

15 febbraio 2014

Tiburtino in cerca di start up

dal nostro inviato Paolo Bricco

«Il primo anno, nel 2006, sembrava di essere a Fort Apache. Al mattino, allora, arrivavano gli zingari. Nel centro storico di Roma non potevamo più stare. Il laboratorio in Via del Pantheon era in un palazzo antico e bellissimo. Ma era impossibile svolgere bene la nostra attività di ricerca e di impresa».

Aleardo Furlani, una laurea in legge e un anno ad Harvard prima di dedicarsi al business del trasferimento tecnologico, è nel suo ufficio al Tecnopolo Tiburtino. Innova ha un fatturato di 10 milioni di euro e conta su 110 ricercatori, un quinto stranieri e altrettanti con un dottorato di ricerca. Chimici, fisici, matematici e ingegneri. Innova, che ha un ufficio a Boston, uno a Bruxelles e uno a Londra, ha un laboratorio (Labor, il terzo in Europa per numero di contratti di ricerca Ue) e controlla il fondo Invent, che ha partecipazioni in una quindicina di start up specializzate in farmaceutica e in ambiente.

Innova, che per esempio insieme a Tor Vergata ha ideato un colorimetro per trovare agenti patogeni nell'acqua usato dalle truppe italiane in Iraq, è una delle realtà al contempo più mature e avanzate degli insediamenti del Tecnopolo Spa. Tecnopolo Spa ha due anime, che corrispondono a due funzioni: una più imprenditoriale, appunto il Tiburtino, e una più scientifica, a Castel Romano. Il Tecnopolo sta provando, gradualmente, a emanciparsi dalla dimensione immobiliare per costruirsi, poco alla volta, una fisionomia più da "facilitatore" dell'imprenditorialità. Oggi nel polo Tiburtino si trovano 90 aziende con 2.500 addetti e un fatturato aggregato di 470 milioni di euro. I settori sono i più disparati: dai servizi all'energia, dalla grafica alla meccanica impiantistica, fino alla sicurezza. Il macro comparto prevalente è quello dell'elettronica-informatica-telecomunicazioni, con 32 imprese e 1.250 occupati.

La Tecnopolo Spa è controllata al 95% dalla Camera di commercio di Roma. Il presidente è l'ex numero uno di quest'ultima, Andrea Mondello. L'ad è Franco Calvani, un funzionario del mondo camerale che, fra le sue esperienze, annovera una lunga militanza nella Fiom-Cgil. Calvani non è il fondatore di Microsoft Bill Gates e non è Katherine Ku, direttrice dell'Office of technology licensing di Stanford, la struttura che si occupa di trasferimento tecnologico e di start-up nell'università californiana. E lo sa. «Noi non vogliamo imitare altri modelli. Stiamo cercando di trovare un nostro equilibrio e un nostro modo di fare le cose», dice Calvani.

Tecnopolo Spa ha un doppio problema: di fisionomia interna e di missione strategica. In questa struttura, dal 1995 al 2000 sono confluiti poco più 150 miliardi di vecchie lire.

Questa dotazione finanziaria è stata impiegata per acquisire terreni e per costruire le strutture, la cui valorizzazione ha portato a un patrimonio oggi stimato in un centinaio di milioni di euro. L'attività è stata finanziata attraverso la cessione di spazi alle imprese e ai laboratori che hanno scelto di insediarsi. Il problema è che, con la recessione, il meccanismo si è inceppato. Ogni anno in media la Tecnopolo Spa otteneva introiti per 4,5 milioni di euro. Nel 2011 sono scesi a 1,5 milioni di euro. Zero nel 2012. Dunque, il Tecnopolo deve finanziarsi con il flusso di cassa corrente corrisposto in cambio di servizi da chi, al Tiburtino e a Castel Romano, già c'è.

Adesso il punto è proprio quello di provare a fare un cambio di passo, uscendo dalla logica del mattone e dell'attrazione di imprese in insediamenti che rischiano di avere mille identità e, dunque, nessuna. «Ormai - ammette Calvani - la fase immobiliare si è stabilizzata. Adesso, al Tiburtino, serve un'anima immateriale». Da qui il progetto innovazione su cui viene convogliato un milione di euro all'anno per tre anni. Periodicamente, al Tiburtino, si organizzano raduni di giovani ricercatori e di giovani imprenditori, di solito una cinquantina per una ventina di progetti. «Si chiama Start Up Roma - dice Gianluca Dettori, presidente di Dpixel e advisor del fondo di venture capital Digital Investments - , si basa su una prima fase di selezione e di formazione e su un secondo round di contatto con gli investitori, fatto con la Luiss».

Così, si prova gradualmente a comporre un habitat in cui, dal basso, possano nascere esperienze imprenditoriali. Anche se il grosso del Tecnopolo Tiburtino, naturalmente, è basato sulle imprese già mature che hanno scelto di stabilirsi. Come è successo al gruppo Flammini, che ha un centinaio di addetti e fattura una ventina di milioni di euro con attività che vanno dall'ingegneria e l'architettura all'elettronica. Prima era in tre sedi diverse. Nel 2009 le ha concentrate nel Tecnopolo Tiburtino. Nel broadcast televisivo Flammini ha ottenuto l'anno scorso 12 milioni di ricavi. Paolo Zanotti è il manager che, per tre anni, ha provato a coinvolgere la pubblica amministrazione nel progetto di una "città della comunicazione". Alla fine, come spesso capita, l'impresa ha scelto di muoversi da sola. Alle spalle della sede del gruppo Flammini, qui al Tecnopolo, fra poche settimane prenderà vita il multimedia hub, dove una quindicina di imprese (unite da un contratto di rete) metteranno a fattore comune i loro progetti (e una forza lavoro di 220 specialisti). «L'investimento è sui 5 milioni di euro»,

precisa Zanotti.

Non appare semplice la dialettica fra imprese strutturate in settori tradizionali, aziende in comparti ad alta crescita e start-up. «Le esperienze dei tecnopoli - riflette Giampaolo Vitali, segretario del Gruppo economisti di impresa - sono il risultato di misure di politica economica nazionale e locale diverse nel tempo. Tutte però hanno la necessità di trovare un equilibrio fra la dimensione "immobiliare" e quella, più complessa, di nuova imprenditorialità».

Di certo, uno degli elementi che accomuna queste due componenti è rappresentato dal tema della finanza per la crescita, uno dei deficit strutturali del nostro Paese. «Va bene, anziché comprarci la casa al mare sul litorale laziale, mettiamo i proventi nelle nostre imprese», sorride Antonella Vulcano, una dei soci di Furlani. Soltanto che l'autofinanziamento non basta. In passato nelle loro attività hanno preso partecipazioni la Banco Espírito Santo (portoghese) e Cipango (fondo francese), che hanno investito rispettivamente 120mila euro e 200mila, uscendo dopo tre esercizi con un ritorno del 20% annuo. «Non ci lamentiamo – annota Furlani – ma ci manca sempre il capitale per fare il salto di qualità. Ogni tanto mi viene in mente che se fossimo a Milano avremmo più possibilità di trovare investitori. Anche grazie alla vicinanza con la Svizzera, che nel farmaceutico e nelle biotecnologie ha un significativo mercato dei capitali». Poi, però, Furlani non ci pensa più e, ogni mattina, prende la macchina dalla sua casa di Roma Nord, fa il grande raccordo anulare e arriva qui. Una partita individuale, la sua, nel più ampio gioco collettivo che – senza anglofilie provinciali e nella consapevolezza delle differenze dei sistemi economici e culturali – prova a rendere i poli tecnologici più una versione italiana di Silicon Valley e meno grandi "condomini" per imprese.

IL RATING DEL SOLE

Il punteggio

Attraverso una griglia di 8 variabili ciascun distretto è definito nei suoi punti di forza e di debolezza. Nel caso del Tecnopolo di Roma spiccano il rapporto imprese-ricerca, il rapporto con il mondo scientifico e l'internazionalizzazione

PUNTI DI FORZA

1. RAPPORTO IMPRESE RICERCA

Fin dagli inizi le aziende insediate nel Tecnopolo di Roma hanno rivelato di avere un rapporto virtuoso con il mondo della ricerca applicata
ALTA

2. RAPPORTO CON IL MONDO SCIENTIFICO

Esistono buoni legami, garantiti anche dalla presenza – soltanto nel polo di Castel Romano – di 480 ricercatori, di cui una cinquantina specializzati in biotecnologie
BUONA

3. INTERNAZIONALIZZAZIONE

Significativa l'apertura all'estero, soprattutto in prospettiva. Come dimostra l'insediamento del centro di ricerca di una multinazionale asiatica nel 2014
DISCRETA

PUNTI DI DEBOLEZZA

1. CAPACITÀ DI CREARE START-UP

È il tallone d'Achille del Tecnopolo di Roma, che proprio in questo periodo vuole orientare la missione strategica in «facilitatore» di imprenditorialità
BASSA

2. CAPACITÀ DI FARE RETE

Il networking, specie tra aziende e centri di ricerca, si deve giocare oggi non solo più in una logica di insediamenti, ma di «cluster» in grado di comunicare anche a distanza
SCARSA

3. GRADO DI APERTURA

Manca ancora, nella prassi, una visione d'insieme che sappia aprire il tema della finanza per la crescita allo sviluppo della ricerca applicata e della nuova imprenditoria
INSUFFICIENTE

15 febbraio 2014

