



«Così ho fondato un'impresa biotech»

start up



Leri ha preparato la valigia, il biglietto aereo è già in tasca e oggi salirà sul volo che da Milano lo porterà in California. Ma Alessandro Tocchio, 31 anni, ricercatore specializzato in nanotecnologie mediche con il pallino dell'imprenditorialità, non è l'ennesimo cervello in fuga dall'Italia. Al contrario, grazie a lui il Belpaese verrà rappresentato in un concorso internazionale (in programma in questi giorni a San Francisco) in cui vengono assegnati riconoscimenti ai migliori progetti di aziende innovative del mondo. Si tratta di "Intel Business Challenge", un premio in cui la start up "Tensive" – fondata da Alessandro assieme ad altri tre giovani fisici e biomedici, il tedesco Michael Gerges e Margherita Tamplenizza) – si è classificata al terzo posto. La società è uno *spin off* della Fondazione Filarete, realtà nata cinque anni fa per iniziativa di Fondazione Cariplo, Università degli Studi di Milano e Intesa Sanpaolo come acceleratore di imprese per la valorizzazione della ricerca biotecnologica. «La missione della nostra azienda – spiega Alessandro, l'amministratore delegato – è quella di sviluppare biomateriali vascolarizzabili in grado di aumentare l'efficacia dei trattamenti ricostruttivi di grandi difetti ossei e di tessuto adiposo». Certo, la strada è ancora lunga: «Siamo nella fase di messa a punto del prodotto e di ricerca di finanziatori – prosegue –. Ma puntiamo a entrare sul

mercato nel giro di un biennio».

Il caso di "Tensive" dimostra come una formazione di alto livello, oltre ad aumentare le possibilità di trovare un impiego, favorisca anche l'autoimprenditorialità. I quattro ricercatori, infatti, sono passati dall'idea nata in laboratorio allo sviluppo di una start up dopo aver frequentato un corso di specializzazione. Si chiama "Startup Revolutionary Road" ed è un progetto sostenuto da Fondazione Filarete e Microsoft Italia per consentire a centinaia di under 35 italiani di creare più agevolmente un'azienda a elevato contenuto tecnologico migliorando competenze e preparazione: «Siamo entrati in contatto con manager, ricercatori di fama internazionale ed esperti che ci hanno seguito passo dopo passo per insegnarci a presentare l'idea di impresa – racconta l'ad di Tensive –. Senza il loro supporto non saremmo riusciti a partire».

L'iniziativa per le start up è inserita nella cornice di YouthSpark, il piano di formazione triennale lanciato a inizio 2013 da Microsoft, il gigante statunitense del software, che finora ha già raggiunto 100 milioni di ragazzi di tutto il mondo. «Attraverso una serie di partnership attivate con alcune realtà non-profit come Fondazione Mondo Digitale, Fondazione Cariplo e Cnca (Coordinamento nazionale comunità di accoglienza) – rivela Roberta Cocco, direttore responsabilità sociale di Microsoft Italia – da gennaio a oggi in Italia siamo riusciti a formare 15 mila giovani». Sono ragazzi che, con un bagaglio di competenze tecnologiche, avranno una carta in più per trovare un'occupazione. Sia all'estero sia in Italia. «Il nostro mercato sarà il mondo – aggiunge Alessandro – ma l'intenzione è quella di rimanere con la struttura in Italia, dove crediamo sia ancora possibile fare ricerca e impresa». Il giovane ricercatore-imprenditore ne è convinto. Ecco perché, assieme al biglietto d'andata per San Francisco, ha prenotato anche quello di ritorno.

Luca Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA