

# Il Cnr lancia la campagna per l'emersione di 45 spin off

**Marzio Bartoloni**

■ Cercasi investitori, finanziari o industriali che siano. Ma anche competenze manageriali e gestionali per fare il salto di qualità. Il Cnr lancia la prima campagna di emersione dei suoi 45 spin off, dei 15 in rampa di lancio e delle molte altre idee d'impresa nate negli ultimi anni nei laboratori del Consiglio nazionale delle ricerche. Una carica di oltre un centinaio di iniziative con in dote brevetti, innovazioni e solidi business plan che ieri e oggi si sono messe in vetrina a Roma, nella sede del Cnr, per lanciare un appello al mercato: servono capitali freschi per aiutare la ricerca a diventare impresa.

Ma con un chiaro avvertimento: chi investe deve essere "paziente", capace cioè di aspettare profitti nel medio e lungo periodo. Anche perché alla fine la scommessa per industriali, venture capital e banche può rivelarsi vincente: gli spin off del Cnr, come tutti quelli nati dalla ricerca d'eccellenza, puntano su tecnologie e soluzioni hi-tech in grado di aggredire subito il mercato. Quello che manca però è un "aiuto" per cominciare a camminare con le proprie gambe. Fuori dai laboratori pubblici dove sono nati e da dove vorrebbero uscire.

L'identikit è chiaro: 3-4 ricercatori che si sono messi in società, fatturati intorno ai 300 mila euro e tanta voglia di crescere. Dei 45 spin off già nati dalla fine degli anni novanta (dal 2003 ne sorgono al ritmo di cinque all'anno) un piccolo drappello ha già fatto l'ambito salto di qualità: come la «Columbus

Superconductors», nata nel 2003, e oggi diventata una Spa impegnata nel settore dei materiali superconduttori. O la «Massa spin off» che conta 25 addetti e si sta espandendo nel campo ambientale sul fronte dei controlli e dei monitoraggi: dai rifiuti fino agli alimenti. Oppure l'«Organic spintronic» all'avanguardia sul fronte della nanotecnologia grazie alla produzione di film sottili impiegati nella fabbricazione di semiconduttori.

I settori più coinvolti da questi nuclei d'impresa sono di tutti i tipi sempre però nel segno dell'hi-tech: dai materiali innovativi per applicazioni industriali all'ambiente, dai multimediali per l'education alle apparecchiature elettromedicali. Ma anche nanotecnologie, diagnostica di tipo alimentare e diffusione dell'Ict nelle scienze umane e sociali. La maggior parte delle imprese già nate – una trentina – si concentrano, poi, in sei regioni: Emilia Romagna, Toscana, Campania, Lombardia, Liguria e Veneto.

«Le imprese spin off fanno spesso fatica a crescere. Ora vogliamo favorire le aggregazioni, creare una rete delle aziende per rafforzarne l'impatto sul mondo produttivo e contribuire così all'innovazione», ha spiegato ieri Manuela Arata che si occupa del trasferimento tecnologico al Cnr e ha promosso questa «kermesse» insieme al «Network outreach & knowledge» e alla società di trasferimento tecnologico «rete Ventures» dello stesso Consiglio nazionale della ricerca. «Il trasferimento tecnologico e la nascita di nuove imprese

spin off sono temi essenziali che saranno considerati nel nuovo statuto del Cnr, in linea con quanto disposto dal riordino degli enti di ricerca», ha aggiunto il presidente del Cnr, Luciano Maiani.

Chi ha voglia di fare impresa a colpi di ricerca e innovazione avrà, poi, un'occasione in più per mettersi in mostra: il Cnr ieri ha annunciato l'avvio di un premio nazionale tutto suo, una «Start cup» per premiare le migliori idee d'impresa nate nei laboratori del più importan-

---

## SPAZIO ALL'HI TECH

L'invito è rivolto a imprese, banche e venture capital. I settori più gettonati: macchinari innovativi per l'industria e ambiente

---

te ente di ricerca italiano, da far partecipare al premio nazionale sull'innovazione. Chi vincerà avrà anche la possibilità di sfruttare un "viaggio premio" negli Usa per fare tesoro dell'esperienza degli altri e trovare magari finanziatori per le proprie idee. Il premio ha infatti incassato la "benedizione" di Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa: «Daremo il nostro supporto per valorizzare tutti i business plan che arriveranno – spiega Roberto Caporale di Invitalia – e insieme all'Istituto per il commercio dell'estero e la Società per le imprese all'estero organizzeremo un road show negli Usa per i migliori progetti».