

Economia RINASCITE INDUSTRIALI

Macché California MEGLIO TORINO

Ingegneri, tecnici, ricercatori. Lavorano nelle imprese hi-tech nate all'interno del Politecnico. Con gli elogi dell'Europa

DI GLORIA RIVA

Dalla meccanica ai giochi per il Web, dai servizi per i telefonini alla diagnostica anti-tumorale, dalle piscine alla green economy. Ce n'è per tutti i gusti nell'elenco delle 156 società create al Politecnico di Torino, uno dei "reparti maternità" migliori dove partorire una nuova azienda. Lo certifica una ricerca dello University Business Incubator, un team di ricercatori europei specializzato nel tenere d'occhio le migliori università del globo. Dopo Dublino, Bath e l'Istituto Reale di Tecnologia di Stoccolma, si scopre che il quarto terreno più fertile d'Europa (e undicesimo nel mondo) per far germogliare una nuova azienda è a Torino, dove quindici anni fa è stata creata una speciale società, I3p, che sta per "Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico".

E così, mentre la Fiat trasloca all'estero la sede sociale, sotto la Mole nascono quelle che, a detta del più autorevole osservatorio in materia, saranno le industrie del futuro. Lo diventeranno grazie a un'iniziativa che, in questi anni, ha accelerato la crescita di decine di imprese, equipaggiandole di tutto punto: uffici per lavorare, consulenza di avvocati e commercialisti, supporto nella realizzazione di un piano di sviluppo, laboratori di ricerca, fino all'assistenza nel complicato processo di ricerca di un finanziatore. Il risultato? Studenti, ingegneri, ricercatori, professori e manager, lavorando fianco a fianco, hanno già creato mille posti di lavoro, depositato 114 brevetti e prodotto, nel 2013, un giro d'affari di 107 milioni di euro.

La voce del successo crescente della Silicon Valley torinese sta cominciando a diffondersi. Tant'è che ogni anno più di 300 aspiranti imprenditori bussano alla porta del "Poli",

come lo chiamano in città. La metà proviene dal mondo accademico, l'altra è composta da manager che hanno un'idea e chiedono aiuto per realizzarla. A tutti viene data la possibilità di entrare nel gruppo di I3p, presentando un "business plan". La maggior parte si perde per strada: ne sopravvivono meno di quindici. Queste si trasformano in "start up", delle piccole società a tutti gli effetti, solo più fragili di quelle mature, perché appena nate. Finito il triennio di incubazione, dovranno cavarsela da sole. Passata questa trafila, i risultati sono però promettenti: soltanto ventidue non ce l'hanno fatta, sette sono state acquisite, le altre 127 hanno preso il largo e ora viaggiano con una media di 3-4 milioni di fatturato e una quarantina di posti di lavoro ciascuna.

Le creature industriali che danno meno problemi sono quelle generate da manager, perché hanno il vantaggio di avere già la competenza commerciale per vendere il loro prodotto. È il caso di Ennova, nata nel 2010 da un'intuizione di un imprenditore, Fiorenzo Codognotto, 59 anni: «Quando lo smartphone ha un problema è difficile risolverlo chiedendo assistenza a un call center tradizionale. E così continuavo a ripetermi che serviva una tecnologia innovativa all'altezza della complessità dei nuovi cellulari e tablet». Tombola: il Politecnico gli presenta un brillante ricercatore informatico, Paolo Pomi. Insieme, i due realizzano un software che consente all'operatore del call center di accedere da lontano al cellulare del cliente. A Telecom, Enel, Edison e Vodafone la trovata va a genio. Ennova decolla: assume trecento persone, apre tre sedi - a Cagliari, Pomezia (Roma) e Rescaldina (Milano) - e nel primo biennio ha fatturato 21 milioni.

Un miracolo? No, semplicemente si è creata la perfetta armonia fra tecnologie innovative e disponibilità economica. Perché Codognotto tre milioni da investire li aveva. Lo stesso è accaduto a Davide Contu e Andrea Cavaleri di Nesocell. Il primo era direttore di produzione di una cartiera, il secondo ricercatore. Oggi, con gli scarti di lavorazione della carta, fabbricano fiocchi di cellulosa per farne un economico isolante per i muri delle abitazioni. Hanno uno stabilimento tutto loro e una decina di dipendenti.

Di solito, tuttavia, alle società di studenti e ricercatori, manca il cash. Marco Cantamesa, presidente di I3p e professore di Ingegneria gestionale al Politecnico, racconta che per l'avviamento servono almeno 100 mila euro: «In gergo si chiama "seed founding" e prima dell'avvento di I3p nessuno se ne occupava. Siamo partiti da zero e oggi raccogliamo 2 milioni di euro l'anno per nutrire le start up». Come? Favorendo periodiche visite di investitori e imprenditori che intuiscono l'opportunità di trarre profitto dalle neonate società.

La campionessa olimpica Federica Pellegrini si allena già con il nuovo sistema di led che colora il fondo della piscina inventato da Aqvatech, azienda in cui l'ex dirigente degli sci Rossignol, Vittorio Tallia, ha investito 200 mila euro. Mentre il gruppo di elettronica Sirmi ha acquisito Wi Next, nata nel 2007, che ha coperto con il wi-fi lo stadio della Juve. E sempre in tema di bianconeri, Giorgio Chiellini, difensore della Juventus e della Nazionale, è entrato in società con Gabriele Costamagna e Alex Carpentieri, ventottenni freschi di laurea in informatica, fondatori di Sport Square Games, che fa videogame. Il loro pezzo forte è Soccer Square, dove il giocatore si trasforma nel Giuseppe Marotta



IN ALTO: LE EX OFFICINE GRANDI RIPARAZIONI DI TORINO. ORA PARTE DEL POLITECNICO. QUI SOPRA: ALEX CARPENTIERI E GABRIELE COSTAMAGNA

o nell'Adriano Galliani di turno e fa il manager di team calcistici.

Assai più corposo, dal punto di vista finanziario, l'impegno del Cln Group, grosso gruppo della metalmeccanica, che ha investito oltre 10 milioni di euro nell'idea di due ricercatori, Matteo Martinelli e Ivan Zambon. Hanno inventato un aggeggio chiamato "pneumotrasformatore", che si applica ai

macchinari industriali e permette di risparmiare l'80 per cento dei consumi di energia. Safen, così si chiama la loro società, ha in portafoglio duecento ordini da clienti del calibro di Ferrero, Iveco e Skf. All'interno della sede di I3p, che si trova nella cittadella universitaria, al numero 30 di corso Castelfidardo, hanno un laboratorio per testare le macchine, realizzate da una rete di aziende esterne. «Qui, una società su quattro crea un prodotto industriale e sfrutta un bagaglio di competenze produttive che c'è già, quello dei fornitori di Fiat e della grande impresa che se n'è andata, lasciando un vuoto. Negli Stati Uniti, per arrivare a un risultato analogo al nostro, servono finanziamenti pari a sei volte tanto, perché non hanno un tessuto industriale diffuso cui rivolgersi», spiega Cantamessa.

Alessandro Ferraris, 28 anni, creatore della Beond insieme a tre colleghi, ha inventato un'auto elettrica con un'autonomia di 400 chilometri. Quando troverà un investitore, dice lui, potrà dare lavoro a 40 fornitori: «Tanti soldi pubblici sono stati spesi per consentirci un'adeguata formazione. Non esporteremo le nostre professionalità all'estero ma le sfrutteremo per rimettere in moto

il territorio. Lo dobbiamo fare per l'Italia». E un po' ha già iniziato, perché Beond, mentre aspetta un finanziatore, progetta auto per i big dell'automotive, da Fiat a Gm.

Cantamessa ha stimato che ogni neo imprenditore costa 8 mila euro una tantum di contributi pubblici, mentre per ricollocare un lavoratore in esubero ne servono dieci volte tanti. Torino ha scelto di incassare i quattrini da Regione ed Europa solo quando le aziende create sono in grado di fatturare davvero. Ecco perché il boss dell'incubatore ha insegnato ai suoi giovani una strategia: articolare i progetti in modo che possano avere una applicazione immediata. Ecco un esempio. Chiara Tonda Turo, 31 anni, ha inventato Geltis, un "super-farmaco" che diventa solido se iniettato nel corpo e consente il lento rilascio di medicinali nell'organismo: niente più pellegrinaggi in ospedale per chi deve sottoporsi alla chemio, è la speranza per il futuro. Ma per arrivare all'obiettivo, servono soldi e certificazioni. Così, per il momento, il Geltis viene utilizzato nella medicina estetica. Paul Muller, 46 anni, ex direttore d'impresa, che i quattrini li aveva, ha investito di tasca sua e in meno di due anni è riuscito a met-

Economia

LA ENNOVA È UNA START-UP MA HA GIÀ 300 DIPENDENTI. E GIORGIO CHIELLINI È ENTRATO NELLA SPORT SQUARE GAMES

tere in produzione la "EndoFaster 21-42", che individua potenziali fattori di rischio per tumori allo stomaco analizzando i succhi gastrici. La macchina di Muller, appena premiata dal presidente Giorgio Napolitano come idea più innovativa realizzata in Italia, ha conquistato gli ospedali di Londra, Cambridge, Leeds, oltre a sette italiani. Ai giovani,

però, non mancano solo i quattrini, ma pure le competenze commerciali. Si sopperisce cercando di coinvolgere manager disoccupati, e a spasso ce ne sono parecchi, oppure spronando gli studenti all'ultimo anno di ingegneria gestionale a far pratica in una start up. Come quelli che hanno aiutato Alessandro Sappia, 31 anni, a confezionare la ricerca di mercato che ha persuaso una banca di credito cooperativo, quella di Cherasco, e il fondo d'investimento svizzero Victoria, a finanziare la sua società di telemedicina.

La Biotechware di Sappia, che ha subito ingaggiato venti agenti di vendita, a compiere il grande salto ce l'ha fatta. Tante, invece, precipitano: perché un'impresa neonata, per passare dalla carta alla realtà, ha bisogno

almeno di un milioncino di euro. E qui dovrebbero entrare in gioco i "venture capital", gli investitori disposti a rischiare: «Purtroppo tante società non crescono perché ci sono solo tre fondi specializzati in questo campo», lamenta Cantamessa. In alternativa, si bussa alle banche, spesso molto prudenti quando si tratta di prestare denaro per un business manifatturiero. «Lavoriamo con quattro istituti: Intesa Sanpaolo, Unicredit e le Bcc di Sant'Albano Stura e Cherasco. L'incubatore certifica la validità del progetto e la banca concede il prestito senza fidejussione», spiega il coach dell'incubatore. Su cinquanta operazioni, solo un paio sono fallite. Un rapporto che, si spera, convincerà altri banchieri a mettere mano al portafoglio. ■

In aula romba un motore made in GM

DI MAURIZIO MAGGI

I diesel della General Motors hanno l'accento piemontese. Come Pierpaolo Antonioli, il boss del Centro Ingegneria e Sviluppo della GM Powertrain, che ha sede nella Cittadella Politecnica di Torino. È qui che nascono tutti i motori a gasolio del più grande gruppo automobilistico al mondo. Una scommessa su cui gli yankee hanno già puntato oltre 50 milioni di euro e che ha contribuito a fare della Cittadella il primo esempio, a livello europeo, di collaborazione spinta tra imprese e università. «Abbiamo fatto scuola, ora dentro il Politecnico ci sono i laboratori di nove aziende», sottolinea il rettore, Marco Gilli. L'effetto-traino è stato fondamentale. Così come l'impatto, anche occupazionale, della scelta maturata nel 2005, dopo la rottura dell'alleanza con la Fiat, quando non era affatto scontato che il gigante di Detroit - proprietario anche dell'europea Opel - puntasse forte su Torino. «Siamo partiti in 60 e a fine 2013 eravamo in 562, per il 90 per cento ingegneri», spiega Antonioli. Che sottolinea quanto sia stata importante la velocità delle istituzioni nel dare il via libera all'insediamento hi-tech del gruppo statunitense. «C'erano offerte interessanti e pressanti anche da Austria e Germania ma per fortuna Sergio Chiamparino e Francesco Profumo, il sindaco e il rettore dell'epoca, sono stati rapidi ed efficienti». Dopo aver piazzato il quartier generale, nei primi giorni, in un albergo di corso Regina Margherita, nel

2005, GM ha firmato l'intesa con il Poli nel marzo 2006 e già nel 2008 il Centro era attivo nella nuova struttura all'interno della cittadella universitaria. Ricercatori e studenti partecipano a diversi progetti di ricerca. La partnership va al galoppo: il colosso a stelle e strisce mette a disposizione macchinari costosi e sofisticati (ci sono strumenti di simulazione che valgono milioni di euro), e il 70 per cento degli assunti dal centro ricerche arriva proprio dal Politecnico. Tutti i motori a gasolio GM - a parte quelli per camion e grossi pick-up e suv - sono studiati e sviluppati a Torino, dove si lavora 24 ore su 24, su tre turni, per dialogare sempre anche con Cina e India, e la lingua ufficiale è l'inglese. Parecchi anche gli

stranieri: americani, tedeschi, polacchi, francesi, rumeni, indiani, cinesi. Non si vedono ragazzi in bermuda e niente tavoli da ping-pong ma il clima è molto "Silicon Valley". Qui è stato creato il primo diesel per una vettura Chevrolet, la Cruze (venduta anche negli States). Nelle 15 sale prova - che saliranno a 19 -, nei 12 laboratori, sul banco rulli e nell'officina, l'esercito di ingegneri è all'opera su sei famiglie di motori, da 1.300 a 2.800 di cilindrata. E siccome il gruppo si è "riportato in casa" l'elettronica, prima affidata a fornitori esterni, Torino è diventata la capitale globale GM per la progettazione di software e sistemi di controllo dei motori a gasolio. Il diesel, anche grazie ai limiti sempre più restrittivi

sulle emissioni, è destinato a crescere. E sotto la Mole si fregano le mani. Dice Antonioli: «La presenza del Centro contribuisce, direttamente e non, a far fatturare 150 milioni a una vasta serie di fornitori. E il volume d'affari sarebbe più alto se le aziende italiane dell'indotto avessero la forza economica di impiantare attività produttive laddove GM costruisce i motori che inventiamo qua».

IL CENTRO RICERCHE GM ALLA CITADELLA POLITECNICA DI TORINO



Foto: B. Baker - Redux / Contrasto