

# LA SCIENZA DELL'impresa

## QUANDO ARRIVA L'IDEA SERVE UN METODO

DI **ANDREA BONACCORSI**

**I**l settore delle relazioni tra ricerca e impresa è giunto in Italia a un buon livello di maturità. Le relazioni sono uscite da una fase pionieristica, volontaristica e imprenditoriale, e si avviano a diventare un sottosistema ben organizzato, supportato da metodologie rigorose, nel quale si creano ruoli professionali dedicati e si inizia a misurare i risultati.

Si esce dalla fase degli intermediari generalisti e onnicomprensivi e si entra in una fase di intermediari specializzati, orientati ai risultati, professionali. Nelle università si va oltre al volontarismo dei professori e iniziano a crearsi ruoli nelle amministrazioni, con profili specialistici. Ci vorrà ancora del tempo, ma la tendenza è irreversibile. Si inizia a riconoscere che le relazioni tra ricerca e impresa sono un insieme di sottoprocessi distinti, che rispondono

a logiche diverse e richiedono competenze e indicatori di successo diversi: lo start-up di imprese che nascono

dalla ricerca e di quelle innovative che non nascono dalla ricerca, il licensing della proprietà intellettuale, la ricerca industriale su commessa (rispettivamente con medio-grandi o piccole imprese), la ricerca industriale collaborativa. Questa tendenza, di cui vedo tracce evidenti, potrebbe essere descritta come professionalizzazione.

Inizia per esempio a diffondersi l'idea che per supportare lo start-

### L'intreccio tra ricerca e azienda rende produttiva la conoscenza

up delle imprese innovative occorre esporle precocemente alla competizione internazionale. Se si aspetta che queste crescano sul mercato prima regionale e poi nazionale, quando finalmente arrivano all'estero la loro tecnologia è obsoleta. Così ad esempio H-Farm, uno degli esperimenti più innovativi di incubazione, localizzato in Veneto, ha aperto sedi negli Stati Uniti e in India, in modo da consentire al-

le start-up più promettenti di raccogliere capitale e vendere all'estero.

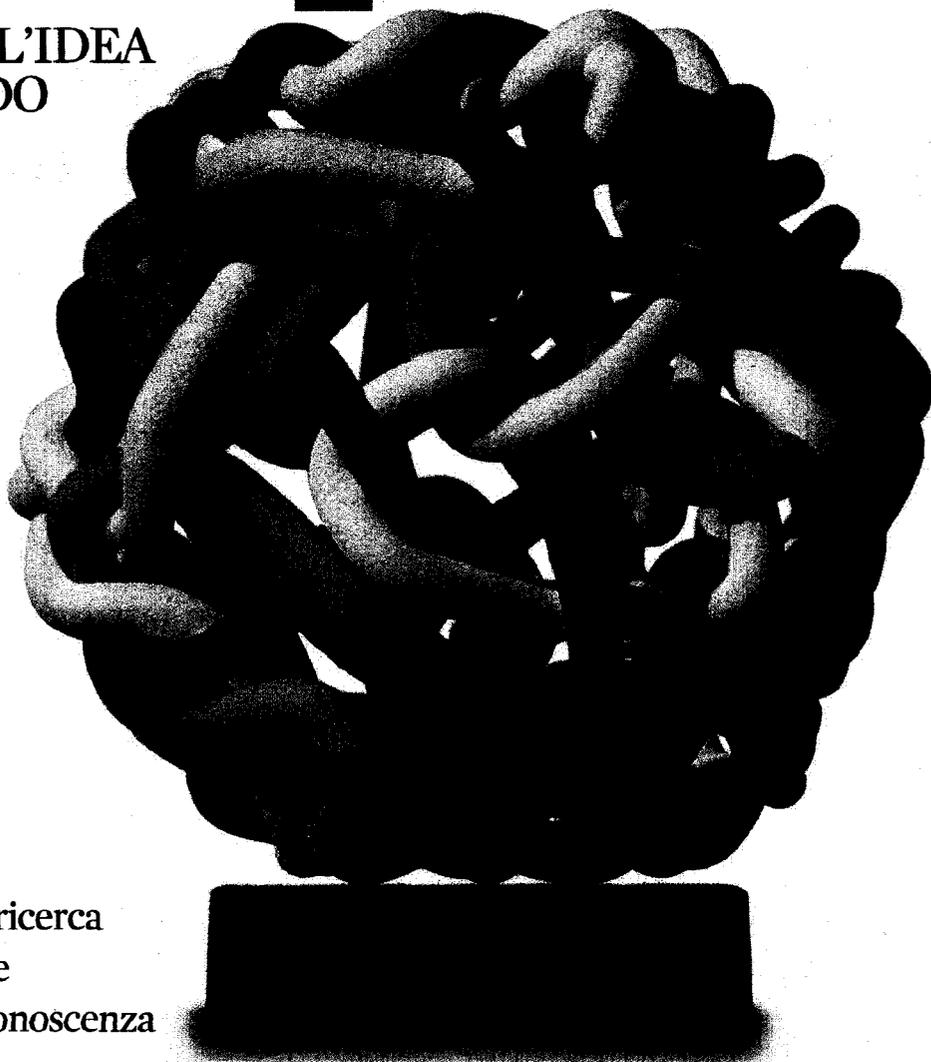
Ancora, si inizia a riconoscere che l'imprenditorialità innovativa che nasce dalla ricerca è completamente diversa da quella che nasce da precedenti esperienze di impresa. La prima è sovente più avanzata tecnologicamente, ma molto più immatura dal punto di vista commerciale. Le evidenze disponibili sui Paesi scandinavi ci dicono che

>>> **pagine 11-13**

**Analisi**  
Registrare l'intuizione

**Teoria**  
Progettare il futuro

**Pratica**  
Fare rete in fiera



sono le start-up che nascono da altre imprese a crescere di più. Per questo Kilometro Rosso ha svolto un'indagine per scoprire se dentro le imprese esistenti ci sono idee imprenditoriali che attendono di essere sviluppate e ha scoperto che oltre la metà degli interpellati ha buone "idee nel cassetto". Idee non perseguite perché soffocate dalla gestione corrente, ma che potrebbero generare nuovi business. Da questo è partito un programma dedicato, che si differenzia nettamente da quelli che vengono progettati per le spin-off da ricerca.

O ancora, iniziano a funzionare modelli di research to business di tipo settoriale. L'idea è che non è sufficiente mettere in contatto ricerca e impresa, o far circolare le informazioni. Vi è sempre una distanza elevata tra i fabbisogni specifici delle imprese e le potenzialità generate dalla ricerca. Inoltre le grandi imprese trovano difficile acquistare soluzioni dalle start-up, percepite come troppo rischiose, e spesso le idee migliori nascono in settori laterali, che non entrano nel mirino degli uffici acquisti delle imprese. Occorre costruire percorsi di mutua conoscenza molto strutturati. Per questo il Consorzio Universitario Quinn ha sperimentato un modello di business matching basato sulla profilazione accurata dell'offerta tecnologica delle start-up e dei fabbisogni di grandi imprese potenziali clienti. Dopo aver lavorato su automazione e biomedicale, recentemente ha fatto incontrare start-up ad alta tecnologia con il meglio della nautica da diporto.

E perfino nel difficilissimo settore del brokeraggio tecnologico e della gestione dei portafogli brevettuali ci sono segnali interessanti. Il Gruppo Warrant, partito in Emilia, è una realtà consolidata, mentre MiTo, nato dalla collaborazione tra uffici brevetti e trasferimento tecnologico dei politecnici, apre una strada di tipo privatistico.

Ciò che accomuna queste esperienze è che quanto più si ricercano modelli operativi specifici e professionali, tanto più si ottengono riscontri positivi. La divisione del lavoro allarga il mercato. Certamente, se tutto questo fosse iniziato 20 anni fa, oggi ne vedremmo i risultati sul sistema produttivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

