

*In Italia le biotecnologie mancano di attrattiva. Ora però si punta al rilancio degli investimenti e della competitività. A partire da un libro...*

# Biotech, se ne parla ma non si investe

DI GUIDO ROMEO

**D**i bio e hi-tech in Italia si parla molto, ma si investe poco rispetto al resto dell'Europa. L'anno scorso gli investimenti "early stage" in hi-tech sono stati 41, per un totale di 22 milioni di euro, circa il 20% degli investimenti complessivi del private equity e del capitale di rischio in Italia. Un quadro molto diverso da quello del Duemila che aveva registrato 266 investimenti per l'equivalente di 417 milioni di euro. Ancora più deboli le biotecnologie. «In Italia il biotech raccoglie appena un investimento su 100, per un valore dello 0,3% e nel 2005 sono stati conclusi solo tre accordi per un totale di sei milioni di euro» osserva Giampio Bracchi, presidente dell'Associazione italiana del private equity e venture capital che ha stilato un libro bianco per il rilancio degli investimenti e della competitività nel Paese.

*Il rischio  
dei venture  
capitalist  
va compensato  
con incentivi,  
una riduzione  
della tassazione  
e una normativa  
più permissiva*

All'estero il biotech non sembra invece mancare di attrattive e negli ultimi cinque anni ha rappresentato il 5,6% degli investimenti in Gran Bretagna, il 9,4% in Germania, il 6% in Francia e l'8,7% negli Stati Uniti. «I motivi di questo scenario sono tanti — spiega Bracchi — mancano operatori nazionali specializzati e siamo perciò un Paese poco attraente per quelli stranieri. Bisogna educare i venture capitalist italiani e creare gli strumenti adatti come fondi e fondi di fondi dedicati al settore». Degli 11 investimenti nel biotech italiano avvenuti tra il 2002 e il

2005 quattro sono stati effettuati da operatori regionali e pubblici, quattro da organizzazioni che si muovono a livello europeo e tre da venture capitalist. Una cifra in linea con il mercato italiano di private equity e venture capital, nel quale si possono individuare circa 100 operatori, che nell'ultimo triennio hanno effettuato circa 300 operazioni,

concentrate però nelle fasce più alte e mostrando poco interesse per le imprese medio piccole ad alto contenuto tecnologico. Spesso si affrontano le biotecnologie con lo stesso approccio dell'it, trascurando così le specificità del settore. Se per disegnare un software possono bastare due anni e strutture relativamente limitate, nelle scienze della vita possono essere necessari anche dieci anni e milioni di euro di laboratori prima di portare un prodotto sul mercato. Rilanciare lo sviluppo delle tecnologie che negli anni Settanta aveva prodotto campioni come la Olivetti non è impossibile, ma secondo Aifi necessita di provvedimenti sistemici. Un'agenzia per l'innovazione, come quella recentemente annunciata potrà dare migliori garanzie di continuità rispetto a un governo, ma sono necessarie anche misure legislative sul modello di quanto viene già fatto in Francia e Germania per stimolare gli investimenti.

Le proposte sviluppate nel libro bianco prevedono, tra le altre, un potenziamento dei canali di raccolta attraverso il coinvolgimento dei fondi pensione da indirizzare in fondi chiusi di private equity, ma anche portare un miglioramento della fiscalità del settore. «Il rischio più alto degli investimenti nel biotech va compensato con incentivi e una normativa più permissiva» osserva Bracchi. Tra le proposte avanzate da Aifi c'è la riduzione della tassazione per chi investe in imprese innovative tramite fondi chiusi; facilitazioni per chi sottoscrive le aziende che si quotano sul mercato tecnologico e agevolazioni nel ricorso alla Borsa attraverso la copertura dei costi di entrata sul mercato mobiliare europeo. Vista la ridotta attività del venture capital a livello nazionale, l'Associazione propone inoltre la creazione di un fondo pubblico di coinvestimento per sostenere le nuove imprese dell'hi-tech che, in caso di successo, garantisca al pubblico un ritorno minimo garantito, lasciando però ai privati che coinvestono ritorni maggiori.



Tra le proposte anche una deroga alla normativa italiana che con la legge fallimentare del 1942 ha creato un vero e proprio deterrente allo sviluppo di operazioni di riconversione delle aziende in crisi. La creazione di fondi specializzati di "turnaround", oggi praticamente inesistenti in Italia, permetterebbe infatti di rilanciare le imprese in difficoltà mettendole in mano a specialisti del settore invece di liquidarle, garantendo all'operatore un diritto di prelazione in caso di successo. Un altro freno allo sviluppo di imprese innovative sono le possibili conseguenze penali per gli amministratori di un fallimento che è sempre possibile in questo settore.

Sul fronte normativo è emerso anche un problema di coordinamento fra il decreto legge 3/2006 sulla tutela delle invenzioni nel campo delle biotecnologie e le leggi già esistenti. «In Italia abbiamo un codice di diritto industriale dal marzo 2005, dove però non si parla di invenzioni biotecnologiche» osserva Fulvio Mellucci, avvocato dello studio Nunziante e Bernasco-

ni. Emanato a otto mesi di distanza il nuovo decreto legge non richiama neanche indirettamente il codice e sembra un pezzo a sé stante, che introduce, tra l'altro, una serie di limitazioni a tutela della dignità umana che, per quanto condivisibili, secondo gli specialisti non hanno nulla a che vedere con il diritto di brevetto. «L'elemento centrale delle imprese innovative rimane però il ricercatore — avverte Bracchi — perché gli investitori scommettono per metà su un'idea, che deve essere originale e con potenzialità di mercato, ma per l'altra metà sulle persone, che devono essere giovani e con la voglia di rischiare».

*guido.romeo@gmail.com*

[www.aifi.it](http://www.aifi.it)  
[www.biodirectory.it](http://www.biodirectory.it)  
[www.cetraonline.it](http://www.cetraonline.it)  
[www.france-biotech.org](http://www.france-biotech.org)  
[www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk)

**Giampio Bracchi**, presidente dell'Aifi, l'associazione che raccoglie le società di private equity



## Le operazioni sul territorio

Il primo caso italiano di private equity finito in Borsa è stato quello di Tiscali, con 2 milioni di euro. **41** gli investimenti "early stage" nell'hi-tech nel **2005**, in linea con il triennio precedente, ma molto inferiori alla "bolla" **2000-2001** che ha fatto registrare rispettivamente 266 operazioni per **417 milioni** di euro e **182** operazioni per **266 milioni**. **11** gli investimenti nel biotech tra il 2002 e il 2005 che hanno interessato Lombardia (4), Lazio (3), Friuli Venezia Giulia (2), Toscana (1) e Campania (1)

## Come superare le criticità

Le criticità del mercato italiano secondo Aifi, sono la scarsità dei canali interni di raccolta e di operatori nazionali, un venture capital debole, la mancanza di interventi di "turnaround" e la disomogeneità geografica degli investimenti.

Le proposte dell'Associazione per migliorare il mercato prevedono incentivi fiscali per chi investe in tecnologie, sviluppo del capitale di rischio, coordinamento territoriale e la creazione di fondi di co-investimento pubblico-privato.

EMILIA-ROMAGNA VERSO UNA PIATTAFORMA REGIONALE PER L'INNOVAZIONE

# Un'agenzia dalla lunga gavetta diventa il modello da imitare

Aster potrebbe essere presa a modello di agenzia di trasferimento tecnologico sul territorio. La sua grande risorsa è costituita dalle persone: dal 1985 l'azienda faceva parte di Ervet (ente regionale dell'Emilia Romagna per la valorizzazione economica del territorio) che ha gestito banche dati e servizi per il tessuto produttivo regionale. Oggi, che gestisce la rete regionale degli enti

*Tra gli interventi c'è la costituzione di distretti tematici: allo studio la nautica e il biomedicale*

di ricerca, centri e parchi per l'innovazione, la lunga "gavetta" ha prodotto una conoscenza rara del territorio e dei suoi asset. Per questo nel 2002 l'assessore alle attività produttive Duccio Campagnoli ha voluto che guidasse il consorzio Regionale, con le 5 università, enti di ricerca, associazioni e imprese, con lo scopo di realizzare progetti e servizi comuni e favorire il dialogo tra il mondo della ricerca e le imprese. La forza del sistema regionale sta in un'industria manifatturiera molto innovativa, forte nell'alimentare e nella meccanica, che gioca la sua competitività sulla qualità delle macchine e sul terreno dei servizi. Aster contribuisce con la conoscenza dei centri e dei progetti di ricerca e la capacità di individuare il match fra le esigenze e l'innovazione. Il direttore Paolo Bonaretti sintetizza così il modello: «Portiamo le aziende nei laboratori, per toccare con mano le innovazioni».



Ma Aster è anche capace di stare vicino al cliente, come nel caso di Spinner, sovvenzione globale per la creazione di impresa. In

questo caso sono stati aperti nelle università degli infopoint che hanno spiegato il progetto a ricercatori e studenti, raccolto le adesioni, formato i gruppi di 2-3 giovani, assistendoli nella stesura dei progetti. Ciascun gruppo per un anno ha ricevuto un finanziamento di 15mila euro e servizi ad alto valore aggiunto (legali, amministrativi) per far partire l'impresa o definire un business plan. Risultato: 130 business plan e 60 start-up. I risultati lusinghieri hanno prodotto una gemmazione dell'approccio in Regione Lombardia: il progetto si chiamerà Ingegno.

Il serbatoio di conoscenza di Aster è, oltre al Cnr con cui condivide la sede a Bologna, una rete di 57 strutture rivolte alla ricerca industriale e 1.300 imprese; nuova occupazione per 1.500 ricercatori di cui 300 nei laboratori di ricerca. «L'obiettivo è costruire una grande piattaforma regionale per l'innovazione — continua Bonaretti — e l'ambizione è comiricare ad attrarre cervelli dall'estero».

per lo sviluppo precompetitivo. Sono state finanziate all'80% solo attività aggiuntive, da presentarsi in elettronico e sottoposte a referee autonomi.

Altro asse d'intervento è la costituzione di distretti tematici: già operativo quello dell'agroalimentare insieme a Hi-Mec, focalizzato sulle tecnologie avanzate per la meccanica; sono allo studio i distretti del biomedicale e della nautica, che vede in regione alcune aziende di eccellenza. L'approccio di Aster tende a incoraggiare l'insediamento o la connessione tra aziende al di là della contiguità territoriale, puntando sulla virtualità del distretto e utilizzando la rete come connessione tra i soggetti. In tal modo si privilegia la qualità della vita e l'elezione territoriale della singola azienda.

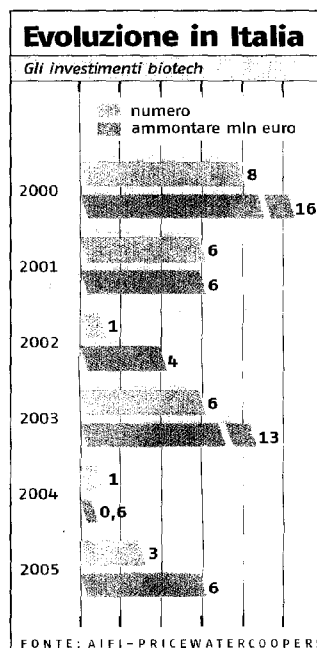


**Paolo Bonaretti**, direttore dell'agenzia Aster

L'utilizzo delle infrastrutture di telecomunicazione è stressato non solo per supportare la strategia di Campagnoli: favorire il passaggio da settori tradizionali a quelli knowledge-based, ma per estendere il network a livello europeo. Sprint, la newsletter di Aster, è una delle fonti più complete sui progetti europei. (a.s.a.)

Biotech 2005		
A confronto gli investimenti in quattro Paesi europei		
Paese	Nº	Mln di €
Italia	3	6
G. Bretagna	183	171
Germania	58	98
Francia	166	242

FONTE: AIFI - PRICEWATERSCOOPERS





## La tecnopoli d'Europa

**L'esempio francese.** Per alcune sue caratteristiche il centro francese di Sophia Antipolis, vicino Nizza, si può paragonare alla Silicon Valley. Non è così grande, ma la nozione di smart community è ben radicata: una comunità aperta, reattiva, che permette la creatività. La finalità del parco è infatti quella di mettere a contatto competenze diverse: centri di ricerca coi corsi di formazione delle università, delle scuole di ingegneria, di commercio e rendere possibile l'impiego di queste competenze.

CISCO LE STRATEGIE PER ANTICIPARE I CONCORRENTI

# Crescere con i laboratori delle start-up più inventive

DI PAOLO C. CONTI

Tutte le grandi aziende ad alto contenuto tecnologico fanno ricerca. Devono farlo, per tenere il passo con i concorrenti. Ma i modi per farlo sono tanti e diversi fra loro. La Cisco ne ha scelto uno in particolare, che fra gli addetti ai lavori è noto come "spin-in".

Funziona così. Quando l'azienda vuole sviluppare una nuova tecnologia che non fa parte del proprio core business (che nella fattispecie sono i dispositivi che fanno funzionare i grandi nodi della rete internet) si rivolge all'esterno in cerca di una piccola start-up che sta lavorando sul settore che a Cisco interessa. La proposta che le viene fatta è grosso modo la seguente: «Noi ti finanziamo le ricerche, ma in cambio chiediamo una clausola che ci permetterà di comprarvi quando e se le vostre ricerche produrranno a breve o medio termine risultati concreti e commercializzabili».

Una formula che funziona visto che, secondo quanto riferisce la stessa Cisco, le proposte ormai arrivano quotidianamente sul proprio tavolo dalle stesse start-up, che vedono in questa società un partner prezioso che può fornire loro il denaro necessario per fare una ricerca migliore, magari in collaborazione con qualche venture capital della Silicon Valley.

Che si tratti di un metodo concreto ed efficace lo si vede dalla lista delle acquisizioni che la Cisco ha fatto negli ultimi anni. Si tratta quasi sempre di aziende di piccole di-

*La formula funziona bene, ogni giorno sono le stesse piccole società a proporsi per ottenere i fondi necessari*

mensioni, localizzate soprattutto nell'area di San Francisco. Ed è una lista interminabile: 94 imprese dal 1994 a oggi, molte delle quali vere e proprie start-up. Una di queste rappresenta però un caso particolare, che alla Cisco definiscono uno "spin-out, spin-in".

Nel Duemila l'azienda guidata da John Chambers decise che era arrivato il momento di investire sul settore dei grandi dischi che contengono i siti web e dei software per gestirli. Così propose ad alcuni suoi dipendenti di lasciare l'azienda per entrare in una nuova start-up chiamata Andiamo (il nome fu scelto da Mario Gazzola, un top manager oggi in pensione che molti anni prima aveva lanciato la divisione americana della Olivetti) e finanziata dalla stessa Cisco. Avrebbero fatto ricerca, assunto nuove persone e dopo qualche anno, se avessero raggiunto i risultati previsti, sarebbero stati riassorbiti nell'organico di Cisco insieme a tutta la nuova azienda.

Molti accettarono e Andiamo venne creata e finanziata. E le cose andarono come previsto, visto che nel 2003 la Cisco si è ripresa la Andiamo e tutti i suoi dipendenti, entrando

in possesso delle tecnologie all'avanguardia che i suoi ex dipendenti avevano sviluppato.

I vantaggi di questa scelta? «Moltissimi — spiega a Nòva24 Buck Gee, uno dei fondatori di Andiamo —. Prima di tutto la velocità. Per un'azienda grande come la Cisco è difficile mettere in moto un progetto di ricerca in un settore che non fa parte del proprio core business. Ma se lo sviluppo viene fatto all'estero questa difficoltà scompare. In più, nel nostro caso i dipendenti dell'azienda sono stati stimolati nelle loro connotazioni più imprenditoriali: all'improvviso hanno cominciato a lavorare per se stessi, in un team piccolo e affiatato, il che ha reso molto più efficiente il processo che porta dall'idea al prodotto finito».

Peccato che in Italia niente del genere sia mai avvenuto. Dalla Cisco fanno sapere che nessuna porta è chiusa a priori, ma non c'è traccia nei loro piani di spin-in di aziende made in Italy. Le attività di collaborazione con la ricerca italiana si limitano a un programma chiamato Cisco Networking Academy, che punta a creare all'interno degli atenei (ma anche delle scuole superiori e dei centri di formazione) dei centri di competenza sul networking, il cui obiettivo è formare tecnici capaci di operare con competenze di livello internazionale sulle reti informatiche e sull'internet e sulle reti informatiche in generale.

[scrivi@paoloconti.net](mailto:scrivi@paoloconti.net)



## Shopping a tappe

87

**Le aziende acquisite** da Cisco in poco più di dieci anni, dal settembre '95 al marzo scorso.

1999

**È l'anno in cui il gruppo** americano ha fatto il maggior numero di acquisizioni, tra cui l'italiana Pirelli Optical Systems.

49

**Le acquisizioni effettuate** da Cisco nel comparto service provider in questi anni, seguito al secondo posto dai prodotti per imprese.

48

**Le società californiane** rilevate nel corso dello shopping del decennio. Otto sono le aziende straniere finite nella pancia di Cisco, tra cui tre israeliane e una italiana.

24,8 miliardi \$

**Il fatturato di Cisco** nel 2005, esercizio chiuso con un risultato netto pari a 5,7 miliardi di dollari. Fondato nell'84, il gruppo ha attualmente 47mila dipendenti.

## Un team piccolo e affiatato

**Ricercatori in prestito.** Nel 2000 Cisco propose ad alcuni dipendenti di lasciare l'azienda per entrare nella nuova start-up Andiamo, finanziata dalla stessa Cisco. Se, dopo qualche anno, avessero raggiunto i risultati previsti, sarebbero stati riassorbiti nell'organico della casa madre. Molti accettarono e nel 2003 Cisco si è ripresa Andiamo e tutti i dipendenti, più le tecnologie d'avanguardia che i suoi ex dipendenti avevano sviluppato (*nella foto John Chambers, presidente di Cisco*)



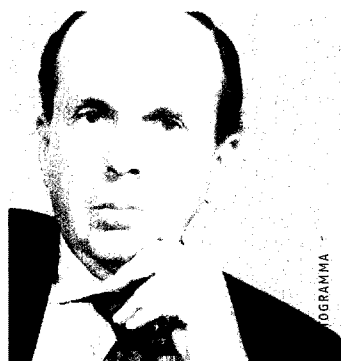
JOINT-VENTURE INSIEME ATENEI E IMPRESA

# Trento attira i giganti del software

Università e aziende private possono collaborare in molti modi diversi. Per esempio creando ex novo un intero centro di ricerca. Come nel caso dell'Università di Trento e di Microsoft, che nel dicembre scorso hanno inaugurato nel campus dell'ateneo trentino una struttura unica in Italia, con un nome molto lungo e ambizioni molto elevate. Il centro in questione si chiama Microsoft Research/University of Trento Center for Computational and Systems Biology e, quando andrà a regime, accoglierà trenta ricercatori italiani ed esteri (oggi ce ne sono già una dozzina, che lavorano insieme a personale dell'Università e della Microsoft).

Quando una grande azienda decide di mettere sul piatto decine di milioni di euro per avviare un progetto simile, analizzarne i vantaggi per l'università può sembrare banale. Ma secondo Corrado Priami, il professore universitario che è diventato il presidente del consiglio di amministrazione del nuovo centro di ricerca, gli aspetti positivi del progetto vanno ben al di là del vil denaro. «Adesso possiamo confrontarci con una grande realtà internazionale, il che offre all'ateneo la possibilità di crescere in preparazione e prospettive. Per esempio, abbiamo già avviato nuovi corsi e riceviamo molte proposte di collaborazione da ricercatori di tutto il mondo — spiega a Nòva24 il professore —. E poi c'è la forza d'urto di un'azienda come la Microsoft, che ha una notevole capacità di influenzare le decisioni su scala italiana e internazionale. Basti pensare che a fronte delle difficoltà del passato nel trovare nuovi finanziamenti, adesso siamo noi a poter scegliere fra le tante proposte di collaborazione che riceviamo».

Il nuovo centro è in realtà una joint venture partecipata al 50% dalla Microsoft e dall'Università di Trento. È nato grazie a un investimento iniziale di 15 milioni di euro (il 40% versati dalla Microsoft Research, la costola della casa di Bill Gates che si occupa di ricerca e che ha sede a Cambridge, in Gran Bretagna; il restante 60% dalla Provincia di Trento e da due ministeri: quello per l'Innovazione, che oggi è confluito in quello per la Funzione pubblica e il Miur, oggi ministero per l'Istruzione).



**Umberto Paolucci,**  
vice presidente della Microsoft

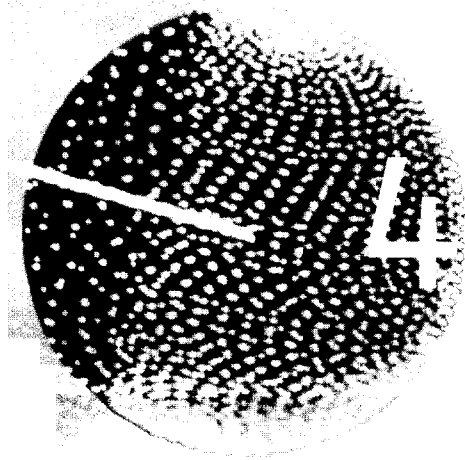
«Fare ricerca in isolamento non è possibile — dice il vice presidente della Microsoft Umberto Paolucci —. Collaborare con le università è essenziale per le grandi aziende che operano in Europa, anche per contribuire a realizzare l'Agenda di Lisbona».

Ma fra i vantaggi per l'azienda americana c'è anche il diritto di beneficiare del 50% delle royalties per gli eventuali brevetti che usciranno dai laboratori (la quota spettante ai singoli ricercatori verrà definita in un accordo interno, come previsto dalla legge italiana).

Da principio il centro studierà nuovi sistemi per migliorare i software affinché possano essere più utili ai ricercatori. Ma a medio termine la sua funzione sarà più ambiziosa: esplorare nuove possibili intersezioni fra l'informatica e le scienze della vita.

Microsoft non è comunque l'unica azienda high-tech che ha scelto Trento per avviare collaborazioni. La Sun Microsystems, per esempio, ha optato per un approccio diverso. «Crediamo che la miglior ricerca sia quella che coinvolge il maggior numero possibile di sviluppatori — spiega il direttore marketing della filiale italiana Franco Roman —. Così a Trento, come in altri atenei italiani, abbiamo deciso di mettere a disposizione le nostre tecnologie, come le piattaforme Java e Jini, per permettere alle università di avviare con più facilità progetti di sviluppo condiviso. Con l'Università di Pisa, per esempio, abbiamo appena creato un centro di competenza per la piattaforma Open Solaris. A Trento invece sono stati sempre molto attenti al networking».

«Favorire la nascita di progetti open source — ha detto Roman — favorisce la nascita di giovani comunità di sviluppatori. Promuovere le nostre tecnologie in ambiti di questo genere comporta per la Sun vantaggi evidenti». (p.con.)



## Sì ai progetti open source

**Scelte strategiche.** Microsoft ha creato una joint venture partecipata al 50% con l'Università di Trento. Tra i vantaggi per il colosso informatico c'è il diritto di beneficiare del 50% delle royalties per gli eventuali brevetti che usciranno dai laboratori. Anche Sun Microsystems ha scelto Trento per avviare collaborazioni, ma in modo diverso: ha messo a disposizione le proprie piattaforme per permettere alle università di avviare progetti di sviluppo condiviso.



UNIMITT NASCE LA STRUTTURA PER FAR INTERAGIRE LA RICERCA ACCADEMICA CON LE AZIENDE

# Quello spirito imprenditoriale dell'università

DI ANTONIO SANTANGELO

È stato chiamato dal rettore Enrico Declerck per gestire i progetti in collaborazione con l'industria del più grande ateneo lombardo. Alberto Silvani ha le carte in regola per questo compito: trent'anni di Cnr, la maggioranza dei quali passati in una struttura di valutazione della ricerca italiana, ora smantellata, che si occupava anche di valutare il trasferimento a livello territoriale dei risultati e di redigere un rapporto sul sistema. Nello stesso periodo ha anche lavorato a Bruxelles alla valutazione del IV e V Programma quadro e ha svolto il ruolo di consigliere per la ricerca del ministro Luigi Berlinguer.

Dal 2005 è di-

staccato dal Cnr, ma pagato dall'Università, per strutturare UniMitt, Centro d'ateneo per l'innovazione e il trasferimento tecnologico, le cui strategie sono state presentate il 6 giugno a università, enti locali, associazioni e agenzie.

UniMitt completa un percorso già presente negli atenei e sistematizzato dalla riforma Berlinguer: come fare interagire la ricerca interna con le imprese, valorizzando i lavori che escono dai laboratori, trasformandoli in brevetti, favorendo la nascita di aziende partecipate da docenti o direttamente dall'Università. Attualmente sono 48 su 78 gli atenei che fanno capo a Netval, la rete che opera in questo campo; circa 25 hanno un vero e proprio ufficio dedicato.

Il compito di Silvani è strutturare un profilo imprenditoriale dell'università, fare affluire risorse che arricchiscano quelle (sempre relativamente scarse) attuali, valorizzando l'eccellenza scientifica presente e costruendo circuiti virtuosi di trasferimento dell'innovazione di cui il sistema ha bisogno. Non si tratta di un compito facile, 2.500 tra professori e ricercatori, nove fa-

coltà su più sedi con oltre 60mila studenti, con aree che vanno dalla farmaceutica alla chimica, alle scienze della vita e le biotecnologie, agraria e veterinaria, nanotecnologie, scienze informatiche e della comunicazione. La multidisciplinarietà è poi assicurata dalla presenza di competenze giuridiche, socio-economiche e umanistiche.

«UniMitt ha scelto una struttura leggera, sei persone, tutte con alta competenza scientifica o legale, con una funzione di supporto tecnico di politica scientifica e un obiettivo: «perseguire l'eccellenza nella grande dimensione — afferma convinto Silvani —. Il prossimo traguardo è acquisire competenze manageriali nell'ambito dello sviluppo business». Si è scelto un progetto che punta alla collaborazione con competenze specialistiche esterne, magari individuate all'interno dello stesso ateneo, come nel caso di Scienze politiche per la contrattualistica.

Per ora UniMitt amministra un patrimonio di 95 brevetti e 12 spin-off, uno negli



## Una fonte costante di innovazione

**Felice cooperazione.** A Stanford sono nate imprese diventate in seguito leader nel campo dell'alta tecnologia: la cooperazione tra l'università di Stanford e il settore privato ha generato spin-off come Google, Sun Microsystems, Cisco Systems e Hewlett Packard (nella foto Bill Hewlett e David Packard davanti al garage che fu la loro prima sede) che sono successivamente diventate società multinazionali in grado di creare opportunità di lavoro qualificato.

States, ma i programmi sono ambiziosi. Oltre all'indirizzo e la gestione del portafoglio brevetti, la difesa della proprietà intellettuale, ci sono il rafforzamento della capacità competitiva e il supporto alla definizione di strategie di sviluppo.

La struttura è attualmente in staff al Rettore, a regime si interfacerà con un Consiglio direttivo per le relazioni con i docenti e avrà il supporto di un comitato tecnico per le relazioni con l'esterno. Silvani punta molto sui progetti di trasferimento tecnologico con interlocutori esterni, aziende e università.

Un primo esempio è Universitas, progetto in collaborazione con i centri per l'innovazione del Politecnico di Milano, la Bocconi e l'Università della Calabria, per realizzare una struttura di ricerca integrata. Insieme a tutte le altre università milanesi organizza Start Cup, un concorso che finanzia i migliori business plan per la creazione di imprese innovative.

antoniosantangelo@fastwebnet.it

*Per ora il centro d'ateneo per l'innovazione e il trasferimento tecnologico amministra 95 brevetti e 12 spin-off*