

Sei in: [Repubblica](#) [Economia](#) [Supplemento Affari e Finanza](#)

ECONOMIA ITALIANA

ultimo aggiornamento 05 Dicembre 2011

## M31, l'incubatore ha relazioni sulle due sponde dell'Atlantico [ open for innovation ]

Alberto Di Minin e Andrea Piccaluga

Succede molto raramente che un professore universitario e un manager con una bella carriera abbandonino accademia e azienda per diventare imprenditori. Ruggero Frezza, già docente di ingegneria elettronica dell'Università di Padova, e Aldo Cocchiglia già vicepresidente di Nidek Technologies lo hanno fatto per dare vita, nel 2006, a M31, un incubatore tecnologico, cioè un'azienda la cui attività principale è quella di individuare idee imprenditoriali sviluppandole fino a farle diventare imprese innovative di successo. Ciò succede investendo capitali, apportando competenze manageriali e combinando le idee e le tecnologie. Un incubatore tecnologico, però, non deve essere solo accogliente e sicuro. Anzi. Come teorizza James Moore, in un celebre articolo intitolato *Predators & Prey*, gli ambienti dove meglio si rafforzano modelli di business e soluzioni innovative, devono mixare concorrenza e collaborazione, perché la lotta per la sopravvivenza tra aziende assomiglia a quella della savana, dove leoni e gazzelle non possono fare a meno gli uni degli altri per mantenere in equilibrio le risorse presenti nell'ecosistema.

La storia di CenterVue, la prima startup, il primo vero successo di M31, sembra un caso da manuale. L'azienda opera nel campo della diagnostica precoce delle malattie degli occhi, producendo apparati per l'esame della retina che scansionano e restituiscono all'utente un'immagine ad alta risoluzione per una diagnosi in tempi brevissimi, con prezzi di vendita inferiori a quelli della concorrenza. La mente tecnologica è quella di Giuliano Barbaro, mentre l'amministrazione è affidata ad Aldo Cocchiglia e Cliff Wright, che hanno lasciato i precedenti incarichi nell'industria oftalmica per lanciarsi nell'avventura CenterVue. Costituita nel 2008, l'azienda ha mosso i primi passi all'interno di M31 a Padova: nel 2010 ha venduto 200 installazioni, per un fatturato di 1,5 milioni di euro. La produzione di CenterVue è un concentrato di tecnologie provenienti da M31; molti dei fornitori chiave sono infatti altre aziende che risiedono all'interno dell'ecosistema voluto da Frezza e Cocchiglia.

In breve, il mercato italiano è diventato stretto per CenterVue. Ed è qui che entra in gioco la filiale californiana di M31. E' infatti da Santa Clara che CenterVue aggredisce il mercato americano, avvalendosi di canali commerciali che M31 Usa mette a disposizione delle startup italiane. CenterVue punta a vendere 290 installazioni entro la fine del 2011, sottoponendo 800.000 americani a screening agli occhi. Numeri che sarebbe stato impossibile raggiungere operando solo da Padova, in un habitat unico, ma che ha sentito il bisogno di espandersi oltre i suoi confini.

Un professore che non fa più il professore, dei manager che hanno provato a fare gli imprenditori, un incubatore che si è creato una filiera ed una robusta struttura commerciale. Saranno mica questi gli ingredienti del successo dell'hitech Made in Italy?