, osservazioni.

SEI UNA START UP INNOVATIVA?

REGISTRATI

www.lobbyinnovazione.it

e puoi avere uno spazio dedicato dove puoi presentare la tua azienda

GRATUITAMENTE

Viviamo in un mondo globalizzato, e questa è una informazione acquisita, ma vi è ancora poca consapevolezza su ciò che in realtà globalizzazione significa. Spesso la percezione del fenomeno è limitata a pochi elementi: internet come rete globale, l'invasione dei prodotti cinesi, le multinazionali. In realtà, il globale entra nella nostra vita in modo ben più capillare e pervasivo, soprattutto per quanto riguarda il mercato agroalimentare.

L'interdipendenza

La realizzazione di un mercato globale del cibo e della produzione primaria ha permesso in primo luogo di rimuovere il freno allo sviluppo dato dalla scarsità delle risorse locali e le economie, per i propri fabbisogni interni, oggi possono attingere direttamente ai mercati internazionali. Questo ha permesso in vaste aree del pianeta tassi di crescita, sviluppo e benessere superiori a quelli immaginabili per singole economie chiuse. Emblematico è, in tal senso, il caso dell'Italia che produce per esempio il 1200% del suo fabbisogno in vino e importa il 50% di carne, il 45% di latte, il 40% di formaggio, il 50% del frumento da pane e il 90% della soia. Non bisogna inoltre dimenticare che nella patria di Benetton e dell'alta moda non si produce nemmeno una fibra di cotone.

Un altro aspetto caratteristico del nuovo assetto alimentare globale è costituito dall'effetto clessidra. Tradotto in pratica: le componenti di un mercato globale non sono necessariamente a loro volta globali. Questo concetto è stato efficacemente rappresentato da Willem Grievink (v. Figura 1.) sottolineando come, pur esistendo una significativa porzione della popolazione dedicata all'agricoltura, il rapporto con i consumatori non sia diretto e lineare, ma mediato da pochi operatori che fungono da anello di congiunzione tra produzione alimentare e consumo. Ciò significa che chi detiene le rotte per far incontrare la domanda e l'offerta agroalimentare detiene oggi il potere sull'intera filiera produttiva.

Scenario complesso

Chiarito questo aspetto, ovvero che pochi attori internazionali detengono le redini dell'intero sistema agroalimentare mondiale, resta da chiedersi dove stia andando l'agricoltura che sta alla base di questo sistema globale del cibo. La risposta è complessa. Sono tuttavia identificabili alcuni elementi che possono aiutare a una prima analisi. Innanzitutto si osserva una sempre maggiore **1)** specializzazione ed efficienza delle produzioni: sta scomparendo l'idea di un sistema agro zootecnico capace di rispondere per intero ai bisogni locali. Oggi ciascuno lavora e investe unicamente nelle proprie eccellenze produttive.

di Davide Ederle, Parco Tecnologico Padano Lodi

IL GUSTO dell'innovazione agroalimentare

Lo scenario internazionale richiede nuovi approcci e strategie per dare cibo al mondo

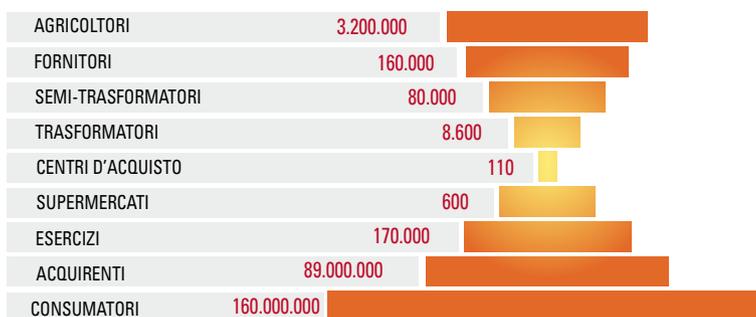


Figura 1. Struttura della filiera agroalimentare in Europa. Grievink considera in particolare Olanda, Belgio, Germania, Austria, Francia e UK. Fonte: rielaborazione da Grievink, 2003

Un secondo elemento è costituito da **2)** l'ingresso della finanza: con la nascita di un interesse dei grandi operatori finanziari, guidati dalla necessità di differenziare i propri investimenti, per il mercato del cibo, si è aperta anche la strada alla speculazione. Pratica decisamente pericolosa in quanto legata a produzioni che, non si dovrebbe mai dimenticare, servono a nutrire gli abitanti di questo pianeta. Se a questo si aggiunge la crescente domanda, da parte del mondo sviluppato e di Cina e India, di commodity agricole con finalità non solo alimentari, ma anche mangimistiche, energetiche e tessili, emerge fortemente **3)** il tema ambientale: la delocalizzazione delle produzioni, e quindi l'esternalizzazione delle criticità ambientali legate alle proprie scelte alimentari, rende meno evidenti gli impatti che l'incremento dei consumi hanno sugli habitat e sulla biodiversità del pianeta. Si veda ad esempio il forte legame esistente tra l'aumento dei consumi di carne in Cina e la messa a coltura di nuove terre in Brasile. Da questa criticità sta nascendo un sempre maggior interesse per **4)** lo sviluppo di sistemi agricoli sostenibili: su questo fronte giocherà un ruolo fondamentale l'innovazione e

la capacità di sfruttare i risultati della ricerca. Molti Paesi, anche emergenti, stanno oggi investendo significativamente nelle nuove tecnologie agricole riconoscendo che, se si vogliono vincere le sfide del futuro e garantire la sostenibilità e la sicurezza alimentare è indispensabile innovare. Secondo la FAO, entro il 2015 la domanda di cibo richiederà un aumento della produzione di cereali del 41%, di carne del 63% e di tuberi del 40%. Questa domanda addizionale di cibo proviene principalmente dai Paesi in via di sviluppo dove i sistemi agricoli sono più fragili e gli approcci classici risulterebbero distruttivi e in molti casi inefficaci.

Il sistema Italia

L'Italia, come si è visto, non è estranea al sistema: si affaccia per molte delle sue necessità sui mercati internazionali e presenta un settore agroalimentare a clessidra tipico dei sistemi globalizzati. Questo non significa che non presenti però alcune peculiarità che meritino di essere valorizzate. In particolare, all'interno del settore agroalimentare italiano, che oggi vale, secondo i dati di Federalimentare, circa 120 miliardi di euro, troviamo un paniere con oltre 170 prodotti Dop (Denominazione d'origine protetta) e Igp (Indicazione geografica protetta) che, sebbene non rappresentino l'ossatura dei nostri consumi alimentari e, in termini economici, non vadano oltre il 4% del comparto (Grana Padano, Parmigiano Reggiano, Prosciutto di Parma e San Daniele, da soli, rappresentano inoltre il 65% dell'intero valore delle Dop e Igp), caratterizzano a livello di immagine e di cultura alimentare l'intero settore. Non mancano comunque criticità legate sia al bisogno di valorizzazione di queste produzioni d'eccellenza sia all'elevata dipendenza del Paese dalle importazioni di beni primari, alla frammentazione della proprietà agraria e all'impatto ambientale delle pratiche di agricoltura e allevamento intensivi, soprattutto in pianura padana dove si concentra la gran parte della produzione agro-alimentare nazionale.

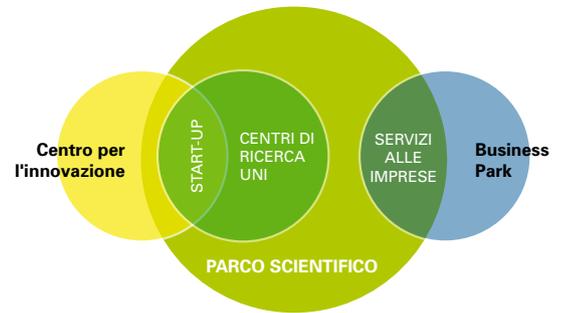


Figura 2. Modello di Cluster Tecnologico come indicato dalla Commissione Europea - Direzione della Ricerca. Elaborazione da: "Regional Research Intensive Clusters and Science Parks" (2007)

I bisogni di innovazione del made in Italy agroalimentare

In questo contesto, il bisogno di innovazione e di efficienza produttiva del settore è forte ed è stato interpretato dai diversi territori attraverso modelli di sviluppo molto diversi tra loro. Senza dubbio stanno giocando oggi un ruolo essenziale i Parchi scientifici e tecnologici, grazie soprattutto alla loro capacità di riunire attorno a loro Università, Centri di ricerca e imprese (Figura 2.).

In tal senso, l'Associazione dei parchi scientifici e tecnologici italiani (Apsti), ha costruito al suo interno una commissione dedicata proprio al settore agroalimentare con lo scopo di condividere, tra i Parchi che presentano iniziative nel comparto (Tabella 1.), le migliori pratiche di innovazione e i servizi di eccellenza sviluppati da ciascuno. Solo infatti attraverso la creazione di una massa critica, non solo locale, ma di respiro nazionale sarà possibile costruire un futuro sostenibile per la nostra agricoltura, che sappia da un lato valorizzare le nostre eccellenze produttive e dall'altro affrontare in modo efficiente le evidenti criticità del settore. ■

Tabella 1. Parchi Agro-alimentari italiani che hanno aderito all'iniziativa di APSTI

Parco Tecnologico Padano (Lodi) – Coordinatore
STAR (Verona)
Tecinnova (Parma)
Centuria-RIT (Cesena-Faenza)
PST-Sicilia (Palermo-Catania)
Polo Tecnologico di Navacchio (Pisa)
Servitec (Bergamo)

PARCO TECNOLOGICO PADANO LODI



 AREA

SciencePark

BUSINESS DAY

LE IMPRESE INCONTRANO LE IMPRESE

2 OTTOBRE 2009, ORE 9-18 | AREA Science Park - Padriciano, 99 (TS)

2.300 addetti, 87 imprese e centri di ricerca attivi in 2 campus, oltre 150 milioni di euro di fatturato annuo complessivo.

È AREA Science Park, il primo Parco scientifico e tecnologico multisetoriale d'Italia e uno dei principali in Europa. Un bagaglio di know-how, tecnologie e prodotti che il 2 ottobre si presenta a imprenditori, manager e operatori del sistema dell'innovazione italiano e internazionale.

In una giornata interamente dedicata a creare numerose opportunità di business e collaborazione con le imprese più innovative di AREA Science Park.

COSA OFFRIAMO

- incontri "one to one" mirati con le imprese di AREA per scoprire nuovi prodotti, tecnologie e opportunità di partnership;
- esperti a disposizione per informazioni su finanziamenti, brevetti, materiali innovativi e gli altri servizi di AREA riconosciuti come best practice a livello internazionale;
- opportunità di inserimento in network e progetti di ricerca nazionali e internazionali;
- ambiente ricco di idee e tecnologie finalizzato esclusivamente a "fare business".

DA NON PERDERE

I partecipanti potranno inoltre assistere **gratuitamente** ad un seminario a cura di uno dei massimi esperti mondiali di creazione di business: Kenneth Morse, **Managing Director del MIT** - Massachusetts Institute of Technology Boston - Entrepreneurship Center

ISCRIZIONI APERTE FINO A **LUNEDÌ 14 SETTEMBRE 2009**. | INFO E ADESIONI SU **WWW.AREA.TRIESTE.IT/BUSINESS**

 B*DAY

Contatti e numeri utili:

Tel 040 3755304 - 3755241 | Fax 040 226698

Media partner:

 INNOVAZIONE
Idee, reti, business

In collaborazione con:

 enterprise
europe
network CIP

VEGA VEnice GATeway for science and technology (www.vegapark.ve.it) è il nuovo waterfront di Venezia, situato all'ingresso di una città unica al mondo, nel cuore del sistema economico del nord est d'Italia dove operano oltre 500 mila imprese.



VEGA

e il Venice waterfront: la città della conoscenza, scienza e tecnologia

VEGA è il primo Parco scientifico tecnologico italiano con 200 aziende e 2000 addetti, modello, a livello europeo, di riconversione ambientale, riconosciuto dalle certificazioni internazionali per la qualità della gestione rispetto all'ambiente (ISO 14001) e ai servizi (ISO 9001). Il Parco VEGA opera da oltre dieci anni con la missione di riqualificare Porto Marghera, area industriale di oltre 2000 ettari tra le più grandi d'Europa, trasformandola radicalmente in una nuova concezione di sviluppo industriale e di servizi.

Nel prossimo decennio si aprirà un nuovo scenario di sviluppo: la trasformazione delle aree VEGA 1, 2, 3 & 4, in totale 35 ettari, nella Città della conoscenza, scienza e tecnologia dove opereranno mille aziende con diecimila addetti e si costruiranno oltre 200 mila mq di edifici innovativi e biosostenibili. È la Porta di Venezia aperta all'innovazione tecnologica: nanotecnologie, Ict digital mediale, beni culturali, ambiente e sviluppo sostenibile, aerospazio, biotecnologie, formazione e servizi avanzati. È una città nella città con spazi per cultura e svago, incontro, studios cinematografici e musicali, centro congressi ed eventi, museo della scienza.

VEGA svolge l'attività di innovazione e di trasferimento tecnologico tramite un vero e proprio "sistema" costituito dalle società partner (Consorzio Venezia Ricerche, Nanofab, Hydrogen Park e Venezia Tecnologie) e da quattro distretti e metadistretti produttivi tematici, modello esemplare di aggregazione di impresa nei settori più all'avanguardia dell'innovazione tecnologica. In soli quattro anni, dal 2004 al 2008, VEGA ha creato BBCC, Metadistretto Veneto dei Beni culturali, MDM Metadistretto Digital Mediale Veneto, METAS Metadistretto dell'Ambiente per lo Sviluppo Sostenibile, SKYD Distretto Veneto dell'Aerospazio e dell'Astrofisica, aggregando oltre 1700 aziende venete con un fatturato che supera i 16 miliardi di euro. Nel 2009 la rete si amplierà ancora fino a collegare in progetti altamente innovativi oltre tremila aziende, con i nuovi cluster BIOfab, il distretto delle biotecnologie Industriali e MDTV il Metadistretto del turismo, in fase di riconoscimento da parte della Regione del Veneto.

La strategia politica dell'innovazione di VEGA e le sue piattaforme tecnologiche, in particolare nei settori delle nanotecnologie e biotecnologie, sono un punto di riferimento a livello nazionale e internazionale, contribuendo all'affermazione del territorio veneziano e veneto come area della ricerca e dell'innovazione, riconosciuta a livello globale.

Il Parco scientifico tecnologico veneziano è gestito da VEGA Scarl, società senza fini di lucro costituita da 34 soci, tra cui gli enti pubblici locali, il Gruppo ENI, Veneto Innovazione (l'Agenzia per l'innovazione della Regione). ■

smau business 09

BARI - BRESCIA - PADOVA - BOLOGNA



Circuito itinerante che facilita l'incontro tra i principali fornitori di soluzioni ICT, gli imprenditori e decisori aziendali e gli operatori del canale locali

- Un'offerta di più di **80 aziende ICT** partecipanti
- Un pubblico di **oltre 2.000** imprenditori e rivenditori locali
- Oltre **30 workshop** a cura dei più autorevoli docenti e analisti indipendenti
- I migliori **casi di successo** più significativi delle imprese sul territorio

dicono di noi ...

(tratto dal comunicato di chiusura di Smau Business Bari 2009)

Smau Business ha raggiunto un'affluenza di pubblico e di interesse superiore alle aspettative. Dopo un'assenza prolungata, Bari e la Fiera del Levante accolgono l'evento come un segnale e un auspicio positivo per la ripresa del mercato. Ottima l'organizzazione dell'evento che ha facilitato l'interazione con gli operatori.

Stefano Leone, **INGRAM MICRO** Product Manager **FUJITSU SIEMENS**

Smau ci ha offerto un'importante occasione di incontro e di dibattito a diretto contatto con gli imprenditori, le associazioni e le personalità del settore pubblico della Puglia, un tessuto imprenditoriale che riteniamo avere un grande potenziale di sviluppo.

Augusto Abbarchi, Amministratore Delegato **SAP ITALIA**



dicono di noi ...

(tratto dal comunicato di chiusura di Smau Business Padova 2008)

Microsoft è soddisfatta dell'elevata affluenza raggiunta ai workshop e della tipologia di visitatore incontrato allo stand che corrisponde esattamente al loro target obiettivo: le piccole e medie imprese del territorio.

Luca Marinelli, Direttore Divisione Piccole Medie Imprese e Partner di **MICROSOFT ITALIA**

Oracle, presente all'evento con 10 dei suoi partner operanti nel territorio, ha avuto un buon riscontro in particolare ai workshop dove è stato possibile comunicare alle piccole e medie imprese presenti come l'azienda offre un'ampia gamma di prodotti, proposti tenendo conto di dimensioni e caratteristiche delle aziende del territorio.

Gian Luigi Boi, Business Development Manager di **ORACLE**

Contatti **Segreteria organizzativa Smau**
Tel. 02 28313219 - Fax 02 28313235
e-mail commerciale@smau.it - sito www.smau.it



Nonostante il periodo di crisi economica ci sono aziende che crescono a ritmi sostenuti, che si espandono e che sviluppano nuovi prodotti. È il caso delle aziende del Polo Tecnologico di Navacchio che sono state premiate per i risultati che hanno ottenuto in termini di crescita di fatturato e di occupati nel 2008 rispetto all'anno precedente. Enerqos, azienda operante nel settore delle energie rinnovabili, è quella che ha registrato il maggiore trend di crescita presentando un eccezionale incremento del volume di fatturato pari al 600% in più rispetto all'ultimo anno (si veda anche articolo a pagina 30). Al secondo posto si colloca Scienza Machinale, attiva nel settore della robotica, seguita da NetResults, giovane azienda di telecomunicazioni dell'incubatore di impresa del Polo Tecnologico. Inoltre, sono stati meritevoli di segnalazione altri tre soggetti: Brick and Click group, azienda di web marketing, Cubit, il nuovo consorzio per le telecomunicazioni e Hyperborea,



operante nel settore Ict nel campo dell'ambiente e dei beni culturali.

Quali sono le strategie che consentono a queste imprese di crescere nonostante la difficile congiuntura economica? Pierangelo Terreni, presidente di Enerqos, così illustra lo scenario dal suo punto di vista:

"il merito del premio che abbiamo ricevuto è da ricercare nella capacità del management dell'azienda che in pochi anni è riuscito far crescere l'attività in modo significativo non solo nel territorio italiano ma anche in quello internazionale". Marco Magnarosa, amministratore di Cubit che ha effettuato la fase di start up nel corso del 2008, afferma: "la nostra crescita è stata determinata

La ricetta vincente del Polo Tecnologico di Navacchio

Premiate le aziende con il maggior ritmo di crescita 2008

di
Laura
Bonicoli



dalle collaborazioni con importanti player nazionali e internazionali. Il rapporto tra i soci pubblici e privati è stato molto vantaggioso e ha permesso l'avvio di progetti di sviluppo strategici che hanno fruttato già i primi risultati al consorzio. – e aggiunge – Grazie alle importanti collaborazioni iniziate all'interno del Polo e attraverso le partnership che il Polo stesso ha sviluppato, è stato possibile avviare molti progetti di ricerca che saranno oggetto di attività del nostro consorzio".

Per NetResults, start up dell'incubatore di impresa "il successo conseguito si può in gran parte attribuire al perseguimento di un buon mix di orientamento al cliente ed elevato livello di qualità tecnico scientifica

*1 - Per "nuovo prodotto" si intende un prodotto nato dalla collaborazione, non precedentemente presente sul mercato
2 - Per "nuovo servizio" si intende un servizio nato dalla collaborazione, non precedentemente presente sul mercato*

delle soluzioni proposte", dice Francesco Oppedisano, amministratore delegato dell'azienda. Per NetResults il Polo Tecnologico ha un ruolo significativo in virtù del fatto che esso sta prendendo la forma di una realtà che ispira affidabilità. "Le aziende - continua Oppedisano - possono, in una certa misura, fare leva sulla loro presenza nel Polo per ispirare fiducia ai nuovi clienti ma devono, al contempo, garantire un elevatissimo livello di soddisfazione del cliente che, in una specie di circolo virtuoso, rafforza la figura del Polo e ne aumenta l'efficacia".

COLLABORAZIONI TRA AZIENDE INTERNE ED ESTERNE AL POLO E CON UNIVERSITÀ E CENTRI DI RICERCA

59%

COLLABORAZIONI
CON ALTRE AZ.
INTERNE AL POLO

16 PROGETTI
5 NUOVI PRODOTTI¹
25 NUOVI SERVIZI²

86%

COLLABORAZIONI
CON AZ. ESTERNE
AL POLO

62 PROGETTI DI RICERCA
34 NUOVI PRODOTTI¹
60 NUOVI SERVIZI²

47,6%

COLLABORAZIONI
CON UNIVERSITÀ
E CENTRI DI RICERCA

64 PROGETTI
15 NUOVI PRODOTTI¹
11 NUOVI SERVIZI²

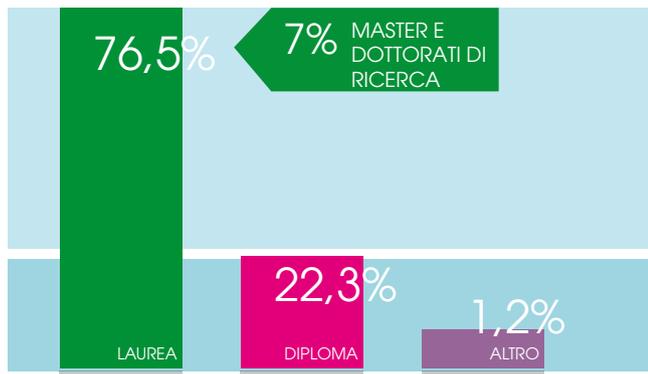
La bontà dell'idea imprenditoriale e del management appaiono quindi essere elementi importanti per il successo dell'impresa, ma non c'è solo questo. Alla prova dei fatti, il modello organizzativo del Polo Tecnologico di Navacchio si sta dimostrando efficace dato che le aziende appartenenti al Sistema Polo presentano livelli di crescita maggiori rispetto a quelle del territorio circostante operanti nello stesso



settore, nonostante le aziende del Polo non abbiano particolare agevolazioni di tipo economico se non quello di far parte di un sistema che permette di ottenere economie di scala.

L'opera di mettere in rete le aziende, farle parlare con il medesimo linguaggio e farle partecipare insieme allo sviluppo di nuovi servizi e nuovi prodotti, agisce come acceleratore per il meccanismo imprenditoriale. All'interno del Polo si sono realizzate, nel 2008, centinaia di collaborazioni tra aziende con sede all'interno e all'esterno della struttura. Oltre la metà delle imprese ha sviluppato attività con Università e Centri di Ricerca che hanno dato vita a decine di nuovi prodotti e nuovi servizi. I numeri danno la dimensione di queste attività di integrazione e collaborazione: dalla sua nascita, circa 10 anni fa, il Parco Tecnologico di Navacchio è protagonista di una continua espansione; nel 2000 erano presenti 11 aziende, 54 erano quelle insediate nel 2004 che sono diventate oltre 60 nel 2008.

QUALIFICA DELLE RISORSE UMANE DEGLI OCCUPATI NEL POLO



Lo scorso anno il 71% delle aziende insediate nel Polo registra fatturati in crescita, mentre il 45% ha incrementato il proprio organico. Gli addetti crescono, complessivamente, di circa il 10% attestandosi a 515 unità, con un'età media di 36 anni. Oltre 400 sono i laureati.

Il fatturato aggregato delle aziende del Polo Tecnologico di Navacchio ha registrato un incremento dell'88% rispetto all'anno precedente. Incremento che è stato principalmente determinato dalla notevole crescita registrata da Energys, se però si estrapola questo valore si nota che comunque l'insieme di tutte le altre imprese registra una crescita media del fatturato in termini costanti del 22%. ■

È possibile scaricare il Report 2008 delle attività del Polo Tecnologico di Navacchio dal sito www.polotecnologico.it

INCREMENTO DEL FATTURATO TOTALE 2007/2008



Eclt, living technology e nanorobot per la medicina e l'information technology

European centre for living technology (Eclt) è un centro di ricerca internazionale, istituito a Venezia nel 2005 nell'ambito del progetto Pace (Programmable artificial cell evolution), finanziato dalla Commissione europea per l'area Future emergent technologies del VI Programma quadro. Lo scopo principale del progetto consiste nell'avviare un programma di ricerca a lungo termine dedicato all'ideazione e costruzione di cellule artificiali, intese come nanorobot in grado di realizzare una veicolazione intelligente di farmaci o più in generale come unità computazionali per lo sviluppo di nuove tecnologie nel settore Ict. I membri fondatori del Centro sono 14 Università europee, e due laboratori di ricerca americani (www.ecltech.org).

Oggi l'Eclt, coerente con le sue finalità, è impegnato in diversi progetti di ricerca avanzata per lo sviluppo di una nuova generazione di tecnologie caratterizzate da proprietà che si osservano nei sistemi viventi (living technology) come l'autonomia, la robustezza, la sensibilità, l'adattabilità, l'innovazione continua, l'emergenza di nuove proprietà sistemiche.

Tra i progetti più rilevanti di Eclt si segnalano:

DICE: Designing informative combinatorial experiments for living technology che ha come oggetto il disegno e la realizzazione di componenti biologiche non esistenti in natura: proteine e acidi nucleici artificiali, cellule viventi minimali e nuove strutture biologiche alternative. Progetto finanziato dalla Fondazione di Venezia.

ECcell: Electronic chemical cell finalizzato alla costruzione di sistemi chimici dotati di proprietà quali l'adattabilità e la programmabilità sviluppati integrando network chimici con sistemi avanzati di calcolo il tutto implementato su piattaforma microfluidica.

Progetto finanziato dalla Commissione Europea.

Tarpol: Coordination and support action targeting environmental pollution with engineered microbial systems á la carte, che si prefigge di promuovere le sinergie nei campi interdisciplinari ed emergenti della biologia sintetica e creare un forum di discussione sulle possibilità, necessità e confini di questo settore con particolare attenzione alle applicazioni nel campo della bio-remediation. Progetto finanziato dalla Commissione Europea.

Assyst: Coordination action Action for the science of complex system and socially intelligent Ict, dedicato allo sviluppo di una piattaforma

transnazionale per lo studio delle scienze della complessità. Progetto finanziato dalla Commissione Europea.

Nell'ambito del Progetto Dice, il Centro ha realizzato nel marzo 2008 presso il Parco scientifico e tecnologico VEGA di Venezia un laboratorio sperimentale di ricerca dedicato alle living technology, con il contributo rilevante della Fondazione di Venezia. Il nuovo laboratorio trova collocazione nella Torre Hammon, simbolo della rinascita della zona di porto Marghera impegnata in un importante progetto di riqualificazione da society of production a society of knowledge. "Una scelta non certo casuale, il nuovo laboratorio opererà presso il parco VEGA, uno dei poli tecnologici di Italia più attivi - afferma Irene Poli, direttore del centro - dove si concentrano realtà altamente qualificate quali NanoFab, CIVEN e il nuovo distretto BioFab dedicato alle biotecnologie". Oggi l'Eclt rappresenta una realtà emergente di livello Europeo impegnata nella ricerca di base e nella ricerca applicativa con interesse al trasferimento tecnologico verso aziende nel settore bio nanotecnologico e bio informatico, con interesse per problemi bio medicali e ambientali. È proprio nel settore del trasferimento tecnologico che l'Eclt sta compiendo ora i maggiori sforzi tramite un contatto diretto con le imprese sia per proporre soluzioni innovative sia per sviluppare collaborazioni offrendo competenze interdisciplinari che includono il settore della biologia, della fisica, chimica, e della statistica. Infine, il Centro continua nella sua attività di ricerca internazionale attraendo nuovi progetti e nuove collaborazioni; recentemente ha accolto come nuovi membri il Weizman Institute di Israele e Nottingham University inglese. Il Centro è anche impegnato nella diffusione di risultati scientifici per l'innovazione tecnologica e nella formazione di giovani ricercatori, ponendosi come luogo di incontri, di workshop e di discussione, con un fitto programma di advanced lecture, summer school, seminari e convegni internazionali. ■

**Quattordici Università
europee e due
laboratori di ricerca
americani sono i soci
del centro che ha sede
a Venezia presso il Vega**

PniCube, collegamento ad alta innovazione tra Università e impresa

di Gianni Lorenzoni,
presidente PniCube

PniCube è l'associazione che riunisce gli incubatori e le business plan competition (denominate Start cup) accademiche italiane, nata con l'obiettivo di stimolare al nascita e accompagnare al mercato nuove imprese ad alto contenuto di conoscenza che provengono dalle Università. Ad aprile 2009 sono 34 le Università e gli incubatori universitari soci di PniCube. Nel 2003 il ministero delle Attività produttive finanzia il progetto IUNet, al fine di creare una rete di collegamento tra gli incubatori di impresa universitari. Lo stesso anno prende il via la prima edizione del Premio nazionale per l'innovazione (Pni), una sorta di 'coppa campioni' dei migliori progetti di impresa nati in ambito universitario organizzato da cinque Start cup. Per sfruttare l'esperienza di IUNet e di Pni, nel 2004 viene costituita PniCube al fine di facilitare le politiche di trasferimento tecnologico attraverso la creazione di imprese innovative dal mondo della ricerca accademica.

Il modello di sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali seguito da PniCube prevede l'implementazione di due interventi organizzativi sequenziali: prima le Start cup locali (e il Premio nazionale per l'innovazione) con l'obiettivo sia di diffondere cultura d'impresa tra gli studenti e i ricercatori delle nostre Università, sia di selezionare le migliori business idea, successivamente gli incubatori per fornire quei servizi tangibili (uffici, connessione internet ecc) e intangibili (consulenza manageriale, networking ecc) necessari alle nuove imprese per crescere e svilupparsi.

PniCube è promotore di due principali iniziative: oltre al Premio nazionale per l'innovazione, che seleziona le migliori idee d'impresa innovative, a maggio di ogni anno si svolge l'evento Start up dell'anno che premia la giovane impresa hi tech che ha conseguito il maggior successo di mercato.

Start up dell'anno e Pni 2009

La Start up dell'anno che nel 2009 si è svolta a Padova, è una competizione rivolta alle giovani imprese innovative nate, ospitate o legate da rapporti di collaborazione con le Università e gli incubatori italiani.

La manifestazione, giunta alla sua terza edizione, prevede l'attribuzione di un premio del valore di 10mila euro a quella start up, tra quelle costituite nel 2005, che ha conseguito le migliori performance tecniche e di sviluppo. La partecipazione alla competizione offre alle giovani imprese l'opportunità di accedere a un vasto network di possibili partner finanziari e industriali.

Il 3 e 4 dicembre 2009, a Perugia, si terrà la settima edizione del Pni al quale partecipano le business idea vincitrici delle Start cup organizzate dalle Università italiane e, per la prima volta, dai centri di ricerca nazionali del Cnr e dell'Enea.

Il Pni, di cui Vodafone Italia è partner strategico, si concluderà con una giornata-evento che prevede un expo dei progetti d'impresa, la loro valutazione da parte di una giuria di venture capitalist e imprenditori e, in conclusione, una cerimonia di premiazione durante la quale vengono nominati i tre migliori progetti che vincono un contributo in denaro: 60mila euro al primo classificato, 30mila euro al secondo classificato e 20mila euro al terzo classificato.

Dalla quasi impresa all'impresa

Il compito fondamentale delle iniziative collegate al Pni è l'accompagnamento delle nuove idee imprenditoriali contribuendo a formare impresa: dalla quasi impresa all'impresa. Le iniziative nuove sono per definizione non note, prive di storia e di legittimazione. Il Pni e gli incubatori contribuiscono a rendere maggiormente visibili le idee imprenditoriali prima e le imprese che via via prendono forma poi. Le varie iniziative vengono inserite in un circuito di informazioni di vasto respiro contribuendo in tal modo all'accelerazione del percorso di crescita. Inoltre, la visibilità del Pni intercetta molte idee e progetti che verrebbero altrimenti dimenticati o lasciati da parte.

Le medie e grandi imprese

Il Pni svolge un ruolo di intermediazione nei confronti delle medie e grandi imprese. Alla presentazione del premio, nella giuria del premio, negli stand (circa 50) che sono costruiti nella giornata finale, si affacciano i rappresentanti di imprese di medie e grandi dimensioni. A questa comunità sono inoltre dirette le informazioni su tutti i partecipanti delle varie sedi che partecipano al premio.

Questa comunità di attori è oggetto di particolare attenzione in tempi recenti per gli effetti che è in grado di esercitare sulla crescita delle nuove imprese. Tale influenza si esercita in due direzioni: nella prima le imprese consolidate sono potenziali clienti delle nuove imprese, ruolo che non si materializza semplicemente nell'acquisto di un bene o di un servizio, ma in specie con il cosiddetto 'key client' che aiuta la nuova idea d'impresa a tracciare e a selezionare un percorso tecnico e di mercato che riesce a volgere felicemente perché è già sul mercato e possiede informazioni puntuali e rilevanti. Nella seconda le imprese consolidate sono potenziali acquirenti delle nuove iniziative o licenziatari del know-how posseduto dai nuovi entranti. Il mercato della tecnologia e il mercato delle imprese hanno assunto una configurazione riconosciuta e i partecipanti di PniCube devono essere protagonisti di questo tessuto di attori per la parte che loro compete.



L'associazione degli incubatori accademici organizza il Premio nazionale innovazione e il Premio start up dell'anno

I finanziatori

Le nostre imprese sono spesso ricche di risorse intellettuali ma povere di risorse materiali, in particolare finanziarie. Il ruolo istituzionalmente svolto da PniCube consente di attirare l'attenzione della comunità dei finanziatori di iniziative nuove. Di fatto, tali figure professionali partecipano alle giurie e ai comitati di PniCube e l'attività di PniCube contribuisce a pre-ordinare e a selezionare iniziative altrimenti non reperibili dai singoli finanziatori mentre espone le nuove iniziative a una gamma più vasta di finanziatori. ■

Nel 2008, le 17 business plan competition locali aderenti al Premio nazionale per l'innovazione (indicate nella precedente cartina), hanno generato complessivamente:

- 657 idee di business raccolte
- 1.875 i partecipanti coinvolti
- 341 business plan presentati
- 17% di progetti di Information technology sul totale delle idee
- 29% delle presenze femminili nei team

A seguito del monitoraggio svolto nel 2008 è emerso che le 300 start up tecnologiche generate da PniCube (di cui 267 ancora attive) hanno conseguito i seguenti risultati:

- 61,5 milioni di euro di fatturato complessivo
- 1.412 addetti
- 87 brevetti registrati
- 60 imprese sono partecipate da Venture capital, Business angel o medie-grandi imprese
- 14 imprese hanno un fatturato > 1 milione di euro
- 61 imprese hanno un fatturato compreso tra i 200 mila e 1 milione di euro
- 1,25 milioni di euro di contributi in denaro erogati dalle Start Cup e dal Pni

Al di là della moda del momento, innovare è difficile, costoso, imprevedibile. Alcune imprese innovano grazie al talento dell'imprenditore, altre, le pochissime di maggiori dimensioni, investono con programmi pluriennali di ricerca e sviluppo; la gran parte introduce miglioramenti su sollecitazione dei clienti o imita gli innovatori. Per innovare non basta il restyling o l'aggiunta di qualche feature, si tratta invece di compiere un balzo in avanti che crei un nuovo riferimento (del prodotto e del processo produttivo) per il mercato, in alcuni casi un nuovo paradigma tecnologico.

Questi passaggi "drammatici" non riguardano solo innovazioni epocali, ma segnano anche l'esperienza quotidiana dell'uso di oggetti (dal telefono a parete al cellulare, dal rasoio al sistema di rasatura, dai dischi ai Blu Ray, dai registratori all'i-Pod) che ci induce a chiederci perché occorra così tanto tempo per passare da una soluzione tecnica a una più evoluta e perché questo intervallo sia del tutto imprevedibile.

Questi interrogativi resterebbero senza risposte se la progressione restasse affidata al colpo di genio e alle alterne vicende che determinano l'intensità degli investimenti in ricerca e sviluppo.

I risultati del metodo messo a punto dal consorzio universitario Qulnn

**di Marco Bernardini,
direttore Qulnn
consorzio universitario
in ingegneria per la
qualità e l'innovazione**

Per l'attuale fase di crisi è vitale generare innovazioni in base a un processo strutturato che renda ragionevolmente prevedibili i risultati e soprattutto i tempi e i costi per ottenerli.

Questa sfida è stata raccolta alcuni anni fa da un gruppo di ricercatori della facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa (*Il team di ricerca è composto da Riccardo Aprea, Andrea Bonaccorsi, Franco Failli, Gualtiero Fantoni a cui si affianca un gruppo di giovani ingegneri coordinati da Giacomo Tazzini e Dario Tambellini. Le attività presso le aziende sono coordinate dal consorzio universitario Qulnn con una squadra composta da Marco Bernardini, Ilaria Campana, Andrea Dellarole. Il team è supportato nello sviluppo software da Antonio Cistemino*) che è giunto alla seguente conclusione: l'innovazione è anche frutto di genio, creatività e intuizione, ma ognuna di queste qualità deve essere messa a frutto adottando una 'prassi' che favorisca l'espressione non solo di doti inventive, ma soprattutto di competenze professionali ed esperienze aziendali diversificate.

Attraverso sperimentazioni condotte in collaborazione col Consorzio Qulnn presso aziende alla ricerca di nuove soluzioni tecniche e di nuovi sbocchi di mercato, si è andata consolidando la metodologia Innovation Way (I-Way) che consente di analizzare e riprogettare i prodotti con una serie di fasi metodologiche e tecniche inventive da realizzare in partnership con le imprese con tempi e costi accessibili anche alle Pmi.

L'esperienza condotta sul campo ha confermato che l'innovazione è un percorso collettivo e multidisciplinare che richiede metodo, strumenti e una forte convinzione della squadra impegnata a realizzare gli obiettivi.

Vediamo in estrema sintesi gli elementi costitutivi della metodologia I-Way.

Il metodo

Il formato è quello di un percorso a tappe (workshop) attraverso il quale i partecipanti vengono guidati nell'applicazione di una serie di strumenti di supporto a: descrivere il problema/esigenza di partenza; esplorare settori industriali e tecnologie affini e distanti dall'ambito in esame; creare la mappa "funzionale" del prodotto da riprogettare; generare e selezionare idee di soluzione.

Filo conduttore del percorso è l'analisi funzionale che consente di rappresentare un oggetto non "per come è fatto" ma attraverso le "funzioni che svolge". La scomposizione del prodotto in funzioni (invece che in componenti) consente la creazione di mappe funzionali la cui esplorazione guidata consente

INNOVATION-WAY, l'innovazione tascabile

di identificare con maggiore facilità e soprattutto sistematicità nuove soluzioni. In tal modo si evita il naturale appiattimento delle descrizioni tradizionali concentrate sulle caratteristiche fisiche e strutturali, consentendo di espandere, nello spazio delle funzioni, l'esplorazione delle possibili varianti di prodotto. Tramite le mappe funzionali diventano infatti confrontabili prodotti strutturalmente molto diversi e diventa possibile scoprire analogie, complementarietà e modalità alternative di svolgere una specifica funzione. Le funzioni identificate diventano poi tessere di un puzzle dalle molte soluzioni rese possibili dall'uso reiterato di tecniche inventive.

Gli strumenti

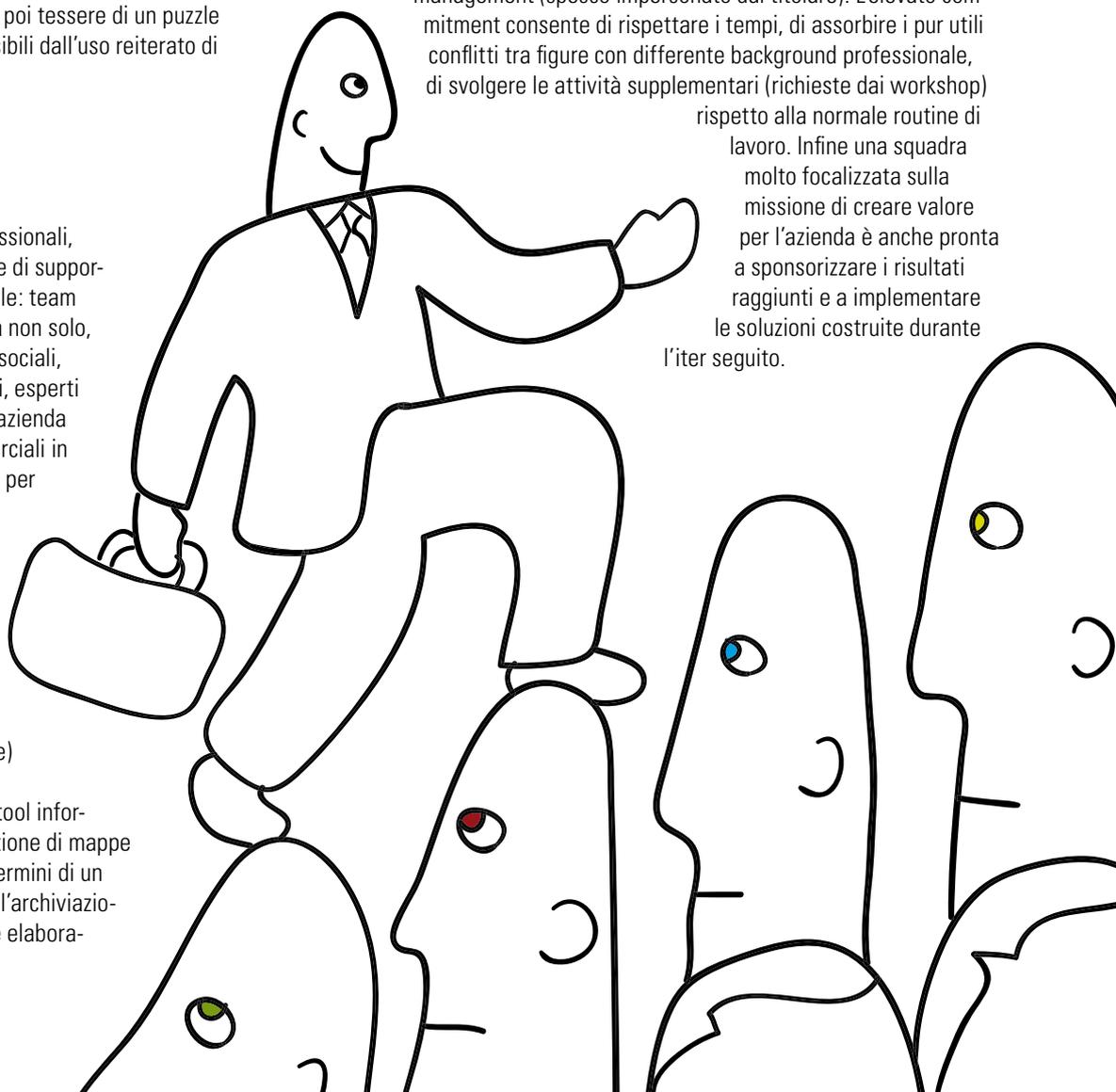
Occorre un mix di fattori professionali, comportamentali, di contesto e di supporto informatico così sintetizzabile: team multidisciplinare: ingegneri ma non solo, servono professionalità psico-sociali, designer, architetti, informatici, esperti di mercato; ruoli assortiti dell'azienda coinvolta (progettisti e commerciali in particolare); "regole del gioco" per rendere efficaci le sessioni di lavoro in gruppo; attività in back office da svolgere in parallelo da parte del team di esperti e dal gruppo aziendale; un ambiente informale dove svolgere le attività degli workshop e se possibile una (o due) sessioni fuori azienda.

Ci sono poi una serie di micro tool informatici che supportano la creazione di mappe funzionali, la navigazione tra termini di un ricco vocabolario "funzionale", l'archiviazione, il recupero, il merge e altre elaborazioni

di idee prodotte nelle sessioni di workshop.

Forte convinzione nella squadra

Cambiare in tutto o in parte un prodotto non è impresa semplice e lo è ancor meno se si punta ad avere risultati in un paio di mesi. Essenziale quindi un gruppo interno all'azienda con forte responsabilizzazione sui risultati e con l'appoggio diretto (meglio) o molto ravvicinato del management (spesso impersonato dal titolare). L'elevato commitment consente di rispettare i tempi, di assorbire i pur utili conflitti tra figure con differente background professionale, di svolgere le attività supplementari (richieste dai workshop) rispetto alla normale routine di lavoro. Infine una squadra molto focalizzata sulla missione di creare valore per l'azienda è anche pronta a sponsorizzare i risultati raggiunti e a implementare le soluzioni costruite durante l'iter seguito.



Le testimonianze

Industria del settore tecnologie biomedicali

Attività: produzione di apparecchiature per la realizzazione di analisi su fluidi umani.

Problema: innovare dispositivo per analisi molto diffuso e in uso da decenni.

Soluzione con approccio I-Way: un gruppo multidisciplinare (ingegneri meccanici, elettronici, informatici) composto da cinque persone ha affrontato il problema sia in incontri periodici sia con lavoro individuale per un tempo complessivo di 35 giorni/uomo. L'attività è stata supportata dal team Qulnn-Ricercatori per la scomposizione e l'esplorazione funzionale del dispositivo e ha portato all'identificazione di una nuova soluzione progettuale che consente miglioramenti in termini di:

- aumento della gamma di colori analizzabili
 - possibilità di fare analisi su quantità ridotte di fluido
 - velocità di preparazione della prova,
 - possibilità di ottenere qualunque temperatura di reazione e lettura
 - maggiore semplicità di costruzione ed economicità di gestione (costi inferiori)
 - lavabilità maggiore del sistema.
- Tale soluzione è stata tutelata da brevetto.

Industria del settore tessile

Attività: finissaggio dei tessuti

Problema: dare garanzia al cliente dell'origine naturale della tintura del tessuto

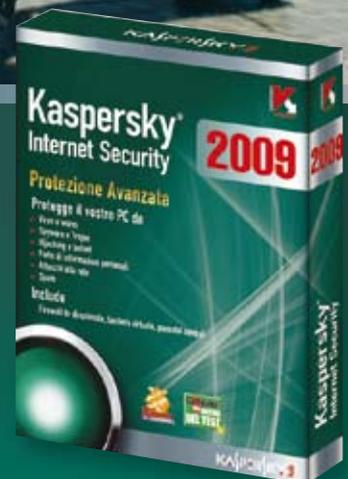
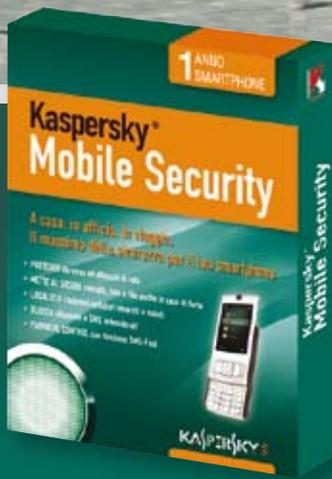
Soluzione con approccio tradizionale: due risorse hanno lavorato al problema riprogettando, in sei mesi, la sequenza del processo produttivo classico. La soluzione trovata sebbene risponda ai bisogni del cliente risulta troppo costosa per il produttore. La soluzione trovata non è la migliore delle soluzioni.

Soluzione con approccio

I-Way: due persone hanno analizzato il processo produttivo riprogettato utilizzando la metodologia dell'analisi funzionale. È stata creata una mappa funzionale del processo che ha permesso di individuare la funzionalità critica, a sua volta analizzata fino al livello di dettaglio necessario all'identificazione della nuova soluzione. Tempo impiegato per arrivare alla nuova soluzione: 4 giorni/uomo. La nuova soluzione potrà abbattere i costi del ciclo produttivo di circa 50 volte e garantire lo stesso livello di qualità del prodotto finale. La nuova soluzione è drasticamente migliore di quella trovata con l'approccio tradizionale. ■



Abbiamo una soluzione su misura per te



Kaspersky Mobile Security

La soluzione di sicurezza per smartphone che protegge dalle conseguenze derivanti dallo smarrimento o dal furto e fa sì che la vostra privacy non venga disturbata da occhi indiscreti o da criminali informatici.

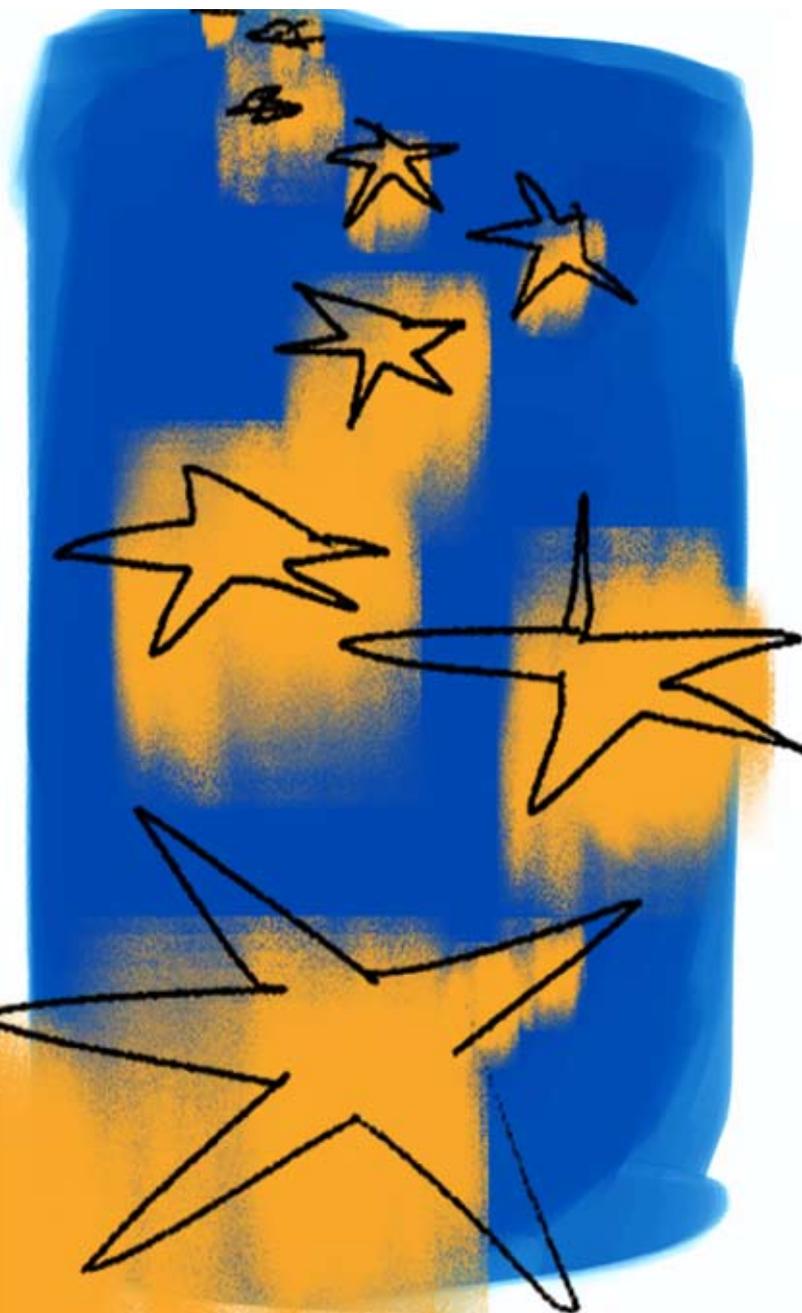
Kaspersky Anti-Virus

La soluzione di sicurezza basata sulle più recenti tecnologie che assicura la massima protezione antivirus. E' possibile lavorare, comunicare, giocare online e navigare in Internet in modo semplice e sicuro.

Kaspersky Internet Security

La soluzione di sicurezza completa che garantisce la stessa protezione di Kaspersky Anti-Virus, oltre ad altre funzioni: firewall personale, filtro anti spam, Privacy Control, Parental Control e molto altro.

L'ufficio di Bruxelles aiuta le idee innovative ad accedere ai fondi del Settimo Programma quadro



|| Fatti non foste a viver come bruti, ma per seguire virtute e canoscenza": così l'Ulisse di Dante si rivolgeva ai suoi compagni, esortandoli ad andare al di là dei confini del mondo noto in un percorso continuo verso l'automiglioramento.

Facendo propria quest'esortazione, la Commissione europea negli ultimi anni ha posto molta attenzione ai temi della ricerca e dell'innovazione, fattori chiave per un'Unione europea che mira a divenire l'economia più competitiva al mondo basata sulla conoscenza, arrivando a istituire, a favore delle imprese innovative, il programma di ricerca a finanziamento pubblico singolo più grande al mondo: il 7° Programma quadro di Ricerca e sviluppo tecnologico. Ora più che mai le opportunità di crescita offerte dai programmi della Commissione europea rappresentano una risorsa importantissima per il mondo imprenditoriale ma, nonostante i tentativi di semplificazione, le procedure di accesso ai finanziamenti comunitari e alle gare europee restano complesse e spesso di difficile comprensione. Rilevando tali criticità e nell'ottica di proporsi come partner strategico di lungo periodo delle imprese e catalizzatore della crescita del "sistema Paese", il Gruppo IntesaSanpaolo ha creato a Bruxelles una struttura a disposizione delle aziende italiane che vogliono utilizzare appieno gli strumenti di finanziamento dell'Ue. È nata così IntesaSanpaolo Eurodesk, la società del Gruppo che dal 2006 assiste le imprese nell'accesso ai finanziamenti a fondo perduto erogati attraverso i programmi dell'Unione europea. Con un'expertise fortemente orientata ai programmi comunitari che finanziano la ricerca e lo sviluppo tecnologico, IntesaSanpaolo Eurodesk si rivolge soprattutto alle imprese che innovano. Un focus particolare sul 7° Programma quadro di Ricerca e sviluppo tecnologico a cui sono destinati circa 53 miliardi di euro per il periodo 2007-2013 caratterizza l'attività di consulenza dell'ufficio.

Strategicamente posizionata a Bruxelles, epicentro delle politiche comunitarie e delle dinamiche che attorno a esse si sviluppano, IntesaSanpaolo Eurodesk offre alle imprese un ventaglio di servizi che vanno dall'individuazione delle opportunità di finanziamento alla consulenza per la scrittura del progetto, alla gestione degli aspetti amministrativi e finanziari, fino ai contatti con le istituzioni comunitarie e la creazione di partenariati transnazionali. Anche grazie alla collaborazione con il network di banche del Gruppo presenti nei Paesi dell'Europa Centro-orientale e nella Federazione Russa, IntesaSanpaolo Eurodesk è in grado di sostenere le imprese clienti nella ricerca di partner istituzionali d'eccellenza e delle aziende migliori per sviluppare i loro progetti a livello europeo.

In questi tre anni sono state circa quaranta le imprese che, con il supporto di IntesaSanpaolo Eurodesk, hanno presentato progetti nell'ambito del 7° Programma quadro e ottenuto co-finanziamenti a fondo perduto, superando in tal modo la difficoltà di attingere a fondi nazionali e rendendo finanziabile

IntesaSanpaolo Eurodesk,

ponte tra imprese e finanziamenti comunitari

di **Alessandra Perrazzelli**, amministratore delegato
IntesaSanpaolo Eurodesk

la realizzazione di attività di ricerca. Si tratta di imprese, piccole, medie e grandi, che hanno il coraggio e la capacità di competere a livello internazionale con progetti di ricerca eccellenti in settori strategici quali le biotecnologie, le nanotecnologie e le energie rinnovabili. Occorrono aziende che fanno ricerca in maniera innovativa, che sanno mettersi in network e lavorare in consorzio, che sanno presentare un progetto scritto secondo i criteri che la Commissione europea richiede.

Tra le esperienze di successo, un caso interessante è rappresentato da un'impresa operante nella produzione di materiali da fonti rinnovabili, con proprietà d'uso simili a quelle dei materiali convenzionali e la possibilità di essere biodegradabili e compostabili. Con l'assistenza di IntesaSanpaolo Eurodesk l'impresa ha presentato un progetto che ha superato con successo la valutazione della Commissione europea e sarà finanziato per circa 4 milioni di euro. Altra esperienza di rilievo è quella di una società attiva nel settore del riscaldamento che investe fortemente in ricerca e sviluppo. Con il supporto di IntesaSanpaolo Eurodesk, l'azienda ha partecipato alla presentazione di tre progetti nei primi bandi del 7° Programma quadro nel settore delle energie rinnovabili e del risparmio energetico. Due di essi hanno superato con successo la soglia di valutazione e sono stati ammessi al finanziamento. In totale i progetti riceveranno contributi per circa 7,5 milioni di euro.

Molto ancora si può fare. La Commissione europea, attraverso il 7° Programma quadro di Ricerca e sviluppo tecnologico, finanzia progetti di ricerca nei principali settori industriali europei. In alcuni di essi il tessuto imprenditoriale italiano vanta l'eccellenza, ma ciò non basta per attingere ai finanziamenti comunitari e le aziende italiane non riescono ad approfittare dei fondi disponibili in misura paragonabile

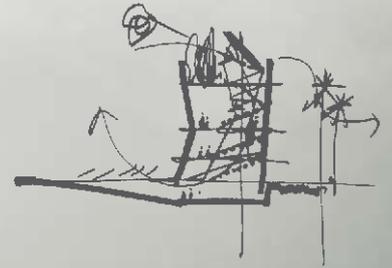
alle concorrenti tedesche, francesi e britanniche. Un processo continuo di innovazione e di sviluppo di nuovi processi produttivi, di prodotti e di servizi è imprescindibile per rimanere nel mercato. I finanziamenti comunitari a fondo perduto mirano alla creazione di un ambiente più favorevole per le imprese che innovano. L'interesse dell'Unione europea è che i fondi vadano alle imprese migliori, per aiutarle a realizzare quelle attività di ricerca che, per il rischio che comportano, difficilmente possono trovare supporto nei tradizionali strumenti creditizi. IntesaSanpaolo, attraverso IntesaSanpaolo Eurodesk, ha fatto propria questa esigenza prioritaria. Aiutare le imprese italiane ad attingere a una quota ragionevole di fondi comunitari può rappresentare un'inversione della tendenza nazionale, che vede purtroppo attualmente in calo gli investimenti in ricerca e innovazione, inversione da considerarsi vitale poiché sull'innovazione si gioca il futuro del nostro Paese.

Attribuendo la giusta importanza ai valori intangibili, al valore delle risorse umane, della proprietà dei brevetti, della capacità di ricerca e sviluppo tecnologico, IntesaSanpaolo Eurodesk, con la sua attività di consulenza, aiuta le imprese a trasformare le idee in progetti e i progetti in risultati. ■

mario cucinella architects

MC A

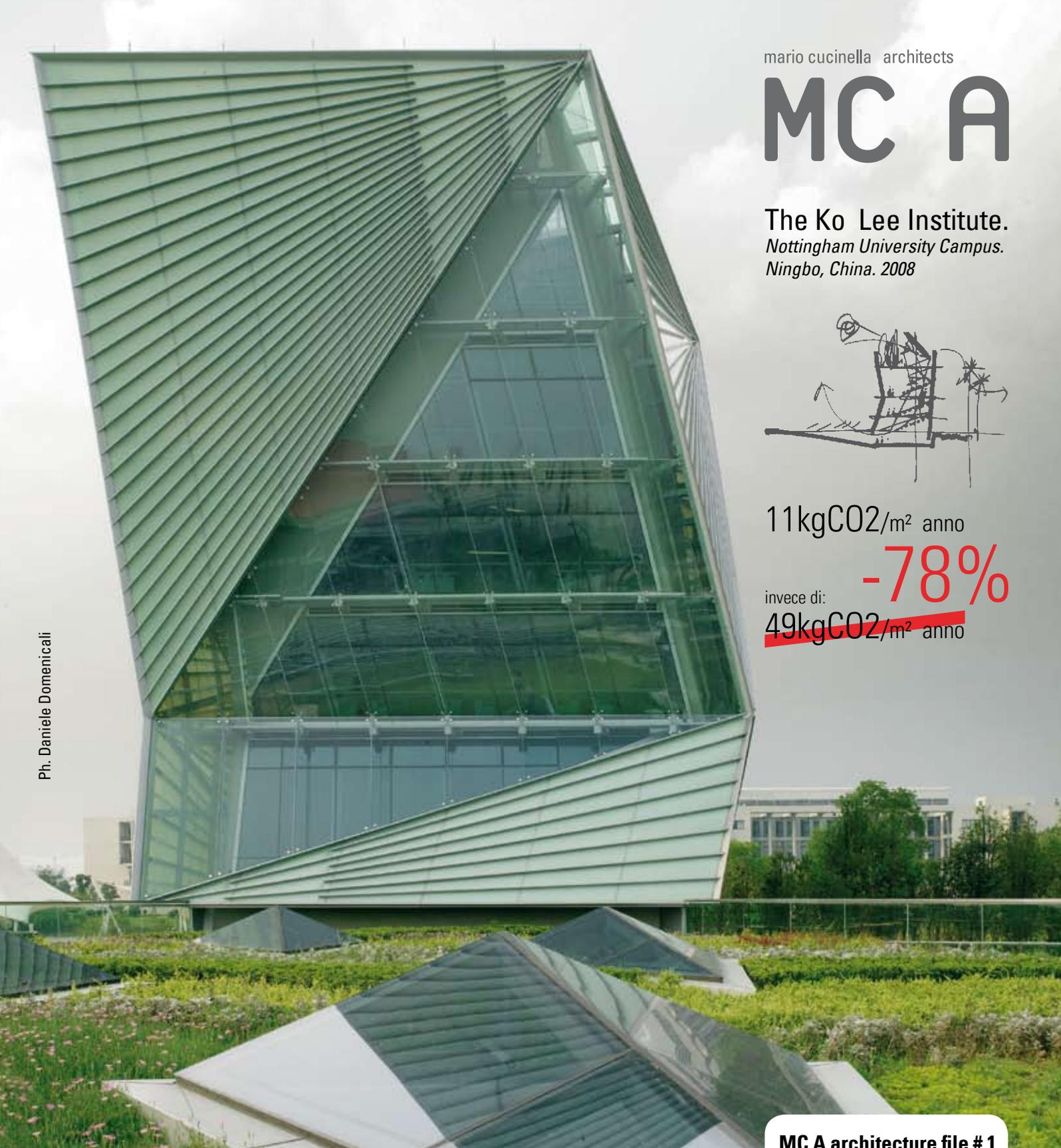
The Ko Lee Institute.
Nottingham University Campus.
Ningbo, China. 2008



11kgCO₂/m² anno

invece di: **-78%**
~~49kgCO₂/m² anno~~

Ph. Daniele Domenicali



MC A architecture file # 1

La Nottingham University ha inaugurato un nuovo campus a Ningbo, nel cuore del distretto cinese di Zhijiang. Il Centro per le tecnologie energetiche sostenibili CSET (Centre for Sustainable Energy Technologies) si dedicherà alla diffusione di tecnologie sostenibili come quelle applicate all'energia solare, all'energia fotovoltaica o all'energia eolica. L'edificio di 1.300 m² ospiterà un centro visitatori, laboratori di ricerca e aule per i corsi di specializzazione. Il progetto adotta varie strategie ambientali. Un'ampia apertura sul tetto convoglia la luce naturale a tutti i piani dell'edificio e contemporaneamente produce un effetto camino che assicura un'efficace ventilazione naturale, mentre i pannelli radianti a pavimento utilizzano l'energia geotermica per riscaldare e raffrescare l'ambiente.

Progetto
Mario Cucinella Architects
Cliente:
University of Nottingham

mipim 
The world's property market

Green Building Award 2009 **Winner**

IBAN

quando l'investimento è informale

di Donatella Cambosu, Iban

Dieci anni fa, un gruppo di manager si fa promotore di una missione: portare in Italia la pratica dell'angel investing, trasformando imprenditori di successo in business angel.

Siamo alla fine degli novanta, c'è già stato lo "sboom" di internet, ma oltreoceano continuano a nascere brillanti start up, capaci di ridefinire lo scenario economico globale, scalare le liste di Fortune, trasformare in pochi mesi innovative tecnologie in piattaforme universali. Alla base di tutto ciò,

non solo bellissime intuizioni, ma un "ecosistema" intelligente, rapido e coraggioso, che sa sostenere nuove iniziative in tutte le fasi di finanziamento dell'impresa. Questa catena creditizia, che porta da un'idea di business a un business di successo, trova nella figura dei business angel (investitori privati che si caratterizzano per le modalità informali con le quali ricercano investimenti) un primo fondamentale anello. "Iban (Italian business angel network, ndr) è stata costituita nel 1999 per sviluppare nel nostro Paese un fenomeno che era in quel preciso momento ben radicato negli Stati Uniti e in Gran Bretagna ma del tutto sconosciuto nell'Europa continentale - racconta Paolo Anselmo, presidente Iban - In quell'occasione l'Italia è stata pioniera con Germania, Francia, Belgio e Olanda. Parallelamente a Iban abbiamo dato origine a Eban, l'associazione europea dei business angel. Lo stesso spirito ci ha portato molto recentemente a creare Wbaa, l'associazione mondiale che raggruppa una ventina di federazioni nazionali di business angel". "Essendo partiti praticamente da sotto zero - aggiunge Tomaso Marzotto Caotorta, segretario generale dell'associazione - abbiamo lavorato molto sia sul fronte istituzionale, sia per portare allo scoperto i potenziali business angel. Sul fronte delle istituzioni è stato necessario insistere più volte e a più livelli per fare comprendere il valore dell'angel



l'associazione italiana dei business angel lavora per rafforzare l'ecosistema

investing e cominciare a farlo diventare un normale strumento di politica industriale. Abbiamo lavorato per creare cultura: sulle istituzioni con azioni mirate di lobby, sul fronte della domanda e dell'offerta di capitali elaborando e facendo circolare testi, informazione, modelli, partecipando a seminari e incontri, cercando visibilità sui media, collaborando con le Università anche per farci conoscere presso una platea allargata. Certamente, guardando indietro, possiamo dire che si è assistito a un grande cambiamento, in forte accelerazione in questi ultimi 2/3 anni".

Tuttavia, nella cultura dell'angel investing e dell'equity in generale, l'Italia ha tuttora da recuperare un gap rispetto a altri Paesi europei, per non parlare della famosa Silicon Valley, di Taiwan o addirittura di Israele, Paesi dove la nascita di nuova imprenditorialità, di start up vanta dei numeri impressionanti. Cosa frena ancora in Italia il rafforzarsi di un "ecosistema innovazione" capace di fare un salto di qualità e di quantità?

"Il freno è costituito dalla micro dimensione delle operazioni e dalla loro frammentazione sul territorio –continua Tomaso Marzotto Caotorta– cose che si traducono in bassa redditività dei singoli investimenti e difficoltà di incontro tra domanda e offerta, cui si aggiunge la scarsa cultura d'impresa da parte dei portatori di progetto e di molti potenziali investitori. Sono convinto però, che l'ecosistema innovazione in Italia, con tutte le sue peculiarità, abbia imboccato un processo di accelerazione che lo avvicina ad altri Paesi più organizzati".

Fare sistema, creare occasioni di incontro tra domanda e offerta sono dunque obiettivi fondamentali per Iban, che si concretizzano in azioni pratiche volte ad avvicinare il mondo dei business angel a quello delle nascenti start up in cerca di investitori. Secondo il segretario di Iban, il problema maggiore è rappresentato dal fatto che i portatori di progetto spesso non hanno un'idea chiara di come ragiona il business angel e il business angel non ha tempo e voglia di esaminare tanti micro progetti, provenienti da più parti e spesso completamente destrutturati: "a chi è in fase di start up consiglieri prima di tutto di fare un esame obiettivo dell'idea innovativa, valutare se è adatta al circuito del capitale di rischio informale, prepararsi bene a incontrare il business angel concentrandosi sul fare emergere il valore del proprio progetto".

Le indagini sul mercato del capitale di rischio in Italia che Iban conduce ogni anno mettono oggi in luce due forti polarizzazioni di tipologia dimensionale degli investimenti: un 90% di investitori mette in gioco meno di 50 mila euro per operazione, il restante 10% investe in operazioni superiori al milione di euro. Secondo i dati presentati nel corso dell'ultimo congresso Eban svoltosi a Madrid l'impatto della crisi sull'investimento informale in capitale di rischio a livello europeo è stato, per il momento minimo. In Italia, c'è stato un freno all'angel investing imputabile allo scenario di contingenza economica? "Il business



angel impegna solo una parte del proprio patrimonio generalmente investito in liquidità – spiega Anselmo – la riduzione di valore in senso assoluto dell'intero suo patrimonio limita la sua capacità d'azione e rende disponibile meno risorse. Le buone occasioni vengono comunque sempre colte. Nel nostro settore, l'impatto della crisi sembra essere minore rispetto ad altri perché il rapporto di investimento è un rapporto fiduciario e molto diretto, tra persone singole e senza intermediari".

Oggi, rispetto a dieci anni fa, nel panorama italiano esistono diverse realtà che si occupano di equity a vari livelli e con diversi approcci. Rispetto a questi,

come si pone Iban? "Chiaramente siamo contenti che sul mercato vi siano numerosi operatori, abbiamo lavorato e continuiamo a lavorare per rafforzare l'ecosistema, non c'è competizione. Tuttavia Iban rimane un'associazione no-profit che raccoglie e rappresenta i business angel e cerca di migliorare globalmente il loro posizionamento nei confronti delle istituzioni – conclude Anselmo – abbiamo l'obiettivo di trasferire le buone pratiche in ogni ambito territoriale italiano, portando a nord come a sud esperienze e suggerimenti frutto dell'appartenenza a un network mondiale. Quando organizziamo in via diretta investment forum non ci poniamo come investitore diretto ma come facilitatori. La nostra forza sta nella rete di relazioni costruita negli anni che copre tutta la catena del valore". ■

L'associazione IBAN

Iban è l'associazione italiana dei business angel e si occupa da dieci anni di promuovere l'attività di investimento nel capitale di rischio in Italia e in Europa. Tali missioni vengono perseguite favorendo l'incontro tra business angel e nuovi imprenditori e contribuendo alla realizzazione di programmi locali, nazionali e comunitari finalizzati allo sviluppo di un ambiente favorevole all'attività dei business angel. A tal fine rientra anche lo scambio di contatti con organi istituzionali e organizzazioni internazionali. Iban è membro fondatore e aderisce alla rete europea Eban (European business angel network) all'interno della quale rappresenta l'Italia nel board of director. Attualmente Iban conta oltre 250 soci accreditati la maggioranza dei quali sono business angel individuali, altri sono istituzioni e società operative in questo settore. La rete attualmente comprende nove Ban territoriali, due Ban tematici (life science ed economia digitale) e tre club di angel investor. Dal sito dell'associazione (www.iban.it) è possibile direttamente avviare le procedure per diventare business angel associato o per candidare all'investimento una start up. Nel 2008 il circuito Iban ha ricevuto circa 250 proposte di progetto; di queste circa la metà sono state ritenute idonee e quindi veicolate all'interno del circuito per essere finanziate. Nell'ultimo anno sono state dichiarate a Iban oltre 120 operazioni, per un totale investito di oltre 31 milioni di euro con un incremento, rispetto al 2007, di circa il 60% in valore. ■

Come si presenta un BUSINESS PLAN

L'approccio informale è la caratteristica distintiva del business angel: le modalità con le quali egli individua dove investire sono varie. Per agevolare le cose, Iban sul proprio sito mette a disposizione dei portatori di progetto un format molto semplice che raccoglie le informazioni di base dell'idea progettuale: idea/prodotto, mercato, modello di business, stato di avanzamento del progetto, squadra, che tipo di business angel si cerca. Questa sintetica presentazione viene sottoposta a una prima valutazione che ne individua il potenziale di innovatività, di fattibilità e di aderenza ai settori economici di interesse dei business angel associati. I settori più attivi sono quelli dell'ict, del manifatturiero, dell'energia rinnovabile, del biotech e dei servizi commerciali. Superato il passaggio, il progetto viene fatto circolare tra i soci, a volte presentato in occasioni più formali o selezionato per incontri di elevator pitch. Sul sito Iban sono disponibili alcuni testi più approfonditi pensati per il nascente imprenditore spesso poco formato sotto il profilo manageriale: la Guida pratica allo sviluppo di progetti imprenditoriali e la Guida al business plan. ■



Evitiamo pericolose perdite

Proteggiamo le tue e-mail e le tue telefonate da pericolose fuoriuscite di informazioni riservate.

È molto facile restare coinvolti in intercettazioni abusive o intrusioni pericolose che mettono a rischio informazioni e dati riservati scambiati con clienti, partner e consulenti. Confidenzialità, riservatezza, tranquillità: sono beni fondamentali e spesso assumono un valore strategico essenziale.

KHAMSA OFFRE SOLUZIONI IDEALI PER CHI DESIDERA LA CERTEZZA DELLA RISERVATEZZA



Private**MAIL**
www.privatemail.ch

PrivateMAIL è un servizio di posta elettronica cifrata che non richiede installazione né al mittente né al destinatario. Protegge il contenuto di e-mail ed allegati, ma anche l'identità del mittente e la sua localizzazione geografica.



Private**GSM**
www.privategsm.ch

PrivateGSM è un software per la protezione delle telefonate: le rende impenetrabili a qualunque tentativo di ascolto indesiderato.

“Le soluzioni KHAMSA sono sviluppate in partnership con **Philip R. Zimmermann**”





Capire chi siano i business angel, ma soprattutto cogliere la loro importanza per lo sviluppo economico di un Paese, richiede una conoscenza approfondita del mercato dei capitali e delle soluzioni che questo è in grado di offrire a chiunque ricerchi capitali per finanziare un'idea o un progetto. Diversi studi hanno messo in evidenza l'esistenza di un equity gap, inteso come scarsità di investimenti a titolo di capitale di rischio nelle fasi seed e start-up delle imprese. Risorse finanziarie che, alla luce di un fatturato ancora molto ridotto o addirittura inesistente che non permette di avviare un ciclo virtuoso di autofinanziamento, risultano indispensabili per la stessa sopravvivenza dell'azienda. Preso atto di questo market failure, dovrebbe risultare più agevole comprendere l'importanza del business angel o angel investor. Ma chi sono questi individui? Il termine, utilizzato per

GLI angeli ORA FANNO GRUPPO

di Gabriele Scoditti, neolaureato LUISS con una tesi su "Il ruolo dei gruppi di angels nel finanziamento delle start-up" già Stagista presso Italian Angels for Growth, e Lorenzo Franchini, socio co-fondatore e direttore esecutivo di Italian Angels for Growth

la prima volta a Broadway all'inizio del ventesimo secolo per indicare quei soggetti che finanziavano gli spettacoli teatrali con il proprio denaro, è oggi utilizzato per indicare individui, tipicamente manager, imprenditori e professionisti, in attività o in pensione, che investono i propri risparmi nel capitale di rischio di giovani aziende dalle grandi potenzialità. L'intervento degli angel in queste prime fasi di vita dell'azienda risulta essere determinante per il suo successo, non solo perché apportano risorse finanziarie indispensabili al raggiungimento di determinati obiettivi, ma soprattutto perché apportano la loro pluriennale esperienza, il loro know how e la propria rete di contatti. Gli angeli, infatti, risultano essere molto attivi nella fase post investimento, contribuendo in maniera importante all'assunzione di decisioni strategiche e operative.

Per cogliere la loro importanza, basti pensare che una buona parte delle corporation americane che oggi popolano la Silicon Valley, come Google, Yahoo! o Cisco,



hanno superato la cosiddetta "fase garage" proprio grazie all'intervento di uno o più business angel. Il cosiddetto informal venture capital è un mercato che si sta evolvendo, non solo da un punto di vista quantitativo (i dati parlano di un aumento nel numero di soggetti che intraprendono tale attività e del numero di aziende che beneficiano dei loro capitali) ma anche e soprattutto da un punto di vista qualitativo. Tale mercato, infatti, sta passando da una forma "invisibile e atomistica", basata cioè sull'azione di singoli angel operanti in maniera autonoma e attenti a salvaguardare il proprio anonimato, a una forma più strutturata e organizzata, basata sulla creazione di network e gruppi di angel.

A black silhouette of a man in a suit and tie, carrying a briefcase, stands on the left side of the page. He is looking upwards. The background is white with a light blue horizontal band. Numerous green banknotes are scattered throughout the scene, appearing to fall or float around the man. The title text is positioned to the right of the man, partially overlapping the blue band.

L'esperienza di Italian Angels for Growth e l'evoluzione dello scenario degli investitori informali

Non c'è da sorprendersi che gli Stati Uniti, da questo punto di vista, siano molto più avanti rispetto all'Europa e al resto del mondo. Dalla nascita del primo storico gruppo di angel (Band of Angels) in Silicon Valley nel 1994, negli Usa sono sorti centinaia di gruppi: oggi ce ne sono oltre 240.

Ma perché un angel dovrebbe decidere di entrare a far parte di un gruppo? I vantaggi sono vari e significativi. Attraverso un gruppo di angel è possibile avere a disposizione un deal flow più consistente e qualitativamente migliore, cooperare con altri investitori e/o fondi di venture capital, realizzare investimenti più grandi che, operando individualmente, non potrebbero essere realizzati, effettuare più investimenti e quindi porre in essere strategie di diversificazione, condividere know how ed esperienza con gli altri angel, sfruttare in ogni operazione le competenze dei membri con specifico expertise in quel comparto economico/industriale. Tutto questo, detto in altri termini, significa ridurre il rischio di insuccesso in un'operazione di early stage. Rischio elevatissimo dato che le statistiche parlano di un 50% di casi di perdita totale del capitale investito.

Confronto tra i Business Angel in Europa e US

2007	EUROPA	USA
Networks	297*	245
Numero di Angel (stima)	75.000	250.000
Investimento per round	165.000	210.500
Ammontare investito annualmente (stima)	3-5 billion Euro	20 billion Euro
Ammontare investito annualmente da VC (dati EVCA)	4 billion Euro	20 billion Euro

* Include i network pubblici

L'investimento in Europa è pari al 25% di quello USA

EUROPA
USA



Importanti spunti di riflessione, a supporto dei vantaggi offerti dai gruppi di angel, possono sorgere da un interessante e recente studio della Kauffman Foundation (fondazione americana nota a livello mondiale per il supporto all'imprenditorialità) sui rendimenti dell'angel investing. Lo studio mostra delle correlazioni positive tra il rendimento di un investimento in una start up (Irr medio del 27%) e alcuni parametri. I dati sui rendimenti medi mostrano una correlazione positiva tra il rendimento degli investimenti e fattori come: la durata dell'investimento, la durata della due diligence (sopra e sotto la mediana di 20 ore offrono rendimenti medi che variano da 5,9X in 4,1 anni a 1,1X in 3,4 anni), l'elevata conoscenza del settore nel quale si investe (rendimenti di 3,7X in 4 anni se la conoscenza è elevata contro 1,1X in 3,6 anni) e la partecipazione dell'angel all'attività aziendale in una fase post investimento.

L'informal venture capital in Italia è un mercato ancora poco sviluppato, frutto di un sistema economico bancocentrico per tradizione. Tuttavia, sta aumentando la consapevolezza circa l'importanza che operatori come i business angel possono avere per lo sviluppo economico del Paese, e di conseguenza, stanno aumentando le iniziative che ruotano attorno a questa attività di angel investing. Iban, l'associazione di categoria nazionale, nel 2008 ha registrato 31 milioni di investimenti realizzati da business angel in Italia su 120 operazioni. I numeri sono ancora piccoli ma in forte crescita negli ultimi anni. Iban riunisce circa 200 soci tra angel individuali, società e network pubblici e privati.

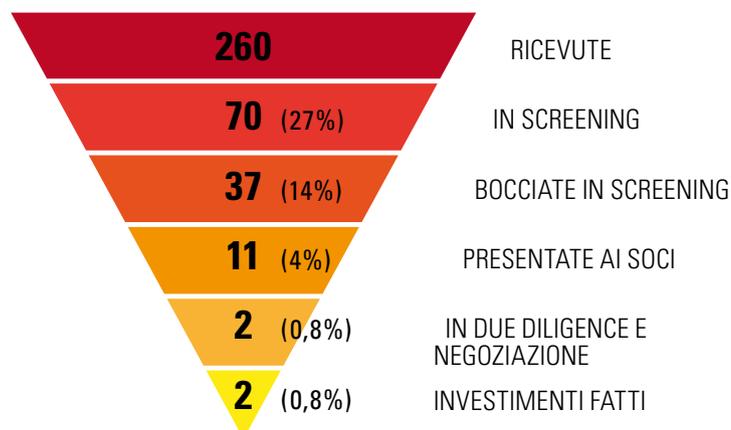
Tra i pochissimi gruppi di angel attivi in Italia, vi raccontiamo l'esperienza di Italian Angels for Growth (IAG, www.italianangels.net), gruppo di angel investor nato a fine 2007 sul modello dei gruppi di angel americani e diventato a oggi il gruppo più grande nel mercato italiano.

L'associazione nasce dalla decisione di nove soci

fondatori (business angel individuali, manager, imprenditori, uomini della finanza e consulenti di business) che si incontrano in un viaggio nel Mid-West degli Stati Uniti organizzato dall'allora ambasciatore americano in Italia Ronald Spogli, all'interno del programma Partnership for Growth, per approfondire l'ecosistema americano del capitalismo imprenditoriale e dell'angel investing.

Durante una settimana passata insieme tra Milwaukee e Kansas City i partecipanti alla spedizione hanno potuto conoscere e veder lavorare gruppi di angel americani, apprendere la loro esperienza e toccare con mano i benefici di fare gruppo nell'angel investing. La visita alla Kauffmann Foundation ha messo a disposizione

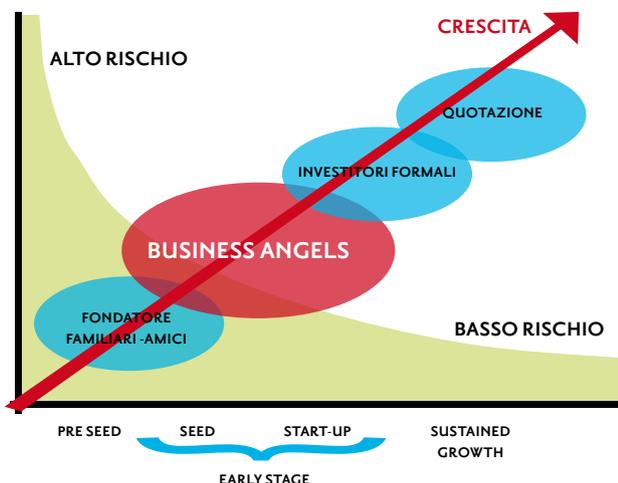
IAG – deal funnel su base annua



Dati relativi al periodo 22.02.08 – 21.02.09

L'intervento di un BA: DOVE ?

Fasi di crescita dell'impresa e tipologia di finanziatori



dei partecipanti l'osservatorio sulle esperienze del mercato americano e gli strumenti da loro utilizzati. A oggi il gruppo conta più di 40 soci che hanno competenze in molti settori, dall'Ict alla farmaceutica, dai media al biotech, dall'alimentare al medicale e al cleantech.

Grazie prevalentemente al volontariato dei soci e a un minimo di struttura interna è stato attivato un deal flow di circa 300 opportunità analizzate all'anno che vengono valutate utilizzando le competenze dei soci stessi, organizzati in gruppi di screening.

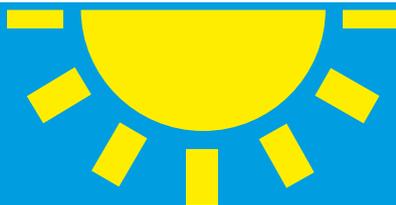
Le migliori opportunità (circa 12 in un anno) vengono poi presentate trimestralmente a tutti i soci, che decidono individualmente se e quanto investire nell'opportunità presentata.

Se si raccoglie il fabbisogno richiesto dall'azienda e c'è un socio che conosce il settore disposto a seguire l'investimento per il gruppo, allora si fa la due diligence ed eventualmente l'investimento.

Al momento sono stati finalizzati due investimenti.

Il primo è stato Passpack, un software per la gestione criptata delle password online (www.passpack.com) dove i soci IAG hanno investito 350 mila euro, in coinvestimento con il fondo Ingenium, mentre la seconda azienda finanziata è stata Biogenera, una start up nel biotech per la ricerca antitumorale su tumori infantili, dove l'investimento, sempre in coinvestimento, è ammontato a 1,5 milioni di euro.

Ci sono però altre tre aziende in fase di negoziazione e due diligence per finalizzare un investimento con i soci IAG. Due sono nel medicale e una nel cleantech. La creazione, gestione e sostentamento di un gruppo di angel non è un esercizio semplice, richiede passione, competenze, organizzazione e capacità finanziaria. Se ci si riesce è possibile creare un sistema che sia per i soci finanziariamente attraente, professionalmente stimolante e personalmente divertente. Ma soprattutto aggregando le forze è possibile dare uno strumento in più a imprenditori meritori per realizzare il proprio sogno di trasformare un'idea in un'azienda di successo. ■



SITUAZIONE METEEO STABILE

Bilancio 2008

A coloro che non hanno potuto partecipare all'assemblea ordinaria dei soci il giorno 9 maggio 2009, riassumiamo i dati salienti:

Raccolta diretta	680 milioni	+ 11,5%	
Impieghi economici	672 milioni	+ 20,7%	
Patrimonio	83 milioni	+ 13,5%	
Conti correnti	24.000	+ 11,5%	
Soci	6.500	+ 15,1%	
Dipendenti		in aumento	
Nuove filiali		+ 3	

Il rendimento assegnato alle azioni sarà:

Dividendo	2,00%
Rivalutazione	3,20%
Rendimento totale lordo	5,20%
RENDIMENTO TOTALE NETTO	4,55%

Questi sono i risultati di una realtà aziendale stabile e dinamica, che si relaziona in modo positivo e propositivo alla crisi economica e finanziaria internazionale, senza perdere di vista il proprio ruolo di Banca locale che dà credito alle aziende e alle famiglie del territorio, anche nei momenti difficili.

BCC FORNACETTE. SERENO COSTANTE.



BANCA
DI CREDITO COOPERATIVO
DI FORNACETTE

La Banca del *Si*

Enerqos

Enerqos, per il secondo anno consecutivo, è stata premiata come migliore azienda del Polo Tecnologico di Navacchio. Il riconoscimento è frutto della straordinaria crescita del fatturato passato dai 5 milioni di euro del 2007 ai 30 milioni di euro del 2008.

Enerqos nasce nel 2006 come società di engineering nel settore fotovoltaico dall'iniziativa di un gruppo di manager con esperienza pluriennale ai vertici di imprese nazionali e multinazionali del settore high-tech, fra le quali Texas Instruments, Nokia, Biticino, Apple, Bull.

L'azienda fornisce sistemi fotovoltaici chiavi in mano, offrendo al cliente la totale assistenza in ogni fase: dalla progettazione all'installazione, dal supporto alle operazioni finanziarie fino allo svolgimento delle pratiche amministrative.

"I nostri tecnici hanno maturato un grande know-how nella costruzione di grandi campi fotovoltaici a tecnologia fissa (a terra e su tetti industriali) e a inseguimento mono e biassiale oltre allo sviluppo di soluzioni a totale integrazione architettonica", spiega Giorgio Pucci, vice presidente vendite e marketing di Enerqos che aggiunge: "Il nostro punto di forza è la capacità di individuare la migliore tecnologia e configurazione di sistema in funzione delle esigenze del cliente, della collocazione geografica e del contesto architettonico e paesaggistico al fine di ottimizzare l'efficacia dell'impianto".

Sono questi gli elementi che rendono Enerqos unica nel suo genere: un insieme di competenze che danno vita a sistemi ad alto contenuto tecnologico, di grande

competenza e innovazione tecnologica alla luce del sole

innovazione, ma soprattutto affidabili e capaci di operare ad alte prestazioni nel tempo.

I campi fotovoltaici hanno conosciuto uno sviluppo enorme negli ultimi anni e hanno consentito la maturazione industriale di tutto il settore. Enerqos ha seguito questa evoluzione, costruendo un'offerta fatta di eccellenza, precisione e grande know-how tecnico. "Le nostre realizzazioni sono una garanzia del ritorno sull'investimento e del raggiungimento degli obiettivi finanziari, dove è essenziale la durata e l'affidabilità delle forniture - commenta Pucci - La somma di competenze di Enerqos nei campi fotovoltaici è completata da una struttura specializzata nell'identificazione dei siti più idonei, in termini di irraggiamento solare, condizioni ambientali e legislazioni locali, per la costruzione di nuovi impianti da offrire agli investitori".

L'integrazione architettonica dei sistemi fotovoltaici rappresenta una delle sfide tecnologiche più importanti del settore per i prossimi anni: l'attenzione all'efficienza energetica, l'estetica delle soluzioni e la riduzione dei costi di manutenzione costituiscono i nuovi principi dell'edilizia moderna sostenibile. Questo tipo di applicazioni richiede competenze tecniche specifiche e stretta collaborazione con gli studi di architettura e con i costruttori edili. Richiede inoltre la conoscenza e l'analisi di tutti i nuovi materiali come il thin-film o l'amorfo, che si stanno affermando sul mercato grazie a costi molto competitivi. "Per queste ragioni abbiamo creato una divisione dedicata allo sviluppo di soluzioni integrate adatte a ogni tipo di struttura edilizia e capaci di coniugare design accattivanti con sistemi di generazione di energia

Esperienza manageriale e forte know-how tecnico alla base del successo dell'azienda nel settore fotovoltaico



fotovoltaica”, sottolinea Pucci.

Alla base di un investimento nel fotovoltaico c'è l'esigenza di controllare le performance dell'impianto, soprattutto per garantire l'affidabilità nel tempo e dunque il rispetto delle previsioni di produzione negli anni. Enerqos si è spinta oltre il monitoraggio della produzione di energia, sviluppando in collaborazione con Samares, società del Gruppo, Osiride-Pve, un vero e proprio sistema operativo di gestione dell'impianto da remoto. Osiride-Pve è in grado di gestire in modo integrato tutte le componenti del sistema compresi i movimenti degli inseguitori solari. Il sistema operativo dispone inoltre di un'interfaccia grafica semplice e facilmente configurabile, che può essere gestita tramite accesso web o integrata in un centro di controllo remoto.

Osiride-Pve è un vero gioiello di tecnologia informatica, che dedica particolare attenzione alla sicurezza, nei suoi aspetti fisici, logici e funzionali. Questo tema è affrontato e risolto in maniera

ottimale, garantendo una protezione completa dell'impianto in tutto il ciclo di vita, dalle prime fasi di realizzazione fino a tutta la durata della capacità produttiva.

Il settore del fotovoltaico sta crescendo esponenzialmente di anno in anno, contribuendo così a preservare l'ambiente e a offrire una nuova sfida non solo per le aziende già operanti su questo mercato, ma soprattutto per i giovani con nuove idee imprenditoriali. Pur in una fase economica critica, infatti, il fotovoltaico costituisce per l'Italia un'opportunità di sviluppo e di creazione di posti lavoro unica. “Anche Enerqos sta crescendo esponenzialmente e per questo ha attivato la ricerca di diversi profili professionali per ampliare il proprio team. Entro la fine dell'anno infatti, sono previste più di 25 assunzioni per la nostra direzione tecnica: ricerchiamo professionisti e giovani laureati da avviare a una carriera che si prospetta solare” conclude il vicepresidente. ■



Unilab

la misura del business

Unilab Laboratori Industriali è nata su iniziativa di due ingegneri meccanici di Padova, dottori di ricerca in ingegneria industriale, che operano dal 1993 in ambito universitario e aziendale nel settore della metrologia geometrica e dell'analisi dei materiali. Unilab è uno spin-off dell'Università di Padova. Insiediata al VEGA Parco scientifico tecnologico di Venezia dal 1999, Unilab dispone di un laboratorio metrologico altamente attrezzato, realizzato grazie ai contributi della Regione del Veneto e al supporto di VEGA, che effettua servizi di prova, misurazione e collaudo per aziende di altissimo livello operanti nei settori automotive (anche competizioni), meccanico in generale, materie plastiche, materiali avanzati e superleghe, ottica; a titolo di esempio si segnalano collaborazioni tecniche con Bredamenarinibus, Brembo, Benelli, Carl Zeiss, TRW Automotive Italia, Varisco, Zanussi Industries. Il mercato di riferimento di Unilab è costituito dall'intero comparto manifatturiero e dal settore meccanico, con riferimento agli utilizzatori di apparecchiature di prova e dei fruitori dei servizi connessi e dai loro subfornitori.

Il laboratorio è al servizio del mondo industriale e lavora con le Università di Padova e Ferrara

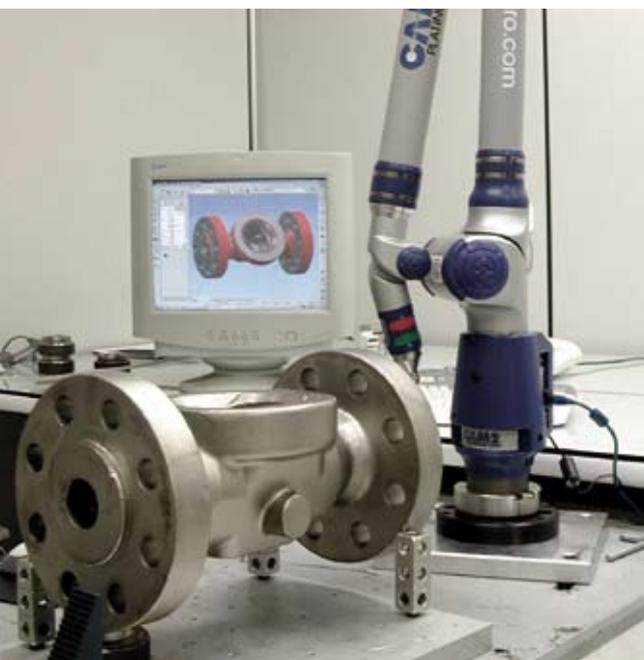
La storia

I fondatori e animatori di Unilab sono due ingegneri laureati a Padova nel 1993, Roberto Guggia e Roberto Meneghello, che hanno conseguito nel 1997 il titolo di dottore di ricerca nel campo dell'ingegneria meccanica. Assegnisti precari, dopo alcuni anni, hanno deciso di realizzare un laboratorio dotato di competenze e attrezzature per fornire servizi avanzati nel campo della metrologia dimensionale e geometrica, un unicum nel territorio veneto, se si escludono alcuni laboratori universitari, con la capacità di erogare servizi tecnici altamente qualificati (misurazione, taratura e formazione) per fornire risposte certe a quelle aziende che hanno la necessità di misure di grande precisione anche su componenti a geometria complessa. Nel 2004 la struttura societaria si è allargata con una nuova risorsa tecnica, Andrea Zaggia, che oggi ricopre la figura di responsabile dell'area metrologica.

Le attività di ricerca svolte dal '93 al '99 all'Università di Padova sono state alla base del progetto, ma l'idea di far nascere una struttura che fornisca un servizio mirato alle imprese, quindi caratterizzato da tempi di risposta e costi di accesso al servizio in linea con le richieste del mercato, è stata alla base della decisione di fondare la società privata Unilab, effettuando un'azione di spin-off universitario.

Nel 1999 è iniziata l'azione di marketing finalizzata a ricercare strumenti di finanziamento pubblico e privato per supportare economicamente l'iniziativa, attività coronata dal successo anche per aver trovato i giusti interlocutori presso il Parco scientifico tecnologico VEGA di Venezia.

È stato comunque necessario, in primo luogo, superare il fatto che due neo dottori di ricerca che intendono mettersi in proprio non hanno la sostenibilità economica per avviare un'iniziativa imprenditoriale e non hanno pertanto la possibilità di accedere a forme di credito tradizionale (banca, finanziamenti pubblici e privati).



Zimbra syncs to iPhone, BlackBerry and desktop clients
for Linux, Mac OS X and virtualization platforms



www.seacom.it

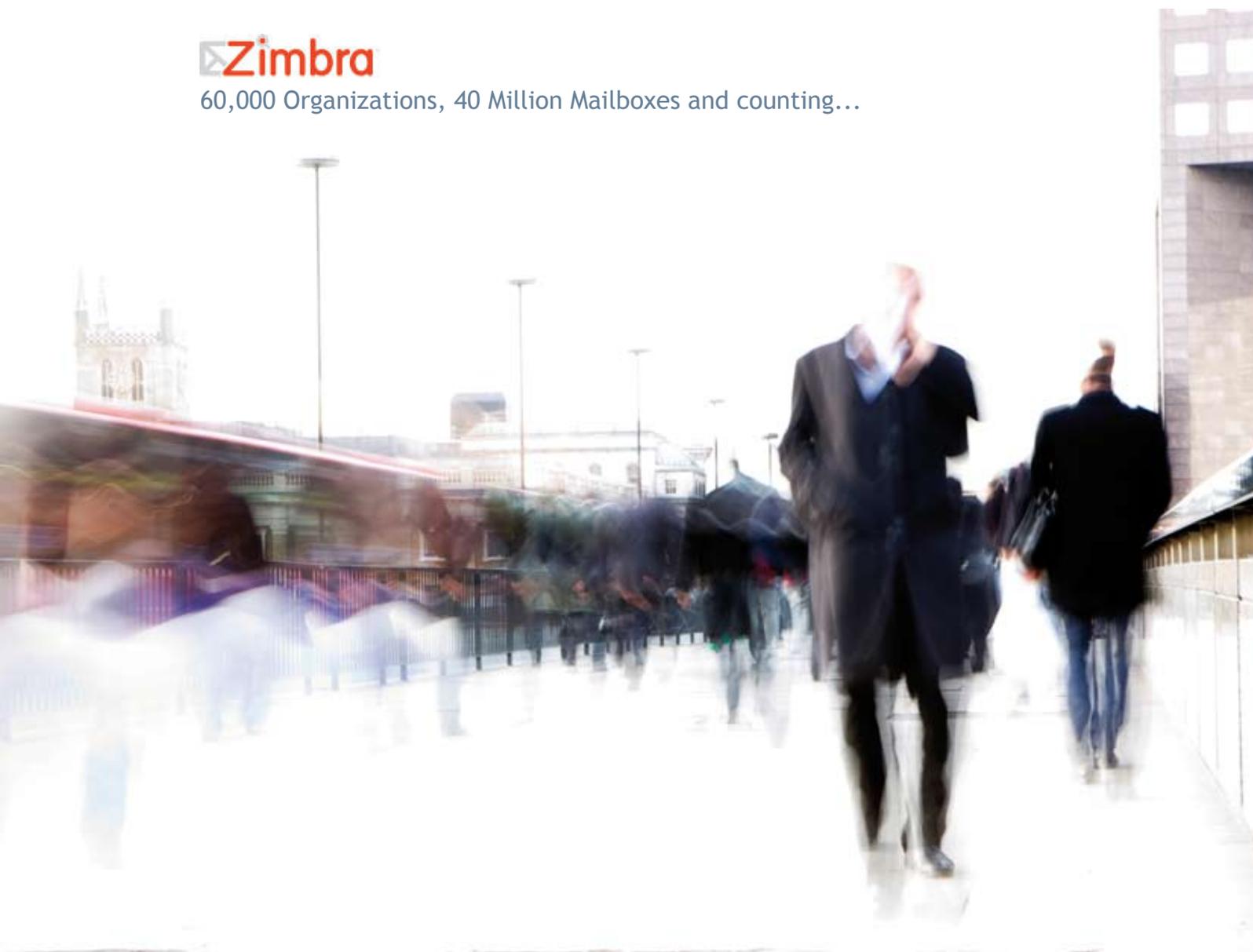
Seacom

the leading open source architects

email messaging and mobile business collaboration
for enterprise, service provider, education
and government environments



60,000 Organizations, 40 Million Mailboxes and counting...



Di fatto, la soluzione definitiva è stata studiata con VEGA e si è concretizzata in un'azione di cessione dell'idea al Parco che, in qualità di ente eleggibile, ha avviato una richiesta di finanziamento a valere sulla legge regionale 36/95 per realizzare le strutture del laboratorio, valutando tecnicamente e economicamente la solidità dell'iniziativa e, successivamente, affidando alla neonata società la gestione delle attività del laboratorio.

A oggi, Unilab ha completato il processo di acquisizione dell'intera struttura e nel 2008 è diventata proprietaria dell'intero laboratorio acquistando attrezzature e strumentazioni. I soci fondatori mantengono un forte contatto universitario con l'Università di Padova e di Ferrara, presso le rispettive facoltà di Ingegneria; in quest'ambito svolgono attività di ricerca e formazione e sono inoltre impegnati in qualità di docenti presso i due atenei.

La struttura tecnica Unilab è dotata di un parco attrezzature che oggi vale centinaia di migliaia di euro. Le sale metrologiche vere e proprie coprono una superficie di circa 120 metri quadrati.

Le attrezzature includono macchine a coordinate (Cmm), bracci di misura antropomorfi, strumenti di misura della forma (rotondimetro, profilometro ecc) apparecchiature per rilevazioni di rugosità.

Il valore globale dell'operazione, comprendendo il capitale proprio, il contributo regionale e l'apporto di VEGA si è aggirato su un valore, attualizzato a oggi, di circa 700 mila euro.

I servizi erogati

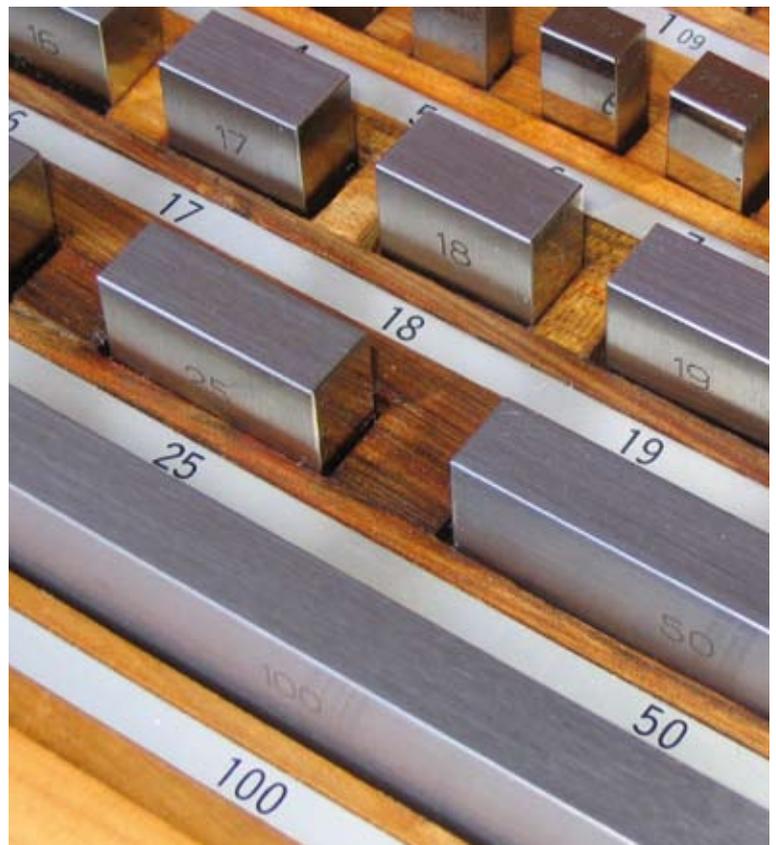
UNILAB effettua: la verifica della conformità di un prodotto alle specifiche costruttive, di tipo geometrico e dimensionale, indicate a progetto; la formazione di base ed avanzata su tematiche di metrologia e sull'utilizzo di strumentazione ed apparecchiature da laboratorio e la consulenza tecnologica sia in ambito di metrologia industriale che in ambito di metodi di sviluppo del prodotto e relativo processo di fabbricazione.

Dal punto di vista della verifica di conformità, le specifiche costruttive riguardano le proprietà geometrico-dimensionali del prodotto in relazione alle tolleranze funzionali e produttive ammesse; Unilab agisce come parte terza di certificazione del processo produttivo, ovvero del prodotto, svolgendo una azione di consulenza per imprese di produzione a supporto sia degli uffici tecnici sia dell'area produzione sia, evidentemente, dell'area controllo qualità.

La formazione, in generale, è erogata mediante corsi di metrologia di base e avanzata. È rilevante notare che il numero di installazioni di Cmm, circa 6 mila unità in Italia, costituisce un interessante mercato per la formazione, solitamente appannaggio delle case fornitrici che erogano formazione tecnico-pratica senza tuttavia affrontare aspetti di teoria di metrologia geometrica.

La consulenza tecnologica è relativa allo studio e sviluppo di processi e prodotti innovativi; la "misura", in senso generale, rappresenta infatti la metodologia principale per l'analisi di un prodotto e del relativo processo di fabbricazione.

Unilab collabora con numerose strutture pubbliche e private che erogano servizi di analisi e caratterizzazione dei materiali, di calcolo e verifica strutturale e di simulazione fisica e numerica di processi termici e meccanici, soprattutto per il settore della meccanica dei materiali metallici. ■



Abbiamo grandi progetti per la vostra Impresa.

*Analisi, progettualità ed interventi mirati
all'ottimizzazione della gestione d'Impresa.*

Oggi, più che mai crediamo che la corretta gestione finanziaria e produttiva
sia alla base del successo di ogni iniziativa imprenditoriale.

Il team di professionisti dello Studio Malacarne renderà più agevole ogni vostro percorso, anche il più arduo.
Gli esiti dello screening preventivo alla vostra azienda, ci consentiranno di realizzare il progetto migliore
per assicurarvi un futuro di sicuro successo.

LA NOSTRA CONSULENZA

- Analisi preliminare della Struttura Aziendale
- Controllo e Analisi approfondita del Bilancio
- Supporto per le Strategie Aziendali
- Guida alla scelta degli Investimenti
- Analisi delle procedure di Pianificazione Finanziaria
- Controllo periodico di Gestione

**M&C STUDIO
MALACARNE**
Consulenza Manageriale per l'Azienda

C.so Matteotti, 141
56025 Pontedera (PI)
Tel. 0587 57267- Fax 0587 57304
www.studiomalacarne.it
studiomalacarne@studiomalacarne.it

STUDIO CERTIFICATO
CSQ  
UNI ENI ISO 9001:2000
CERTIFICATO N° 9175 STMA

I Parchi scientifici e tecnologici, gli incubatori e gli acceleratori, privati e accademici, sono le fucine dove le start up innovative muovono i primi importanti e decisivi passi. È fondamentale andare a visitare queste strutture presenti un po' ovunque in Italia se si desidera avere un assaggio della creatività, della capacità imprenditoriale e delle potenzialità della nuova generazione di imprenditori. Ma non basta. Ci sono infatti numerosissime start up che nascono fuori da queste fucine, che prendono vita ovunque c'è un giovane che ha capito che fare impresa è una sfida potenzialmente carica di soddisfazioni: negli appartamenti, nei locali altrimenti inutilizzati di alberghi, in scantinati incastrati tra edifici residenziali di lusso nel centro delle grandi città, in cittadine e paesi che solo all'apparenza non sono luoghi ideali per fare sbocciare una nuova impresa. A volte sono il frutto di collaborazione tra studenti che giungono da città diverse e quindi hanno più sedi, magari una al nord e una al sud (preferibilmente collegate da voli low cost), altre volte prendono forma in sedi distribuite e virtuali con i soci che vivono distanti tra loro, altre ancora compiono i primissimi passi all'estero per poi mettere nuove radici in Italia.

Queste start up sfuggono alle statistiche e alle analisi, di rado sono in lizza per un premio, più facile incontrarle a qualche business plan competition anche di livello europeo. Ogni tanto qualcuna di queste start up salta fuori, si fa notare benché siano rarissimi i casi dove i soci si dedicano ad attività di promozione o di pubbliche relazioni, ma hanno idee così solide e innovative che a un certo punto arrivano sul mercato quasi come stelle comete che trovano finalmente la loro strada mostrando una scia che diventa visibile a tutti, o quantomeno ai più attenti.

Vi è consapevolezza di questo fenomeno, chi ha la responsabilità di parchi scientifici e tecnologici, di incubatori e acceleratori di impresa sa che queste start up ci sono, e sa anche che sono difficili da intercettare, da incontrare e conoscere per proporre loro strumenti e servizi a supporto dello sviluppo. Le start up che crescono fuori dalle fucine "canoniche" non fanno apposta a rimanere nell'ombra, succede che quei giovani imprenditori sono così concentrati sulla loro impresa che difficilmente li trovi a eventi di networking e tanto meno a convegni e conferenze. Gli imprenditori innovativi che non vivono negli incubatori o nei parchi scientifici e tecnologici tendono a essere fortemente innovativi non solo nello sviluppare la loro idea ma anche nel creare modalità operative e di gestione alla costante ricerca della migliore efficienza possibile e della riduzione dei costi. C'è chi il venerdì fa lavorare i collaboratori da casa per risparmiare, per un giorno, sui costi di trasporto e su quelli di riscaldamento e consumo energetico degli uffici; chi acquista solo computer portatili a efficienza energetica e tutti uguali per ottimizzare tempi e costi nelle relazioni con il supporto tecnico; chi utilizza solo strumenti software open source e condivisi, chi stampa documenti solo se strettamente necessario. Tutti aspetti di un modello animato dalla necessità e dal desiderio di destinare le, spesso poche, risorse disponibili in massima parte al progetto e alle persone che al progetto lavorano. Efficienza ed efficacia, costi fissi ridotti all'osso, anche su questo terreno, oltre a quello dei prodotti e servizi innovativi, si gioca la competitività tra la nuova generazione di imprese e quelle consolidate che non hanno capito quanto è urgente rivedere i processi operativi per adattarli a un mondo sempre più connesso, flessibile, globale, rapido nelle evoluzioni. ▣

Emil Δbirascid

Spontanea fioritura



Il Polo Tecnologico di Navacchio cresce ancora

Progetto V° Lotto

Forma e contenuto si fondono nella prospettiva dell'innovazione tecnologica e della competitività

- Nel cuore della Toscana
- Moduli base aggregabili senza limite
- Ingresso e servizi autonomi
- Diretta relazione tra gli edifici per stimolare la collaborazione e l'interazione tra le aziende
- Risparmio energetico
- Utilizzo dei materiali eco-compatibili

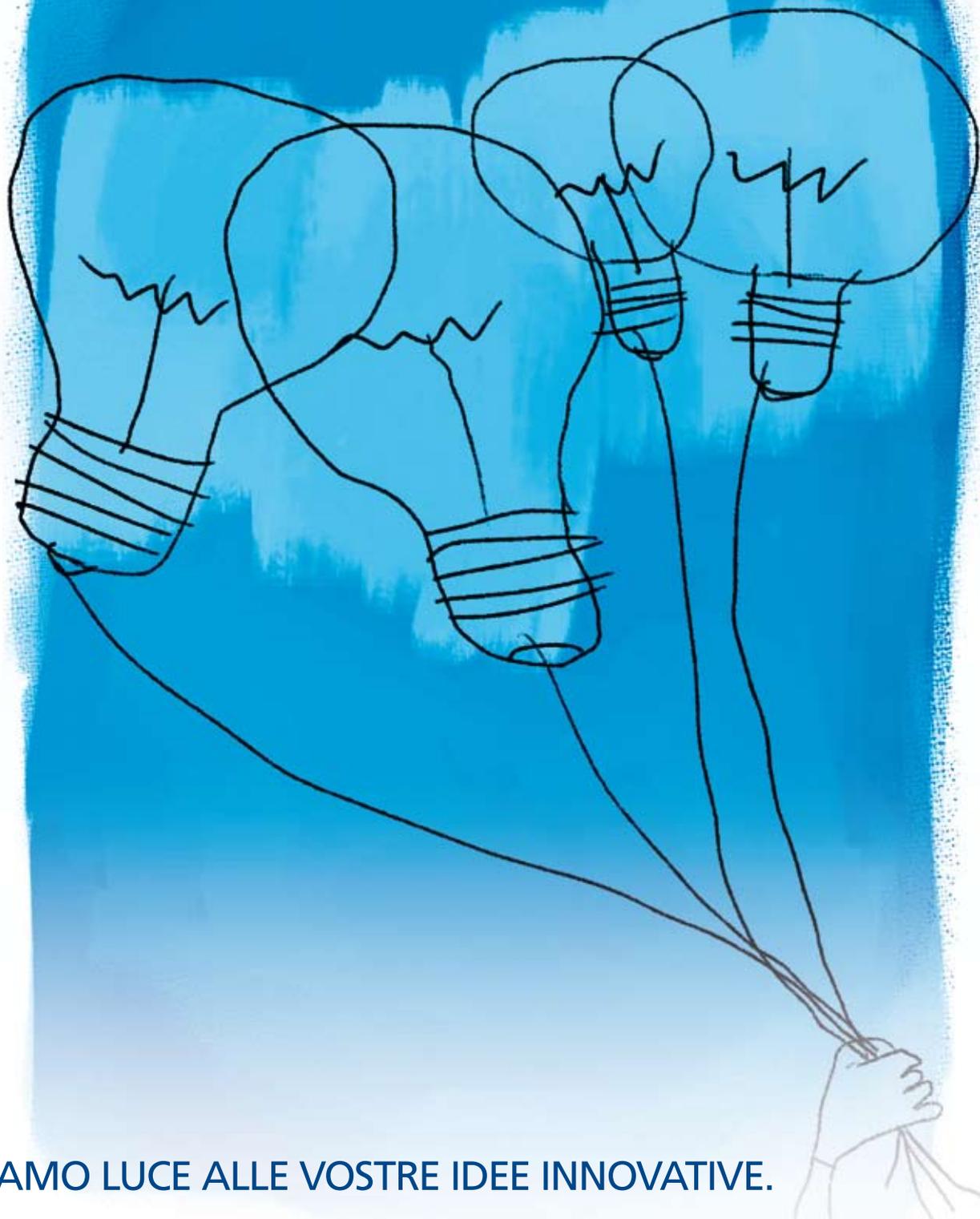
Ufficio vendite: Polo Navacchio SpA
tel: 050 754130 - info@polotecnologico.it
www.polotecnologico.it



POLO TECNOLOGICO

mario cucinella architects

MC A



DIAMO LUCE ALLE VOSTRE IDEE INNOVATIVE.

Intesa Sanpaolo Eurodesk è la società del Gruppo Intesa Sanpaolo con sede a Bruxelles, nel cuore dell'Europa, che risponde concretamente e in modo efficace alla necessità delle imprese italiane di accedere ai finanziamenti a fondo perduto erogati dalla Commissione europea. Grazie alla sua pluriennale esperienza, Intesa Sanpaolo Eurodesk vi offre consulenza sui progetti europei di ricerca, sviluppo tecnologico ed innovazione, ricerca personalizzata delle fonti di finanziamento, monitoraggio ed assistenza per gli appalti comunitari nonché servizi di formazione ad hoc.

Per entrare in contatto con il team di Intesa Sanpaolo Eurodesk potete telefonare al Numero Verde **800-011980** o visitare il sito www.intesasampaoloeurodesk.com



**INTESA SANPAOLO
EURODESK**