### MUZIONE

Idee, reti, business

### TECH IN ITALY

il Paese degli inventori

### EAI E BAIA

le reti internazionali dell'innovazione

### Fare impresa

in Toscana, Friuli Venezia Giulia, Veneto (e Silicon Valley)

A Milano lo startup-show di Smau

Nuovi progetti a 'tutta acqua'



università, start up

PER INFORMAZIONI: info@lobbyinnovazione.it Tel 050 754130



A CURA DEL POLO TECNOLOGICO DI NAVACCHIO



Idee, reti, business

www.lobbyinnovazione.it

### **IUUDAZIDUE**

N. 010/2010



Idee, reti, business







### 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:

Gaia Orlandi Maria Concetta Ranieri redazione@lobbyinnovazione.it info@lobbyinnovazione.it

### Hanno collaborato a questo numero:

Tilli Antonelli, Elisabetta Bevilacqua, Silvia Chiodin, Imrich Chlamtac, Antonio Cianci, Aldo Cocchiglia, Matteo Daste, Elisabetta Ghisini, Pierantonio Macola, Paolo Magrassi, Gaia Orlandi, Andrea Piccaluga, Elena Piccinato, Francesca Pozzar, Marco Sgroi

### Editore:

Polo Tecnologico di Navacchio Via Giuntini, 13 - Navacchio (PI) Tel. 050 754120 - Fax 050 754140 www.polotecnologico.it Iscrizione: Trib. di Pistoia n.8/2008 Spedizione in PostaTarget

### Pubblicità:

Tel: 050/754130 Fax: 050/754140 pubblicità@lobbyinnovazione.it f.rivetti@lobbyinnovazione.it

### Progetto grafico/testata ed impaginazione:

StudioCurious, Cascina (PI) Tel. 050 711639 www.studiocurious.it

### Stampa e Confezione:

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

### Realizzazione Sito web

Noze S.r.I., Navacchio (PI) Tel. 050 754380 - www.noze.it

### **EDITORIALE:**

02 Startup on demand

### **ANALISI**

- 04 Il made in Italy tecnologico
- 08 La fotografia dell'high-tech toscano
- 12 Sociologia del crowdsourcing d'innovazione

### **SCENARIO**

- 14 Unione europea dell'innovazione
- 18 Baia, la rete dell'innovazione che connette Italia e Silicon Valley

### PARCHI E INCUBATORI

- 21 M31, la galassia dell'innovazione unisce i continenti
- Firenze crea impresa, la strategia nasce dall'esperienza
- 28 In Friuli Venezia Giulia per imparare a fare impresa
- 30 Il Polo Tecnologico di Navacchio premia le aziende che crescono di più

### **EVENTI**

36 Smau, il business a Milano con oltre 100 startup in vetrina

### **PROGETTI**

- 38 Boat wide open
- 41 Le forme innovative del divertimento

### CAZZA LA RANDA

44 No (deca)logo

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.

## STARTUP on demand

er chiunque desidera creare un'azienda partendo da un'idea innovativa il sogno è vederla crescere fino a diventare un colosso internazionale capace di rivoluzionare l'intero settore industriale nel quale opera. Questo è il sogno. Ma tra il sogno pienamente compiuto e il nulla-di-fatto ci sono numerose altre possibilità: la vendita della società a una multinazionale, la quotazione in Borsa anche senza essere

la nuova Google, la cosiddetta 'lifestyle company' che pur crescendo e operando in modo efficace non arriverà mai a essere un colosso. Nei numeri scorsi di Innov'azione si è parlato di queste diverse possibilità ma c'è anche un'altra strada percorribile: quella della startup on demand. Vale a dire la creazione di una startup con l'obiettivo di sviluppare un'idea di partenza che trova la sua strada sul mercato partendo da una specifica esigenza già chiaramente espressa dal mercato stesso o, meglio, da un'azienda o un gruppo industriale. In questo quadro il prodotto principale della startup diventa la startup stessa, startup

come prodotto quindi che nasce, cresce,

si sviluppa con l'obiettivo di essere poi venduta sapendo già in

partenza chi è l'acquirente.
Se a qualche purista dell'innovazione che si fa impresa
questa visione non piace,
significa che ha perso di
vista il vero obiettivo che
anima un imprenditore:
avere successo, fare soldi e,
magari, ricominciare l'avventura con una nuova idea. Gli

imprenditori seriali sono forse coloro che possono meglio apprezzare l'idea di startup on demand così come tale modello è apprezzato dagli industriali che sono alla ricerca di nuove idee, tecnologie, opportunità. Dal punto di vista del 'committente' la strategia appare piuttosto efficace e si può sintetizzare con il concetto di 'acquisition and development' che subentra e si affianca al più classico research and development. Acquisition and development è un modello che offre opportunità sia a chi fa la startup sia a chi l'acquisirà appena sarà cresciuta a sufficienza, tra i due soggetti si stabilisce una relazione di reciproco





Emil Abirascid direttore responsabile di Innov'azione

### L'idea imprenditoriale che si fa impresa diventa essa stessa il prodotto da mettere sul mercato

supporto durante tutto il processo di sviluppo ma lasciando alla startup la sua autonomia operativa in modo che possa crescere dando prova diretta della bontà della sua innovazione. Quindi la startup ha sì l'acquirente potenziale pronto ad acquisirla, ma ha anche la responsabilità di comportarsi come una startup nel senso pieno del termine operando a tutti i livelli: ricerca e sviluppo, mercato, vendite. Ciò che l'azienda futuro acquirente può fare è intervenire con una sorta di backup del modello di business se rileva che la startup non riesce a crescere con il ritmo sperato, tale strategia prevede l'impiego delle risorse commerciali e di marketing dell'azienda che intervengono nel promuovere e portare sul mercato il prodotto o soluzione della startup magari con una strategia, ovvero un modello di business, diverso da quello applicato in origine e che può essere anche complementare.

Va sottolineato che la relazione tra startup on demand e impresa è sancita non solo dall'impegno reciproco ma anche dal fatto che fin dall'inizio l'impresa compie un investimento diretto nella startup, investimento che inizialmente tende a non essere di maggioranza e che applica le 'regole di ingaggio' che vengono normalmente adottate da un business angel o da un fondo di seed.

Vi è anche un ulteriore vantaggio che si aggiunge all'interesse industriale e finanziario e coincide con la possibilità di accedere ai risultati di un'attività di ricerca che nasce in contesti diversi da quelli dei laboratori dell'azienda stessa e quindi più autonoma e slegata dalla pressione quotidiana del processo industriale. Ricerca più 'fresca' quindi ma anche più economicamente vantaggiosa perché all'impresa costa meno, in proporzione, investire in una startup che resta una realtà indipendente piuttosto che assumere nuovi ricercatori interni che magari non sono in grado di portare quella visione nuova che serve e che comunque devono essere gestiti come lavoratori dipendenti con tutto ciò che tale scelta comporta in termini di assetti ed equilibri aziendali e di ritorni sull'investimento in termini di produttività.



### 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** 

### IL MADE IN ITALY tecnologico

di Antonio Cianci, consigliere del ministro per la Pubblica amministrazione e l'innovazione

'Italia è tra i paesi europei che sta uscendo meglio dalla crisi internazionale. I numeri dell'economia sono sempre difficili da leggere, tuttavia, nella primavera del 2010 l'Italia ha superato la Gran Bretagna per ■ quanto riguarda il Pil. ed è oggi la sesta economia del mondo, in prima linea, insieme alla Germania, tra i Paesi europei nella crescita della produzione industriale e delle esportazioni. Il merito di questo risultato è dovuto alla sostanziale tenuta di quell'Italia industriale, che produce prodotti di alto livello tecnologico e altamente innovativi. L'Italia è leader mondiale in oltre mille prodotti di eccellenza per un valore complessivo di 235 miliardi di dollari, pari a circa la metà del valore delle nostre esportazioni, che ammontano a 500 miliardi di dollari. È un dato molto importante: solo tre Paesi (Germania, Cina e Stati Uniti) hanno fatto meglio dell'Italia nel 2007 quanto a numero di primi, secondi e terzi posti nell'export mondiale.

Ora questi dati sono precedenti alla crisi mondiale, ma, fortunatamente, i dati del 2009 e quelli sulla prima parte del 2010 sull'andamento dell'export italiano verso i Paesi extra Ue dimostrano che il made in Italy sta reagendo bene, soprattutto grazie alla sua grande capacità di innovazione.

Oggi, con gli Stati Uniti alle prese con difficili dinamiche interne, la Cina è uno dei Paesi a cui l'Italia guarda con maggiore interesse, sia per quanto riguarda gli scambi commerciali, sia per quando riguarda la creazione di partnership industriali che uniscono la creatività italiana e la capacità produttiva cinese. L'Italia è oggi il quinto partner commerciale della Cina e nel 2010 la Cina è uno dei mercati in cui l'Italia sta crescendo di più. Dal 2001, anno dell'ingresso della Cina nel Wto (World trade organization), l'interscambio è passato da 7,8 miliardi di dollari ai 40 attuali, con una crescita, nel primo trimestre del 2010, delle esportazioni italiane verso la Cina del 24,7% sul 2009. Sono cifre ancora piccole, rispetto al potenziale. Per questo motivo l'Italia ha voluto fare bella figura all'Expo di Shanghai, la più importante manifestazione degli ultimi anni. E a Shanghai un importante esempio di cosa sappia produrre l'Italia in termini di innovazione lo ha mostrato il progetto 'Italia degli innovatori', lanciato dal ministro per la Pubblica amministrazione e l'innovazione Renato Brunetta e dal Commissario generale del Governo Beniamino Quintieri. Italia degli Innovatori è una iniziativa dedicata alle eccellenze tecnologiche con l'obiettivo di mettere in evidenza l'ingegno e la tradizionale inventiva italiana. Vuole dare visibilità internazionale all'eccellenza tecnologica italiana, spesso nascosta e poco visibile a livello istituzionale, creando un evento che si aggiunge agli altri che il Commissariato italiano per l'Expo ha programmato in questi mesi con lo scopo di mettere in vetrina l'Italia migliore e cominciare a fare un primo censimento delle eccellenze presenti nel nostro Paese al fine di valorizzarle.

È un'attività importante, anche dal punto di vista culturale. Sono italiane tantissime delle invenzioni che hanno caratterizzato il mondo moderno. Anche se molti non lo sanno, la gran parte degli oggetti che oggi fanno parte della vita di tutti noi sono stati inventati in Italia o da un italiano.

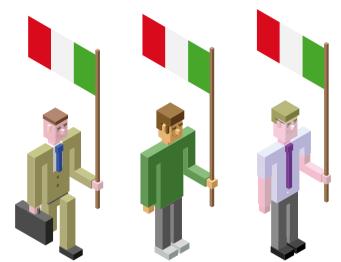
Si pensi al telefono, inventato dall'italiano Antonio Meucci, alla radio, inventata a Bologna da Guglielmo Marconi, alla scoperta dell'energia elettrica e alla pila elettrica, merito di Alessandro Volta, al motore elettrico, che ha rivoluzionato il mondo, realizzato da Galileo Ferraris, al motore a scoppio, inventato nel 1853 (trenta anni prima dei tedeschi Daimler e Benz) da due tecnici italiani, Eugenio Barsanti e Felice Matteucci, al pianoforte, inventato da Bartolomeo Cristofori, all'elicottero, realizzato per la prima volta al mondo nel 1877 da Enrico Forlanini (cui è dedicato oggi l'aeroporto di Milano Linate) e perfezionato da Corradino D'Ascanio, cui dobbiamo anche lo scooter, realizzato per la Piaggio dopo la seconda guerra mondiale e oggi diffuso in tutto il mondo, alla macchina per fare il caffè, inventata da Alfonso Bialetti, al personal computer, inventato da Pier Giorgio Perotto per la Olivetti e ancora oggi esposto a New York come esempio di design e tecnologia, alla scheda telefonica ricaricabile, inventata da Mauro Sentinelli di Telecom Italia, all'Mp3, inventato da Leonardo Chiariglione, al primo microprocessore, progettato e realizzato dall'italiano Federico Faggin nel 1970 presso quella che all'epoca era una piccola azienda americana, la Intel. L'elenco è lunghissimo e comprende anche i grandi scienziati italiani, come Enrico Fermi, il fisico italiano che inventò la prima centrale atomica e Giulio Natta che, inventando la plastica (il polipropilene), diede via alla rivoluzione della società dei consumi.

Non solo: è italiana la prima autostrada del mondo (la Milano-Laghi, usata ancora oggi e aperta nel 1925, anni prima della prima autostrada americana), così come è italiana la prima centrale termoelettrica costruita in Europa (e seconda al mondo), realizzata a Milano, a pochi passi dal Duomo, nel 1884. Oggi moltissimi prodotti sono made in China, ma

Oggi moltissimi prodotti sono made in China, ma ancora oggi molte innovazioni sono *thought in Italy*, pensate in Italia.

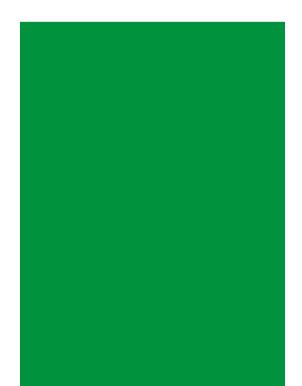
Quando si apre 'il cofano' di molti prodotti tecnologici americani, tedeschi e giapponesi, dentro c'è tecnologia italiana. Pensiamo ai freni delle automobili tedesche, prodotti in Italia dalla Brembo, oppure alle centrali nucleari americane, dove si nasconde molta

### Il progetto Italia degli innovatori, protagonista all'Expo di Shanghai, sarà replicato in altri Paesi





Con questo spirito, l'Italia ha presentato a Shanghai il progetto Italia degli innovatori: per portare a conoscenza del pubblico cinese le più importanti innovazioni italiane, per fare conoscere alla nuova potenza industriale che si sta affacciando con forza nel mondo

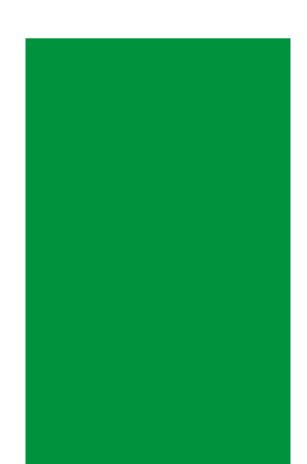




quanto vale e quanto può fare il made in Italy tecnologico. L'Italia è nota in Cina per il design, per i prodotti di lusso e per il suo lifestyle. L'obiettivo di questo progetto, che stiamo portando avanti con l'Agenzia per la diffusione delle tecnologia dell'innovazione e che estenderemo nel 2010 ad altri Paesi, è fare conoscere al mondo un'altra Italia, fatta di tecnologia di altissimo livello, di innovazioni di avanguardia anche in settori che spesso si pensa che siano appannaggio di altri Paesi, ma che vedono l'Italia primeggiare. In particolare crediamo che Italia e Cina debbano lavorare insieme nei settori dell'innovazione della tecnologia: l'Italia per la sua grande capacità di creare innovazione, la Cina perché ha raggiunto un livello di grande eccellenza tecnica. Insieme, innovazione italiana ed eccellenza tecnica cinese possono essere una nuova chiave di lettura del prossimo futuro. Il progetto ha un respiro più ampio ed è il primo passo di una politica di promozione dell'innovazione italiana. Il progetto è molto semplice. Lanciato lo scorso anno, dal 3 giugno al 30 settembre 2009 è stato possibile registrarsi online su sito del ministero per la Pubblica amministrazione e l'innovazione per segnalare la propria innovazione. Le proposte (avanzate da imprese, consorzi, Università, centri di ricerca, Parchi scientifici e tecnologici italiani) potevano riferirsi a innovazioni tecnologiche per la città oppure a innovazioni per i cittadini e per la qualità della vita.

Durante il periodo di apertura del bando sono stati registrati 25.386 accessi al sito e 3.516 download del bando. Allo scadere dei termini di presentazione sono state proposte 454 innovazioni che sono state valutate da un comitato tecnico.

La selezione ha individuato 265 progetti. Le proposte scelte, per la gran parte già collaudate e sperimentate in Italia e all'estero, riguardano gli ambiti di costruzioni e urbanistica, tecnologie ambientali, salute, e-government, comunicazioni e media, mobilità, patrimonio storico, protezione civile e sicurezza. Il 59% dei partecipanti proviene dal nord Italia, il 27% dalle regioni del centro e il 14% dal meridione. Ha fatto impressione vedere quanta tecnologia di alto livello produce l'Italia. Ed è un bene che questa cominci a essere promossa non solo attraverso le missioni commerciali, ma con un vero e proprio programma di comunicazione, come quello avviato dal governo in occasione di questo Expo, che porti il pubblico internazionale a percepire, nuovamente, l'Italia come Paese leader nei settori dell'ingegneria e della tecnologia avanzata.



### "ENERQOS: L'IDEA PIÙ BRILLANTE PER IL FUTURO DELLA MIA AZIENDA."

Luigi Perico
Direttore Generale Tiba-Limonta Sport





### SISTEMI FOTOVOLTAICI ENERQOS: PIÙ VALORE AI TUOI INVESTIMENTI.

Un impianto fotovoltaico Enerqos non è solamente un investimento redditizio, ma è soprattutto un investimento sicuro. L'imprenditore che sceglie Enerqos ha la certezza di utili garantiti e rischi minimi, grazie a un impianto altamente performante e al dettagliato programma ventennale di Gestione e Manutenzione che ne assicura la funzionalità ottimale nel tempo. Qualunque sia la struttura del tetto della tua azienda, Enerqos ti offre la migliore soluzione tecnologica ed architettonica per ottenere il massimo ritorno economico dall'impianto.



CHIAVI IN MANA



**INDUSTRIAL ROOFS** 



**SOLAR PARKING** 



**MANUTENZIONE** 





e competenze tecnologiche presenti in Toscana costituiscono un elemento importante per il suo sistema economico. Competenze che si esprimono nella presenza di imprese ad alta tecnologia, di occupazione qualificata, di impegno in innovazione tecnologica, oltre che nei risultati della ricerca scientifica e tecnologica delle Università e dei centri di ricerca della regione. Sebbene siano potenzialità ampiamente riconosciute, si sa relativamente poco di queste imprese e delle loro caratteristiche: oltre alla difficoltà nel definire in

In Toscana, dal 2001 (data in cui l'Amministrazione Provinciale di Pisa affida la realizzazione del progetto su scala provinciale) la Scuola Superiore Sant'Anna monitora con il suo "Osservatorio sulle imprese hightech della Toscana" (http://www.hightechtoscana.it) le imprese ad alto contenuto tecnologico della regione. Dal 2009 il progetto è coordinato in partnership con Unioncamere Toscana.

La recente presentazione del rapporto annuale sull'alta tecnologia in Toscana (scaricabile sul sito dell'Osservatorio nell'area delle pubblicazioni) ha permesso di delineare le caratteristiche principali di queste

# La fotografia dell'high-tech

di Andrea Piccaluga, delegato al trasferimento tecnologico della Scuola Superiore Sant'Anna e presidente della Siaf di Volterra toscano

modo esaustivo cosa si intenda per alta tecnologia, risulta difficile individuare questa tipologia di imprese utilizzando esclusivamente fonti ufficiali.

Il sistema dell'high-tech è estremamente dinamico: i tassi di natalità di questi settori sono solitamente più consistenti di quelli registrati per l'economia nel suo complesso, e numerosi sono i processi di trasformazione che possono interessare le aziende tecnologiche, con fusioni, scissioni ed anche cessazioni. Inoltre, il sistema è decisamente eterogeneo perché include realtà aziendali molto diverse tra loro per strategie commerciali e tecnologiche.

Per questi motivi le fotografie del settore high-tech devono essere non solo accurate ma anche ripetute nel tempo, con una conoscenza approfondita che arrivi a qualificare una per una le aziende, per tipologia e caratteristiche.

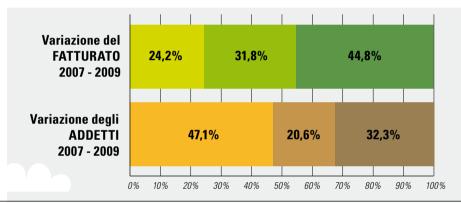


aziende. Con una metodologia di individuazione delle imprese ad alto contenuto tecnologico che supera i limiti delle classificazioni ufficiali e che è il risultato di una consistente attività di ricerca empirica sulle principali caratteristiche delle imprese tecnologicamente più evolute, l'Osservatorio ha censito alla data attuale 886 aziende.

Queste imprese, in base alle nostre stime, hanno realizzato nel 2009 circa 3,5 miliardi di euro e coinvolto 15mila addetti. A livello settoriale (Tab.1), emerge il peso consistente dei settori legati all'ICT che complessivamente (con il contributo dei settori dell'Informatica, Informatica distribuzione, Informatica ricerca e sviluppo, Telecomunicazione servizi e Telecomunicazioni ricerca e sviluppo) rappresenta il 42,3% del totale delle imprese censite. L'età media delle aziende è pari a 15 anni, ma l'osservazione a livello settoriale mostra che i settori più storici della regione sono quelli dell'Automazione industriale, del Farmaceutico, della Chimica e del Biomedicale in cui le imprese hanno un'età media superiore ai venti anni; l'ambito relativamente più giovane è invece quello delle Biotecnologie, con aziende che mediamente, hanno cinque anni di età. I dati relativi al fatturato



Fig. 1 Distribuzione percentuale delle imprese del campione per variazione del fatturato e degli addetti nel periodo 2007-2009 (n=359)

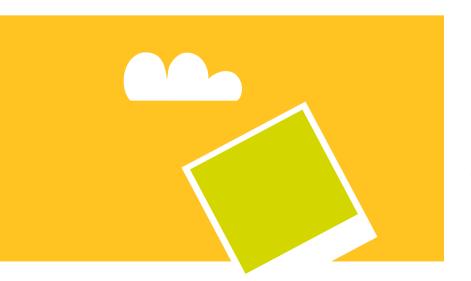


Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana, 2009



Dati e analisi dell'Osservatorio della Scuola Superiore Sant'Anna raccolti su un campione di 624 imprese, mostra che la quota più consistente delle piccole imprese (ovvero con un fatturato fino a un milione di euro) è rilevabile nei settori dell'Informatica e dell'Informatica ricerca e sviluppo (rispettivamente 36,7% e 17,7%), mentre le imprese di dimensioni maggiori (con oltre 10 milioni di euro di fatturato prodotto nel 2009) appartengono prevalentemente al settore dell'Automazione industriale (22,9%). La struttura occupazionale riflette sostanzialmente questa composizione: le imprese con un numero di addetti inferiore a 20 unità operano per il 29,9% nel settore dell'Informatica; le grandi imprese del campione (con oltre 100 addetti) si riscontrano nell'Automazione industriale e nell'Informatica (14.3%).

In altre parole, sono circa una trentina le imprese di grandi dimensioni, nel senso che hanno più di 100 addetti e un fatturato che supera i 10 milioni di euro, la maggior parte delle quali opera in mercati prevalentemente stranieri e, aspetto particolarmente rilevante per l'economia regionale e il suo sviluppo, alimenta un indotto di piccole imprese tecnologiche locali. Le imprese più piccole rappresentano comunque la quota più consistente del sistema: sono circa il 64% le imprese che ha realizzato meno di un milione di euro di ricavi nell'ultimo anno e circa l'80% quelle che hanno meno di venti addetti. In questo gruppo di piccole imprese tuttavia, si riconoscono alcune giovani realtà fortemente innovative che sviluppano idee e tecnologie nate nei laboratori di ricerca universitari (spin-off), molte delle quali scelgono di insediarsi in incubatori e parchi scientifici e tecnologici per essere sostenute nel processo di crescita e sfruttare le sinergie derivanti dalla possibilità di collaborazione con realtà avviate (sono esempi in questo senso Witech di Navacchio, Siena Biografix di Siena, Robotech di Peccioli e Protera di Firenze).



Riguardo all'evoluzione complessiva del fatturato e degli addetti nel periodo 2007-2009 si registra un calo del fatturato del 9,3% e una variazione positiva del numero degli addetti pari al 5,7%. Tuttavia, l'osservazione sulle performance delle singole imprese suggerisce che questa evoluzione è fortemente influenzata dall'andamento di alcune grandi aziende. Un'osservazione più attenta evidenzia infatti che, nonostante a livello aggregato si registri una variazione negativa, esiste una quota pari a circa il 45% di imprese interessate da una crescita del fatturato (Fig. 1). Analogamente, sebbene il numero degli addetti risulti complessivamente in crescita nel periodo considerato, una percentuale di imprese high-tech pari a circa il 47% (soprattutto con meno di 20 addetti), ha mantenuto pressoché stabile il proprio numero di addetti.

Un nutrito gruppo di imprese high-tech toscane cerca quindi di difendersi dalla congiuntura negativa del mercato: cresce, magari timidamente, in termini di ricavi e mantiene la sua struttura occupazionale invariata, probabilmente prevedendo una ripresa non lontana.

Quali sono le ragioni di questo andamento positivo? Un elevato livello qualitativo della ricerca realizzata che diventa un elemento fortemente discriminante se correlato alla capacità di inserirsi in mercati tecnologicamente e territorialmente nuovi. I dati raccolti mostrano che la quota di fatturato complessivamente prodotto nel 2009, ottenuta in seguito a transazioni con Paesi europei ed extra-europei, è risultata pari circa il 13%. La ricerca evidenzia anche la presenza di circa duecento imprese high-tech toscane (ovvero il 30% del campione di riferimento) che esporta in Europa, e circa centocinquanta (22,3%) che si rivolge in mercati extra-UE, anche se solo per il 20% di queste imprese i ricavi derivanti da questi mercati superano il 20%.

Poche le imprese che hanno scommesso sui mercati asiatici: un esempio è Esaote, importante realtà operante nell'imaging diagnostic non invasivo e fra i dieci principali produttori mondiali. Una grande impresa in cui l'innovazione è certamente imprescindibile e che ha conosciuto un forte incremento del fatturato perché ha saputo cogliere le opportunità dell'espansione nel mercato cinese. Ma anche un'impresa che non avrebbe potuto raggiungere la attuale quota di mercato, arrivando a competere con giganti internazionali del settore, se non avesse potuto contare su un indotto regionale di imprese fortemente specializzate, con le quali ha intrapreso politiche di condivisione degli obiettivi.

L'alta tecnologia toscana, quindi, si rivela ricca di potenzialità, pur esistendo possibili interventi per il futuro:

- 1) la consistente presenza di piccole imprese high-tech, che richiede meccanismi di sostegno nel percorso di crescita;
- 2) il ruolo ancora poco riconosciuto delle grandi imprese del territorio, come bacini di ricerca scientifica e tecnologica e di occupazione, nonché per i processi di accorpamento/fusione che sono in grado di generare;
- 3) la valorizzazione delle competenze in grado di innescare meccanismi di attrazione dall'esterno di imprese, capitali e risorse umane. Intanto l'Osservatorio continuerà a monitorare l'alta tecnologia della regione, aggiornando il suo censimento (consultabile sul sito) e fornendo approfondimenti sulle eccellenze toscane e dati sull'andamento del settore. Perché l'high-tech in Toscana è una realtà.

Tab. 1 Caratteristiche delle imprese high-tech oggetto di indagine

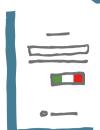
| Settore<br>di appartenenza            | % imprese sul totale censite (n=886) | età<br>media<br>(n=720) | % imprese per classe di<br>fatturato ('000 euro) (n=624) |                               |                          | % imprese per classi di<br>addetti(n=624) |                                  |                                |
|---------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|--|-------------------------------|--------------------------|---|----------------------------------|--------------------------------|
|                                       |                                      |                         | fino a<br>1000<br>(n=400)                                | da 1000<br>a 10000<br>(n=168) | oltre<br>10000<br>(n=56) | fino a 20<br>addetti<br>(n=521)           | da 20 a<br>100 addetti<br>(n=75) | oltre 100<br>addetti<br>(n=28) |
| Aerospaziale,<br>Aeronautica e Difesa | 1,6                                  | 16                      | 0,3  | 1,9                           | 5,7                      | 0,6                                       | 0,0                              | 7,1                            |
| Automazione Industriale               | 12,9                                 | 23                      | 9,1  | 17,9                          | 22,9                     | 8,6                                       | 17,3                             | 14,3                           |
| Biomedicale                           | 4,6                                  | 21                      | 2  | 5,1                           | 17,1                     | 2,9                                       | 8,0                              | 7,1                            |
| Biotecnologie                         | 2,7                                  | 5                       | 0,8  | 0                             | 0                        | 0,8                                       | 0,0                              | 0,0                            |
| Chimica                               | 3,4                                  | 22                      | 2,3  | 7,1                           | 11,4                     | 3,3                                       | 5,3                              | 10,7                           |
| Energia e ambiente                    | 6,1                                  | 14                      | 4,3  | 5,8                           | 2,9                      | 4,0                                       | 6,7                              | 7,1                            |
| Farmaceutico                          | 3,2                                  | 23                      | 0,5  | 1,3                           | 5,7                      | 1,0                                       | 0,0                              | 7,1                            |
| Informatica                           | 25,2                                 | 12                      | 36,7   | 19,2                          | 11,4                     | 29,9                                      | 20,0                             | 14,3                           |
| Informatica distribuzione             | 1,5                                  | 12                      | 3,3  | 1,9                           | 0                        | 2,9                                       | 0,0                              | 0,0                            |
| Informatica R&S                       | 10,6                                 | 10                      | 17,7   | 6,4                           | 2,9                      | 14,4                                      | 8,0                              | 3,6                            |
| Microelettronica                      | 6                                    | 17                      | 6,3  | 9,6                           | 2,9                      | 5,7                                       | 4,0                              | 3,6                            |
| Servizi per l'innovazione             | 4,5                                  | 13                      | 5,8  | 3,2                           | 2,9                      | 3,6                                       | 0,0                              | 3,6                            |
| Strumentazione scientifica            | 2,4                                  | 16                      | 3,5  | 3,8                           | 2,9                      | 2,3                                       | 1,3                              | 0,0                            |
| Telecomunicazioni servizi             | 2,4                                  | 12                      | 0,5  | 5,1                           | 0                        | 1,3                                       | 4,0                              | 7,1                            |
| Telecomunicazioni R&S                 | 2,6                                  | 16                      | 1,5  | 1,9                           | 0                        | 1,5                                       | 0,0                              | 0,0                            |
| Altro                                 | 10,3                                 | 17                      | 5,3  | 9,6                           | 11,4                     | 17,1                                      | 25,3                             | 14,3                           |
| Totale settori                        | 100                                  | 15                      | 100  | 100                           | 100                      | 100                                       | 100                              | 100                            |

Fonte: Osservatorio sulle imprese high-tech della Toscana, 2009

giudizi sulla ricerca scientifica e tecnologica italiana sono spesso schizofrenici. Da un lato, lo sfascismo di coloro per i quali siamo vecchi, poveri e al lumicino. Dall'altro, la poco acuta constatazione che «in Italia non mancano eccellenze di livello internazionale», come se questo non fosse vero ovunque.

Esiste tuttavia una fonte semplice e controllabile che. affiancata alle complicate e controverse statistiche sui brevetti e sulle pubblicazioni scientifiche, ci consentirebbe di essere più analitici e oggettivi. Questa fonte sono i marketplace che facilitano il crowdsourcing di innovazione.









### entirebbe di essere più analitici e oggettivi. Questa fonte sono i marketplace che facilitano il rowdsourcing di innovazione. Sociologia del CROWDSOURCING d'innovazione

di Paolo Magrassi, magrassi.net

### Crowdsourcing

Avrete già sentito parlare del crowdsourcing, ossia la ricerca di collaborazioni "nella nuvola" (si veda "Il business della collaborazione", su Innov'azione, febbraio 2010). È un fenomeno ricco e articolato, che si può guardare da diverse angolazioni. Può trattarsi di interrogazioni rivolte a una massa di individui per fare previsioni, come nei predictive markets. Oppure di richieste di collaborazione wiki-based, come quando un'azienda invita il pubblico a produrre da sé il manuale d'uso di un prodotto complicato come uno smartphone, o i dipendenti a creare l'enciclopedia interna che, in stile Wikipedia, descriva dinamicamente prodotti, servizi, progetti, clienti, dipendenti, partner. Si parla di crowdsourcing anche quando un ente pubblico o un'azienda interroga il pubblico per risolvere un problema, emettendo dei bandi attraverso appositi siti web che possono essere proprietari o gestiti da terzi. I bandi descrivono quali sono i compiti per i quali serve aiuto. Il più delle volte sono ricerche piuttosto ordinarie: traduttori o fotografi per un convegno, idee per una campagna pubblicitaria, programmatori per il debugging, addetti al data entry. È un'alternativa al tradizionale appalto di terze parti, ma a volte può diventare anche un'alternativa all'utilizzo esclusivo dei collaboratori interni per compiti più delicati, come per esempio le innovazioni, di prodotto o di processo.

### Crowdsourcing di innovazione

Chi ha detto che le idee innovative possano o debbano provenire solo da chi lavora dentro l'azienda o dai collaboratori esterni istituzionali, come consulenti e partner? Perché non approfittare dell'enorme bacino di intelligenza e competenza che risiede là fuori, nella nuvola del web?

Ecco che, allora, certe aziende hanno cominciato negli anni '90 a creare siti web attraverso i quali invitare il pubblico generale a partecipare alla creazione di idee innovative. Ben presto sono nati dei broker di innovazione specializzati nel mettere in contatto aziende, enti pubblici e organizzazioni non-profit da un lato e, dall'altro, persone o piccole imprese potenzialmente capaci di contribuire.

Oggi, sui siti di Innocentive, Yet2.com e simili, le organizzazioni che cercano invenzioni e idee innovative postano le proprie richieste, promettendo premi in denaro e consegnandoli a chi presenta la soluzione migliore.

Gli argomenti vanno dalla genetica alle telecomunicazioni, dai metodi per la pulizia automatica delle toilette alla meccatronica nanometrica, dalle tecnologie agroalimentari all'innovazione delle agenzie bancarie.

Chiunque senta di avere le competenze necessarie si sceglie il quesito al quale rispondere, ci pensa e formula una proposta. Alla scadenza prefissata, l'ente (spesso anonimo) che ha postato il quesito decide se gualcuno merita di essere premiato e quindi remunerato per la sua proposta con premi prefissati il cui ammontare è compreso tra i 5mila e i 50mila dollari. Il broker, dal canto suo, vigila sulla regolarità del processo.

### Innovazione di processo e knowledge brokering

Mentre inizialmente su questi marketplace si trovavano solo richieste di innovazioni di prodotto a base fortemente tecnologica, da qualche anno sta crescendo anche il numero delle richieste di innovazioni di processo. Si può interrogare il web circa come diffondere servizi bancari in territori remoti, come integrare Facebook o LinkedIn nel software applicativo Sap, o come accrescere l'utilizzo dei trasporti pubblici a Chicago per ridurre l'inquinamento.

### Classifica per numero di soluzioni presentate



Elaborazione da dati di Innocentive Inc.

Per questa via hanno luogo importanti trasferimenti di competenze tra organizzazioni che solitamente non si parlano non già perché siano in concorrenza, ma perché ritengono i propri settori troppo diversi per potervi applicare soluzioni analoghe.

Invece, come sanno bene i consulenti strategici, che da sempre parlano di knowledge brokering, spesso possono aversi risultati sorprendenti, come quando si applica allo sportello bancario la soluzione escogitata ai Disney Park per gestire le code, o alla vendita dei servizi di gestione patrimoniale i criteri adottati con i pazienti dell'ospedale (sono casi realmente accaduti). Comunque, sui marketplace del crowdsourcing d'innovazione continuano a prevalere le ricerche di innovazione di prodotto, a base tecnologica, ed è per questa ragione che i risultati ottenuti possono rivelarsi utili per misurare la qualità tecnologica di un Paese.

### La presenza italiana

Statistiche pubblicate nel 2009 da Innocentive, uno dei marketplace principali, dicono che i circa duemila residenti italiani allora iscritti avevano presentato 238 soluzioni/proposte, vincendo otto volte. Cioè, il 3,5% delle proposte italiane erano state riconosciute valide e premiate. Davanti agli italiani c'erano soltanto russi (7,5%), tedeschi (5%) e francesi (4%). Gli Usa avevano sino ad allora visto premiate solo il 3% delle proposte. Cinesi e indiani erano all'1%.

Questi numeri vanno depurati da alcune distorsioni, come per esempio quelle di natura linguistica. I paesi anglofoni e i Paesi dove, all'opposto, l'inglese si mastica pochissimo, come Cina e Giappone, sono penalizzati dalla statistica che abbiamo qui presentato, per ragioni sulle quali è inutile dilungarsi adesso. Ma, una volta applicate le opportune correzioni, l'analisi dei risultati sui siti di crowdsourcing d'innovazione può fornire indicazioni utili circa il livello qualitativo delle risorse umane scientifico- tecnologiche di un Paese. Guardando ai marketplace nei quali le sfide lanciate sono in maggioranza di natura scientifica e tecnologica, possiamo stare certi che le persone che vi partecipano sono in larga parte ricercatori. E il fatto che il paese A abbia, sul marketplace, un tasso di successo superiore a quello di B è un indicatore della qualità di ricercatori e ingegneri di A rispetto a quelli di B.

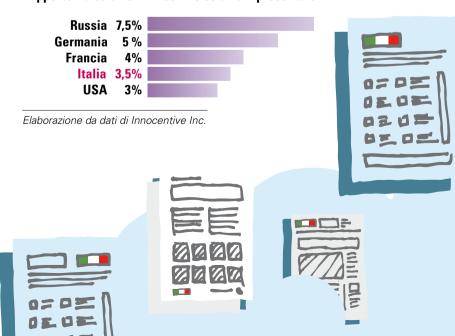
### Gli scienziati e ricercatori italiani sono tra i più attivi nel proporre idee e progetti di successo

### La sociologia del crowdsourcing

Si tratta di un dato oggettivo prezioso, che si spinge ben al di là delle rudimentali metriche delle quali disponiamo, come gli indici di citazione dei paper scientifici, i loro impact factor o peggio la loro pura e semplice numerosità. Come sanno tutti coloro che si occupano di scienza, nei Paesi (come l'Italia) dove le pubblicazioni scientifiche sono un criterio cruciale per la selezione nei concorsi pubblici, la gente ha sviluppato tecniche raffinate e contorte per gonfiare e imbellettare i numeri: sono così sorti a migliaia journal, comitati scientifici, congressi e sistemi autoreferenziali di vario genere che non producono granché ma servono a fare carriera universitaria. (Nei Paesi più avanzati, o nelle organizzazioni private, i ricercatori vengono assunti per chiamata diretta da parte di direttori che ne conoscono bene l'effettivo contributo qualitativo perché hanno letto, e non solo contato, le loro pubblicazioni). In queste condizioni, discernere il grano dalla crusca per orientare efficacemente risorse e investimenti diventa difficile. D'altro canto il numero di brevetti depositati, che costituisce una buona approssimazione del valore tecnologico di una comunità, probabilmente sottostima il contributo italiano. perché da noi la cultura della proprietà intellettuale è poco diffusa (si veda "Una nuova cultura dell'innovazione", Innov'azione, febbraio 2010). I primi dati grezzi tratti da Innocentive inducono a sospettare che la qualità degli addetti della ricerca e sviluppo italiani sia di buon livello, probabilmente superiore a quel che spesso ci raccontiamo. Una sociologia del crowdsourcing condotta in modo rigoroso ci consentirebbe di misurare meglio il loro rilievo nella filiera globale delle innovazioni a base scientifico-tecnologica e quindi alla fine aiuterebbe a orientare gli investimenti in ricerca e sviluppo. 

•

### Rapporto tra soluzioni vincenti e soluzioni presentate



olti sono i progetti di ricerca che non arrivano a tradursi in prodotti concreti e che finiscono su qualche sito dimenticato o tra fascicoli impolverati. Purtroppo questo accade a troppi progetti scientifici e tecnologici in Italia e nel resto d'Europa.

Il ciclo di vita di un progetto europeo appare spesso troppo breve: inizia, il più delle volte, presso la Commissione europea con l'apertura di un bando, prende vita nei vari centri di ricerca ed enti accademici e si conclude qualche anno dopo con la presentazione dei risultati presso la stessa Commissione europea. Centinaia di ricercatori sviluppano nuove idee e soluzioni, elaborano articoli scientifici, producono prototipi e raggiungono in maniera efficace gli obiettivi prefissati dal progetto di ricerca. Lavorano per anni con passione e in sinergia con colleghi di altri Paesi europei a un progetto che però difficilmente passerà dal laboratorio al mercato. Questo è il maggior limite della ricerca in Europa, limite di cui la stessa Commissione europea è ben consapevole, e questo è ciò che la European alliance for innovation (Eai) si prefigge di contribuire a superare.

## Unione europea dell'innovazione



Nasce l'European alliance for innovation con l'obiettivo di favorire lo sbocco al mercato dei progetti di ricerca che nascono grazie ai programmi della Commissione europea

"La Eai ci offre un portale di interazione non solo con le Università, ma anche con le aziende e le varie agenzie pubbliche che controllano la tecnologia e l'innovazione europea".

Gabriel Silberman, senior vice president and director CA technologies (New York, USA)

Qualche mese fa il presidente della Commissione europea José Manuel Durão Barroso ha affermato: "L'innovazione è il nostro unico modo per affrontare le grandi sfide sociali che abbiamo di fronte". È indubbio che l'innovazione sia anche una valida risposta alla crisi economica e sociale in cui l'Italia e altri Paesi europei versano ormai da anni, ma affinchè vi sia innovazione è importante istituire un dialogo tra i principali attori della ricerca e del mercato. La Eai nasce quindi come risposta a un'esigenza europea, grazie all'iniziativa di Create-Net (www.create-net.org - centro di ricerca in ambito Ict che il ministero dell'Istruzione, dell'Università e della ricerca ha riconosciuto nella "top ten" dei centri privati no profit più rilevanti a livello nazionale) e di lcst (www.icst.org - Institute for computer sciences, social informatics and telecommunications engineering – la più grande "professional society" europea in campo lct), con il sostegno di Nanopolis, del European multimedia forum e del Cost (European cooperation in science and technology).

La Eai è un catalizzatore dell'innovazione che guarda allo sviluppo come a un ciclo completo che va dall'istruzione alla ricerca, passa per l'imprenditorialità e le politiche sull'innovazione e approda allo sviluppo di prodotti e tecnologie con una forte domanda di mercato. È in questo processo che si innescano una serie di ricadute positive per l'intera società, quali la creazione di nuovi posti di lavoro e il miglioramento della qualità della vita.

È necessario arrivare a una nuova mentalità e un nuovo modello di ricerca in grado di trasferire alle imprese i risultati ottenuti in laboratorio. La missione della Eai, dunque, è unire i principali attori europei dell'innovazione e sviluppare progetti condivisi, i cui risultati rimangono nel tempo per essere sfruttati sul mercato.

L'Europa necessita della Eai: lo ha dimostrato il recente Forum europeo dell'innovazione (Efi) 2010, tenutosi a Trento dal 23 al 25 giugno scorsi, che ha visto riuniti i principali protagonisti del mondo dell'innovazione e dell'Ict. Quasi trecento persone provenienti da tutta Europa, tra rappresentanti dell'industria, della Pubblica amministrazione, dell'Università e della ricerca hanno partecipato ai lavori e testimoniato la loro volontà d'essere parte integrante del network della Eai, una rete strategica che coinvolge istituzioni accademiche e di ricerca, imprenditori, aziende, investitori, pubbliche amministrazioni e riconosciuta dalla stessa Commissione europea.

"La Eai è un'iniziativa emozionante e certamente una delle più grandi opportunità per l'Europa per contrastare la stagnazione economica".

Afonso Ferreira, direttore scientifico del Cnrs (Francia)



### L'approccio operativo

La partecipazione alla Eai è aperta sia alle organizzazioni, che si riuniscono nello Strategic forum, sia agli individui, organizzati in una community. Il forum ha il compito di delineare le strategie di innovazione a livello politico ed economico fungendo da voce unica per tutti i membri della Eai: aziende, Università, istituzioni e centri di ricerca. La community, con un approccio grassroots (che parte dal basso), agevola lo scambio di informazioni e lo sviluppo della conoscenza fra tutti gli individui che per interesse personale o per lavoro si occupano di innovazione. Tutto ciò avviene nei Sib (Science, innovation and business technology) council, gruppi di interesse che lavorano su diverse aree tematiche.

### I Sib... laboratori di innovazione

I Sib, aperti a chiunque desideri parteciparvi mediante registrazione gratuita tramite il sito http://community. eai.eu, sono in fase di costituzione e hanno l'obiettivo ambizioso di essere un incubatore virtuale per la realizzazione del ciclo dell'innovazione. I partecipanti a un Sib si incontrano all'interno di uno spazio online, scambiano e generano idee, istituiscono rapporti di collaborazione e promuovono le attività di business anche tramite i Sib summit che si tengono, uno per ogni singola area, una volta all'anno.

Al centro dell'operazione dei Sib, e dell'Eai più in generale, c'è il concetto di *innovation cycle*, il ciclo dell'innovazione. I Sib, tramite l'uso delle tecnologie web e di comunicazione più all'avanguardia, agiscono come incubatori virtuali accelerando il passo dello stesso ciclo e offrendo al loro interno servizi specifici di supporto alle sue diverse fasi. I Sib in rete a oggi

### "Il Forum aiuta a diffondere una nuova cultura dell'innovazione"

Giovanni Colombo, membro del Comitato esecutivo dell'European institute of innovation and technology (EIT)



sono 12, fra i più attivi elenchiamo: Future internet technologies (Sib-Fit), finalizzato a promuovere lo sviluppo e nuove idee di business per l'internet del futuro; lct4Good (Sib-lct4g), dedicato alla ricerca di nuove applicazioni della tecnologia per sostenere i Paesi in via di sviluppo e per superare le situazioni di criticità a causa di conflitti; Green world (Sib-Gw), unisce il mondo della ricerca, dell'industria e i rappresentanti delle istituzioni per mettere in comune le risorse e le informazioni necessarie a realizzare strategie efficaci e intelligenti per uno sviluppo sostenibile rispettoso dei consumi energetici e per un uso sostenibile della tecnologia stessa; Media (Sib-Me), incentrato sullo sviluppo di forme innovative di interazione, collaborazione e condivisione delle informazioni che possono essere integrate nella società migliorando così la qualità delle relazioni sociali e la comunicazione: Social innovation (Sib-Si), dedicato all'elaborazione di strategie innovative per comprendere i nuovi bisogni sociali e proporre soluzioni tecnologiche adeguate; Transportation (Sib-Tr), finalizzato a fornire soluzioni di trasporto che meglio soddisfino le esigenze dei cittadini, nel rispetto dell'ambiente per una mobilità sostenibile; Wellbeing (Sib-Wb), riunisce esperti nel campo medico e della ricerca al fine di porre la tecnologia al servizio della salute e del benessere della persona.

# ume@011f@mme.z - www.cmmcemeemg2011.hsme.cag

### Conclusioni

La Eai unisce il mondo della ricerca con quello accademico, istituzionale e industriale e consente di incanalare gli sforzi verso il raggiungimento di risultati concreti evitando di disperdere energie. L'approccio utilizzato, infatti, è quello di riunire tutti gli attori del ciclo dell'innovazione e facilitarne la collaborazione: una stretta comunicazione fa sì che ogni progetto trovi rapidamente una sua precisa collocazione e sviluppo concreto. Attualmente, la European alliance for innovation conta quasi quaranta membri tra cui grandi aziende quali Ibm e Huawei e piccole realtà quali RoseVision (una Pmi spagnola molto attiva negli ambienti internazionali), ma anche organizzazioni internazionali quali il Peres center for peace, importanti Università quali l'israeliana Technion, Iban la rete italiana dei Business angel, e il già citato Cost, uno dei più longevi strumenti istituzionali a livello europeo in supporto della cooperazione fra ricercatori in Europa.

Per maggiori informazioni e per entrare a far parte del network Eai partecipando alle attività della Community: eai.eu; community.eai.eu oppure scrivete a: secretariat@eai.eu









INSME

23rd-26th May

Old Stock House (Porssitolo)

"Competitiveness, Culture and Cross-Border Co-operation: Assisting SMEs to Grow, Innovate and Reach International Markets"















# BAIA, di Matteo Daste e Marco Sgroi La rete dell'innovazione

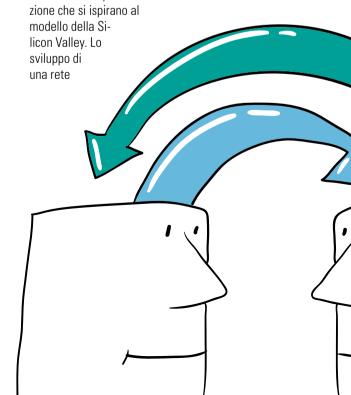
'innovazione tecnologica avviene quando un'idea trova applicazione di mercato in un nuovo prodotto o servizio. La mobilità delle risorse umane e lo sviluppo di network su scala globale hanno portato negli ultimi anni cambiamenti significativi nelle dinamiche dei processi di innovazione tecnologica, contribuendo all'affermazione di un modello aperto basato sulla collaborazione di più player provenienti talvolta da nazioni o continenti diversi. La possibilità di innovare non è più limitata a certe aree geografiche ma è a disposizione soprattutto di coloro che hanno una buona rete di contatti e riescono a sfruttare la rapida diffusione di conoscenze e opportunità.

Le aziende che puntano sull'innovazione instaurano quindi collaborazioni con Università o centri di ricerca, aprono nuove filiali all'estero e stabiliscono partnership con altre aziende che sviluppano tecnologie e prodotti complementari.

Cresce il numero di neolaureati e ricercatori che frequentano stage o master presso Università all'estero con il risultato che si sta creando una nuova generazione di talenti con elevato livello di specializzazione e capacità di lavoro in contesti internazionali.

Mentre si sviluppa rapidamente una rete dell'innovazione su scala globale assistiamo a un fenomeno, solo in apparenza contraddittorio, quale la concentrazione di aziende innovative e talenti nelle aree geografiche dove si realizzano le condizioni ottimali per lo sviluppo di eco-sistemi dell'innovazione. Si prefigura quindi una rete globale costituita da più poli dell'innovazione interconnessi. L'ecosistema dell'innovazione più noto è senza dubbio la Silicon Valley, dove conoscenza, talento, e capitali si coniugano con una radicata cultura imprenditoriale e lo spirito della nuova frontiera. Qual è il ruolo dell'Italia? Sinora l'Italia ha avuto qualche difficoltà a cogliere appieno le opportunità introdotte da questi cambiamenti. Molte aziende

italiane faticano a modificare i propri processi legati tradizionalmente a un mercato chiuso e a una dimensione locale. Senza sbocco di mercato, le idee languono e non si crea innovazione. Per questo motivo molti giovani si trasferiscono all'estero per cogliere opportunità professionali non disponibili in Italia dando la sensazione di una 'fuga' dei talenti e di un impoverimento della forza lavoro. Fuga però è la parola sbagliata per descrivere questo fenomeno perché implica un percorso lineare con un punto di non ritorno. I talenti italiani all'estero formano invece una rete globale dove idee e know-how viaggiano rapidamente tra un polo dell'innovazione e l'altro. Nel frattempo anche in Italia si moltiplicano le iniziative e le risorse per promuovere e finanziare la nascita di nuove aziende fondate sull'innovazione tecnologica e la creazione di poli dell'innova-



globale dell'innovazione apre quindi nuove prospettive per chiunque, compreso chi vive in Italia.

In questo contesto svolge un ruolo sempre più importante il networking, cioè l'insieme di attività finalizzate allo stabilire contatti e condividere conoscenze e opportunità di business. Attraverso il networking si possono individuare partner, scoprire nuove tecnologie, conoscere talenti, trovare opportunità di lavoro, incontrare potenziali investitori. Il networking è sempre più diffuso e si moltiplicano le iniziative, promosse da individui o da associazioni no-profit, per creare occasioni di incontro tra professionisti in cui

incontrarsi per condividere conoscenze, contatti e opportunità di business. Per favorire gli incontri Baia organizza eventi aperti a chiunque desideri partecipare. Gli eventi offrono non soltanto opportunità di networking ma anche occasioni di approfondimento grazie agli interventi di speaker qualificati che vengono invitati a discutere tematiche di interesse per la comunità. Dal 2006 Baia ha organizzato in Italia e negli Stati Uniti oltre quaranta incontri e convegni su temi relativi a scienza e tecnologia, business e imprenditoria, arte e cultura.

Il network di Baia si è sviluppato inizialmente soprattutto in Silicon Valley, dove la cultura del networking è molto radicata. In seguito all'apertura di un chapter italiano e all'organizzazione di diversi eventi a Roma e Milano, è cresciuta significativamente la partecipazione al network anche da parte di chi

### che connette Italia e Silicon Valley

si possono stabilire contatti e porre le basi per future attività di business.

Baia viene fondata nel 2006 a San Francisco da italiani che da diversi anni vivono in Silicon Valley. Alla base della nascita di Baia c'è stata l'intuizione di creare un network per collegare idee e mercati sull'asse Italia-Silicon Valley. Molti possono beneficiare di questo network: per esempio, imprenditori che cercano investitori o partner, ricercatori che frequentano corsi di specializzazione o master in business administration in prestigiose Università americane,

ingegneri che lavorano in startup high-tech.

Molti di loro si trasferiscono in Silicon
Valley da giovani spesso spinti
dalla motivazione di fare nuove
esperienze umane, culturali

e professionali. Alcuni rimangono per tutta la vita, altri decidono di ritornare in Italia mantenendo i contatti con colleghi e amici oltreoceano e portando con sé l'arricchimento di un'esperienza professionale e di vita indimenticabile. A questa comunità Baia offre uno spazio fisico e virtuale dove soggetti di tutte le età, background e nazionalità possono

Il network valorizza i cervelli e i talenti italiani che lavorano all'estero favorendo la condivisione di risorse, idee, opportunità

vive in Italia e ha un interesse personale o professionale per la Silicon Valley. Per favorire il networking anche al di fuori degli eventi e in rete, Baia ha realizzato una piattaforma online, Baia Link (http://link.baia-network.org/), che viene usata dai membri della comunità per condividere opportunità di business o svolgere discussioni. Le storie di successo propiziate dai contatti sviluppati all'interno del network di Baia sono ormai numerose, vanno dalla creazione di capitali, alla ricerca di personale qualificato, alla realizzazione di joint venture e partnership.

Molto resta ancora da fare per realizzare una rete globale di talenti italiani che permetta di valorizzare pienamente le esperienze degli italiani che si sono trasferiti all'estero e metterle a disposizione della comunità. Per questo, anziché guardare con preoccupazione alla fuga di cervelli, preferiamo pensare che si sta creando una rete che connette tra loro i cervelli italiani, seppure sparsi in diversi poli dell'innovazione nel mondo, e valorizza le loro esperienze all'estero in un'ottica di crescita per l'Italia. Baia si propone quindi come rete per avvicinare l'Italia alla Silicon Valley e permettere di fare innovazione a Genova o a Trento quasi come se si fosse a Cupertino.



Making Innovation



BPM e-Workflow - Business Intelligence e Data Warehouse - Document & Content Management CRM - ERP - Information Security - IT Service Management - Portali Web - Web Communication - E-learning

# la galassia dell'innovazione unisce i continenti

sogno imprenditoriale nel cassetto.
Una startup con ambizioni globali.
Un'azienda high-tech pronta al salto per gli Stati Uniti. Cosa hanno in comune queste realtà? Fanno tutte parte della galassia M31.
M31 è il nome in codice della Galassia Andromeda, ma è anche il nome di un incubatore di Padova che si considera una galassia di stelle tecnologiche. Fondato nel 2006, M31 è un incubatore sui generis: combina elementi di finanza d'impresa (in particolare investimenti seed), incubazione tecnologica, e partnership

n neolaureato in ingegneria con un

M31 inaugura un nuovo modello di fare impresa che si propone di trasformare le tecnologie innovative sviluppate da giovani ricercatori in aziende di successo. In pratica, M31 aiuta i giovani ricercatori che vogliono dare corpo a un'idea imprenditoriale e fondare un'azienda, supportandoli nel difficile passaggio dall'idea alla startup. Per fare questo, M31 offre più di quanto offre un incubatore tradizionale: non si limita a mettere a disposizione degli spazi fisici, ma fornisce servizi che vanno dall'amministrazione, alla gestione del personale, allo sviluppo prodotti, al general management, abbattendo così i costi e i tempi di avviamento che per una startup sono spesso fattori critici. M31 applica principi di ingegneria

di Aldo Cocchiglia, Ceo M31 Usa e Elisabetta Ghisini, Vp marketing e communications M31 Usa

operativa.

Con la nascita dell'avamposto in Silicon Valley l'incubatore di Padova amplia i suoi servizi a supporto di startup innovative e di aziende che cercano nuove idee e tecnologie

d'impresa per controllare e bilanciare i rischi di avviamento con le opportunità di crescita nell'ottica di creare imprese globali. Inoltre mette a disposizione le proprie competenze manageriali affiancando i giovani imprenditori nel loro percorso di formazione personale da ricercatori a manager delle aziende nelle quali M31 decide di investire.

M31 nasce per colmare una lacuna: ancora oggi troppo spesso i giovani italiani con idee brillanti devono andare all'estero per realizzarle e per cercare capitali. E nasce con l'ambizioso obiettivo di creare un ecosistema favorevole all'innovazione e alla creazione di nuova impresa in collaborazione con le migliori Università e centri di ricerca. L'espressione chiave per comprendere M31 è business development: mentre il ruolo di molti incubatori si esaurisce con il lancio della startup, M31 si impegna a fianco dell'azienda in un'ottica di business development per garantirne il successo. "Senza il supporto del management di M31 non avremmo mai potuto stringere accordi con partner strategici stranieri", sostiene Giuliano Barbaro, Ceo di Centervue, la prima startup del gruppo M31. Come fa M31 a scovare le tecnologie innovative nelle quali investire? Tramite un network molto attivo di imprenditori e ricercatori, e tramite una collaborazione a tutto tondo con Università e centri ricerche. Il fondatore e Ceo, Ruggero Frezza, è stato per quasi vent'anni professore di Ingegneria all'Università di Padova e tuttora mantiene rapporti stretti con l'ambiente accademico italiano e internazionale. Alle startup costituite con laureati e ricercatori dell'Università di Padova si aggiungono quelle originate dalla collaborazione con l'Università di Verona, il Politecnico di Milano, la Drexel University di Philadelphia, la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. La lista degli istituti prestigiosi facenti parte dell'orbita M31 cresce continuamente.

Così può capitare che un neolaureato con un'idea imprenditoriale bussi alla porta di M31 per proporre il suo business plan, oppure può accadere il contrario: che M31 intuisca il potenziale di mercato di una tecnologia che, senza lo stimolo e il supporto di M31, sarebbe rimasta inutilizzata. Insieme, queste idee vengono sviluppate e trasformate in un programma aziendale attuabile. Definito spesso come trasferimento tecnologico, il modello di M31 è in realtà molto di più: è un modo di fare impresa che scommette con capitale proprio su idee innovative, le incuba e le fa crescere trasferendo capacità manageriali, e le lancia sul mercato in un'ottica di profitto. Questo



### Date e dati di M3I

### 2006

M31 fondata a Padova da un gruppo di accademici, manager e investitori privati

### 2008

M31 raccoglie il primo investimento di tre milioni di euro da parte di un investitore privato Italiano

### 2008

Si costituiscono le prime due startup

### 2010

Entra in compartecipazione TTVenture, fondo italiano di Venture Capital

### 2010

M31 Usa apre a Santa Clara, Silicon Valley

Settori d'investimento: biomedicale, ottica, sistemi embedded, software, sensor network

Sei investimenti principali all'attivo, tre partecipazioni in altre iniziative tecnologiche italiane Capitale gestito: 10 milioni di euro Shareholder: investitori privati, TTVenture



perché non sono le idee e le tecnologie innovative che mancano in Italia, bensì quello che manca è uno spirito imprenditoriale focalizzato sulla commercializzazione redditizia di queste tecnologie, ed è proprio questo il maggiore contributo di M31 al sistema Italia. Un contributo che si inquadra nell'aspirazione di M31 a essere un attore protagonista nel sistema italiano dell'innovazione: tutte le iniziative di M31 sono allineate all'idea che il sistema imprenditoriale italiano possa e debba beneficiare della collaborazione di vari poli d'eccellenza.

Per colmare un'altra lacuna nasce M31 USA. Troppo di frequente infatti accade che aziende high-tech italiane siedano su un patrimonio di tecnologie innovative che potrebbero e dovrebbero conquistare il mondo, ma che invece rimangono in cantiere per i costi e rischi associati all'avventura internazionale. Fondata nel 2010 a Santa Clara, nel cuore della Silicon Valley, M31 Usa nasce con l'obiettivo di supportare le aziende italiane high-tech nel loro processo di internazionalizzazione.

Non si tratta solo di startup del gruppo M31 che si affacciano sul mercato globale, ma anche di altre aziende high-tech pronte a fare il salto internazionale. A loro M31 Usa apre le porte del mercato

statunitense con una gamma di servizi sia strategici sia operativi: dalla strategia di mercato, al supporto di marketing, all'ufficio locale, e tanti altri servizi di supporto al business.

Per tutti i manager curiosi di toccare con mano i giganti dell'high-tech, da Cisco a HP, da Yahoo! a Google, M31 Usa offre un cosiddetto Innovation tour, che permette loro di scoprire il modus operandi di queste aziende di successo e di mutuarne le pratiche di business trasferibili alla propria realtà. E per i poli tecnologici universitari, M31 Usa mette a disposizione risorse e strutture per completare la formazione internazionale di aspiranti imprenditori con molto training-on-the-job e numerosi seminari ad hoc grazie ad accordi con Università californiane.

La presenza a Silicon Valley di M31 Usa è pensata anche nell'ottica della ricerca di strategie di exit e di raccolta fondi per startup italiane. In altre parole, se un'azienda ha un mercato globale, forse necessita anche di capitali internazionali che è più facile reperire oltre oceano. E in questa ricerca può avvalersi dell'assistenza di M31 Usa.

Così come M31 accompagna il ricercatore nella difficile fase iniziale della trasformazione dell'idea in azienda, così M31 Usa vuole accompagnare l'azienda



ITALBREVETTI offre assistenza completa in materia di proprietà industriale ed intellettuale. Deposito, ottenimento, mantenimento e difesa di brevetti per invenzione, marchi e modelli di design in Italia, a livello Comunitario ed internazionale. Ed inoltre, protezione del software e di diritti d'autore, ricerche brevettuali e di marchi, sorveglianze, pareri tecnici, valutazioni.

italiana high-tech nei primi difficili passi dell'internazionalizzazione. Vuole insomma essere un partner per accelerare l'espansione globale minimizzando i rischi. La strada dell'incubazione ed espansione tecnologica non è però una strada a senso unico: M31 Usa non si limita ad aiutare le aziende italiane pronte a sbarcare negli Usa, bensì intende anche assistere aziende americane (o globali) interessate a scoprire il meglio del panorama tecnologico italiano. Se in Italia, come si accennava, non mancano le idee e le tecnologie innovative, il vero problema è che il resto del mondo non lo sa. Con i suoi servizi di technology scouting M31 Usa si propone di raccontare la storia finora inedita, o quasi, del high-tech Italian style, aiutando aziende americane a identificare tecnologie e partner sui quali scommettere in Italia.

L'appetito per partner e fornitori qualificati italiani infatti non manca negli Stati Uniti, ma esistono alcuni preconcetti e, semplicemente, una scarsa conoscenza di ciò che l'Italia ha da offrire in termini di innovazione tecnologica. L'operato di M31 Usa contribuirà a sfatare il mito della cosiddetta old Europe e a portare chiarezza sulle vere potenzialità tecnologiche del Belpaese.

M31 può contare ora anche sul supporto di TTVenture, primo fondo italiano interamente dedicato al trasferimento tecnologico, promosso da Fondazione Cariplo e Acri e sottoscritto da otto fondazioni bancarie. Nel 2010 TTVenture è entrato nell'assetto azionario di M31 con un'iniezione di capitale fresco e di stimoli gestionali.

Dall'idea alla startup, e dalla startup all'azienda globale: questa è la filosofia operativa di M31, una galassia tutta da scoprire. ■



### Servizi forniti da M31

- Definizione del piano d'impresa
- Ricerca finanziamenti
- Strategic management
- Incubazione (incluso uffici)
- Amministrazione (incluso contabilità, legale, IP, IT e Web)
- Servizi forniti da M31 Usa
- Strategia di mercato Usa
- Business planning
- Strategia di marketing
- Supporto operativo e logistico (amministrativo, legale ecc.)
- Incubazione in Silicon Valley
- Strategia di exit e ricerca finanziamenti
- · Technology scouting in Italia



### **BUSINESS DAY**

29 OTTOBRE 2010. AREA SCIENCE PARK. BASOVIZZA (TRIESTE)



### WWW.BUSINESSDAY.IT

### **Per fare business** con la ricerca

Scopri nuove tecnologie e prototipi sviluppati dai centri di ricerca e dalle imprese più innovative di AREA.

Stringi accordi di R&S, produttivi e commerciali per potenziare il tuo business.

Trova partner qualificati per partecipare a progetti e bandi europei.

Scopri i servizi e le metodologie per rendere competitiva la tua impresa.

### **COME PARTECIPARE**

Consulta il catalogo delle aziende disponibili agli incontri one to one e invia la scheda di adesione che trovi sul sito web entro il 27 settembre 2010.

La partecipazione all'evento è gratuita.

### **I NUMERI 2009**

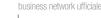
- 190 aziende esterne (italiane e straniere);
- oltre 700 incontri "one to one" realizzati;
- 50 visite istituzionali di soggetti interessati a conoscere il "sistema-AREA";
- più di 30 collaborazioni e progetti avviati.

**Per Informazioni:** tel. +39 040 3755304 - +39 040 3755241

fax +39 040 226698

e-mail business@area.trieste.it









con il supporto di







social media partner

viadeď

reare nuove imprese è un valore per il territorio, tanto più se le imprese hanno un carattere innovativo e sono basate sullo sviluppo di progetti ad alto contenuto tecnologico. È questa l'idea alla base del progetto 'Firenze crea impresa' promosso da Confindustria Firenze che coinvolge incubatori, Università e amministrazione locale. L'ipotesi è che un gruppo di imprenditori aderenti all'associazione industriale finanzi startup e aspiranti imprenditori in settori innovativi grazie alla collaborazione dei tre incubatori fiorentini a cui viene assegnato il ruolo di scouting delle idee. In questo modo l'associazione degli imprenditori intende affermare concretamente che per superare la crisi non basta mantenere l'esistente ma è anzi necessario crescere anche attraverso il sostegno alla nascita di nuove imprese, lo sviluppo di nuove tecnologie e lo stimolo dell'applicazione di ricerche in campo industriale.

A innescare l'idea del progetto è stato un caso di successo dove hanno svolto al meglio il loro ruolo tutti i protagonisti del territorio: una startup innovativa nel settore lt ospitata da Incubatore Firenze, il Comune di Firenze che lo sostiene, un imprenditore aderente a Confindustria e associato a Iban (Italian business angel network), che ha finanziato l'impresa, l'Università di Firenze.

### L'Incubatore di Firenze fa sistema con le imprese, il mondo finanziario e quello accademico puntando a un modello che ha già dimostrato di essere efficace

Nel luglio 2007 nasce Commit per iniziativa di quattro ingegneri informatici, che anziché continuare ad attendere una possibile carriera universitaria, rispondono all'ambizione di fare impresa. I soci vengono a conoscenza della possibilità di rivolgersi all'incubatore del comune di Firenze e con il supporto del suo staff prendono dimestichezza con bilanci, budget e business plan. L'azienda prende definitivamente forma e imposta il suo percorso di crescita; i primi clienti sono molto soddisfatti e il volume d'affari supera 500mila euro, con ulteriori prospettive di crescita. Nel dicembre 2009, all'interno di un progetto della facoltà di Economia, in particolare del corso di Economia dell'innovazione, che intende favorire l'incontro fra studenti e imprese, Federico Rapini viene accolto per uno stage-tesi presso Commit e inizia a lavorare sulle possibili prospettive di sviluppo di un business legato alla vendita di un software gestionale personalizzato sulle esigenze dei clienti. Federico lavora poi alla pos-

# FIRENZE alla vendita di un software gestionale personalizzato sulle esigenze dei clienti. Federico lavora poi alla pos CREAIMPRESA La strategia nasce dall'esperienza

di Elisabetta Bevilacqua, responsabile comunicazione Incubatore Firenze

sibilità di ampliare l'assetto societario a un business angel, esattamente come l'Università e l'incubatore hanno invitato a fare in molteplici seminari, convegni e incontri di formazione. Il risultato è il contatto con Niccolò Donzelli, giovane imprenditore, ex presidente dei giovani di Confindustria Toscana e fondatore della holding Nest investimenti. La presenza del business angel offre all'azienda nuove opportunità di sviluppo non solo per l'apporto di capitale, ma anche per l'ampliamento del parco clienti. Oggi Commit, che all'inizio del 2010 occupava oltre 15 collaboratori, continua a crescere ed è alla ricerca di nuovo personale altamente qualificato.

nale altamente qualificato. Da questa esperienza nasce l'idea di trasformare un caso di successo in una prassi diffusa grazie alla collaborazione fra i protagonisti in campo per favorire lo sviluppo dell'economia fiorentina grazie alla nascita e allo sviluppo di imprese, con un ruolo importante affidato agli incubatori. "L'idea alla base del progetto è una sfida positiva agli incubatori d'impresa presenti sul territorio: noi ci siamo impegnati a costituire un gruppo pilota di imprenditori

disposti a investire nel capitale di nuovi progetti e gli incubatori si impegnano a presentare un adeguato numero di progetti da sottoporre alla nostra valutazione", spiega Stefano Ferraro, vicepresidente di Confindustria Firenze e animatore del progetto. L'impegno iniziale di finanziare almeno cinque imprese (con un capitale di 50mila euro ciascuno) è stato ampiamente superato grazie alla disponibilità, a oggi, di 10 imprenditori.

Nel quadro del progetto è stata firmata a Palazzo Vecchio, sede del Comune di Firenze, una convenzione fra Confindustria e Incubatore Firenze, che si impegna a raccogliere le domande e a supportare imprenditori e aspiranti imprenditori nel presentare le loro idee nel modo più efficace, oltre a creare sinergie con gli altri incubatori del territorio fiorentino.

"Questo importante accordo va in tre direzioni — spiega Dario Nardella, vicesindaco del Comune di Firenze — La prima, è quella di far nascere nuove imprese partendo da progetti innovativi; la seconda, è di mantenere i cervelli nel nostro territorio, perché troppo spesso giovani brillanti e creativi non trovano strutture che li supportino e vanno all'estero; la terza, è dare una risposta alla crisi dando nuovo dinamismo al mercato. In tutto questo è decisivo il ruolo dell'Incubatore, che con il suo lavoro sta ottenendo risultati molto positivi. E anche in questo caso, grazie al finanziamento di Confindustria, le prospettive sono già ottime".

"Sfidiamo Incubatore Firenze a tradurre alcune idee in progetti d'impresa. Non grandi idee, ma idee realizzabili - aggiunge Ferraro -. Da parte nostra, non ci limiteremo a finanziare ma, come business angel, metteremo a disposizione le nostre competenze imprenditoriali, il nostro patrimonio di relazioni e anche la nostra credibilità presso eventuali altri partner finanziari. Posso asserire con relativa tranquillità che gli investimenti si concretizzeranno tra ottobre 2010 e marzo 2011".

Il percorso per le startup e gli aspiranti imprenditori parte con la compilazione di un form online sul sito di Incubatore Firenze (www.incubatorefirenze.org). Per aiutarli a presentare nel modo migliore la propria idea di impresa ai potenziali finanziatori è stato anche identificato il percorso *Training for early stage*, che ha preso il via il 15 settembre con un seminario aperto alle startup e agli aspiranti imprenditori che avranno fatto domanda.

## di Elena Piccinato e Francesca Pozzar In Friuli Venezia Giulia

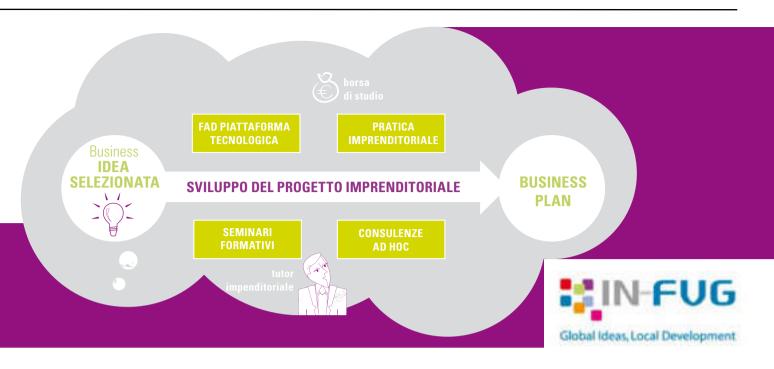
## per imparare a fare impresa

i sono iniziative che forse non incidono sulla situazione economica attuale, il cui contributo potrebbe ritenersi marginale, ma se l'obiettivo è essere pronti per il dopo crisi e soprattutto meglio preparati per quella successiva è bene non sottovalutare il fermento rivolto al sostegno dell'imprenditorialità innovativa che un po' ovunque si avverte in Europa. Ricordate lo Small business act del 2008? Parte da lì, proprio da quando la crisi ha mostrato i denti, anche la strategia di recupero del futuro delle imprese europee che per la maggior parte sono piccole. O piccolissime. Il ragionamento vale anche per il Friuli Venezia Giulia, dove una legge tra le altre ha permesso di attivare un progetto sperimentale che si sta dimostrando molto stimolante. La legge è la 26 del 2005, che con l'art 24 ha permesso di finanziare proprio nel 2008 un'unica iniziativa sperimentale (il progetto In-Fvg è infatti l'unica iniziativa finanziata a valere sulla tipologia 2 del bando 2007 per il finanziamento di progetti di formazione specifici nell'ambito dell'innovazione, della ricerca scientifica e applicata, del trasferimento tecnologico o dell'attività di sviluppo precompetitivo) che prevede percorsi formativi rivolti ad aspiranti imprenditori.

In-Fvg, idee nuove per lo sviluppo del territorio regionale è un progetto nato per sostenere lo sviluppo di idee di business basate sull'innovazione tecnologica e finalizzate all'avvio di nuove imprese in Friuli Venezia Giulia. L'iniziativa è promossa da Friuli innovazione,

centro di ricerca e di trasferimento tecnologico ed ente gestore del Parco scientifico e tecnologico L. Danieli di Udine, l'Università degli Studi di Udine e l'Ires Fvg. Motore propulsore è stata l'esperienza maturata con Techno seed, l'incubatore di impresa specializzato nel settore lct che in meno di due anni, tra il 2006 e il 2008, ha dato vita a 15 nuove imprese ad alto contenuto tecnologico, ricevendo numerosi riconoscimenti a livello nazionale. "In-Fvg nasce con continuità rispetto alle iniziative sperimentate del consorzio – spiega Fabio Feruglio, direttore di Friuli innovazione – e supporta i potenziali imprenditori nella fase di pre-incubazione, in cui la fattibilità tecnica ed economico-finanziaria dell'idea viene verificata attraverso un piano di impresa e sostenuta con un percorso di formazione e di accompagnamento manageriale.

Elemento chiave di In-Fvg è l'apertura a partecipanti di ogni età e provenienza geografica e a tutti i settori di impresa, privilegiando quelli con una maggior componente tecnologica dove il Friuli Venezia Giulia eccelle (biotecnologie, lct, domotica, meccanica e metallurgia, legno, navale e agroalimentare). Il progetto, inoltre, prevede un percorso di formazione tailor made sui principali aspetti della gestione di impresa, con attività d'aula e piattaforme didattiche online. Strumento infine introdotto in modalità sperimentale, e subito rivelatosi efficace, è il periodo di pratica imprenditoriale in aziende affermate del Friuli Venezia Giulia, per familiarizzare con le competenze fondamentali del 'fare impresa' in un contesto privilegiato di scambio di esperienza e informazioni con imprenditori esperti. Le prime tre call per le selezioni hanno già richiamato un centinaio di candidati (prevalentemente sotto i 40 anni, con titoli di studio medio alti, laurea, dottorato, master, e con una buona rappresentanza femminile,



### In-Fvg è un progetto sperimentale che seleziona idee di business e forma nuovi imprenditori grazie a percorsi specifici e alla collaborazione con le imprese del territorio

circa il 20% ), a fronte di 66 idee imprenditoriali (una business idea può essere proposta sia da un singolo soggetto sia da un gruppo di persone), 15 sono le idee di impresa più promettenti che sono state selezionate e saranno accompagnate fino alla stesura del business plan definitivo in vista dell'avvio dell'impresa. "Aver individuato 15 idee tra ben 33 proposte in questo particolare momento è già positivo — commenta Feruglio — ma rispetto ai risultati attesi l'ultima parte di In-Fvg è comunque impegnativa. Ci sono più di dieci pratiche imprenditoriali da seguire, di cui tre già avviate; oltre un centinaio di ore di formazione personalizzata da preparare e diversi incontri di consulenza con ciascuno dei gruppi di aspiranti imprenditori cui fanno capo le idee selezionate".

Particolare attenzione nella valutazione dei piani di impresa è stata riservata, oltre all'innovatività dell'idea, anche alle potenzialità di sviluppo nel contesto regionale, ossia di integrazione con il sistema della ricerca, finanziario e con i centri per l'innovazione. Il settore lct, nel cui ambito è stato recentemente riconosciuto il Distretto delle tecnologie digitali (www.ditedi.it) è il più rappresentato dai progetti imprenditoriali selezionati (cinque progetti). Si tratta di idee che spaziano dall'applicazione del paradigma del cloud computing, a servizi di marketing digitale secondo il modello Saa (software as a service), allo sviluppo di nuove soluzioni web-based, a quello di

una piattaforma di e-commerce specifica per le Pmi, in grado di contenere i costi e sostenere le esigenze di business legate alla vendita online. Buona rappresentatività tra le proposte selezionate anche per il comparto dell'agro-alimentare (tre progetti), in cui il Friuli Venezia Giulia vanta diverse eccellenze: qui si spazia da progetti che valorizzano le produzioni regionali mediante l'applicazione di nuovi concetti e tecnologie (analisi sensoriali e la scienza della nutraceutica) o attraverso l'utilizzo di applicazioni let per promuovere a livello globale le produzioni vitivinicole a soluzioni per persone con disturbi alimentari. Le altre idee selezionate riguardano domotica, ambiente, design, manifatturiero e turismo.

Gli aspiranti imprenditori provengono soprattutto dal Friuli Venezia Giulia e dal vicino Veneto, ma tra loro ci sono anche due giovani provenienti dalla Bulgaria di cui uno, Adrian Hristov, è tra i primi ad aver avviato un periodo di pratica imprenditoriale in Regione. "Questa è una regione interessante, piccola ma molto attiva. Sono qui solo da qualche settimana – commenta Hristov – ma mi sono già reso conto che avete un sistema economico e produttivo avanzato e decisamente orientato all'innovazione. Un contesto ottimale per lo sviluppo del mio progetto di impresa".

"A proposito dell'opportunità offerta dalla pratica in azienda, — sottolinea la referente di In-Fvg Claudia Baracchini — accogliere aspiranti imprenditori stranieri favorisce, anche nelle modalità di 'fare impresa', lo scambio culturale rivelando concrete occasioni di collaborazione tra realtà locali e altri Paesi. L'interesse verso la pratica imprenditoriale — continua Baracchini — rappresenta inoltre una nuova formula di marketing e internazionalizzazione per il nostro territorio".

La prossima selezione delle idee imprenditoriali sarà effettuata da In-Fvg il 3 novembre 2010, info su www.infvg.it

# Tecnologico Tecno

.051.728 e

2009

8002

20

29.748.098

2007

FATTURATO AZIENDE DEL POLO TECNOLOGICO

Pubblicato il report 2009 con numeri da record: 44% di crescita del fatturato complessivo e oltre 600 addetti per le imprese ospitate nel Parco

di Gaia Orlandi, Polo Tecnologico di Navacchio Da dieci anni il Polo sta perfezionando un modello per il supporto all'innovazione rivolto alle microimprese, basandosi sui loro bisogni, offrendo servizi adeguati e un sostegno professionale costante che le accompagni nel fare rete e nel mettersi a sistema, sia per sviluppare progetti insieme, sia per sollecitare quegli elementi innovativi in grado di favorire la loro competitività sul mercato

n un contesto economico globale di grande crisi dove le imprese italiane con meno di 10 dipendenti e/o un fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro, continuano a risentire dell'attuale congiuntura economica negativa e mostrano

I risultati ottenuti nel 2009 dal sistema Polo, dimostrano concretamente il livello di efficacia dell'azione svolta in termini di aggregazione tra le imprese come presupposto per la loro evoluzione quantitativa e qualitativa, grazie all'impegno di tutti i soggetti coinvolti e al sistema organizzativo di supporto al consolidamento innovativo delle imprese e al trasferimento delle tecnologie radicato sui loro bisogni.

Nel 2009 il fatturato totale delle aziende del Polo Tecnologico di Navacchio è cresciuto del 44% rispetto al 2008, e si attesta a 81.018.081,00 euro, sono presenti 63 imprese, che qualificano il Polo Tecnologico di Navacchio come terzo Parco Italiano per numero di imprese insediate, e occupano 588 persone, con un aumento di ben 73 unità rispetto allo scorso anno.

Il 79% delle persone cha lavorano nel Polo è laureata, e sono sempre più giovani: da 36 a 32 anni, ancora un dato in controtendenza.

In un'Italia che si lamenta dei bamboccioni, al Polo ci sono ragazzi che, ancora lontani dagli 'anta', hanno già aziende avviate che fatturano e realizzano prodotti altamente innovativi, a volte unici e non solo in Europa.

Anche quest'anno, la presentazione del report ha coinciso con la premiazione delle aziende che si sono distinte per i risultati ottenuti nel proprio ambito. Al primo posto troviamo **Samares**, startup dell'incubatore del Polo Tecnologico che opera nel settore

Si è invece qualificata al terzo posto **Exentrica**, fondata nel 2006, avviatasi all'interno dell'incubatore d'impresa, è entrata a far parte del gruppo Aruba, specializzata in sistemi di posta certificata con un fatturato 2009 di 566.903 euro rispetto ai 235mila euro del 2008 con un trend di crescita pari a oltre il 141%.

Tre aziende che hanno ottenuto un proprio successo all'interno del loro campo d'azione e che rappresentano bene lo "spaccato" del Polo Tecnologico di Navacchio. Oltre alle premiate si è poi voluto dare un riconoscimento per gli apprezzabili risultati a **Cubit-Lab**, società consortile nata dall'incontro di Università di Pisa, Polo Tecnologico di Navacchio e imprese

FATTURATO PROCAPITE MEDIO %

+23%

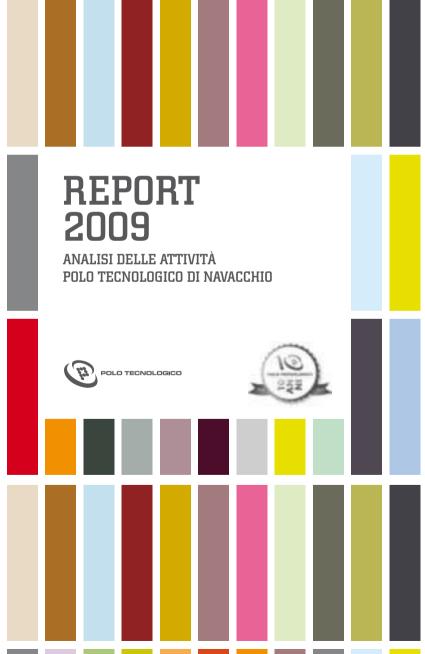


delle energie rinnovabili, nata nel 2008 è passata da 216mila euro nel 2008 a 1.785.099 euro nel 2009, con un tasso di crescita di oltre il 726%. Al secondo posto si è qualificata **Seacom**, una delle prime aziende insediate nel Polo Tecnologico di Navacchio, che lavora nel campo dell'Ict e in particolare nello sviluppo e commercializzazione di prodotti open source, è passata da 386.429 euro nel 2008 a 835.393 euro nel 2009, con una crescita del 116%.

63 IMPRESE presenti

INCREMENTO % FATTURATO 2008/2009

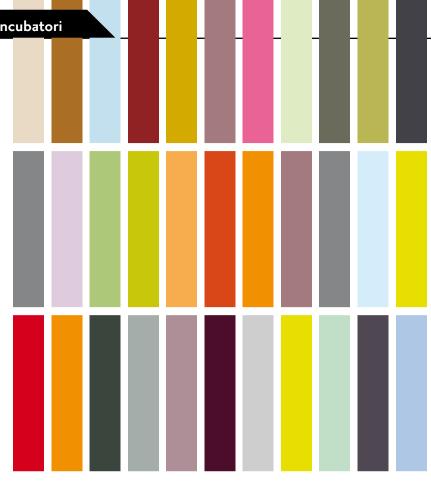
+44%

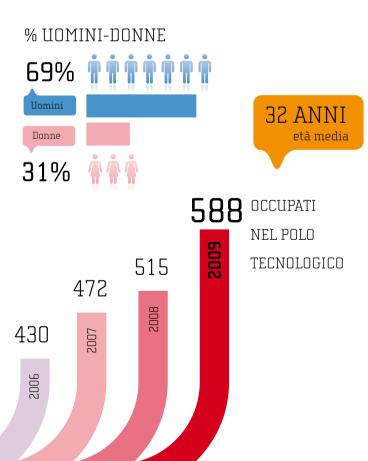


innovative nel settore delle telecomunicazioni, in cui opera e si sta sempre più distinguendo **Fabrica Machinale** azienda di robotica particolarmente attiva nel settore artistico e nautico, grazie ai suoi robot è infatti possibile replicare qualsiasi forma dalle sculture, agli scafi delle navi e **Hyperborea**, la prima azienda insediatasi all'interno del Polo Tecnologico di Navacchio, operante nel settore delle tecnologie informatiche applicate al settore dei beni culturali e ambientali. Mentre una menzione speciale è andata alla vincitrice delle ultime due edizioni, **Enerqos** che opera nell'ambito delle energie rinnovabili che, a causa dell'incredibile successo ottenuto negli ultimi anni, è divenuto impossibile comparare con le altre aziende del Polo Tecnologico.

"Dieci anni di crescita, oltre 60mila metri cubi di edifici ristrutturati e ricostruiti, investimenti per oltre 20 milioni di euro per realizzare uno dei primi Parchi scientifici e tecnologici Italiani, ogni anno il fatturato delle aziende cresce di decine di milioni di euro e il volume della produzione, che oggi raggiunge la soglia degli ottanta milioni, solo due anni fa non raggiungeva i trenta, un bel risultato direi"- commenta soddisfatto Alessandro Giari presidente del Polo Tecnologico di Navacchio, che continua svelando la formula del successo - "Nel Polo non si utilizzano per le attività di gestione danari pubblici, ma si crea una condizione crescente di produzione di ricchezza, espansione di servizi, realizzazione e collocazione sul mercato di nuovi prodotti. A dieci anni di distanza dall'inizio di questa avventura possiamo dire, con ragionevole certezza, che il modello sta funzionando bene e sta garantendo al territorio un apprezzabile ritorno degli investimenti prodotti e, spero, che sia possibile utilizzare esperienze come queste per realizzarne ancora e contribuire a migliorare la qualità della vita delle persone, in questo come in tanti altri territori. favorendo così la cultura dell'Innovazione"

Ancora una sfida quindi per il Polo Tecnologico, che oltre a cercare di mantenere questo trend di crescita, con la realizzazione a breve di un quarto e di un quinto lotto che vedranno aggiungersi nuovi uffici e laboratori al servizio dello sviluppo e della qualità tecnologica, si propone di creare una vera e propria città dell'innovazione ed esportare il suo modello all'estero, "ci sono già i primi acquirenti - confida Giari - ma non posso dire di più per ora, altrimenti rovino la sorpresa sull'articolo che il Polo Tecnologico pubblicherà sul prossimo numero di Innov'azione".





amares nasce a gennaio 2008 da un'idea imprenditoriale che aspira a portare nel mercato dell'energia i benefici di un approccio tecnologico multidisciplinare, e che ha trovato nell'incubatore di impresa del Polo Tecnologico di Navacchio un valido supporto per il proprio sviluppo competitivo.

L'azienda ha saputo in breve tempo aggregare un management team di altissimo livello, con forti competenze in diverse tecnologie tra cui automazione, telecomunicazioni, reti dati, sicurezza, elettricità ed elettronica.

Samares si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti abilitanti per la crescita del livello di intelligenza e di controllabilità delle reti elettriche e degli impianti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili (Res) come il fotovoltaico, l'eolico, e la geotermia.

L'enorme sviluppo di questa tipologia di impianti sta infatti contribuendo alla radicale evoluzione del sistema energetico, modificando drasticamente il paradigma di gestione delle reti elettriche di nuova generazione: Samares ha intuito e affrontato le problematiche derivanti da questi cambiamenti, sviluppando un portafoglio di soluzioni chiavi in mano che permettono l'automazione e il controllo delle installazioni, basandosi su un sistema integrato di software, hardware e servizi che ne massimizzano le funzionalità e le prestazioni.

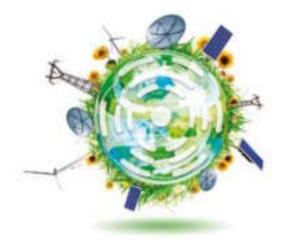
La piattaforma Osiride è declinabile in tre diverse soluzioni, differenziate sulla base della potenza dell'impianto da monitorare.

Samares ha inoltre sviluppato soluzioni per centrali operative integrate in grado di remotizzare e perfezionare, in un contesto applicativo omogeneo, il controllo operativo di diversi impianti Res, anche disomogenei per tecnologia o per componenti.

Anche in questo caso il Polo è al centro dell'innovazione: lo scorso aprile infatti è stata inaugurata presso il Polo stesso la prima di queste centrali operative: il centro di monitoraggio fotovoltaico sviluppato per Enerqos, società impegnata nell'ingegnerizzazione e manutenzione di sistemi fotovoltaici, che controlla in tempo reale i numerosi impianti fotovoltaici realizzati su tutto il territorio italiano.

Ciò è reso possibile grazie al sistema di telecontrollo Osiride che comunica e interagisce con i vari apparati in campo. Tra i parametri tenuti sotto controllo fondamentale è il rendimento energetico, indice indispensabile da monitorare per garantire la redditività dell'investimento.

Un ultimo sistema aggiuntivo che completa le soluzioni Samares per il monitoraggio e controllo degli impianti è la soluzione Security per cui attraverso



# Samares, innovazione per l'energia sostenibile

una combinazione di hardware e software è possibile dotare i campi di un sistema di allarmistica che comprende: barriere di antintrusione e antitaccheggio, videosorveglianza e controllo degli accessi.

Sandra Magnani, fondatore e CEO Samares, riceve il primo premio da Andrea Pieroni, presidente della Provincia di Pisa

Samares - Sala operativa





eacom (www.seacom.it) offre e integra soluzioni open source di livello enterprise. Grazie alla sua esperienza come rivenditore di Zimbra collaboration suite, scelta come alternativa a Exchange già dal 2006 e alla certificazione di Official training partner (ottenuta nel 2009), Seacom ha sviluppato forti competenze in materia di soluzioni di posta elettronica open source.

Seacom è anche distributore esclusivo di Datasync suite, potente soluzione che permette a Zimbra di interfacciarsi e comunicare con altre piattaforme open source, nate per organizzare e migliorare l'attività e l'organizzazione aziendale. Tra le principali vi sono SugarCrm: il Customer relationship management che permette di gestire le trattative commerciali;

### Seacom, Zimbra e le soluzioni open source enterprise

Alfresco e Knowledge tree: due software di gestione documentale, che grazie all'integrazione con Zimbra permettono di collegare a ogni cliente, partner o fornitore tutti i documenti, le mail, le fatture o gli ordini associati, permettendo di risparmiare inutili costi derivanti dalla ricerca delle informazioni. Grazie alle Zimlet (particolari Api - Application programming interface) Zimbra è espandibile e può integrarsi con infiniti altri applicativi.

Zimbra, recentemente acquisito da Vmware, è il software server client per la messaggistica e la collaborazione (condivisione della posta elettronica, dei calendari, delle rubriche e dei documenti) che per la sua versatilità e per la sua capacità di interagire con macchine e sistemi operativi diversi rappresenta la sola vera alternativa alle soluzioni di Microsoft, Ibm e Novell. Enti pubblici e privati che hanno optato per l'open source come scelta etica, hanno deciso di investire su Zimbra, allocando le proprie risorse sul supporto e sulla personalizzazione piuttosto che soltanto sui costi di licenza (come spesso accade quando si acquistano soluzioni proprietarie).

La fitta rete di partner, scelti in base alla loro professionalità e alle loro competenze complementari rispetto a Seacom sui prodotti compatibili con Zimbra, offre consulenza commerciale e assistenza tecnica su tutto il territorio nazionale, garantendo oltre alla distribuzione anche il servizio di assistenza.

Il ruolo di Seacom è, inoltre, quello di garantire ai partner e ai loro clienti finali competenze tecniche specifiche, grazie all'esperienza acquisita giorno dopo giorno sul campo, trovandosi a contatto con realtà e problematiche sempre diverse che a oggi lo rendono il centro di competenza Zimbra più accreditato d'Italia.

È Questa attenzione alle esigenze del cliente, anche del più inesperto, che permette a Seacom di contare numerosi case history di successo tra cui l'Università Bocconi, Infocamere, Camera dei Deputati, A. Manzoni, Regione Toscana e molti altri.

Stefano Pampaloni, presidente di Seacom, riceve il secondo premio dal prof. Andrea Piccaluga, delegato al Trasferimento Tecnologico della Scuola Superiore Sant'Anna



### Seacom

the leading open source architects

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



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

# Exentrica, la posta elettronica xentrica (www.exentrica.it) nasce nel gennaio 2006 da un'idea di tre soci che, dopo una lunga esperienza in una importante realtà italiana del settore It, decidono di creare un gruppo che dia loro la possibilità di dedicarsi o ampio e libero a un argomento particolare e

xentrica (www.exentrica.it) nasce nel gennaio 2006 da un'idea di tre soci che, dopo una lunga esperienza in una importante realtà italiana del settore It, decidono di creare un proprio gruppo che dia loro la possibilità di dedicarsi in modo ampio e libero a un argomento particolare e innovativo quale la Posta elettronica certificata (Pec). La posta elettronica certificata è il nuovo sistema di trasporto di documenti informatici che presenta delle forti similitudini con il servizio di posta elettronica tradizionale, cui però sono state aggiunte delle caratteristiche tali da fornire agli utenti la certezza, a valore legale, dell'invio e della consegna (o meno) dei messaggi e-mail al destinatario. In altre parole la Pec rappresenta la trasposizione digitale della raccomandata AR postale.

Exentrica è stata fondata dal team di sviluppo di OpenPec (www.openpec.org), l'unica soluzione open source di posta certificata presente sul mercato, un prodotto che ha raggiunto, da tempo, un'elevata affidabilità e una riconosciuta stabilità tanto da diventare leader di mercato.

Ad aprile 2008 Exentrica entra a far parte del gruppo Aruba che fornisce soluzioni hosting e housing, certificatore di firma digitale e gestore di posta elettronica certificata.

I punti cardine dell'offerta di Exentrica sono la fornitura di sistemi Pec aderenti alla normativa e la consulenza ad aziende ed enti pubblici interessati a ottenere l'iscrizione nell'Indice pubblico dei gestori (IGPEC), certificazione necessaria per poter vendere il servizio Pec.

Oltre a gestire il sistema Pec di Aruba, Exentrica fornisce direttamente i propri servizi a importanti clienti quali l'Università degli Studi di Napoli Federico II, HP Enterprise service, Iwbank, Actalis. Attraverso collaborazioni e partnership con aziende del gruppo, Exentrica fornisce inoltre consulenza ad altre importanti realtà quali Aci Informatica e Inps. Tutti questi clienti utilizzano la piattaforma Pec ingegnerizzata da Exentrica e basata sul nucleo centrale costituito da OpenPec. La piattaforma ha da tempo acquisito un ruolo di primaria importanza nel panorama Pec arrivando a gestire circa il 50% delle caselle e circa il 90% dei domini Pec attivi in Italia.

Exentrica è fermamente convinta che il mondo open source metta a disposizione dell'integratore di sistemi tutti gli strumenti necessari a costruire soluzioni robuste, affidabili, sicure e tecnologicamente avanzate. Per questo motivo utilizza abitualmente prodotti a codice aperto, gestisce e amministra direttamente il sito e la community di OpenPEC, promuove la diffusione del software libero partecipando e finanziando associazioni senza scopo di lucro quali T-OssLab (www.tosslab.it).



Lo staff di Exentrica





Da destra Flavio Fanton, Andrea Battaglia e Umberto Ferrara, soci fondatori di Exentrica ricevono il premio da Claudio Montani, presidente dell'Area di Ricerca CNR di Pisa

# Smau, il business a Milano con oltre 100 startup in vetrina

di Pierantonio Macola, amministratore delegato di Smau

#### Smau Milano 2010.

 $47^{\circ}$  edizione del Salone Internazionale di Information & communcations technology

Dove: Pad. 3 e 4 Fieramilanocity

Quando: dal 20 al 22 ottobre dalle 9.30 alle 18.30 Per visitare Smau: Ingresso riservato ad aziende e Pubbliche Amministrazioni. Preregistrazione obbligatoria sul sito www.smau.it.



orna a ottobre Smau Milano e con esso. l'area dei Percorsi dell'innovazione. Dall'idea al Business, sempre più ricca di contenuti, novità e iniziative che la rendono oggi la punta di diamante del progetto Smau. Dal 20 al 22 ottobre 2010 saranno oltre 100 le realtà presenti nell'area: startup, spin off, parchi scientifici e tecnologici, distretti e le PA più virtuose, tutti riuniti per mostrare come l'Italia e il Mediterraneo sono terreno fertile in cui coltivare e far nascere modelli di business innovativi non solo nel settore in cui Smau è attiva, l'Information & communication technology, ma anche nanotecnologie e aerospazio, industrial design e ingegneria navale, mondo dell'e-commerce e del web 2.0 fino a quello delle fonti energetiche rinnovabili.

Attraverso l'area dei Percorsi dell'innovazione Smau si propone di riunire nei tre giorni d'evento l'intero ecosistema dell'innovazione italiana facendo da trait d'union tra le startup, alla ricerca di possibili finanziatori ai loro progetti, istituzioni pubbliche come gli assessorati all'Innovazione e alle Attività produttive interessati a far conoscere le proprie politiche di sviluppo imprenditoriale e il mercato, venture capital business angel e tutti quei soggetti alla ricerca di nuove idee su cui investire. I dati dell'ultima ricerca di Iban (Associazione italiana investitori informali in capitale di rischio) condotta nel 2009 dimostrano come il settore dell'angel investing italiano non abbia subito i contraccolpi della crisi finanziaria registrando 179 operazioni di finanziamento nell'ultimo anno, che corrisponde a un aumento dell' 1.2 % del valore degli investimenti rispetto al 2008, oggi pari a 31.460.000 euro. Le startup devono quindi uscire dal proprio guscio e farsi conoscere su un mercato dalle grandi potenzialità. In questo Smau può offrire loro un valido supporto: con i suoi 49mila visitatori i 500 espositori presenti e gli oltre 1.800 giornalisti accreditati l'evento sta riaffermando il proprio ruolo di moderna piattaforma di relazione in Italia evolvendo da semplice evento di settore a vero e proprio momento di riferimento dell'ecosistema dell'Innovazione del Paese, in grado di fornire un'occasione di visibilità imperdibile per presentare al meglio i propri prodotti e servizi, creare concrete opportunità di networking con tutti gli attori coinvolti e, non da ultimo, fare il punto sul ruolo che le più moderne istituzioni possono giocare.



Ecco dunque il progetto dell'edizione 2010 dell'area Percorsi dell'innovazione: un'area espositiva cresciuta più del doppio rispetto agli anni scorsi presenterà vere e proprie chicche di innovazione raccontate dalle startup ospitate gratuitamente provenienti da tutta Italia e selezionate nel corso di Smau business roadshow e dal bacino del Mediterraneo: un mix di prodotti, servizi e curiosità che vanno dalla barca a vela ibrida che sintetizza le caratteristiche di un gommone e di una imbarcazione a vela al personal shopper digitale, dal software in grado di rilevare il gas radon, tra le principali cause dell'insorgenza del tumore al polmone alla social web radio gratuita, dall'azienda che realizza design sonoro al social network dedicato all'arte e molto altro.

Oltre a essere un'importante vetrina per le giovani imprese, quest'anno l'area Percorsi dell'innovazione rappresenterà il volto dell'Italia che innova: tutte le Regioni presenti e una selezione di Province e Comuni racconteranno a Smau la loro ricetta per rispondere alla crisi economica attraverso piani di sostegno alle imprese sul tema dell'innovazione.

La possibilità di ascoltare direttamente dai protagonisti - assessori con delega all'Innovazione e alle Attività produttive - le linee di governo nazionale e regionale in termini di innovazione sarà data dagli eventi District day e Innovation day, rispettivamente il 21 e il 22 ottobre: il primo dedicato alla presentazione dei Distretti produttivi italiani; il secondo dedicato a un confronto tra le Regioni più innovative del Paese, che competono a livello europeo in materia di internazionalizzazione, ricerca e sviluppo che culminerà col Premio Startupbusiness rivolto alle migliori startup e spin off selezionate da una giuria di venture capital e

Percorsi dell'innovazione.

Dall'idea al business, la punta di diamante del nuovo progetto Smau si presenta nell'edizione 2010 con oltre cento realtà innovative tra startup, spin off e le più innovative tra le Regioni, le Province e i Comuni italiani

business angel nell'ambito dello Speed dating, evento organizzato in collaborazione con il portale Startupbusiness, e in programma giovedì pomeriggio.

La fotografia dei risultati e degli investimenti delle Pubbliche Amministrazioni sul tema dell'innovazione costituirà il contenuto della guida Percorsi dell'Innovazione, che da quest'anno cambia veste. La pubblicazione sarà un vero e proprio annuario dell'innovazione che, attraverso l'analisi dei risultati di un'indagine compiuta da un team di esperti sul tema "Regioni, Province e Comuni virtuosi", presenterà le politiche e i finanziamenti a sostegno dell'innovazione, il parco startup, gli incubatori, i centri di ricerca dei protagonisti. Smau 2010 è online all'indirizzo www.smau.it

### BOAT WIDE OPEN

#### di Tilli Antonelli

ome disse il grande Albert Einstein chi attribuisce alla crisi le ragioni dei propri insuccessi, inibisce il proprio talento e dimostra di essere più interessato al problema piuttosto che alla soluzione. Quindi è necessario aguzzare l'ingegno e mettere a frutto tutta la propria esperienza e capacità per ottenere il miglior prodotto possibile che stuzzichi ed emozioni il mercato con tutto il dinamismo necessario per penetrarlo.



#### WIDER 42 - STANDARD ISO 8666 CE - 2010

| CARATTERISTICHE TECNICHE                              |                    |
|---|--------------------|
| Loa = Lunghezza fuori tutto ISO 8666                  | 12.90 mt.          |
| Lh = Lunghezza di costruzione ISO 8666                | 2.90 mt.           |
| H max = Altezza di costruzione dalla chiglia al t-top | 3.32 mt.           |
| Ht = Altezza minima per il trasporto                  | 3.32 mt.           |
| Larghezza massima                                     | 3.50 mt.           |
| Larghezza massima (configurazione aperta)             | 6.60 mt.           |
| Immersione sotto le eliche scarica e asciutta         | 0.88 mt.           |
| Dislocamento ad imbarcazione scarica e asciutta       | 6.2 t.             |
| Dislocamento a pieno carico                           | 9 t.               |
| Capacità serbatoi carburante                          | 1000 lt.           |
| Capacità serbatoi acqua                               | 250 lt.            |
| Motori  | 2 x YANMAR 8LV     |
|   | 2x370 Hp (2x279Kw) |
| Velocità max (stimata) = 1/3 del carico               | 46 nodi            |
| Numero massimo di persone imbarcabili                 | 12                 |
| Dotazione di sicurezza                                | 6                  |
| Categoria omologazione                                | В                  |
|   |                    |

Nel mio mondo, quello che conosco, la nautica da diporto, ho cercato di mettere in pratica queste poche regole aggiungendo una buona dose di fantasia e concretezza.

Fantasia per inventare qualche cosa che non c'è ma concretezza per ottimizzare i risultati. E' necessario sapere dove si vuole andare e come evitando pericolosi voli pindarici con il rischio di rimanere quindi vittime di precipitose cadute.

Ho sempre sostenuto che l'innovazione è come un virus dal quale bisognerebbe essere contagiati e augurarsi di guarire mai.

Purtroppo ultimamente le parole innovazione o innovativo sono usate non sempre a proposito. Basta aggiungere un pannello solare, un motore elettrico e una batteria al litio, agitare il tutto e per magia si ottiene un prodotto innovativo magari ibrido o green. Sfortunatamente non è così, almeno nel nostro campo, solo alcuni settori come l'aerospaziale o l'automotive, possono vantare una ricerca avanzata con risultati di un certo rilievo in questa direzione ma noi, con le nostre barche, siamo ancora piuttosto lontani da risultati apprezzabili sul fronte dell'alimentazione da energia rinnovabile. Bisognerebbe smettere di confondere i clienti con nomenclature esotiche e concentrarsi su progetti che sono più alla nostra portata riducendo i consumi, facendo barche più leggere, utilizzare materiali rigenerati, diminuendo così l'energia impiegata e le immissioni in atmosfera.

Questi sono stati gli ingredienti alla base del concepimento del nostro progetto Wider. Non a caso Wider letteralmente significa 'più largo' e non solo per forma, ma anche di più ampie vedute e larghi orizzonti, provando a staccare lo sguardo dal consueto e cercare un po' più in là, ma non troppo perché se si concepiscono cose troppo distanti dalla realtà conosciuta e senza un reale vantaggio inequivocabile si rischia di non essere compresi, almeno non nel tempo che serve a fare di una nuova idea anche un successo di mercato.

Bisogna cogliere la giusta gittata e mi auguro che Wider possa essere la barca giusta al momento giusto, quella che mancava: dimensioni contenute che



#### Il progetto Wider introduce elementi innovativi nelle barche da diporto disegnando un modello concettualmente ardito

all'occorrenza raddoppiano, regalando all'armatore e agli ospiti spazi e comfort inaspettati per uno scafo di 42 piedi; lo scafo 'a scalini' per creare durante il moto un cuscino d'aria tra l'acqua e lo scafo stesso riducendo l'attrito; una laminazione di scafo e coperta per infusione sotto vuoto con tessuti di vetro/carbonio e resine vinilestere. E poi trasmissioni di superficie Arneson che migliorano le prestazioni e abbattono i consumi di oltre il 20% rispetto ai sistemi tradizionali; motori diesel common rail di ultima generazione montati sfalsati sull'asse longitudinale (e non affiancati) per migliorare sia il baricentro sia il raffreddamento al fine di ottenere temperature di esercizio ottimali riducendo i consumi e massimizzando le prestazioni; un impianto elettrico di tipo Cambus di derivazione automobilistica versatile e affidabile che trasmette, con lo stesso cavo sia il segnale sia la potenza riducendo così peso e ingombro.

Versatilità, agilità ed eleganza queste sono le caratteristiche che l'architetto Fulvio De Simoni ha voluto riversare in questo progetto. Linee allungate, forme







La zona living a centro barca che appare sorprendente trasformandosi all'istante per regalare ben 15 metri quadrati di pozzetto interamente calpestabili grazie alla fuoriuscita delle estensioni laterali che possono essere utilizzate anche separatamente e che azionano in simultanea anche gli stabilizzatori i quali, immergendosi al fianco dello scafo principale, conferiscono una larghezza al galleggiamento di 6,4 metri e una stabilità straordinaria per una barca di queste dimensioni.

Gli interni hanno carattere essenziale ed elegante ma conservano tutta la funzionalità e il comfort necessari.

Il progetto, nel suo complesso, è ricco di tanti altri dettagli difficili da descrivere ma facili da scoprire per chi avrà interesse e voglia di provare sulla pelle tutte le sensazioni che Wider può offrire.

Certi risultati si ottengono solo se si è in grado di formare la squadra composta da specialisti dei vari settori, affidabili e coesi nonostante i diversi livelli di competenza, che crede nel progetto e soprattutto con la coscienza di chi vorrà dare un contributo alla ripresa di questo nostro mondo nautico che ha bisogno di nuovi stimoli e prodotti per ravvivare il panorama e questo mercato che appare impigrirsi in un'offerta tendente all'omogeneità.

## TESTA EL CUORE

#### **IN PROVINCIA DI PISA**

è sempre **SERENO COSTANTE** con BCC Fornacette, perché lavoriamo con la testa e con il cuore per stare sempre vicino a te, alla tua famiglia e alla tua impresa; vivendo ed interagendo con il territorio e individuando le soluzioni di volta in volta più adatte affinché nella nostra provincia possa splendere sempre il sereno. Affidati anche tu a BCC Fornacette, **la banca con la testa e il cuore.** 



www.bccfornacette.it

anteprimaADV



# Le forme innovative del divertimento

n sistema di pompe di calore per il riscaldamento, nuovi materiali come Etfe e tappeto erboso per le coperture, vetroresina per gli scivoli, travi di grande lunghezza per l'orditura. E poi vetri speciali che combinano isolamento termico per l'inverno e controllo dei raggi solari in estate, idrocoltura per le piante all'interno del parco, pannelli di fibrocemento per la realizzazione della facciata ventilata dell'edificio polifunzionale. Sono queste alcune delle principali caratteristiche innovative di Acquaworld il primo, grande parco acquatico e benessere coperto d'Italia, aperto tutto l'anno, con qualsiasi condizione atmosferica, giorno e, in alcuni casi, anche la notte.

di Silvia Chiodin



Il parco è in costruzione a Concorezzo, alle porte di Milano, i lavori sono iniziati nel 2009 e si prevede che saranno conclusi nella primavera del 2011. Aquaworld coprirà una superficie complessiva di 45mila metri quadrati e il progetto è stato pensato per avere il minor impatto ambientale possibile. Per esempio la climatizzazione avverrà grazie alle pompe di calore e il manto di copertura, che gioca un ruolo chiave in quanto primo elemento visivo percepibile, è realizzato con una combinazione di Etfe, un polimero artificiale dalle altissime prestazioni tecnico-fisiche già noto sulla scena internazionale ma ancora pressoché sconosciuto in Italia, e tappeto erboso, rispetto alla versione originale che prevedeva l'utilizzo del solo Etfe, infatti, di recente il progetto si è ulteriormente evoluto verso un concetto 'supergreen' che lo farà apparire, quando visto da certi punti, come una dolce collina. I vetri speciali garantiscono un elevato fattore solare respingendo il 61% del calore prodotto dai raggi del sole verso l'esterno dell'edificio. Si tratta di prestazioni nettamente superiori a quelle di un vetro a bassa emissività ordinario, in grado di respingere appena il 30-40% dell'irraggiamento solare. Il parco Acquaworld ospiterà 12 tra vasche e piscine interne ed esterne, nove scivoli di ultima generazione e un giardino di 7mila metri guadri a circondare una struttura di forte impatto architettonico, prevedendo tra l'altro le migliori tecnologie per la gestione domotica. Sarà inaugurato nella primavera del prossimo anno e la sua apertura segnerà un punto di svolta per il mercato italiano, caratterizzato finora da parchi acquatici aperti solo nel periodo estivo. Tra le novità, uno dei suoi punti di forza: il fatto di essere stato concepito come luogo dove l'acqua è divertimento e benessere, formula sconosciuta nel nostro Paese. Acquaworld sarà diverso dagli altri parchi anche

#### Nuovi materiali e tecnologie, attenzione all'ambiente per il primo parco acquatico coperto d'Italia

perché non sarà caratterizzato da paesaggi esotici, riferimenti fantastici o personaggi cartoon, ma avrà come tema dominante l'acqua (la superficie totale degli specchi supera i 2.150 metri quadrati), che sin dal momento dell'ideazione e dello sviluppo del progetto iniziale, è stata pensata come protagonista assoluta dell'intero progetto ed elemento caratterizzante dello stesso assieme alle piante e alle aree verdi; l'acqua vissuta in tutte le sue forme, eccezion fatta per quella sportiva.

Altra caratteristica del progetto che si propone di essere innovativo non solo per i materiali e le tecnologie scelte per la sua costruzione, ma anche per il modo in cui si pone sul mercato e per il modello di business, è la logica delle diverse anime, delle diverse aree che si integrano in modo funzionale. Ci sarà la Zona adventure (Adventure world) destinata essenzialmente ai giovani, con scivoli plananti di ultima generazione per complessivi 1.100 metri, estensione lineare tra le più lunghe d'Europa. La Zona fun (FunwWorld) con laguna e vasca a onde, geiser, torrente, area baby e area ragazzi attrezzate e vasca esterna riscaldata aperta tutto l'anno. E poi la Zona benessere (Relax world) connotata da una forte identità di tipo termale, con musica, luci soffuse, finiture e arredi di qualità superiore e accesso riservato ai soli ospiti adulti. In questa zona sono previste vasche con lettini massaggianti e idromassaggio, cascate, docce cervicali, funghi d'acqua, grotta con temporale monsonico nonché una vasca salina esterna con acqua calda tutto l'anno. Ulteriori elementi sono quello legato alla ristorazione che ha sempre avuto una grande importanza nello sviluppo del progetto, tant'è che sin dall'inizio si è pensato a due Aree food e beverage (Risto world): la prima verrà posizionata nella hall d'entrata, prima delle casse, e sarà aperta a tutti. La seconda, invece, si troverà all'interno del centro, e sarà a uso esclusivo dei clienti del parco. Qui il consumo sarà effettuato con la formula post pagato, caricando il debito sul bracciale dotato di chip che si riceverà al momento del check-in. Il bracciale che si riceverà all'ingresso, infatti, permetterà di accedere alle varie aree del centro, di aprire e chiudere l'armadietto dello spogliatoio









e di effettuare acquisti senza essere costretti a portare denaro con sé. Tra gli altri 'mondi' previsti, anche:
un Summer world esterno, con solarium e piscina con
giochi d'acqua per i più piccoli, aperto solo nel periodo
caldo; una Zona info, con annesso Corner shop in
cui poter acquistare tutto il necessario per fruire del
Parco (costumi, ciabattine, prodotti per il bagno ecc).
A tutto ciò si aggiunge un'area polifunzionale con varie
sale meeting e un parcheggio multipiano da 600 posti

Il sito del progetto www.acquaworld.it ospita un video che illustra il parco in tutti i suoi aspetti e informa sullo stato di evoluzione dei lavori.

#### I NUMERI DI ACQUAWORLD

12 tra vasche e piscine interne ed esterne;

2.150 mq di superficie d'acqua totale;

1.100 metri lineari di scivoli;

7.000 metri quadri di giardino; Capacità di accogliere fino a

1.500 persone contemporaneamente;

Area meeting con sala polifunzionale con capacità d'accoglienza di

**300** persone; Parcheggio multipiano per

600 posti auto; circa 100 nuovi posti di lavoro;

40 milioni di euro d'investimento.







mpazzano sul web i decaloghi che snocciolano le dieci cose da fare, o quelle da non fare, o quelle da ricordare, o quelle da ponderare, se si vuole fare una startup, ovviamente di successo. Se ne contano a decine di guesti decaloghi (il gioco di parole è voluto) che dispensano consigli e suggerimenti alcuni dei quali riservano qualche spunto interessante, ma la gran parte sono piuttosto banali, scontati, ripetuti e ripetitivi, il problema è però che tutti partono dall'idea che dare vita a una startup sia un po' come montare un mobile in kit o adottare i giusti trucchetti per caricare al meglio l'auto per la partenza verso le vacanze (quando poi semmai il problema vero è caricarla al rientro). Così il fa-da-te della startup diventa analitico, manualistico, tendente all'omogeneità.

gine a Seattle) che nel tempo di tre giorni, da venerdì a domenica, offre a chi lo desidera la possibilità di creare l'embrione della propria startup partendo dall'idea e potendosi confrontare con altri neo-imprenditori, con imprenditori esperti, con investitori, con esperti di marketing, di vendite, di aspetti legali, finanziari, fiscali. Insomma un momento di scambio di idee ed esperienze che ribalta il concetto di decalogo perché tiene in considerazione le specificità e le variabili di ogni progetto. Altro esempio di evento che ribalta il concetto di decalogo sono le giornate di formazione nell'ambito della Intesa Sanpaolo Start up Initiative che hanno saputo fornire ai giovani imprenditori nuovi strumenti e nozioni per migliorare il loro progetto e il business plan analizzando e approfondendo ogni singolo caso.

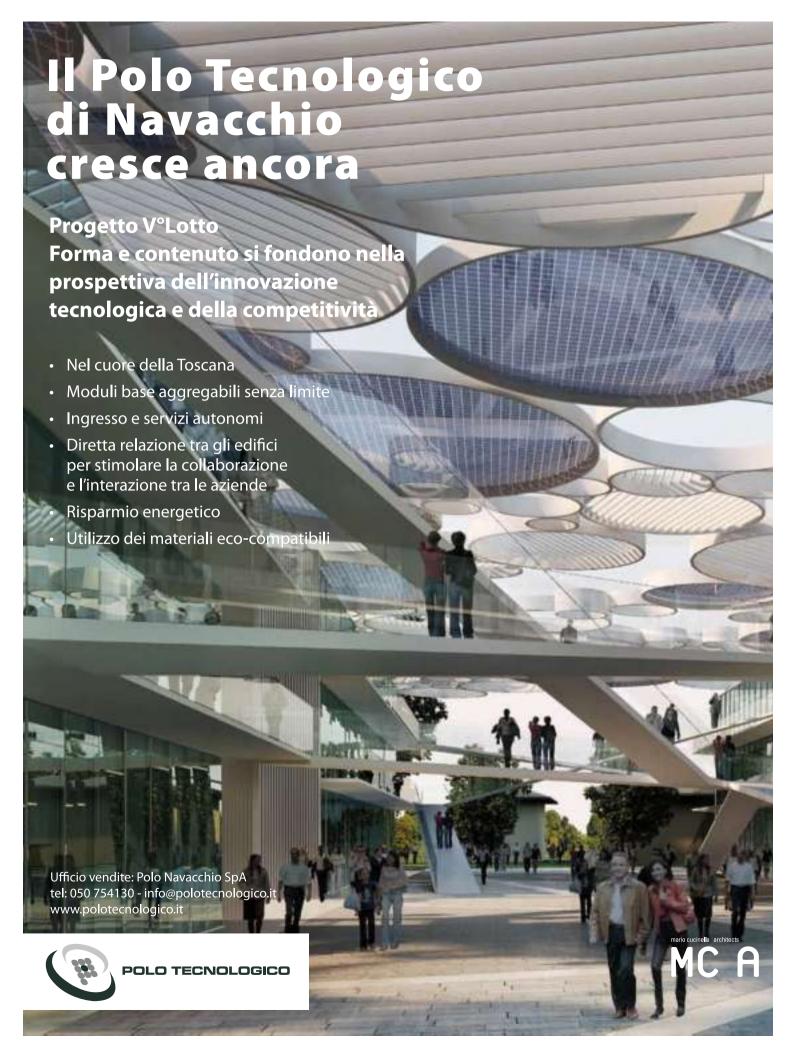
## (deca)logo

Funziona questo approccio? Non molto, per una serie di ragioni: intanto la creazione e la gestione di una startup è un processo con troppe variabili per essere gestito con la guida di un decalogo, un po' come un bambino che nasce, certo a tutti servono il biberon. il pannolino, il ruttino, ma ognuno ha il suo carattere, ognuno è diverso. Quando si esce dal reparto maternità per tornare a casa nessuno ti propone un manuale o un decalogo per allevare e accudire il piccolo (in verità un libro con il decalogo del perfetto genitore I'ho anche trovato ma era un libro volutamente comico). Inoltre se la teoria dei decaloghi fosse vera gli imprenditori seriali sarebbero i primi ad applicarla e porterebbero a felice compimento ogni loro iniziativa in modo schematico ed efficace e invece, anche per chi ha già esperienza, magari di successo, avviare una nuova startup rappresenta un'altrettanto nuova avventura con nuove variabili, nuove decisioni da prendere, nuovi rischi.

I decaloghi non funzionano. Funzionano invece eventi come Startupweekend (Milano 15-17 ottobre, Roma 29 – 31 ottobre. Nella sezione International del sito di Innov'azione è disponibile un documento che illustra le caratteristiche di questo progetto che ha la sua ori-

Non molto, per una serie ne e la gestione di una oppe variabili per essere calogo, un po' come un tutti servono il biberon, inuno ha il suo carattere, esce dal reparto maternio ti propone un manuale accudire il piccolo (in o del perfetto genitore nibro volutamente comiecaloghi fosse vera gli o i primi ad applicarla e mento ogni loro iniziativa ace e invece, anche per ri di successo, avwiare nta un'altrettanto nuova li, nuove decisioni da

Funzionano invece eventi ano 15-17 ottobre, Roma ne International del sito di ndocumento che illustra orogetto che ha la sua ori-





#### 14

INCUBATORI SUPPORTANO LA NASCITA E LO SVILUPPO DI NUOVE IMPRESE

#### 31

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

#### IL NETWORK DEI PARCHI SCIENTIFICI E TECNOLOGICI ITALIANI



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.