

Il mestiere della scoperta

In Università i ricercatori sono affiancati da incubatori e centri per accompagnare fino all'impresa una buona idea di ricerca

DI EMIL ABIRASCID

Mamma da grande voglio fare lo scienziato. A tale dichiarazione la maggior parte dei genitori si sentirebbe orgogliosa del proprio figliolo, tanto quanto preoccupata per il suo futuro economico. Insomma in questo Paese la professione di scienziato fa tradizionalmente poca rima con successo finanziario, per quello sarebbe forse meglio tentare la carriera del giocatore di pallone o del concorrente di show televisivo, ma una speranza c'è se oltre a fare gli scienziati si diventa anche imprenditori.

Due ruoli che potrebbero sembrare assai lontani tra loro, quasi incompatibili, ma quando si tratta di innovazione bisogna essere innovativi in tutto, anche nel valutare nuovi modelli di impresa.

Allo scienziato che vuole fare l'imprenditore servono: un'idea frutto delle sue ricerche che possa avere qualche chance di diventare un prodotto industriale, e la volontà di mettere il naso fuori dal laboratorio nel quale trascorre la maggior parte del tempo per cimentarsi con business plan, finanziamenti, marketing, strategie di vendita. La metamorfosi per diventare scienziato-imprenditore non è certo roba da poco, ma ci si può far aiutare.

A Milano, presso l'Università degli Studi, c'è il Centro di ateneo per l'innovazione e il trasferimento tecnologico (Unimitt) diretto da Alberto Silvani che

in proposito spiega: «Il primo nostro interlocutore è il docente perché è lui la figura che per prima ha il compito di stimolare lo studente-ricercatore nel portare avanti la sua idea ed eventualmente tradurla anche in iniziativa imprenditoriale». Così l'Unimitt rende i docenti direttamente partecipi alle iniziative volte a sostenere e promuovere l'innovazione, come per esempio è successo con la recente premiazione di Start-cup Milano Lombardia. «L'idea è innescare un meccanismo che possa portare vantaggi a tutti — aggiunge Silvani — ai docenti che vedono migliorare le loro performance di ricerca, agli studenti che trovano terreno fertile per portare avanti le loro idee e all'organizzazione che diventa

così più attenta alla gestione delle risorse disponibili». L'Unimitt si occupa poi di valutare le idee e organizzare corsi di "professionalizzazione" che aiutano i ricercatori a definire il business plan, a comprendere come funziona il meccanismo dei finanziamenti, a presentare le domande di brevetto.

Diverso l'approccio adottato da I3p, incubatore imprese innovative del Politecnico di Torino, dove lo scienziato aspirante imprenditore per prima cosa affronta un colloquio con una psicologa: «Nel corso del colloquio "motivazionale" — spiega Carla Bertuzzi, psicologa di I3p — non si valuta solo il contenuto e la bontà dell'idea ma si cerca di comprendere la reale motivazione che gli aspiranti imprenditori hanno, e quindi si definisce il percorso maggiormente adatto». Deciso il percorso, che a seconda dei casi può durare da un minimo di due mesi a un massimo di due anni, prende il via la fase di pre-incubazione e il processo di assistenza alla stesura del business plan. «La maturazione delle persone segue ritmi diversi dall'evoluzione delle tecnologie e dalle esigenze di business — sottolinea Mario Vittone, responsabile operativo di I3p — e siccome noi lavoriamo con il capitale umano dobbiamo inevitabilmente

tenere in conto questi aspetti».

Pre-incubazione è aspetto fondamentale anche nel lavoro di I-tech-off, l'incubatore bolognese gestito dall'omonimo consorzio che comprende Aster scienza tecnologia impresa, Università di Bologna e Fondazione Alma Mater. «La fase di pre-incubazione dura circa quattro mesi durante i quali gli aspiranti imprenditori sono assistiti nel perfezionamento dell'idea d'impresa e nella stesura del business plan», dice il direttore Sara Moneisi. Il processo di pre-incubazione di I-tech-off ruota attorno alla figura del tutor, figura ha il compito di accompagnare gli scienziati-imprenditori in tutte le fasi dall'idea fino al business plan. Durante il processo di formazione gli aspiranti neo-imprenditori incontrano una serie di consulenti esperti di aspetti economici e finanziari, tutela della conoscenza e brevetti, forme societarie, e seguono corsi di project management, marketing strategico e operativo, organizzazione aziendale, amministrazione e controllo di gestione, tecniche di comunicazione, di negoziazione e di selezione del personale.

«Il maggiore problema dei ricercatori è l'assoluta mancanza di competenze in campo economico — dice Massimo Canalicchio che si occupa di coordinare le

attività dell'Incubatore Firenze voluto dal Comune di Firenze in collaborazione con Provincia, Camera di commercio e Università —, quindi succede che i ricercatori quando preparano il business plan pensano soprattutto a illustrare quanto è innovativa l'idea trascurando altri aspetti: cosa intende vendere, quale bisogno il prodotto soddisfa, chi sarà disposto a comprarlo».

Anche a Firenze si fa pre-incubazione con l'obiettivo di fornire tutti gli strumenti necessari per permettere ai ricercatori di trasformarsi in imprenditori, si fa delineando in modo preciso le attività e comunicando le difficoltà che il percorso pone, un messaggio che intende tradursi in supporto concreto per coloro che intendono iniziare l'avventura ma che può suonare anche dissuasivo per chi invece non ha ancora maturato la necessaria convinzione per dedicarsi al progetto di creazione di impresa.

Così nascono start-up e spin-off delle Università che, finita la fase di pre-incubazione, entrano in quella di incubazione vera e propria che può durare da due a quattro anni e che serve per mettere in pratica ciò che si è imparato, per trovare i primi finanziamenti, i primi clienti, i partner commerciali e tecnologici.

*La trasformazione
da studente
a imprenditore
avviene tutta in facoltà,
dall'intuizione
fino al business plan
Il problema è
la mancanza di
competenze economiche*

Pagina 10

Il mestiere della scoperta



Così gli Stati Uniti fanno squadra