

MAGAZINE DI  
**PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE**

# **Ticino welcome**

**EDIZIONE SPECIALE**



**FONDAZIONE AGIRE**

**I primi 10 anni di Fondazione Agire**

Il suo contributo al successo dell'economia innovativa in Ticino

**AGIRE**  
FONDAZIONE

# SUPSI L'università dell'esperienza



- ◆ Ricerca applicata
- ◆ Formazione continua universitaria
- ◆ Corsi di laurea Bachelor e Master

www.supsi.ch

## TICINO l'innovazione è di casa

DI MARIO MANTEGAZZA

**D**a più parti si sente spesso dire che il Ticino “fa”, ma poco si “racconta”, forse interpretando in modo fin troppo restrittivo il concetto della nostra tradizionale riservatezza.

È dunque con grande piacere che Ticino Welcome ha sposato l'idea di Fondazione Agire di realizzare una pubblicazione che, insieme ai primi 10 anni di vita di questa importante istituzione cantonale, rendesse finalmente merito alla tante eccellenze che fanno del Ticino una terra dove, si può ben dire, l'innovazione è di casa.

La nostra storia è costellata di donne e uomini che nel tempo hanno dato vita a iniziative di successo, apprezzate e riconosciute ben al di là dei confini regionali. Ma ciò che mi ha particolarmente colpito, e rallegrato, leggendo queste storie, è la giovane età di quasi tutti i fondatori e protagonisti delle start up qui presentate. Una speranza e una garanzia per il nostro futuro.

Un altro elemento che mi piace sottolineare è il fatto che in moltissimi casi si tratta di imprenditori che hanno vissuto all'estero e studiato in prestigiose università e istituti di ricerca internazionali. Ma poi, hanno scelto di dare vita e sviluppare la propria idea, soluzione o servizio, in Ticino, consapevoli che il nostro territorio offre condizioni particolarmente favorevoli per la crescita di “start up” e imprese innovative. Si tratta di formazione, accompagnamento, networking e, naturalmente, anche finanziamenti indispensabili soprattutto nelle fasi iniziali di realizzazione di un progetto.



Tutto ciò conferma, se ancora ce ne fosse bisogno, che il “piccolo” Ticino è perfettamente in grado di competere con le principali regioni del mondo in tema di innovazione, sfruttando appieno tutte le opportunità offerte da un ecosistema moderno, dinamico e stimolante. 

  
Mario Mantegazza

**EDITORE**  
Ticino Welcome Sagl  
Palazzo Mantegazza, Riva Paradiso 2  
CH-6900 Lugano-Paradiso  
T. +41 (0)91 985 11 88  
info@ticinowelcome.ch  
www.ticinowelcome.ch

**RESPONSABILE EDITORIALE**  
Mario Mantegazza

**RESPONSABILE PROGETTO**  
Fondazione Agire  
Firenze Trentino

**COORDINAMENTO EDITORIALE,  
PUBBLICITÀ E PUBBLICHE RELAZIONI**  
Paola Chiericati

**REALIZZAZIONE EDITORIALE**  
Mindonthemove srls  
Interviste di Eduardo Grottanelli De' Santi

**LAYOUT E GRAFICA**  
Kyrhian Balmelli e Lorenzo Terzaghi

**IN COPERTINA**  
Consiglio di Fondazione Agire,  
stato settembre 2021

Da sinistra:  
Stefano Rizzi, Vicepresidente  
Alberto Petruzzella, segretario  
Luca Bolzani, Presidente  
Sabrina Romelli, membro  
Filippo Lombardi, membro  
Monica Duca Widmer, membro  
Franco Citterio, membro  
Simone Gianini, membro  
Adrian Weiss, membro (assente nella foto)

**FOTOGRAFIE**  
Si ringraziano le aziende produttrici,  
amministrazioni, enti e istituzioni del Ticino.  
Foto di copertina: Davide Pucci



**STAMPA**  
FONTANA PRINT SA  
CH-6963 Pregassona

**HANNO COLLABORATO**  
Lorenzo Ambrosini, Luca Calderara

**DISTRIBUZIONE**  
Allegato Ticino Welcome N° 72  
Dicembre 2021 / Febbraio 2022

<b>EDITORIALE</b>	01	Ticino, l'innovazione è di casa	Di Mario Mantegazza
<b>FONDAZIONE AGIRE</b>	04	Un carattere più imprenditoriale per il futuro	Di Luca Bolzani
	06	Ticino, terra d'innovazione	Di Christian Vitta
	08	Coesione e autorevolezza per favorire l'innovazione	Di Giambattista Ravano
	10	Il nostro supporto all'innovazione	Di Lorenzo Ambrosini
	14	Cronistoria	
	16	Una fondazione per investire nelle start up	Di BancaStato
	18	Tissuelabs: il sogno di un "biocuore" per i trapianti	
	20	Ticinsect: quando le mosche producono nutrimento ed energia	
	22	Daxtro Swiss: onde elettromagnetiche al servizio dell'acqua potabile	
	24	Industrie Biomediche Insubri SA: biomateriali per la rigenerazione ossea	
	26	iWin: trasformare i grattacieli in fonti energetiche	
	28	Stagend SA: è qui la festa!	
	30	xFarm: anche l'agricoltura diventa smart	
	32	Humabs Biomed: anticorpi monoclonali per combattere le malattie infettive	
	34	Skypull: l'energia che viene dal cielo	
	36	InnoPark Svizzera SA: un valore aggiunto del Tecnopolo Ticino	
	38	Oculox Technologies SA: industria e ricerca insieme per la cura degli occhi	
	40	Visua: dal Tecnopolo Ticino a Dublino le tecnologie dell'intelligenza artificiale visiva	
	42	GT Gain Therapeutics SA: una ticinese quotata al Nasdaq	
	44	Femtoprint: creatività e tecnologia al servizio della stampa 3D	
	46	DAC System SA: in vetta alla Freedom Tower di New York	

Le storie di successo nei primi 10 anni di Fondazione Agire sono state numerose. Per una questione di spazio abbiamo dovuto sceglierne alcune tra le tante, e la selezione è stata concordata con i principali attori del Sistema Regionale dell'Innovazione che hanno seguito da vicino le iniziative



# UN CARATTERE PIÙ IMPRENDITORIALE PER IL FUTURO

DI **LUCA BOLZANI**  
PRESIDENTE DELLA FONDAZIONE AGIRE

**Q**uando mi è stato proposto, all'inizio del 2020, di presiedere il Consiglio di Fondazione Agire, ho voluto esplorare con i soci fondatori le ragioni che hanno portato alla scelta della mia persona.

Ho quindi avuto una serie di approfondimenti con le Associazioni AITI e Camera di Commercio, con il Cantone e con le Accademie. Al di là dell'apprezzamento sul mio nome, cosa che evidentemente mi fa piacere e mi onora, è emersa la volontà di dare ad Agire un carattere più "imprenditoriale" in linea con la mia esperienza personale.

Nei suoi primi 10 anni di vita, Agire ha saputo consolidare la sua presenza in Ticino affermandosi come una realtà riconosciuta e un punto di riferimento per la cultura d'impresa innovativa del nostro Cantone. Prendo in prestito le parole del mio predecessore, Prof. Giambattista Ravano, quando cita "Il fatto che le nuove imprese, con i loro successi e insuccessi che fanno parte della vita di un'organizzazione, siano ora più accettate nel panorama economico e sociale di questa comunità, penso che rappresenti un obiettivo e anche un merito che la Fondazione Agire ha perseguito e raggiunto".

Sono assolutamente d'accordo, la preparazione del terreno culturale, forse sarebbe meglio dire "colturale" è un lavoro di fondamentale importanza, molto simile al lavoro di aratura di un campo agricolo prima della semina. Un lavoro preparatorio che è stato reso possibile solo grazie alla presenza e all'autorevolezza di Istituzioni accademiche di eccellenza, come quelle che abbiamo la fortuna di avere sul nostro territorio, dalle quali il Prof. Ravano proviene. Ed è stato reso possibile grazie alla strategia impostata da USI e SUPSI in favore del trasferimento tecnologico alle imprese, e alla loro costante attenzione verso il mondo industriale ticinese e verso l'innovazione in generale. Un'attenzione che ha portato Agire alla candidatura per un Parco dell'Innovazione in Ticino nell'ambito di Switzerland Innovation.

Preparato il terreno, si trattava di passare alla semina e, dopo la semina, alla coltivazione e alla crescita per trasformare le piantine in alberi robusti. Si è quindi ritenuto che per il lavoro di semina e coltivazione un profilo con una consolidata carriera imprenditoriale alle spalle potesse portare un contributo di esperienza di carattere aziendale, che avrebbe potuto condurre Agire verso questa nuova fase, che potrei definire di "messa a terra".

Si tratterà infatti di consolidare le potenzialità esistenti nel Cantone, cercando di supportare in tutti i modi ogni tipo di nuova iniziativa d'impresa. Ho raccolto la sfida di cui sento tutta la responsabilità, e mi accingo a proseguire il lavoro impostato negli anni precedenti attingendo alle mie esperienze. Credo che le strade da seguire siano essenzialmente due. Da un lato occorre implementare il più possibile l'interfaccia di scambio tra accademie, centri di ricerca e aziende del territorio; tra aziende e start up e tra start up e investitori privati. Solo in questo modo si potranno attivare tutte le sinergie esistenti.

Dall'altro, è imperativo creare un consenso diffuso attorno a queste iniziative per riuscire a coinvolgere in maniera sempre più convinta e compatta tutti gli attori protagonisti, pubblici e privati, in modo da acquisire una sempre maggiore credibilità da far valere nei confronti delle istituzioni politiche cantonali e federali, che dovranno rispondere con un adeguato sostegno normativo ed economico.

Come si può ben vedere, obiettivi chiari ma non banali. Ma soprattutto obiettivi da raggiungere, nella consapevolezza che l'unica cosa che conta nel bilancio finale è l'ultima riga. 

# TICINO, TERRA D'INNOVAZIONE

**CHRISTIAN VITTA**, CONSIGLIERE DI STATO, DIRETTORE DEL DIPARTIMENTO DELLE FINANZE E DELL'ECONOMIA (DFE), DELINEA IL CONTESTO ECONOMICO DEL TICINO NEL MOMENTO IN CUI È NATA LA FONDAZIONE AGIRE E INDIVIDUA NELL'INNOVAZIONE LA CHIAVE DELLO SVILUPPO FUTURO DI QUESTO TERRITORIO.

**P**ossiamo ricostruire il contesto economico ticinese all'interno del quale è storicamente emersa la volontà politica di dare vita alla Fondazione Agire?

«Dobbiamo partire dal considerare il quadro di grande incertezza economica che ha accompagnato i mesi successivi allo scoppio della crisi finanziaria mondiale del 2008. Tutti i Paesi, e dunque anche la Svizzera, si trovarono all'epoca nella condizione di dover "mettere in sicurezza" le proprie economie, individuando rapidamente le soluzioni più idonee per invertire la rotta e avviare un rilancio delle attività economiche. In quel contesto, l'istituzione della Fondazione Agire rispose molto opportunamente all'esigenza di costruire un ponte e un coordinamento tra istituzioni, ricerca, università e realtà produttive, al fine di favorire il trasferimento tecnologico e innescare un processo di nascita e crescita di iniziative innovative operanti all'interno del tessuto economico ticinese, con l'obiettivo finale di creare nuovi posti di lavoro qualificati e accrescere il complessivo livello di competitività del Cantone. Devo dire che fin da subito vi è stata una disponibilità molto positiva, da parte delle associazioni



economiche e delle università, a dare vita a quella che, a proposito della Fondazione Agire, possiamo definire la nostra agenzia per l'innovazione e il trasferimento tecnologico».

**In qual modo si è andato evolvendo, nel corso di questi 10 anni, il ruolo assunto da Fondazione Agire?**

«I cambiamenti di questo decennio sono stati profondi nell'economia in ge-

nerale e, di conseguenza, anche nell'organizzazione della Fondazione Agire, senza tuttavia venire mai meno alle finalità che ne hanno determinato la nascita. Basti pensare che in una prima fase Agire aveva anche un ruolo di sostegno finanziario diretto, almeno iniziale, a start up e imprese innovative e che poi questa funzione è stata invece demandata alla Fondazione del Centenario di BancaStato. Agire ha potuto così concentrarsi sempre più sulla messa in rete di tutti i soggetti interessati presenti sul territorio, creando di fatto la più importante piattaforma al servizio dell'innovazione attiva in Ticino. Negli anni poi, è stata ampliata la gamma dei servizi offerti alle start up, mentre il Cantone, da parte sua, ha approvato una serie di misure per agevolare la fiscalità a favore delle nuove imprese innovative. L'esperienza maturata da Agire, nata per far fronte alle difficoltà derivanti da una grave crisi finanziaria, si sta dimostrando quanto mai utile anche oggi che, a seguito delle conseguenze della pandemia, ci troviamo nella necessità di sostenere e rendere stabile il rilancio delle attività economiche e, in questa chiave, l'innovazione si sta dimostrando sempre più la principale carta vincente».

**A proposito di innovazione, quali sono i punti di forza che può oggi vantare il Ticino?**

«Oggi si cominciano a vedere in modo concreto i risultati degli sforzi compiuti nel corso degli ultimi anni. Innanzitutto, il Ticino vanta una presenza di start up attive nei più diversi settori produttivi e ogni anno si registra la nascita di circa 80 nuove imprese innovative. Questo dinamismo si concentra in particolare in alcuni ambiti specifici dove si può già parlare di aree di assoluta eccellenza: penso alle scienze della vita, al lifestyle-tech e ai droni, intorno a cui sono stati costituiti o si stanno costituendo dei centri di competenza. Bisogna poi ri-

cordare due fatti di grandissima importanza come l'associazione al Parco dell'innovazione di Zurigo e il conseguente avvio del processo per la creazione di un Parco dell'innovazione ticinese a Bellinzona. Infine, va detto che il Ticino, all'avanguardia rispetto a molti altri Cantoni svizzeri, si è da tempo dotato di una specifica Legge sull'innovazione, mirata proprio a sostenere e agevolare, sotto molteplici aspetti, la nascita e la crescita di imprese innovative sul nostro territorio».

**Guardando al futuro, quali sono le prospettive di sviluppo del Ticino, in un quadro nazionale ed internazionale?**

«Penso che sia necessario tenere sempre ben presente il quadro geografico e la posizione che il Ticino storicamente occupa, a metà strada tra Zurigo e l'area metropolitana lombarda. Questa situazione può rappresentare una straordinaria opportunità, ma anche contenere dei rischi, soprattutto se non saremo capaci di trovare un'integrazione con queste due grandi entità economiche e finanziarie, mantenendo e rafforzando tuttavia, anche a livello internazionale, una nostra specificità. Altrimenti deve unirici e non relegarci in alcun modo a stazione intermedia o, peggio ancora, a quartiere dormitorio. Per questo negli scorsi mesi sono stati stipulati accordi per una nostra qualificata partecipazione ai grandi progetti che, dal punto di vista dell'innovazione e dello sviluppo tecnologico, stanno già oggi trasformando e facendo crescere Zurigo e Milano. Infatti, oltre alla già citata adesione a Switzerland Innovation, abbiamo firmato, grazie alla Fondazione Agire, una lettera di intenti per collaborare con il progetto MIND sull'area EXPO di Milano. L'innovazione può dunque caratterizzare e rendere sempre più riconoscibile l'identità economica e culturale del Ticino, dove già oggi operano tante imprese innovative che intrattengono importanti rapporti internazionali».

**Per contro, quali sono i limiti da superare per rendere il Ticino sempre più competitivo e attrattivo?**

«Ritengo importante che sul nostro territorio si sviluppi ulteriormente la cultura imprenditoriale, così come, di riflesso la capacità di assorbire un fallimento, elemento che fa necessariamente parte della vita di una start up. In questo senso credo sia fondamentale il lavoro che fin dagli inizi svolge la Fondazione Agire nella prospettiva di fare crescere a tutti i livelli una cultura dell'innovazione. Un altro aspetto di cui occorre tenere conto riguarda le dimensioni del nostro territorio e dunque dell'ecosistema economico e sociale che deve sostenere lo sviluppo di imprese innovative. Siamo piccoli rispetto ad altre vicine realtà economiche, ma questo aspetto può diventare un punto di forza se riusciremo a rimarcare in modo ancora più incisivo le nostre competenze e la capacità di raggiungere l'eccellenza in tutti i settori più innovativi in cui il Ticino è già oggi un punto di riferimento a livello svizzero e internazionale, pensiamo già solo al ruolo fondamentale che gioca l'intelligenza artificiale».

# COESIONE E AUTOREVOLEZZA PER FAVORIRE L'INNOVAZIONE

IL PRIMO PRESIDENTE DELLA FONDAZIONE AGIRE

**GIAMBATTISTA RAVANO**, RACCONTA LE FASI DI PREPARAZIONE ALL'ESORDIO E POI GLI ANNI CRUCIALI IN CUI VENNERO GETTATE LE BASI DEL PERCORSO DI AFFERMAZIONE E RICONOSCIMENTO NELLA PROMOZIONE DI UNA CULTURA DELL'INNOVAZIONE IN TICINO.



**N**ei primi 10 anni dalla nascita della Fondazione Agire, lei ha rivestito la carica di Presidente, dalla costituzione (2011) fino al 2019. Quali sono state le tappe più importanti nel tempo e perché?

«Il periodo antecedente l'istituzione di Fondazione Agire è stato caratterizzato da numerose discussioni e iniziative, soprattutto con AITI e DFE, riguardo a quale fosse il modo migliore per assicurare che le attività universitarie di ricerca avessero una ricaduta economica sul tessuto produttivo ticinese. In quest'ottica era stato costituito Ticino Transfer che aveva proprio il compito di assicurare questo trasferimento di tecnologia verso le start up. All'epoca emerse tuttavia una volontà politica più lungimirante, con l'obiettivo di provvedere, oltre che al trasferimento di tecnologia, anche al finanziamento delle start up, grazie all'istituzione di un apposito Fondo di finanziamento dalla Banca Nazionale. La decisione non fu semplice per la necessità di garantire autonomia e trasparenza e al tempo stesso dare adeguata rappresentanza alla politica, alle università e agli attori economici coinvolti nel progetto. Alla fine, parteciparono

come soci fondatori USI, SUPSI, Camera di Commercio, AITI e, naturalmente, il Cantone. Nel tempo poi sono entrate a far parte di Fondazione Agire altre istituzioni, come la Città di Lugano, l'ABT, gli Enti regionali di sviluppo e il Centro di competenza sulla mobilità che ha determinato di fatto anche la partecipazione di rappresentanti della Città di Bellinzona. Nel corso del mio mandato sono state numerose le iniziative prese a supporto di progetti di innovazione, fino agli sforzi compiuti e coronati dal successo di associarsi a Switzerland Innovation che dischiude nuove prospettive di sviluppo futuro per Fondazione Agire».

**Quale è stato l'impatto di questa scelta di estendere la presenza in Fondazione Agire a tutti i principali attori economici del Cantone?**

«In teoria avremmo dovuto costituire un sistema fortemente coeso sui temi in agenda. Di fatto, non sempre i partner sono stati in grado di mettersi d'accordo su tutte le questioni da affrontare. Ciò era naturalmente comprensibile tenendo conto dell'eterogeneità dei soggetti coinvolti, ma comunque abbiamo potuto discutere anche informalmente riguardo alle scelte che il Cantone e le altre istituzioni coinvolte dovevano di volta in volta operare sul tema dell'innovazione. Un grande successo è stato senza dubbio quello di essere riusciti, pur nel rispetto delle differenze, a mettere intorno allo stesso tavolo istituzioni che diffi-

cilmente, tutte insieme, si sarebbero confrontate, arrivando molto spesso a prendere decisioni importanti».

**In che modo il lavoro svolto da Agire ha influito sull'evoluzione del tessuto imprenditoriale ticinese, in particolare modo per quanto riguarda la nascita di start up innovative e lo sviluppo dell'innovazione nelle PMI?**

«Ritengo che Fondazione Agire abbia contribuito a dare una prospettiva nuova, più dinamica, al tessuto produttivo locale e abbia concorso a rendere l'attività delle università più vicina all'economia reale del Cantone. Una questione quest'ultima molto discussa e dibattuta, al punto che talvolta ci siamo posti il problema di come rapportarci per rappresentare al meglio il settore dell'economia in generale e quello delle imprese in particolare. Nel mio periodo di presidenza questo equilibrio è restato ancora instabile, ma ciò costituiva un presupposto necessario per la crescita dell'intero sistema. La definizione dell'esistenza di un quadro di riferimento coerente, all'interno della regione, ha certamente aiutato chi voleva fare impresa partendo proprio dall'inizio: un supporto forse più culturale e morale che non in termini esclusivamente economici. Per fare buona impresa bisogna infatti sentirsi soprattutto accettati dalla società. Il fatto che le nuove imprese, con i loro successi e insuccessi che fanno parte della vita di un'organizzazione, siano ora più accettate nel panorama economico e sociale di questa comunità, penso che rappresenti un obiettivo e anche un merito che la Fondazione Agire ha perseguito e raggiunto attraverso tutte le sue attività nel corso degli anni».

**Quale ritiene essere stato il suo personale contributo al successo del progetto Agire e quale, per contro, il rimpianto per non essere riuscito a realizzare qualcosa che avrebbe voluto si concretizzasse?**

«Parlare di me stesso non mi è mai piaciuto, se non in un ambito familiare, ma capisco che in questa occasione sia doveroso. Ho fatto parte della comunità delle scuole universitarie svizzere con orgoglio e passione, ma sono stato a lungo e sono ancora un imprenditore. La speranza di essere riuscito a coniugare lo spirito che anima il ricercatore e il docente universitario con quello che guida la missione imprenditoriale rappresenta probabilmente il miglior contributo che sia riuscito a dare alla Fondazione. In altre parole, ho cercato di esprimermi attingendo alle due distinte competenze derivanti dalle mie professioni, coniugando e portando negli obiettivi della Fondazione lo spirito imprenditoriale e la curiosità del ricercatore. Le due cose possono coesistere e possono insieme partecipare a creare benessere e progresso. Nella quotidianità del lavoro pratico è stata poi la volontà di mettere in discussione tutti i temi più importanti a contraddistinguere il mio impegno negli anni e sul cui risultato lascio i posteri a giudicare.

Il rimpianto maggiore è costituito dalle difficoltà che ho avuto nel raggiungere il consenso e da quelle incontrate nel discutere con la politica. Probabilmente non sono un politico e rifugio dalla logica legata al consenso a tutti i costi, anche se rispetto questo atteggiamento. Malgrado questa mia manchevolezza credo di aver conferito all'azione e al prestigio di Fondazione Agire la necessaria "autorevolezza", nella consapevolezza che la maggiore coesione possibile del sistema è sempre necessaria per produrre i migliori risultati».

**Quali ricordi la legano più profondamente alla storia dell'agenzia per l'innovazione che festeggia i suoi primi dieci anni di vita?**

«A costo di apparire un po' "deamicisiano" devo dire che per me l'amicizia con i membri e i collaboratori rappresenta un valore che poi genera risultati e che sta al di sopra di tutti i ricordi.

Proprio per questo non voglio citare nomi e cognomi, si farebbe ingiustizia rispetto a molti. Però chi mi ha affiancato nelle mansioni di Presidente e che ha dato un supporto alla persona oltre che alla funzione non potrà mai essere da me dimenticato».

**Dal suo osservatorio privilegiato, come sono cambiate, anche prima della pandemia, l'economia e la società ticinesi, soprattutto per quanto riguarda la voglia di innovare e fare impresa?**

«Economia e società sembrano essere in Ticino un po' più internazionali, più votati alla produzione di beni e servizi e anche più coesi nella realizzazione di certi obiettivi. Provo orgoglio nell'osservare che la Fondazione è stato il luogo di concertazione di molte strategie, per esempio di USI e SUPSI che spesso si confrontano e sono antagoniste, di AITI e CC-TI che sono associazioni talvolta con obiettivi concorrenti, delle città di Lugano e di Bellinzona che hanno entrambe l'ambizione di prevalere».

**Qual è il suo auspicio per il futuro dell'agenzia dell'innovazione e, in generale, per la cultura dell'innovazione in Ticino?**

«Le azioni che vogliono innovare e rinnovare necessitano di coraggio, unità ed escludono i personalismi, che sono alcuni degli elementi in grado di frenare e vanificare talvolta lo sforzo della sfida. L'auspicio è che si sia sempre più in grado di essere coerenti rispetto a questo atteggiamento».

**Infine, quale consiglio si sentirebbe di dare a coloro che ritengono di avere una "buona idea" imprenditoriale?**

«Non avere paura e fare affidamento soprattutto sulle proprie forze. La Fondazione Agire può dare un sostegno molto utile rappresentando una realtà che le appoggia e le aiuta. La propria capacità personale è poi quella che fa la differenza tra riuscita e non riuscita di una impresa».

DAL 1° NOVEMBRE 2017 **LORENZO AMBROSINI** RICOPRE LA CARICA DI DIRETTORE DI FONDAZIONE AGIRE. SOTTO IL SUO MANDATO È STATA AVVIATA UNA NUOVA FASE DELLA VITA DELL'AGENZIA TICINESE CON LO SVILUPPO DI UN PARCO DELL'INNOVAZIONE ASSOCIATO A QUELLO DI ZURIGO.

# IL NOSTRO SUPPORTO ALL'INNOVAZIONE



**Q**ual è la funzione e il mandato di Agire?

«La Fondazione Agire, istituita nel 2011, è l'agenzia per l'innovazione della Svizzera italiana e rappresenta uno dei 6 Sistemi Regionali dell'Innovazione in cui la Confederazione ha suddiviso il territorio nazionale. Fondazione indipendente, agisce su mandato cantonale con l'obiettivo di promuovere l'innovazione e lo sviluppo tecnologico, contribuendo ad incrementare la competitività e a creare posti di lavoro altamente qualificati. Nello specifico, Agire ha la funzione di coordinare il Sistema Regionale dell'Innovazione (SRI) con lo scopo di mettere in rete e sfruttare tutte le competenze presenti sul territorio, dalle accademie alle aziende, dalle associazioni di categoria a tutti gli enti specializzati preposti. Tra le sue funzioni Agire ha quella di fungere da porta di entrata per il Sistema Regionale dell'Innovazione in Ticino e a tal fine è stato sviluppato e introdotto un sistema di triage delle richieste in modo da indirizzare in maniera efficiente le imprese e le iniziative individuali verso il servizio (interno o esterno) più adeguato. Se ritenuto opportuno, i promotori dei progetti vengono poi incontrati dai collaboratori di Agire per un assessment iniziale strutturato. Lo SRI, ed i partner che lo costituiscono, si occupa di formazione e ricerca, informazione e sensibilizzazione, analisi preliminare, di creare networking, di transfer tecnologico, proprietà intellettuale, coaching e, non da ultimo, del finanziamento di progetti imprenditoriali innovativi, di incubatori e tecnopoli».

**Attraverso quali principali strumenti si manifesta il supporto di Fondazione Agire nei confronti delle imprese, in particolare rispetto alle start up?**

«Il supporto diretto di fondazione Agire avviene soprattutto sotto forma di attività di coaching. Per le start up, ma più in generale per le PMI che vogliono intraprendere un percorso di crescita verso l'innovazione, è stato creato Boldbrain, un apposito programma di accelerazione, avviato in Ticino nel 2018, organizzato e gestito da Fondazione Agire, con la collaborazione dell'allora Centro Promozione Start-Up USI e di diversi partner e sponsor, e sostenuto dalla Divisione dell'economia del Canton Ticino. Altro strumento molto importante sono le piattaforme interaziendali che consentono la messa in rete di risorse e informazioni sul piano della comunicazione, della divulgazione e per una diffusione sempre maggiore di una cultura dell'innovazione».

**Uno dei problemi che una giovane azienda deve affrontare riguarda sicuramente la disponibilità di spazi dove sviluppare la propria attività. Come avete affrontato la questione?**

«Il Tecnopolo è l'infrastruttura in Ticino dove le giovani aziende innovative trovano la loro collocazione ideale, con accesso a tutti gli strumenti e ai servizi necessari per la loro crescita, e dove possono confrontarsi con realtà simili, in un ambiente dinamico e collaborativo. Entrando nel Tecnopolo, le aziende si trovano immediatamente inserite nella rete dell'ecosistema dell'innovazione, con tutti gli attori e gli strumenti di supporto allo sviluppo del loro progetto. In questa prospettiva sono state predisposte varie possibilità di affiliazione: senza sede fisica per permettere a progetti in fase iniziale o ad attori dell'ecosistema di confrontarsi in un rapporto costruttivo con la Community; oppure con uno spazio adeguato, usufruendo di infrastrutture aggiuntive e di una rete di utili contatti: non si tratta solo di una posta-

zione di co-working o di un ufficio, ma della possibilità di avvantaggiarsi di un orientamento strategico e di un costante contatto con il Sistema Regionale dell'Innovazione».

**Gli ultimi tre anni di Fondazione Agire sono stati marcati dalla realizzazione di un progetto di grandissima importanza...**

«Nel 2019 la Fondazione è stata incaricata dal Consiglio di Stato di sviluppare il primo Parco dell'Innovazione del Ticino e di inoltrare la sua candidatura per aderire a Switzerland Innovation come parco associato a quello esistente di Zurigo, creando così delle proficue sinergie sull'asse nord-sud. L'ossatura del Parco è rappresentata da Centri di Competenza (CC), elementi anche definiti nella strategia di politica di sviluppo economico del Cantone. Tre CC si trovano in uno stato avanzato di sviluppo: Scienze della vita, Droni, LifestyleTech, mentre altre iniziative sono in fase di sviluppo con potenziale futuro. Verranno creati dei siti fisici per aziende, con uffici, laboratori, macchinari, e spazi aperti per test. Il progetto è gestito dalla Fondazione Agire, mentre USI e SUPSI sono tra i promotori del Parco e sostengono il progetto, oltre a numerose altre aziende del territorio».

**Il futuro dell'innovazione in Ticino sarà dunque sempre più legato all'integrazione con altre realtà nazionali e internazionali...**

«Mi piace pensare che il Parco dell'Innovazione in Ticino sia un progetto che definirei generazionale, nel senso che segnerà lo sviluppo del Cantone nei prossimi 20-30 anni e concorrerà in modo importante a determinarne il futuro assetto economico e sociale. Switzerland Innovation è un'iniziativa federale con lo scopo di rafforzare nel mondo il posizionamento della Svizzera come il Paese dell'innovazione, al fine di attrarre aziende dall'estero per un loro insediamento sul nostro terri-

torio. Essa è costituita dai diversi Parchi dell'innovazione distribuiti sul territorio nazionale. La candidatura di associazione al Parco zurighese è stata accettata dal Consiglio di Fondazione di Switzerland Innovation il 25 novembre 2020 e il Parco ticinese si trova ora in fase di implementazione».

**Quale sostegno finanziario offrite alle start up...**

«Diversamente da quando avveniva in passato non eroghiamo attualmente sostegni finanziari diretti, se non sotto forma di premi per la partecipazione per esempio a Boldbrain Startup Challenge. Di rilievo è invece l'azione che svolgiamo a supporto delle aziende che in una fase iniziale della loro vita sono alla ricerca di necessari finanziamenti. Abbiamo iniziato a lavorare in modo mirato al consolidamento di una rete di investitori di riferimento coi quali tessere contatti, guadagnare fiducia e autorevolezza per poi poter rendere un servizio migliore alle start up del nostro ecosistema e promuovere al meglio il nuovo "Scouting for investors" e la giornata del Venture Day, organizzata ogni anno a Lugano. La presenza di investitori importanti a questo evento, molti dei quali provenienti da fuori Ticino, è ritenuto un buon segnale di attrattività dell'ecosistema ticinese».

**Come si sono modificate nel tempo le caratteristiche, le esigenze, le connessioni dell'ecosistema ticinese?**

«Non è semplice quantificare la performance di un ecosistema dell'innovazione, e la definizione dei relativi parametri di misura non è univoca. Uno dei parametri maggiormente riconosciuti è il numero di "exit", ossia le start up vendute con successo o che sono state quotate in borsa. I segnali dal mercato indicano in ogni caso che il sistema dell'innovazione ticinese è in crescita. Ciò non è solo sostenuto da studi internazionali (il Ticino è stato valutato da un rapporto della Com-

missione Europea come ecosistema leader dell'innovazione in Svizzera, dietro solo a Zurigo e davanti a diverse regioni svizzere importanti), ma anche dalla nascita di rilevanti storie di successo. Sotto il concetto di "innovazione" non esiste però solo il mondo delle start up, ma – e spesso viene purtroppo un po' dimenticato – c'è anche la continua evoluzione delle aziende consolidate (PMI e maggiori aziende) al fine di aumentare la loro competitività sui mercati. In questo ambito la Fondazione ha introdotto nuovi servizi quali la ricerca brevettuale assistita e la figura del mentore Innosuisse».

**Dopo un decennio di attività, quali sono gli obiettivi che oggi la Fondazione Agire intende perseguire?**

«In termini generali parlerei di promuovere a tutti i livelli una cultura dell'innovazione all'interno della società. Ciò significa evidentemente anche formazione degli imprenditori – alla base di un progetto ci sono sempre delle persone –, e diffusione di una cultura del rischio e relativa accettazione anche dei fallimenti da parte della comunità in cui si opera. Senza naturalmente dimenticare l'importanza di accrescere una visibilità a livello nazionale e internazionale delle potenzialità del Ticino in quanto presenza di eccellenze sul territorio in ragione anche della sua posizione geografica strategica. Obiettivo primario non può dunque essere che quello di assistere ai successi delle start up nella loro fase di raccolta di fondi, che alla fine rappresentano una convalida concreta della qualità e della solidità del loro progetto. Ma oltre all'obiettivo quantitativo, c'è soprattutto quello di una crescita del nostro ecosistema dell'innovazione. È infatti il confronto con diverse tipologie di investitori esperti, con le loro domande e richieste che fa crescere un progetto, non solo dal lato della preparazione agli investimenti, ma anche e soprattutto

nell'affinamento della loro strategia di sviluppo e di commercializzazione. Questa crescita non riguarda soltanto il progetto in sé, ma anche le persone che lo promuovono, che spesso necessitano di un percorso di sviluppo che li porti dalla figura di "inventore" – indubbiamente necessaria nelle fasi iniziali di un progetto – a quella di "manager" d'azienda.

Per essere competitiva, un'impresa oggi non può più fare a meno dell'innovazione. Il digitale permea ogni settore e attività di business. Per cui Agire ha deciso di dotarsi di un digital coach che accompagnerà le aziende nel loro processo di trasformazione digitale. E il confronto non è più solo con i competitor, ma anche con imprese non concorrenti e realtà dove la ricerca è un elemento chiave per il progresso. Per far fronte a questa realtà, anche le PMI svizzere e ticinesi hanno iniziato a mettere in pratica i dettami dell'Open Innovation, collaborando sempre di più con enti e figure esterne come università, centri di ricerca e start up. Proprio a questo scopo Agire ha lanciato il programma "Scouting for innovation". Se è vero che Open Innovation vuol dire fare ricorso a risorse e competenze esterne per favorire il progresso tecnologico, il mondo delle start up rappresenta allora il volano ideale per mettere in pratica questo paradigma. Sono tante le imprese interessate a collaborare con le start up come fonte alternativa per lo sviluppo di innovazione digitale. L'innovazione si concretizza così in diverse tipologie di collaborazione che possono variare per durata e valore strategico. Collaborare con una o più start up può portare a numerosi benefici economici e strategici per tutti gli attori coinvolti nel progetto». [u](#)



# I NOSTRI PRIMI 10 ANNI: 2011-2021

## ANTEFATTI

### 2005

Nasce l'incubatore Centro Promozione Start-Up di USI e SUPSI.

### 2008

Viene fondato il Tecnopolo Lugano SA, sito a Bioggio, destinato ad accogliere start up biotecnologiche e high-tech, sostenuto da BSI. In totale erano ospitate 16 aziende.

### 2009

Viene bandito il primo concorso per la migliore idea imprenditoriale in Ticino, meglio conosciuto come "Premio BSI" in quanto patrocinato dalla banca.

## LA NASCITA DI AGIRE

### 2010

Nel mese di dicembre avviene la costituzione di Fondazione Agire, sita nello stabile Q2000 a Manno. Agire è l'acronimo di Agenzia per l'innovazione regionale.

### 2011

A gennaio Agire avvia operativamente i suoi lavori. In marzo è nominato il primo direttore Lorenzo Leoni.

Nel mese di maggio viene costituita AgireInvest SA, e integrata Ticinotransfer, con un fondo di 7 mio di franchi. Le prime società a ricevere finanziamenti sono state IBI SA, Hydroswiss SA, Beyounic SA, Swissleg, Stagend e FemtoPrint.

### 2012

Si sviluppa il concetto di "casa dell'innovazione".

Stefano Rizzi entra in CdF in sostituzione di Arnoldo Coduri.

Viene organizzata la Giornata dell'economia e il primo "Demo Day" per aziende innovative presso il Palazzo dei Congressi. Vi partecipano 15 aziende, tra cui IBI, Enveve, Stagend, tutt'ora presenti sul mercato e ben radicate nel territorio.

La Fondazione Agire registra da subito grandi numeri con il servizio di TTS, Trasferimento delle Tecnologie e del Sapere (supporto alle aziende).

### 2013

Si avvia lo studio per il progetto Tecnopolo, secondo un modello decentralizzato, a partire dal 2014, con 4 ubicazioni: Manno, Chiasso, Bellinzona e Stabio. Il Tecnopolo Ticino è concepito con una struttura "Hub and Spokes". Al centro del modello si trova la sede centrale (Hub), posizionata strategicamente in prossimità di università e istituti di ricerca (USI, SUPSI, Centro di Calcolo Nazionale, EOC, Cardiocentro). Gli spokes, invece, saranno dislocati sul territorio ticinese, incentrati su tematiche specifiche, in prossimità di centri di ricerca o poli di competenza specifici.

In dicembre si apre il primo Tecnopolo a Chiasso con una superficie totale di 700 mq dedicato alle aziende attive nel settore ICT.

### 2014

A gennaio l'80% degli spazi a Chiasso sono affittati. In febbraio si acquisiscono gli spazi per il Tecnopolo di Manno con 2.700 mq di superficie totale.

In marzo inizia la collaborazione con USE per il progetto oltreconfini-TI, il portale multimediale sull'emigrazione ticinese per promuovere il rientro di ticinesi residenti all'estero, offrendo opportunità professionali di alto interesse.

In aprile viene avviata la prima candidatura per aderire a Switzerland Innovation, con l'obiettivo della creazione di una sede di rete con un focus nel settore della moda e della logistica.

Il 23 maggio viene inaugurato il Tecnopolo Ticino a Manno.

In agosto si procede con la prima mappatura di tutti gli studi legali che, in Ticino, sono specializzati in tematiche legate alla protezione della proprietà intellettuale.

Nel mese di novembre InnoPark si insedia al Tecnopolo completando così l'occupazione totale della superficie.

A fine anno, presso il Tecnopolo di Chiasso s'insediano 7 società che occupano l'intera area disponibile.

### 2015

Nel mese di marzo viene inviata la seconda candidatura, rielaborata, per il Parco dell'Innovazione, dal titolo "Fashion, luxury and data logistics" individuando l'insediamento sul Pian Faloppia, nel territorio di Balerna.

In maggio la candidatura del Ticino non viene accettata, al contrario viene accolta quella di Bienne.

In luglio si amplia lo spazio dedicato alle scrivanie in co-working al Tecnopolo di Manno.

In autunno si entra in trattativa con EOC e SIRM (Swiss Institute of Regenerative Medicine) per allestire il Centro di ricerca al cui interno era previsto il Hub Medtech del Tecnopolo Ticino. Contestualmente continuano le ricerche a Bellinzona per implementare anche l'Hub Biomedicale. Viene anche valutata una sede a Locarno nel settore della mecatronica.

Durante l'anno Agire sviluppa una rete di imprenditori residenti in Ticino che seguono le nuove aziende e fungono da mentori e, in alcuni casi, immettono anche propri capitali.

Agire favorisce numerosi contatti tra aziende e istituzioni di vario tipo (Fondo per le Tecnologie, TicinoTurismo, Enti Regionali per lo Sviluppo, CFSud) per facilitare lo sviluppo di progetti di ricerca applicata e lo sviluppo di prodotti. Allo stesso tempo entra a far parte della Tecnopolo Allianz a livello nazionale.

Alla fine del 2015 sono 40 le aziende insediate a Manno con oltre 80 dipendenti.

### 2016

Agire organizza il primo viaggio del CdF negli Stati Uniti, dove s'incontrano e si visitano diversi centri di ricerca, università, grandi aziende, acceleratori e incubatori.

Avviene la scissione tra Fondazione Agire e AgireInvest che diventa Tiventure SA, in base alle direttive SECO. Il direttore Leoni viene incaricato di gestire il fondo della nuova società.

Viene così nominato un nuovo direttore al 50%: Alcide Barberis, imprenditore del settore biotecnologico con oltre 20 anni di esperienza manageriale e scientifica che per l'altro 50% gestisce il CP Start-Up.

Si stipula un contratto con SUPSI alla quale si demanda il servizio di TTS con un mandato di prestazioni.

Nello stesso anno s'intensifica la collaborazione col Centro Promozione Start-Up, grazie al direttore Barberis condiviso, e si organizza la prima StartCup Ticino (ex premio BSI) con il sostegno anche da parte del Cantone e di un servizio di coaching per i concorrenti.

Nel 2016 viene votata e introdotta la nuova LInn, Legge cantonale sull'innovazione che sostiene i progetti innovativi nel Cantone Ticino e dà una grande spinta alle attività di Fondazione Agire.

Si apre la discussione con Switzerland innovation per la realizzazione di un sito indipendente sul tema "Fashion & Technology" che si ritiene possa essere il tema idoneo per il Ticino.

### 2017

Viene integrato il nuovo settore di sostegno alle start up. Allo stesso tempo, in giugno, Barberis lascia ed entra in luglio Lorenzo Ambrosini, il quale in novembre assume il ruolo di direttore.

Viene introdotta l'edizione pilota dell'acceleratore cantonale, ovvero un sistema di coaching per i partecipanti al premio StartCup Ticino, con un pool di coach selezionati da Agire e dal Centro Promozione Start-Up.

Il viaggio del Consiglio viene organizzato in Israele dove è possibile confrontarsi con la "startup nation" e acquisire una importante esperienza.

Al Tecnopolo Ticino entra la Gain Therapeutics, oggi quotata al Nasdaq.

Per la prima volta viene svolto un sondaggio nella community del Tecnopolo che dà avvio al progetto "Vivere il Tecnopolo", con l'introduzione di attività e momenti di aggregazione.

Sempre nel 2017, viene creata la "Fondazione Lugano Medtech" per la gestione della struttura Tecnopolo Medtech presso il Mizar di Lugano. Allo stesso tempo viene liquidata la Tecnopolo Lugano SA, fondata nel 2009.

Agire aderisce a Digital Switzerland con lo scopo di partecipare in prima persona alla trasformazione digitale in atto e dare visibilità alle aziende ticinesi.

Il CdF decide di avviare i lavori per la sottomissione a Switzerland Innovation di una nuova candidatura del Ticino come sito indipendente.

In dicembre viene chiuso il Tecnopolo di Chiasso.

### 2018

In maggio viene lanciato per il primo anno il nuovo acceleratore Boldbrain Startup Challenge, voluto dal Cantone, nato dall'evoluzione del precedente premio StartCup Ticino. Alla fine dell'anno il programma entra a far parte del tavolo svizzero degli acceleratori.

Agire organizza il Digital Day ticinese a Lugano, sotto il mantello di Digital Switzerland.

Nello stesso anno viene colmata un'altra lacuna strutturando il settore per il Technology Transfer.

Il viaggio del Consiglio viene organizzato a Stoccolma, altra importante nazione con un forte carattere innovativo.

Nel settore start up si avviano nuove relazioni e veniamo invitati e inseriti in alcune giurie di altri programmi nazionali ampliando la rete di Agire.

Nel 2018, a causa di diverse dinamiche cala l'occupazione del Tecnopolo con l'uscita di varie aziende.

Per quanto riguarda la candidatura a Switzerland Innovation, si trova la soluzione di un Parco associato a quello di Zurigo.

Nel 2018 si avvia la mappatura sistematica dei processi interni.

### 2019

Nel 2019 viene avviato il primo servizio di "coaching ai finanziamenti" presso il Tecnopolo Ticino, come pure il servizio di ricerca brevettuale assistita da remoto, in collegamento con l'Ufficio Federale della Proprietà Intellettuale di Berna.

Il responsabile del servizio di Technology transfer viene nominato come mentore Innosuisse.

Nel corso dell'anno si invia la prima bozza della nuova candidatura a Switzerland Innovation per il Parco associato a quello di Zurigo.

Il Consiglio di Fondazione si reca in visita al Polihub di Milano e presso il nuovo centro MIND, costruito sull'ex-area Expo. Questo cantiere diventerà sede del nuovo Ospedale Galeazzi, dello Human Tecnopole e del campus dell'Università Statale di Milano.

In settembre il Gran Consiglio rinnova il credito quadriennale per la Fondazione Agire.

### 2020

A gennaio s'insedia il nuovo Consiglio di Fondazione con la nomina di Luca Bolzani come nuovo Presidente in sostituzione dell'uscente Prof. Giambattista Ravano.

A maggio viene firmato un accordo di partenariato con SICTIC (Swiss ICT investor club) per una sede di rappresentanza ticinese presso il Tecnopolo Ticino.

In luglio viene accolta la richiesta da parte dell'Innovation Park Zürich per associarci a loro, e viene inoltrata la candidatura finale ufficiale a Switzerland Innovation.

A novembre arriva l'approvazione definitiva da parte di Switzerland Innovation della nostra candidatura.

### 2021

Nel mese di marzo viene lanciato ufficialmente l'inizio dei lavori per la realizzazione del Parco dell'Innovazione in Ticino e dei suoi relativi Centri di Competenza in tre settori specifici. Viene assunto il nuovo Direttore Esecutivo del Parco, Augusto Mitidieri.

Nel corso dell'anno viene ideata una nuova iniziativa dedicata da una parte alle aziende che vogliono attuare progetti di "open innovation" e dall'altra per incrementare una rete di investitori locali da mettere in contatto con le start up indigene. Il progetto globale prende il nome di Scouting for Innovation.

In autunno viene lanciata una massiccia campagna promozionale per il rilancio del Tecnopolo Ticino.

Per la prima volta, la finale di Boldbrain viene organizzata nella sala teatro del Palazzo dei Congressi a Lugano.



# AGIRE

FONDAZIONE

FONDAZIONE AGIRE | TECNOPOLO TICINO  
CH-6928 Manno  
info@agire.ch  
www.agire.ch

# UNA FONDAZIONE PER INVESTIRE NELLE START UP

SOSTENERE LE START UP CHE HANNO IL MERITO DI SVILUPPARE TECNOLOGIA INNOVATIVA IN TICINO: È QUESTO LO SCOPO ULTIMO DELLA FONDAZIONE DEL CENTENARIO DI BANCASTATO, ENTITÀ CREATA QUALCHE ANNO FA DALL'ISTITUTO CANTONALE, NELL'AMBITO DEI FESTEGGIAMENTI DEL CENTENARIO, RIPRENDEDO A TUTTI GLI EFFETTI LE ATTIVITÀ DELL'ALLORA AGIRE INVEST SA, "RIBATTEZZATA" POI IN TIVENTURE SA.

**U**n decennio importante per le start up ticinesi. I dieci anni che ci lasciamo alle spalle sono stati importanti per lo sviluppo delle opportunità a disposizione delle start up del territorio. Grazie all'intenso lavoro svolto da tutti gli attori coinvolti, le start up trovano un prezioso supporto. TiVenture SA, sostenuta dalla Fondazione del Centenario di BancaStato, può valutare i progetti e sostenerli finanziariamente nella loro crescita. Non va dimenticato che tutto questo avviene all'interno di un Sistema Regionale dell'Innovazione, nel quale è possibile fare rete e trovare un'offerta di servizi variegati che, proprio grazie alle competenze dei vari attori, sono in grado di assistere al meglio lo sviluppo di iniziative innovative. BancaStato è felice e orgogliosa del suo ruolo attivo in un tale contesto.

## Le origini

Ma quale è l'origine della Fondazione del Centenario? Per spiegarlo occorre innanzitutto tornare al 2011, quando il Cantone creò la Fondazione Agire e Agire Invest SA con lo scopo di fornire alle start up di carattere innovativo una fonte di finanziamento. Successivamente, durante il 2015, anno in cui BancaStato festeggiava i suoi cento anni di vita, fu concordata una collaborazione tra il Cantone e l'Istituto, la quale prevedeva che Agire Invest SA confluisse nella nascente Fondazione del Centenario BancaStato, sempre con lo scopo di valutare ed eventualmente finanziare e sostenere delle start up segnalate dalla Fondazione Agire.



La Fondazione Agire aveva la necessità di riorientare parzialmente le sue attività e assumere un ruolo più marcato nel coordinamento del Sistema Regionale dell'Innovazione. Il Consiglio di Stato volle quindi separare i compiti facendo in modo di migliorare il governo di impresa delle entità coinvolte e consentendo alla Fondazione Agire di avere maggiori risorse da dedicare al supporto di

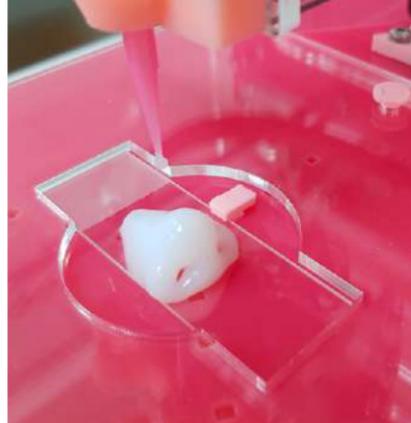
progetti innovativi, in quanto sgravata da competenze di finanziamento. Agire Invest SA fu in seguito "ribattezzata" in TiVenture SA.

## A favore delle idee nate nel territorio

La Fondazione del Centenario è formalmente indipendente da BancaStato, con contabilità e governance a sé stanti. Perché agire in tal senso? Nel settore bancario il finanziamento a start up av-

viene piuttosto di rado, proprio perché il rischio imprenditoriale può rivelarsi alto e dunque rispetterebbe difficilmente i parametri di un finanziamento bancario tradizionale. La Fondazione del Centenario consente dunque di agire direttamente a sostegno delle società innovative nascenti in maniera autonoma. Il risultato è che la Banca può adempiere al suo mandato pubblico in maniera ancora più completa.

A fine 2020 le aziende partecipate da TiVenture SA erano oltre una decina, attive nei settori delle scienze biomediche e farmaceutiche, nelle tecnologie industriali e manifatturiere, nonché nell'ambito delle tecnologie digitali. A marzo 2021 TiVenture SA ha reso noto che una delle sue aziende partecipate, ovvero Gain Therapeutics Inc, è entrata con successo nella borsa statunitense e ha iniziato a essere quotata al Nasdaq. [u](#)



# IL SOGNO DI UN “**BIOCUORE**” PER I TRAPIANTI



Gabriel Liguori, fondatore

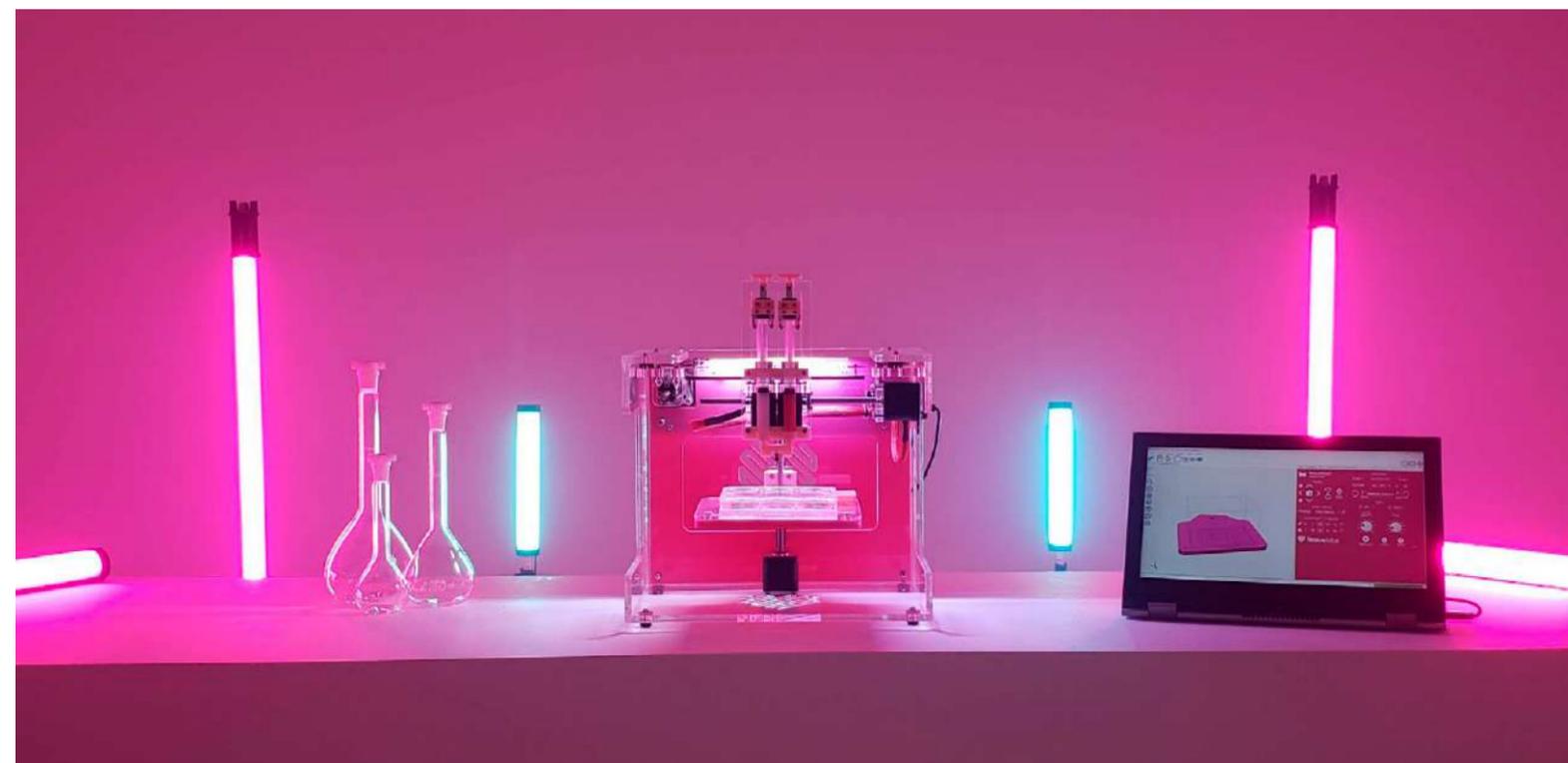
**G**abriel Liguori parla con un tono di voce basso, soppesando attentamente le parole, ma il suo racconto cattura immediatamente l'attenzione dell'ascoltatore perché nel suo caso vicende personali e spirito imprenditoriale si fondono perfettamente, dando vita ad una azienda di bioprinting che si è imposta come una delle più promettenti imprese innovative, operanti a livello internazionale. Una cardiopatia congenita ha costretto il piccolo Gabriel a trascorrere molto tempo in ospedale e a sottoporsi a diversi interventi chirurgici: un'esperienza che, anziché scoraggiare, ha consolidato la sua volontà di studiare in modo mirato, per trovare soluzioni

utili a rigenerare i tessuti danneggiati degli organi umani.

«Dopo essermi laureato con lode alla Facoltà di Medicina dell'Università di San Paolo, la mia attività accademica è proseguita poi presso diverse istituzioni, tra cui la Harvard Medical School, l'Università di Maastricht e l'Imperial College di Londra; quindi mi sono trasferito nei Paesi Bassi per conseguire un dottorato di ricerca in Medicina Rigenerativa Cardiovascolare e in Chirurgia Toracica e Cardiovascolare, presso l'Università di Groningen. Negli anni ho pubblicato articoli peer-reviewed e 2 libri, depositando 3 brevetti, partecipando a oltre 50 conferenze e ricevendo 7 premi di ricerca.

Un percorso accademico di assoluto rispetto, ma che non esaurisce in alcun modo la volontà, e forse anche il sogno, di Gabriel Liguori di dare vita ad un'impresa in grado di mettere in pratica il frutto della sua attività di ricercatore e produrre qualcosa che potesse concretamente aiutare chi era affetto da malattie cardiache. Così, nel 2019 fonda TissueLabs, azienda diventata rapidamente popolare nel bioprinting per i ricercatori latinoamericani attivi nel mondo accademico e nel settore privato: «La nostra start up si è concentrata da subito sullo sviluppo di un processo scalabile per produrre bioink (ossia inchiostri biologici) e tessuti specifici per la coltura cellulare 3D e il bioprinting. Questi inchiostri biologici sono oggi presenti in più di 40 laboratori e implementati da oltre 200 scienziati».

Per sostenere TissueLabs, Liguori ha



raccolto fino al 2020 quasi 1 milione di dollari di finanziamenti. Dopo che nel 2018 era stato nominato tra i Forbes Under 30, nel 2020 viene riconosciuto da MIT Technology Review come una delle giovani menti più innovative dell'America Latina.

Il resto è storia recente. Per sviluppare i suoi numerosi progetti, la start up di bioprinting trasferisce la sede centrale dal Brasile alla Svizzera. La decisione, annunciata nel febbraio 2021, si concretizza con lo stabilirsi presso il Tecnopolo di Manno. La scelta di insediarsi in Canton Ticino, spiega ancora il fondatore e CEO dell'azienda, è scaturita da un'attenta analisi e si spiega con l'obiettivo di introdurre i prodotti TissueLabs in Europa, il secondo mercato in rapida evoluzione per le aziende di bioprinting, consentendo alla comunità scientifica di accedere a una tecnologia all'avanguardia.

Il marchio di bioink chiamato Matrixpec è stato ben accolto dai ricercatori in ingegneria dei tessuti per lo sviluppo di farmaci e per le indagini sui farmaci personalizzati. Successivamen-

te, nel marzo 2020, mentre lavorava a una nuova piattaforma di bioprinting, lo scoppio della pandemia ha indotto l'azienda a concentrare le sue risorse su una piattaforma per lo studio in vitro del nuovo ceppo di coronavirus SARS-CoV-2 nell'epitelio polmonare, pesantemente colpito durante la malattia. E, ancora, il team di ricerca di TissueLabs ha successivamente rilasciato il suo nuovo bioprinter chiamato TissueStart, che fornisce un sistema di estrusione esclusivo e proprietario, che combina due bioink in diversi modi: dall'estrusione mista alla deposizione coassiale.

Il successo di TissueLabs ha ulteriormente accresciuto il desiderio di Gabriel Liguori di ricercare nuove soluzioni finalizzate a produrre organi umani per il trapianto. «Questo mio progetto di vita è totalmente condiviso da un team di ricercatori fortemente motivati. L'ecosistema svizzero è considerato uno dei più innovativi al mondo e l'innovazione è proprio il punto focale del nostro lavoro, teso alla costante ricerca di nuovi modi per

risolvere le sfide più impegnative nel campo della biofabbricazione di organi. Il Tecnopolo Ticino ci mette ora nella condizione ideale per favorire il dialogo tra investitori, imprenditori e ricercatori, condividendo gli spazi con altre start up impegnate come noi nel campo delle scienze della vita. TissueLabs sta sviluppando tecnologie per consentire la fabbricazione di organi artificiali in laboratorio per affrontare le attuali limitazioni relative al trapianto di organi. La nostra missione è quella di creare il primo cuore bioartificiale trapiantabile al mondo». 



tissuelabs

TISSUELABS

Tecnopolo Ticino  
CH-6928 Manno  
www.tissuelabs.com





Elisa Filippi, fondatrice

# QUANDO LE MOSCHE PRODUCONO NUTRIMENTO ED ENERGIA

«**E**ntro il 2050 la popolazione umana raggiungerà i 10 miliardi e la domanda di carne e pesce - fonti di proteine nobili - crescerà a dismisura». Così esordisce Elisa Filippi e subito si comprende, dal tono convinto dalle sue parole, che la fondatrice e CEO di TicInsect, è la vera e propria anima e il motore propulsore di una start up che ha fatto della ricerca di soluzioni per la salvaguardia dell'ambiente e il miglioramento delle condizioni di allevamento degli animali la sua irrinunciabile missione. «La nostra è una società dello spreco e lo smaltimento dei rifiuti alimentari, oltre che un paradosso rispetto alla fame di cui soffrono ancora intere popolazioni, rappresenta un problema con cui Paesi e città sono chiamati costantemente a misurarsi. E allora perché non provare a fare degli scarti una risorsa da valorizzare all'interno di un'economia circolare?». Con il suo carattere determinato, Elisa Filippi, di formazione ingegnere agronomo e con alle spalle una lunga esperienza nella filiera alimentare, non si è certo persa d'animo e, partendo dalla considerazione che attualmente l'acquacoltura si basa sullo sovrasfruttamento delle riserve ittiche mentre l'allevamento di bovini e avicoli sulla coltivazione della soia, si è chinata, in-

sieme a pochi altri appassionati collaboratori, per trovare il modo di utilizzare le larve della Mosca Soldato Nera per smaltire i rifiuti organici. Si ottengono così prodotti dall'alto valore aggiunto come proteine nobili, fertilizzante per l'agricoltura e olio per biocarburanti con la messa a punto di un apposito processo. I primi vengono destinati all'allevamento e come mangime per animali domestici, evitando di depredare mari e sovrasfruttare le terre arabili, il secondo all'agricoltura e il terzo come carburante alternativo a quello fossile. L'intero processo richiede minime risorse in termini di acqua, suolo, emissioni di CO2 ed è cruciale per raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda ONU del 2030 a cui la Confederazione Elvetica ha aderito nel 2015. «Il nostro sistema di bioconversione ha riscosso subito un interesse da parte di potenziali investitori e si è guadagnato la partecipazione alla prima edizione di Boldbrain Startup Challenge, dove abbiamo ottenuto il terzo premio. Ciò ci ha dato visibilità e la spinta necessaria per avviare una sperimentazione, realizzando un piccolo impianto pilota grazie al quale abbiamo acquisito uno specifico know how su tutto il processo. In questa fase iniziale è stato poi determinante l'affiancamento da parte di Fondazione Agire, che ci ha permesso di avvalerci

dei vantaggi di un intero ecosistema e ci ha inseriti in una rete di contatti e investitori indispensabile per far decollare il nostro progetto». Nel 2021, il riconoscimento Fossil-Free da parte di WWF Svizzera ha certificato l'impegno di TicInsect nell'essere parte attiva di un'economia che si basa su risorse rinnovabili: lo spreco di generi alimentari genera inutili emissioni di CO2, consumi di acqua e suolo e rifiuti organici da smaltire correttamente. Un sistema costantemente in debito, che sfrutta ogni anno più risorse di quante è in grado di rigenerarne, ha bisogno di essere riformato per essere sostenibile. «La sfida che ci attende è quanto mai impegnativa. Dopo aver sviluppato il concetto e avviato una produzione

sperimentale, dobbiamo ora passare a una fase industriale, anche perché il quadro normativo ora ce lo consente. Il mercato richiede grandi quantitativi di prodotto ottenuto secondo quei principi che la natura ha spontaneamente applicato per milioni di anni: nutrire gli animali con piccoli concentrati di energia e proteine nobili come gli insetti». 

TICINSECT  
USI Startup Centre  
CH-6900 Lugano  
ticinsect.ch



# LE NOSTRE ONDE ELETTROMAGNETICHE AL SERVIZIO DELL'ACQUA POTABILE



Jaime Agramontt, fondatore

**N**on esiste elemento naturale così vitale per la nostra quotidianità come l'acqua, soprattutto in un momento storico in cui tanto si parla dei cambiamenti climatici che influiscono sull'ambiente. Un elemento che purtroppo scarseggia in tante zone del pianeta e che pone non pochi problemi per renderla potabile e accessibile a tutti.

E proprio all'utilizzo dell'acqua si può dire che abbia dedicato tutta la sua vita Jaime Agramontt, ingegnere industriale, specializzato in impianti di trattamento delle acque reflue, con alle spalle 20 anni di esperienza in aziende leader del settore e più di 50 impianti progettati dalla A alla Z e installati in tutto il mondo. Oggi la sua

attività imprenditoriale si manifesta attraverso Daxtro Swiss, azienda da lui fondata per produrre e commercializzare prodotti innovativi nell'ambito del trattamento delle acque.

«La tecnologia che abbiamo messo a punto – racconta Jaime Agramontt è impiegata per agire sugli impianti di distribuzione dell'acqua senza l'utilizzo di prodotti chimici, sabbia e sali, eliminando e prevenendo la formazione di calcare, ruggine, alghe, biofilm, batteri ed altri agenti inquinanti. Il dispositivo utilizza un anello in ferrite per indurre un segnale multifrequenza complesso sul sistema di distribuzione dell'acqua. L'anello di ferrite di alta qualità può essere facilmente posizionato su qualsiasi tubo in metallo, plastica o tipologia di materiale. Questi segnali vengono distribuiti, attraverso l'acqua, su tutte le tubature che compongono il sistema idraulico, sia nella direzione del flusso che in quella opposta».

Discendente di una importante famiglia boliviana, dopo aver completato gli studi con laurea a pieni voti a La Paz, Jaime ha rivestito subito un ruolo di direzione nell'industria ma, nel contempo, la sua università lo segnalò alla Fondazione svizzera Reteca, che sostiene giovani ingegneri provenienti dai Paesi in via di sviluppo per effettuare ricerca applicata nel campo dell'ingegneria elettronica. Risultato come uno dei tre più promettenti ingegneri dell'America Latina, si è trasferito dunque in Svizzera con l'idea di un soggiorno di pochi mesi, che si è



trasformato poi in residenza permanente. Quando, dopo aver lavorato per alcuni anni come ingegnere di progetto presso la società Krofta, decide di mettersi in proprio e sviluppare le sue idee innovative, l'incontro con Agire è risultato essere determinante per creare la rete di contatti e relazioni indispensabili all'affermazione della sua nuova azienda. «Abbiamo ricevuto un supporto importante per accedere a istituzioni, come l'Ente Regionale per lo Sviluppo Bellinzona e Valli, che ci hanno sostenuto direttamente oppure messo in contatto con finanziatori che

hanno creduto nel nostro progetto. Inoltre, avendo io una formazione prevalentemente tecnica, è stato molto utile confrontarmi, durante il periodo di coaching, con esperti che mi hanno aiutato a mettere a punto un business plan o analizzare i vari aspetti fiscali, contrattuali e logistici di cui tener conto al momento di avviare una start up. Il CP Start-Up dell'USI mi ha consentito poi di entrare in contatto con dei giovani molto validi che mi hanno supportato con lo sviluppo di una strategia sia economica sia comunicativa. E ancora, un positivo riscontro si è avuto



in seguito alla partecipazione a Boldbrain, dove siamo stati annoverati tra le 10 aziende finaliste e abbiamo avuto modo di presentare in anteprima i nostri studi sull'abbattimento del batterio della Legionella e pseudomonas attraverso le nostre onde».

Titolare di diversi brevetti per dispositivi per il miglioramento degli impianti idraulici applicabili a molteplici tipologie di impianti, Daxtro commercializza attualmente apparecchi installati in case private, edifici pubblici e privati. La tecnologia di cui dispone, consente interventi di depurazione delle acque di qualsiasi livello: trattamento acqua comunale, acqua piovana, trattamento delle acque industriali, acqua potabile, desalinizzazione, filtrazione.

«I risultati ottenuti nel corso degli anni – spiega ancora Agramontt – ci hanno spinto a ricercare nuovi campi di applicazione per la depurazione e la sanificazione degli ambienti utilizzando sempre le nostre onde. In particolare, stiamo sperimentando soluzioni per far viaggiare questi impulsi nell'aria, con l'obiettivo di ottenere l'eliminazione di virus e batteri».

L'emissione di onde costituisce un fenomeno che ha suscitato molti interrogativi riguardo alle conseguenze che esse possono avere sulla salute umana, ma a questo proposito Jaime Agramontt è tassativo: «Sono molto orgoglioso di poter dire che tutti i nostri prodotti sono stati ufficialmente testati da enti accreditati e possiedono le certificazioni CE (Europa), FCC (Stati Uniti), UKCA (Regno Unito), ISO 9001, TÜV, che ne attestano l'assoluta garanzia nei confronti della salute dell'uomo».

DAXTRO SWISS  
CH-6512 Giubiasco  
daxtroswiss.ch

**DAXTRO**  
SWISS



# BIOMATERIALI PER LA RIGENERAZIONE OSSEA



Giuseppe Perale, fondatore

«**V**olevo aprire una galleria» risponde divertito Giuseppe Perale, Vicepresidente esecutivo e fondatore di IBI (acronimo di Industrie Biomediche Insubri), alla domanda di come abbia scelto di focalizzare il suo impegno su ricerca, sviluppo e produzione di dispositivi medici per l'ingegneria dei tessuti viventi. E prosegue raccontando che si è laureato al Politecnico di Milano in Ingegneria Biomedica, con curricula presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università degli Studi di Milano, indirizzando da subito il suo impegno verso le nuove frontiere della medicina rigenerativa.

Dopo il dottorato di ricerca, sempre conseguito al Politecnico di Milano, gli anni successivi sono stati un inafferrarsi di importanti esperienze accademiche a Londra, Stoccolma e Milano, prima di ottenere il ruolo di Professore Ordinario di Bioingegneria Industriale presso la SUPSI e poi, dal 2019, Professore di Medicina Ri-

generativa presso la neonata Facoltà di Scienze Biomediche dell'Università della Svizzera italiana.

Senza mai tradire la sua vocazione alla ricerca e all'insegnamento, Giuseppe Perale vuole tuttavia mettere in pratica i suoi studi sui biomateriali. Insieme al socio Gianni Pertici, entrambi discendenti da famiglie di imprenditori, nel 2007 mentre sono in un pub a Londra e si interrogano sulle loro future prospettive di lavoro, decidono di dare vita ad una azienda in grado di produrre protesi ossee di origine naturale. «Quando ho voluto spiegare a mia figlia cosa facciamo, le ho raccontato che fabbrichiamo pezzi di ricambio per le ossa. Si potrebbe quasi dire dei "mattoncini" Lego per sostituire pezzi danneggiati del corpo umano. Detto invece in termini più scientifici, abbiamo creato un innovativo sostituto osseo sviluppato specificatamente, in primo luogo, per la rigenerazione ossea in chirurgia ricostruttiva orale e maxillo-facciale. Un prodotto che imita l'osso umano, forte, resistente alla



deformazione e alle manovre di fissaggio chirurgico, originato dalla combinazione di strutture ossee minerali naturali con polimeri bioattivi. Questo nuovo concetto di montaggio biomateriale permette alle cellule del paziente di crescere rapidamente e in modo efficiente, mentre i suoi biopolimeri degradano, fornendo una perfetta integrazione e osteogenesi».

Tornati in Svizzera, Perale e Pertici rilevano una piccola società già esistente, la ricapitalizzano e trasformano, attrezzando a laboratorio un locale (il cosiddetto Garage appartenente alla migliore tradizione delle start up americane) ed entrano nel mondo della rigenerazione ossea, un settore che ancora offriva ampi spazi per nuove iniziative. L'avventura imprenditoriale parte davvero nell'autunno 2011 e l'azienda, rinominata IBI SA, riceve i primi investimenti e anche le necessarie certificazioni europee. Nelle fasi iniziali di sviluppo ottiene anche un finanziamento da parte di TiVenture, il fondo pubblico di venture capital che sostiene in Ticino diverse start up particolarmente inno-

vative. Determinante anche la presenza di Lorenzo Leoni nel board della società, che coordina anche il sindacato di investitori che negli anni hanno sostenuto IBI. Grazie al lavoro di una ventina di collaboratori, IBI è oggi presente con i suoi prodotti in una trentina di Paesi del mondo e l'azienda cresce con un ritmo costante. I suoi materiali, in grado di supportare la ricrescita del tessuto osseo, vengono utilizzati su larga scala dai chirurghi ortopedici e dai dentisti, mentre altri prodotti vengono invece forniti "su misura". Questi ultimi, particolarmente avanzati, anche se più di nicchia, sono disegnati per ogni singolo paziente attraverso la collaborazione diretta con importanti ospedali. Il prodotto più innovativo della IBI, ancora in fase di sperimentazione, è un "rigeneratore" delle ossa, realizzato per le applicazioni in oncologia pediatrica. In pratica, per ricostruire il tessuto osseo asportato ai bimbi colpiti da tumori, spesso molto aggressivi. L'obiettivo è quello di realizzare un sostituto dell'osso che poi cresca insieme al bambino senza la necessità

di sottoporre il piccolo paziente a numerose operazioni successive per "inseguire" l'allungamento naturale dello scheletro. IBI è tra le pochissime aziende ad avere tentato questa strada e i risultati preclinici e clinici raccolti finora sono molto incoraggianti.

«IBI – conclude Giuseppe Perale – è una azienda che si può dire uscita ormai dalla fase di start up per entrare a far parte, a pieno titolo, di quel distretto biomedico che rappresenta una delle realtà economiche più dinamiche del Ticino. La prossima sfida è quella del reperimento e allestimento di spazi adeguati da destinare alle realtà produttive di questo settore, particolarmente innovativo e ad alto valore aggiunto».

INDUSTRIE BIOMEDICHE INSUBRI SA  
CH-6805 Mezzovico-Vira  
ibi-sa.com



# TRASFORMARE I GRATTACIELI IN FONTI ENERGETICHE



Francesco Frontini, co-fondatore

«**L**a pelle di un edificio può essere una nuova frontiera nella lotta ai cambiamenti climatici, al riscaldamento globale, alla transizione energetica e alle trasformazioni del nostro modo di vivere. Una facciata non è solo un elemento passivo che garantisce impermeabilità, isolamento e ventilazione, ma anche una superficie attiva, in grado di produrre energia rinnovabile». Partendo proprio da questa convinzione, Francesco Frontini, ingegnere edile e architetto con più di 15 anni di esperienza nella costruzione di edifici e nell'integrazione delle tecnologie dell'energia solare in architettura, ha fondato insieme ad altri tre soci (Ruben Roland Molinero, Diego Porzio e Paolo Corti) iWin, start up ticinese che ha sviluppato una soluzione apparentemente semplice, ma che in realtà implica il superamento di non poche difficoltà tecniche. Professore di Tecnologie Innovative e progettazione sosteni-

bile presso la SUPSI, dopo aver lavorato presso il Fraunhofer ISE in Germania, dove ha maturato una vasta esperienza nel campo dell'energia, Frontini si è posto una domanda: «Perché applicare superfici fotovoltaiche esternamente alle finestre e non cercare invece di inserirle direttamente al loro interno? La soluzione che abbiamo ideato e brevettato consiste in un frangisole fotovoltaico che viene integrato all'interno di una finestra isolante (vetrocamera). In questo modo, possiamo combinare in un unico elemento diverse funzionalità che aggiungono valore agli elementi costruttivi oggi necessari: produzione di energia rinnovabile (utile per il funzionamento dell'edificio), controllo della luce e dell'irraggiamento solare, soprattutto in estate, migliore protezione dall'abbagliamento ed estetica. L'ambiente sigillato della camera vetrata (finestra isolante) garantisce una protezione totale da sporco, polvere o agenti atmosferici e non è necessaria quasi nessuna manutenzione alle tende».



In soli quattro anni di vita, la start up ha bruciato tutte le tappe, ottenendo in breve tempo riconoscimenti e finanziamenti. Nel 2018 è risultata vincitrice della prima edizione di Boldbrain Startup Challenge ed è stata incubata presso il CP Start-Up (oggi USI Startup Centre). Sempre in quell'anno, superata la fase di "proof of concept", ha depositato il suo primo brevetto internazionale e il primo prototipo funzionante è stato analizzato e

convalidato, grazie all'analisi di simulazione e al supporto delle misurazioni presso la SUPSI. Nel gennaio 2020 poi, ha completato il secondo livello del programma VentureKick, ottenendo un finanziamento di 40.000 CHF; quindi, a settembre, ha concluso il terzo livello ricevendo un ulteriore finanziamento di 150.000 CHF. Inoltre, è stato un progetto sostenuto dalla Swiss Climate Foundation. Nel 2021 è stata infine riconosciuta ufficialmente

quale start up innovativa dal Canton Ticino e beneficerà quindi delle agevolazioni fiscali.

Guardando al futuro Francesco Frontini spiega come «iWin si trovi ora davanti al grande passo: evolvere dalla progettazione ad una produzione su scala industriale. Gli edifici sono uno dei maggiori consumatori di energia in Europa, responsabili di circa il 40% del consumo energetico e del 36% delle emissioni di CO2. Le tradizionali soluzioni fotovoltaiche presenti sui tetti non soddisfano tuttavia il fabbisogno energetico degli edifici a più piani e l'uso di facciate trasparenti in edifici altamente vetrati comporta di solito un costo operativo più elevato, in quanto la radiazione solare in entrata non è gestita correttamente e causa il surriscaldamento. Le tipiche tende interne migliorano poi il comfort visivo, ma mantengono il calore solare nello spazio abitato e richiedono un ulteriore impianto di raffreddamento. La nostra soluzione combina invece la produzione di energia rinnovabile, il controllo della luce e del sole e una finestra di alta qualità in un unico componente. Puntiamo dunque, rivolgendoci ai promotori immobiliari, proprietari di edifici e autorità pubbliche, ad entrare nel mercato degli immobili sostenibili, con un prodotto finalizzato alla trasformazione di edifici multipiano e altamente vetrati in vere e proprie "centrali elettriche" solari, preservandone lo standard estetico. Contribuiremo così a costruire un mondo più sostenibile grazie a edifici più belli ed efficienti».

IWIN

Tecnopolo Ticino,  
CH-6928 Manno  
info@iwin.ch  
iwin.ch

**iwin**  
The sun keeps on rising



# È QUI LA FESTA!

01

01  
Ekaterina Afanasieva, Arpista di Zurigo

02  
Melody Tibbits & The Cade,  
Cover band di Gentilino



Marco Alberti, co-fondatore



Immaginiamo un giovane musicista, o una band di amici, che si trovano davanti al problema di trovare un'opportunità per suonare in pubblico. Oppure, per contro, un evento aziendale che necessita di un animatore per intrattenere gli ospiti durante una cena di gala. In entrambi i casi si tratta di fare incontrare la domanda e l'offerta, ma i tempi dei vecchi impresari sono tramontati e oggi tutta l'organizzazione passa attraverso una piattaforma informatica.

«L'idea - spiega Marco Alberti, CEO e fondatore con Martino Piccioli e Lorenzo Cimasoni di Stagend - è nata dalla nostra diretta esperienza di musicisti, sempre alle prese con la voglia di fare musica e la difficoltà nel trovare un'occasione per esibirci. Essendo tutti anche appassionati di informatica, abbiamo pensato che la soluzione ideale fosse la realizzazione di un portale dove raccogliere e classificare un gran numero di artisti e intrattenitori, così da poter trovare e ingaggiare quello più adatto in modo semplice e rapido. In realtà, alla scelta di creare questa start up hanno contribuito in maniera decisiva anche i miei studi. Mi sono trasferito a Friburgo per studiare Sistemi informa-

tici all'università e dopo la laurea sono andato a Losanna alla prestigiosa facoltà di economia HEC per seguire un master: qui ho potuto seguire delle ottime lezioni, in particolare quella tenuta dal Prof. Yves Pigneur, coautore del libro *Business Model Generation*. Così ho avuto la fortuna di apprendere quel famoso metodo due anni prima dell'uscita del libro. Il progetto ha cominciato a prendere forma nel momento in cui sbocciavano in rete tante iniziative interessanti che hanno dimostrato le enormi potenzialità di internet. Noi ci siamo ispirati a casi di successo replicando il modello di business nel mercato degli eventi».

Dopo aver girato l'Europa suonando la chitarra in una band metal chiamata Soulline, Marco Alberti comincia a lavorare nel 2010 sul concetto di Stagend, la cui prima versione viene lanciata a settembre 2011. Nei mesi successivi il team impara molto dalle richieste dei clienti, focalizzandosi soprattutto sull'organizzatore dell'evento, e aprendo la piattaforma per dare spazio a band, DJ party, ensemble jazz, quartetti classici, solisti, maghi, clown, ballerini e molti altri tipi di intrattenitori. La platea dei clienti si allarga fino a compren-

dere organizzatori di matrimoni, eventi aziendali, fiere, feste private, compleanni, inaugurazioni di bar o ristoranti.

I numeri danno ragione ai promotori del progetto: attualmente sono circa 4000 gli artisti e gli intrattenitori presenti sulla piattaforma e nei confronti dei quali Stagend svolge una continua attività di aggiornamento, approfondendo la conoscenza e seguendone le performances e la presenza sui social media.

«Negli anni - prosegue Marco Alberti - abbiamo affinato sempre più i parametri in base ai quali viene effettuata la ricerca. In questa prospettiva, in collaborazione con l'istituto IDSIA USI - SUPSI, è stato sviluppato un algoritmo, che si avvale anche dell'intelligenza artificiale, grazie al quale risulta sempre più veloce e precisa la ricerca dell'artista o dell'intrattenitore da proporre a chi organizza l'evento, selezionando in pochi secondi una serie di opzioni mirate e perfettamente coerenti con le richieste espresse.

«La difficoltà più grande - racconta ancora Marco Alberti - è stata quella di riuscire a portare l'imprenditorialità nel progetto, creando qualcosa che fos-

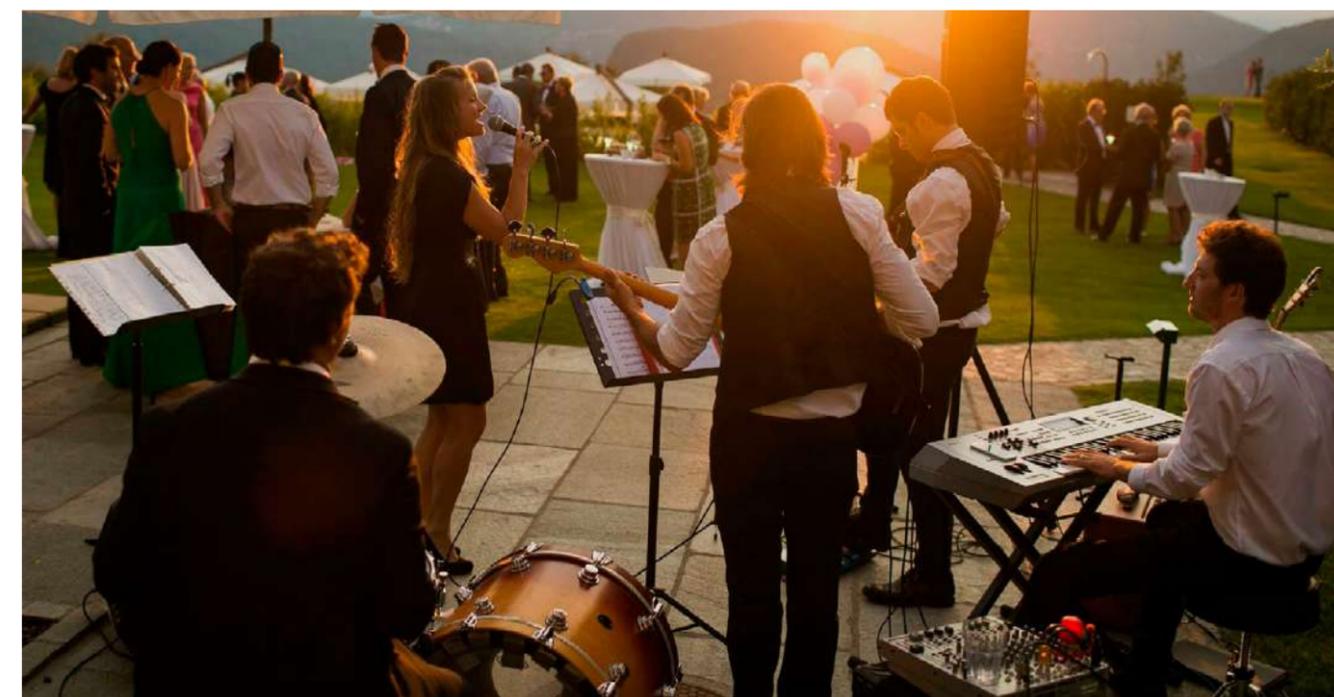
se in grado di autoalimentarsi. A sostenere i nostri sforzi hanno contribuito dapprima Agire Invest e CP Start-Up; successivamente ho avuto modo di seguire il Venture Plan e i programmi Venture Challenge che mi hanno aiutato a chiarire le idee e a sperimentare come costruire la start up.» Nel suo percorso l'azienda ha soggiornato presso il Tecnopolo Ticino e ha ricevuto premi, riconoscimenti e il supporto di alcune organizzazioni pubbliche e private. Da ultimo, proprio nei mesi della pandemia, Stagend è stata selezionata nel febbraio 2020 da Innosuisse per il programma Scale-Up, mentre ad aprile del 2021 abbiamo ottenuto il label Swiss Made Software».

La crisi sanitaria mondiale ha messo in ginocchio tutto il settore degli eventi e dunque ridotto drasticamente le richieste di prestazioni da parte di artisti e intrattenitori.

«La nostra missione - conclude Marco Alberti - è quella di portare più momenti live negli eventi, stabilendo un punto di incontro tra il cliente e l'intrattenitore e creando un'atmosfera conviviale in cui le due parti possono confrontarsi e organizzare nel migliore dei modi quelli che

a noi piace chiamare "momenti di felicità". Il nostro mercato è principalmente nella Svizzera tedesca, dove il nostro servizio è molto richiesto anche dalle aziende che vogliono migliorare la loro cultura aziendale interna ed esterna, creando momenti di convivialità migliorando le relazioni tra i collaboratori. In ogni caso, sono sempre più numerosi i clienti che vogliono lasciare a bocca aperta i propri ospiti e quindi ci siamo attivati in tal senso, includendo nella nostra lista ogni genere di artisti e intrattenitori. Per accrescere ulteriormente le opportunità di animazione stiamo inoltre portando avanti uno specifico progetto finalizzato a portare l'intrattenimento in quei locali, bar e ristoranti, che vogliono mettere in piedi una programmazione continuativa di musica ed eventi».

STAGEND SA  
CH-6900 Lugano  
it.stagend.com

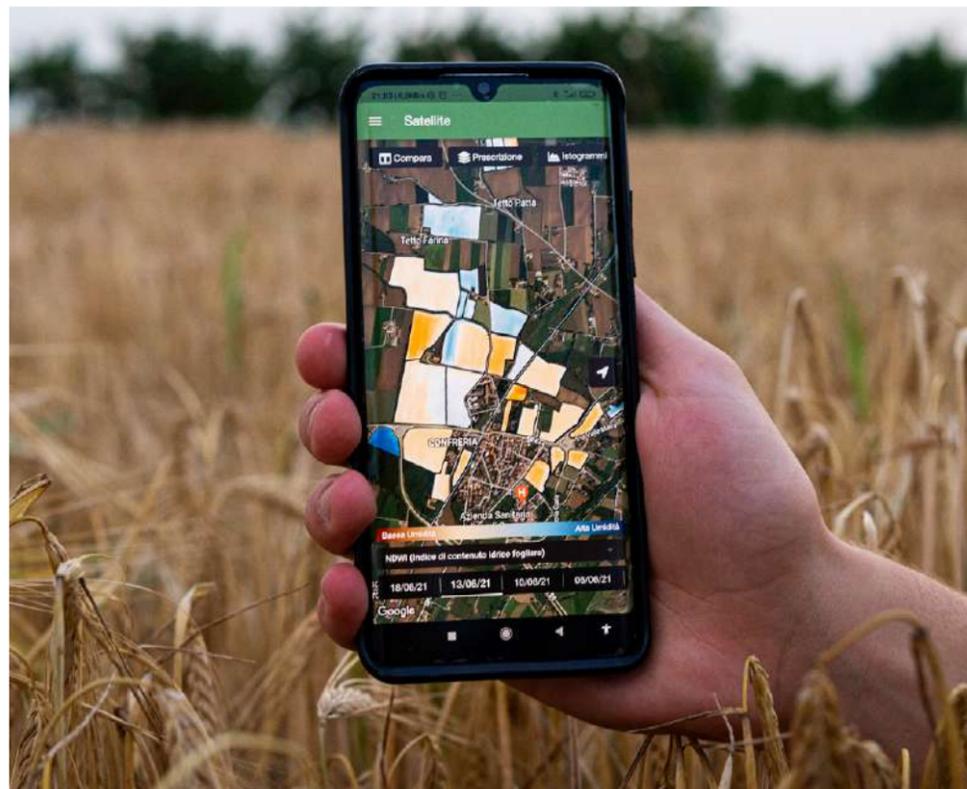


02

# ANCHE L'AGRICOLTURA DIVENTA SMART



Nicolò Barbano, Responsabile Marketing



**U**n tempo le aziende agricole passavano di padre in figlio soprattutto per necessità, una scelta obbligata che legava le nuove generazioni a metodi di coltivazione della terra, spesso arcaici e condannati all'immobilismo. Ma da qualche anno, complice anche una nuova sensibilità ambientale e una diversa percezione del mondo agricolo, le cose sono completamente cambiate e i giovani che scelgono di lavorare in campagna lo fanno perché mossi da un forte spirito imprenditoriale, unito ad uno spiccato interesse ed una profonda conoscenza delle soluzioni oggi offerte dalla tecnologia e dalla rivoluzione informatica. Ed è proprio questa la storia di Matteo Vanotti, che ha scelto di dare vita

a un servizio digitale per gestire in maniera semplice ed efficace l'azienda agricola di famiglia che dirige insieme ai suoi fratelli.

La piattaforma creata si è dimostrata subito così promettente da spingerlo, insieme a Salvatore Ferullo, CTO dell'azienda, e Martino Poretti, responsabile della parte di Ricerca e Sviluppo, a creare in Ticino, dove si erano conosciuti e avevano già realizzato alcuni progetti in ambito informatico, la start up xFarm.

«Il nostro obiettivo, spiega il responsabile marketing Nicolò Barbano, era quello di mettere a disposizione una piattaforma unica in grado di accompagnare l'agricoltore in ogni lavorazione, in modo facile e visuale. Siamo infatti convinti che la tecnologia possa



aiutare le aziende agricole, facendo risparmiare tempo e risorse. L'agricoltura 4.0 si è così concretizzata in una App su cui vengono caricati tutti i dati rilevanti per l'impresa agricola: anagrafica, quaderni di campagna, magazzino, costi, ricavi, parco macchine, dati atmosferici, previsioni meteo, stato delle colture, attività di semina, concimazione, raccolto. Il software aiuta gli agricoltori a lavorare, migliorando la gestione dei dati attraverso un documento digitale e creando le certificazioni oggi fondamentali per tracciare le proprie attività e garantire i prodotti. Si può controllare lo stato delle colture in tempo reale, in qualsiasi posto ci si trovi, attraverso le applicazioni e i sistemi da remoto (computer, tablet, smartpho-

ne). Con tutti questi dati organizzati e gestiti secondo criteri stabiliti, si potranno operare scelte aziendali e fare previsioni e reportistiche basate su uno storico degli anni precedenti». A quasi tre anni dall'avvio sperimentale del progetto, sono già numerosi i riconoscimenti ottenuti, tra cui l'IMD Startup Competition, l'E-nnovation Award, il Global Innovation Camp, presso la Fondazione Giacomo Brodolini, l'Intesa Sanpaolo Startup Initiative e il Grand Prix Möbius Suisse. La crescita dell'azienda si è avvalsa del sostegno di investitori pubblici e privati, tra cui TiVenture durante il Round A di 3 milioni del 2019, e ad oggi oltre 80 mila aziende utilizzano le soluzioni di xFarm, per una superficie di circa 1

milione di ettari. I clienti sono distribuiti per l'85% in Italia e il rimanente in Svizzera, Europa meridionale e sud America. Sono più di 400 le colture gestite dal software, dai seminativi alle piante ornamentali, passando dalle produzioni più comuni quali cereali, vite, frutticole e orticole. Oltre ad avere come clienti multinazionali del settore agroalimentare, un aspetto che caratterizza xFarm è in ogni caso la capacità di mantenere un forte legame con il territorio ticinese elaborando vari progetti pilota con agricoltori locali lungo tutta la filiera alimentare.

Raccontando le prospettive future dell'azienda, Nicolò Barbano trasmette tutto l'entusiasmo di chi è convinto che il proprio lavoro assolverà anche ad una funzione sociale: «In tutto il mondo, un'agricoltura sostenibile condotta facendo ricorso alle soluzioni più innovative messe a disposizione dalla tecnologia, si conferma essere una delle opzioni più efficaci per salvaguardare l'ambiente e combattere i cambiamenti climatici. Proprio per questo la nostra squadra comprende agronomi in grado di seguire le esigenze dell'agricoltore sul campo, programmatori pronti a elaborare una piattaforma completa e visuale, tecnici ed ingegneri per la creazione di sensori ed hardware che permettano di automatizzare la raccolta dei dati. In quest'ottica, un esempio del nostro modo di agire riguarda gli studi e le sperimentazioni che stiamo conducendo sugli insetti invasivi, anche con il ricorso all'intelligenza artificiale, al fine di fornire all'agricoltura un sistema di monitoraggio utile a controllare, ed eventualmente favorire o combattere, questa realtà. [@](#)

XFARM

Tecnopolo Ticino  
CH-6928 Manno  
xfarm.ag

**XFARM**



# ANTICORPI MONOCLONALI PER COMBATTERE LE MALATTIE INFETTIVE



Filippo Riva, Direttore Generale

**M**ai come nel corso degli ultimi due anni parole come pandemia, vaccini, immunità, anticorpi monoclonali sono state sulla bocca degli abitanti di tutto il mondo, alle prese con un virus che ha fatto milioni di vittime e ha distrutto l'economia e la vita sociale di interi Paesi. Tra coloro che hanno messo a disposizione le migliori risorse della scienza e della tecnologia per combattere concretamente l'epidemia, c'è anche un'azienda ticinese, la Humabs BioMed, acquisita nel 2017 al 100% dal gruppo biotecnologico americano Vir Biotechnology, che proprio questa estate, in collaborazione con GSK, ha ottenuto negli Stati Uniti il via libera (Emergency Use Authorization - EUA) per una cura precoce delle persone malate, non ancora ospedalizzate, di Covid con un rischio di decorso grave. Un anticorpo monoclonale è del tutto simile a quelli prodotti dal sistema immunitario e funziona allo stesso modo (bloccando specifici "nemici" dell'organismo), ma a differenza di quest'ultimo non è presente in modo naturale nel nostro corpo. Sono i ricercatori a scoprire

e ingegnerizzare gli anticorpi monoclonali in modo tale da dirigerli verso un determinato bersaglio (in questo caso, un punto conservato della proteina Spike del Coronavirus) e annientarlo. Filippo Riva, Direttore Generale di Humabs, cofondatore di aziende biotech e high-tech con oltre 15 anni di esperienza nella gestione di imprese altamente innovative, spiega come è stato ottenuto questo importante risultato: «Abbiamo iniziato nel gennaio del 2020, lavorando con un'intensità, si potrebbe davvero dire, assoluta (24 ore al giorno, sette giorni su sette), e già alla fine di febbraio avevamo individuato l'anticorpo con le caratteristiche che stavamo ricercando. Poi il lavoro si è spostato a San Francisco, dove ha sede Vir, e lì sono state gestite le prove di laboratorio con il coronavirus, la produzione del farmaco e gli studi clinici. È stato un autentico lavoro di squadra che ha incluso l'importante supporto del nostro partner GlaxoSmithKline. Il nostro anticorpo nella fase clinica 3 ha dimostrato un'efficacia del 79% nel ridurre il rischio di ospedalizzazione o morte nei

pazienti adulti ad alto rischio, rispetto al placebo, a tal punto che il comitato indipendente di sorveglianza sullo studio clinico, ha interrotto prima del termine la sperimentazione, perché i risultati erano palesemente positivi. Non sarebbe stato etico continuare a somministrare un placebo a metà dei pazienti che partecipavano alla sperimentazione. Nel caso del nostro anticorpo, abbiamo lavorato su anticorpi presenti nel sangue di persone che erano sopravvissute nel 2003 alla SARS, la Sindrome Acuta Respiratoria grave provocata sempre da un coronavirus, molto simile a quello del Covid. Questo farmaco funziona come monoterapia (un solo anticorpo e non un cocktail), con un dosaggio abbastanza contenuto. Humabs BioMed è un esempio concreto di iniziativa imprenditoriale privata che ha saputo cogliere l'opportunità offerta dalla ricerca di base in biomedicina. La collaborazione con l'Istituto di Ricerca in Biomedicina si fonda sul modello start up, con Humabs 'incubata' inizialmente come spin-off presso l'IRB, e poi capace di spiccare il volo diventando autonoma, ma mantenendo un rapporto stretto con quell'ambiente accademico che favorisce lo sviluppo e protegge l'unicità delle scoperte scientifiche. Nel concreto, Humabs ha acquisito dall'IRB la licenza sull'utilizzo di alcune sue piattaforme tecnologiche per la scoperta e selezione di anticorpi monoclonali umani a uso profilattico o terapeutico nel campo delle malattie infettive. Nel corso degli anni, Humabs ha contribuito a scoperte di portata internazionale e i suoi studi e progetti sono stati oggetto di pubblicazione sulle più prestigiose riviste scientifiche e hanno ricevuto importanti riconoscimenti e premi. L'azienda è stata la prima al mondo a sviluppare, nel 2007, anticorpi monoclonali completamente umani contro il virus Ebola, in collaborazione con l'IRB e con il National Institutes of Health (NIH) statunitensi. Uno di questi anticorpi, ora chia-

mato Ebanga®, è da dicembre 2020 approvato dalla FDA per la cura di Ebola. Approvazione ottenuta da Ridgeback Biotherapeutics e derivante dagli ottimi risultati ottenuti nella sperimentazione clinica nella Repubblica Democratica del Congo durante l'epidemia di Ebola del 2018-20, ove ha salvato numerose vite. Con tecniche analoghe la Humabs ha anche scoperto un anticorpo, chiamato ZKA190, che in laboratorio è risultato estremamente efficace contro il virus Zika, veicolato dalle zanzare.

«I laboratori di Humabs BioMed – prosegue Filippo Riva – hanno trovato di recente spazio nel Business Center Bellinzona progettato da Mario Botta dove occupano buona parte del quarto piano. I nostri ricercatori hanno a disposizione attrezzature all'avanguardia e di ultima generazione, i nuovi uffici e i laboratori sono pensati per ospitare, a pieno regime, quasi 50 persone. Utilizzando nuove tecnologie, stiamo prendendo di mira alcune delle malattie infettive più difficili del mondo, per le quali le soluzioni sono ancora inesistenti o inadeguate. Grazie al suo modello operativo, a metà fra ricerca e sviluppo, Humabs riesce a fungere da 'ponte' fra la ricerca di base e la sua applicazione in campo medico. In questo senso, l'azienda può vantare la stipulazione di diversi accordi commerciali con importanti società farmaceutiche, per lo sviluppo clinico di anticorpi per la cura di diverse malattie infettive. Le infezioni virali e batteriche rappresentano ancora oggi un grave problema per la salute dell'uomo, ponendo inoltre nuovi problemi nell'era della globalizzazione, ma la ridotta attrattività economica per l'industria farmaceutica del settore legato alla cura di malattie infettive ha comportato negli ultimi anni una significativa riduzione degli investimenti nell'ambito della ricerca e sviluppo di farmaci. Questa situazione apre grandi prospettive per aziende come Vir e Humabs, che puntano a



rimanere al vertice dell'innovazione e focalizzare le attività nelle aree dove la tecnologia è più competitiva e dove maggiore è la necessità di sviluppare nuove soluzioni terapeutiche». Le biotecnologie rappresentano un comparto economico molto importante per il Ticino e per la Svizzera. Il settore delle "life sciences" nel Canton Ticino ha vissuto nell'ultimo ventennio uno sviluppo importante. Il valore scientifico degli istituti di ricerca è riconosciuto nel mondo, mentre nella regione appare sempre più chiaro il ruolo anche economico di queste attività, non solo in termini di indotto generato dal crescente numero di ricercatori che si insediano nella Svizzera italiana, ma anche in termini di opportunità di sviluppo per l'industria farmaceutica e della salute in generale. [W](#)

HUMABS BIOMED  
CH-6500 Bellinzona  
[www.vir.bio](http://www.vir.bio)





Aldo Cattano, co-fondatore

# L'ENERGIA CHE VIENE DAL CIELO



Quante volte l'uomo ha alzato lo sguardo al cielo e ha pensato quanto sarebbe bello riuscire ad imbrigliare tutta la forza del vento che fa muovere le nuvole. Ora quel sogno sta diventando realtà, grazie a una start up che ha studiato e applicato un sistema di droni in grado di generare elettricità partendo proprio da quei venti che soffiano ad alta quota. Un progetto che potrebbe rivoluzionare il campo delle energie rinnovabili, favorendo un futuro maggiormente sostenibile.

Aldo Cattano, co-fondatore con Nicola Mona, e ora Chief Technology Officer, spiega come l'idea «si basi su un generatore a terra collegato, tramite una bobina e un cavo in polietilene (Dyneema), a un drone ad ala fissa appositamente progettato. Questo drone, volando autonomamente nel vento, tira il

cavo che, srotolandosi, mette in rotazione il generatore per la produzione di energia elettrica. In pratica, il sistema funziona come una sorta di yo-yo. Il cavo a cui è ancorato il drone, si allunga grazie alla forza del vento che spinge il drone verso l'alto. Una volta raggiunta l'altitudine massima, quest'ultimo perde quota e il cavo ritorna all'interno dell'argano. L'operazione si ripete più e più volte, sfruttando l'energia cinetica accumulata durante lo srotolamento dal cavo collegato al generatore, che la trasforma in elettricità».

Lo sviluppo di Skypull si è avviato nel 2013, racconta Cattano, «nato nel vento» per sua stessa definizione, esperto velista, ingegnere aerospaziale specializzato in strutture composite volanti con oltre 25 anni di esperienza in ricerca e sviluppo su aeroplani e turbine eoliche e 4 brevetti internazionali depositati. «Dopo gli studi di pro-

gettazione iniziali e la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, abbiamo costituito un team di lavoro con esperienza nei settori delle energie rinnovabili e aerospaziale per trasformare un'idea in una promettente iniziativa imprenditoriale. Le varie iniziative finalizzate al supporto di start up ci hanno consentito di ricevere riconoscimenti e premi, e con essi pure i primi finanziamenti: finalista StartCup Ticino (2016), finale di Venture Kick, dopo essere risultati vincitori nei vari step. E, ancora vincitori delle finali svizzere dell'Innovation Forum Lausanne, del Prix RIE (2018) e del EU Seal of Excellence nel 2019. Mentre nel 2020 abbiamo ottenuto il "Solar Impulse Efficient Solution" Label. Siamo stati incubati con ESA bic Swiss (European Space Agency) e abbiamo ottenuto il W.A. de Vigier Award, (uno dei premi più ambiti in



Svizzera). Il BFE (Ufficio Federale dell'Energia) ci ha finanziato due fasi diverse dello sviluppo e attualmente stiamo portando avanti il progetto in cooperazione con due università svizzere grazie al supporto del programma Innosuisse per l'innovazione. Al tempo stesso abbiamo creato una rete di collaborazioni con più aziende e fornitori per produrre e portare Skypull sul mercato. Il nostro obiettivo è quello di sviluppare una tecnologia scalabile che fornisca energia pulita e conveniente per tutti, al fine di accelerare la transizione verso le energie rinnovabili. Un approvvigionamento energetico più sostenibile costituisce infatti un passo assolutamente necessario». Le attuali fonti di energia rinnovabile non possono ancora competere con i

combustibili fossili in termini di costi e continuità di approvvigionamento. Le turbine eoliche vengono utilizzate con profitto in poche località nel mondo, e solo in luoghi con buoni venti ad un'altitudine ragionevole. Skypull mira invece a realizzare un sistema efficiente, affidabile e resiliente, in grado di sfruttare venti forti e costanti presenti tra i 200 e i 600 metri di altezza dal suolo, presenti in quasi tutte le regioni del globo, per produrre elettricità a basso costo. Basata dapprima all'interno dell'Azienda Elettrica di Massagno, l'azienda si è da pochi mesi trasferita presso il Centro Competenza Droni dello Switzerland Innovation Park Ticino situato al Riviera Airport di Lodrino, dove dispone di spazi per gli uffici, il laboratorio

rio e il campo di volo. «Il nostro drone - spiega ancora Aldo Cattano - raggiunta la quota desiderata, spegne i motori, diventa una sorta di aliante e, in modalità standard, si sposta in modo totalmente autonomo. Il prototipo è un drone multi-rotore ad ala rigida che può decollare e atterrare autonomamente, senza bisogno di un dispositivo di lancio o di vento di superficie. In questa fase stiamo ampliando i siti dove effettuare i nostri test e accrescere così il numero delle ore di volo. L'obiettivo attuale è quello di progettare, entro pochi mesi un dimostratore commerciale di 3,2 metri, per arrivare poi in un anno ad un prodotto da 6 metri con 100 kw (per cui 30 economie domestiche) e in seguito raggiungere 1 Mw (cioè 300 economie domestiche)». [www.skypull.ch](https://www.skypull.ch)

SKYPULL  
CH-6527 Lodrino  
[www.skypull.ch](http://www.skypull.ch)



 **SKYPULL**  
WIND FOR ENERGY

# UN VALORE AGGIUNTO DEL TECNOPOLO TICINO



Jorge Ferrà, Direttore

**D**opo 15 anni di esperienza nel settore delle telecomunicazioni, Jorge Ferrà si trova nella condizione di cambiare occupazione. Si rivolge ad InnoPark, struttura regionale di accompagnamento al lavoro, segue un percorso di formazione e diventa capo di un progetto. Successivamente, assume ruoli di responsabilità crescenti, fino ad essere nominato nel 2018 direttore regionale del centro stesso, con il compito di gestire il team locale, raggiungere gli obiettivi di budget e soddisfare le aspettative del cliente in conformità all'accordo sul livello di servizio. Una storia esemplare che ben sintetizza come l'arrivo nel 2015 di InnoPark al Tecnopolo Ticino, abbia segnato una svolta nel suo rapporto con l'ecosistema e le strutture innovative presenti sul territorio ticinese. Negli anni sono nate molte collaborazioni tra gli utenti di InnoPark e le aziende ospitate al Tecnopolo.

«InnoPark - racconta Jorge Ferrà - opera su incarico della Segreteria di Stato dell'economia SECO, aiutando profili qualificati in tutta la Svizzera, allo scopo di un loro rapido reinserimento nel mercato del lavoro. Ci riferiamo in particolare a quadri esperti e persone in possesso di una formazione specialistica in ogni settore, nonché a diplomati universitari in possesso di esperienza professionale. I requisiti fondamentali per la partecipazione ai programmi sono la disponibilità all'apprendimento, l'autonomia, la capacità di gestire notevoli carichi di lavoro, l'affidabilità, l'iniziativa personale, il talento per la comunicazione e l'attitudine al lavoro di squadra». Due sono i principali campi di intervento. I candidati, per lo più segnalati dagli Uffici regionali per il collocamen-

to, possono partecipare ai programmi formativi e avvantaggiarsi di diversi coaching strutturati in base alle esigenze individuali. In aggiunta, esiste la possibilità di partecipare a progetti selezionati. Anche le imprese e le organizzazioni che necessitano di sostegno nell'elaborazione e realizzazione di programmi, progetti e business plan, approfittano dei servizi offerti da InnoPark.

Spiega ancora Jorge Ferrà: «Offriamo un vasto programma di corsi di formazione continua, lavori a progetto e coaching di affiancamento, focalizzati sulle specifiche competenze e attitudini di ciascun candidato. Questi corsi di formazione continua e i coaching predisposti su misura, accrescono le capacità professionali in funzione delle esigenze personali e del mercato. Non meno importante l'opportunità offerta di partecipare a innovativi e complessi progetti nell'ambito dei quali mettere a frutto esperienze e conoscenze e ampliare la propria rete di contatti».

Ed è stato proprio il trasferimento nella sede del Tecnopolo Ticino a determinare l'inserimento, a pieno titolo, di InnoPark nel Sistema Regionale dell'Innovazione (SRI). Nato come reparto della Scuola universitaria professionale a distanza di Brig, già attiva nell'elaborazione di piccoli progetti nell'ambito delle sue attività di ricerca applicata e sviluppo, il centro iniziò ad acquisire alla metà del 2003 i primi 50 partecipanti, per poi ampliare costantemente l'offerta di servizi. Dopo alterne vicende, l'idea originaria ricevette nel settembre del 2005 un inquadramento di tipo associativo e nel marzo 2008 la SECO autorizzò la creazione di una apposita società anonima. Negli anni successivi, grazie soprattutto all'integrazione e al confronto all'interno dello SRI e della

sua community, InnoPark si è sempre più focalizzato sulla selezione di idee progettuali e nella loro fusione con persone in cerca di lavoro che potessero dedicarsi. Destinatari o acquirenti di tali progetti sono in particolare le piccole e medie imprese, le start up, le organizzazioni e le università. Tuttavia, l'elaborazione del progetto può anche portare alla nascita di una propria attività imprenditoriale da parte di coloro che ci lavorano. L'intervento si basa in ogni caso sulle esigenze regionali dei mercati e sulle diverse e mutevoli esigenze di chi cerca lavoro ed è quindi organizzato su base decentralizzata.

«Il nostro programma include formazione continua, lavoro nel contesto di un progetto concreto, coaching, sviluppo personale e sostegno nelle ricerche di lavoro. Le capacità e competenze sono il fulcro dell'intervento di InnoPark, che ricerca e valorizza persone con una forte propensione all'intraprendenza individuale non disgiunta tuttavia da una capacità di lavorare all'interno di un team. In quest'ottica diventa prioritaria una formazione adattata ai bisogni personali e a quelli del mercato. Lavorando presso particolari strutture e all'interno di un team



di progetto, l'accento è messo soprattutto sui settori della gestione di progetti, innovazione e qualità, consulenza, sviluppo sostenibile, gestione ambientale, marketing e comunicazione, informatica, web-design e multimedia, ecologia, economia, aiuto alla cooperazione e allo sviluppo sociale. In questo modo siamo convinti di poter restituire al territorio, che ci sostiene attraverso le sue istituzioni, un patrimonio di conoscenze e attitudini indispensabile per un progetto ticinese di crescita e innovazione». 

INNOPARK SVIZZERA SA

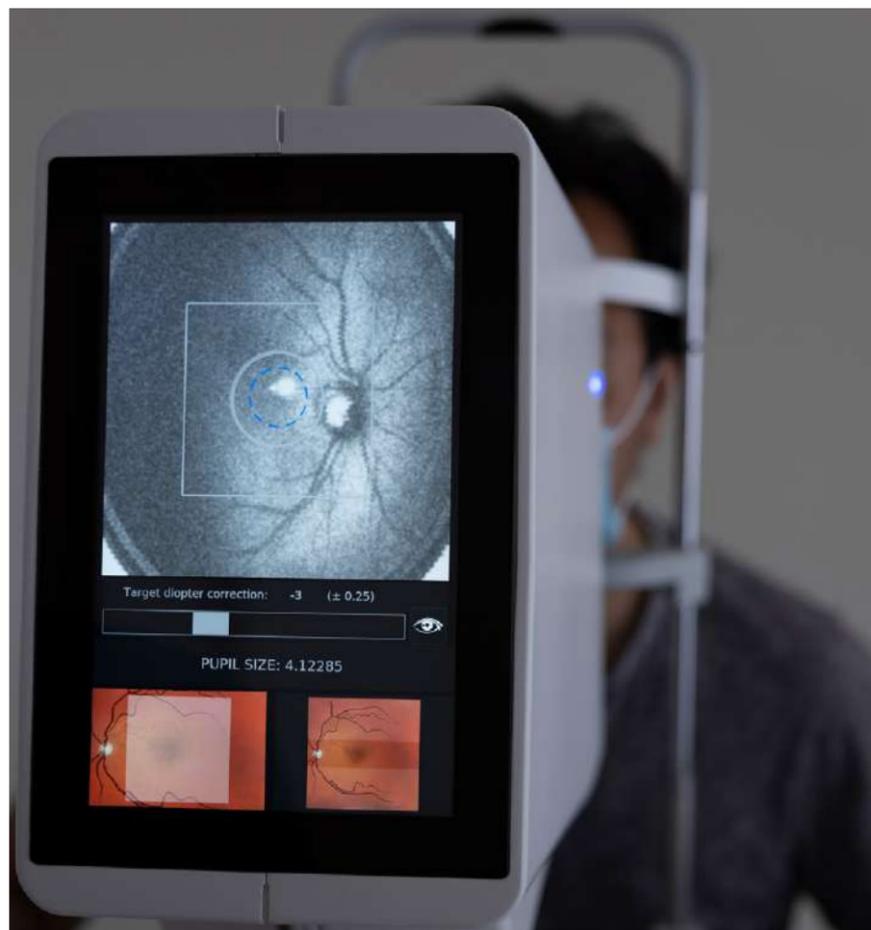
Tecnopolo Ticino,  
CH-6928 Manno,  
[innopark.ch/it](http://innopark.ch/it)



# INDUSTRIA E RICERCA INSIEME PER LA CURA DEGLI OCCHI



Filippo Piffaretti, fondatore



**S**e è vero che negli ultimi due decenni l'adozione di nuove tecnologie ha completamente trasformato la diagnostica e la cura in numerosi campi della medicina, una vera e propria rivoluzione si è registrata in ambito oculistico. Ciò è stato possibile grazie all'introduzione del laser che ha consentito di semplificare ogni genere di interventi, riducendone sensibilmente la durata e accelerando poi i tempi di recupero della funzionalità dell'occhio.

Di questi spettacolari traguardi raggiunti è senza dubbio testimone, e al tempo stesso protagonista, Filippo Piffaretti, nato a Lucerna e cresciuto a Lugano, trasferitosi poi a Losanna dove ha ottenuto una laurea in ingegneria microtecnica presso il Politecnico Federale. Da sempre appassionato dal connubio tra medicina e tecnologia, Filippo ha conseguito il dottorato di ricerca in interazione laser-tissue applicata a progetti clinico-translazionali in oftalmologia e dermatologia. Dopo aver lavorato



per diverse aziende a Losanna e Lugano, nel 2012 ha iniziato la sua avventura con Oculox Technologies. «Tutto è partito da un'iniziativa lanciata alla fine degli anni '90 dal Dr. Peter Stegmaier e dall'oftalmologo Prof. Jörg Draeger, i quali identificarono un'importante lacuna clinica nella gestione del glaucoma. Per limiti tecnologici questa prima iniziativa non riuscì a decollare. Ma nel 2011 - grazie alle nuove capacità in miniaturizzazione ed elettronica integrata - Peter Stegmaier, Paolo Orsatti e Lorenzo Leoni fondarono la Oculox Technologies con l'obiettivo di ultimare il primo sviluppo. Da subito, finito il mio dottorato in ingegneria biomedica, mi sono unito al team come co-fondatore» racconta Filippo. Questa start up rappresenta un caso emblematico di come la collaborazione tra ricerca accademica e un partner industriale nel campo di dispositivi medici di precisione, possa portare in breve tempo al raggiungimento di traguardi importanti. Partita dal Tecno-polo Ticino, l'azienda ha finanziato le sue attività iniziali attraverso una combinazione di collaborazioni industriali e accademiche, in particolare con la SUPSI. Queste esperienze positive hanno spinto Oculox Technologies ad adottare di preferenza l'approccio di partenariato, nella convinzione che il successo si possa ottenere solo attraverso una collaborazione intensa, equilibrata e ben strutturata

con partner e clienti appassionati e desiderosi di generare reciprocamente valore attraverso l'innovazione. Nella definizione delle scelte strategiche, un ruolo importante è stato assunto dall'interazione con la Fondazione Agire, soprattutto per quanto riguarda la messa a punto di aspetti legati alla governance aziendale, alla tutela della proprietà intellettuale e in ambito legale. «La nostra forma mentis - sottolinea Filippo Piffaretti - era di tipo prevalentemente tecnico, ma creare e gestire un'azienda ha richiesto una rapida acquisizione di competenze anche in campi diversi e distanti». E prosegue: «Fin dalla sua nascita, Oculox si è focalizzata sullo sviluppo e l'integrazione di tecnologie all'avanguardia nel campo della medicina di precisione. A partire dal 2017 ci siamo concentrati sulla realizzazione di un innovativo dispositivo per il trattamento laser della degenerazione maculare senile (AMD), una malattia oculare che può portare alla cecità irreversibile e colpisce annualmente milioni di persone in tutto il mondo (circa il 6% della popolazione sopra i 55 anni). Questo sistema laser è stato sviluppato in collaborazione con cliniche oculistiche e specialisti negli Stati Uniti, con l'utilizzo e la messa a punto di tecnologie altamente sofisticate. L'efficacia e la sicurezza clinica di questo nuovo approccio terapeutico sono già state dimostrate con studi clinici e pubblicazioni scien-

tifiche. Attualmente siamo impegnati nell'adempiere a tutte le condizioni regolatorie e ai test di validazione per rendere questo sistema accessibile, in primo luogo nel mercato e nelle cliniche statunitensi. Esso permetterà a molti pazienti di ridurre la progressione della degenerazione maculare senile e migliorare così la loro qualità di vita». Il futuro di Oculox Technologies è orientato verso una progressiva diversificazione delle soluzioni e dei dispositivi medici prodotti, grazie anche a un team specializzato, competitivo e interdisciplinare, con un know-how di livello mondiale in scienze traslazionali, interazione laser-tessuto, telemetria, sistemi ottici, software/firmware e integrazioni di sistema. «Il nostro percorso di "ingegneria intensiva" parte dall'idea e arriva fino alla realizzazione di un prototipo avanzato che possa già essere utilizzato per la sperimentazione clinica, prima di avere definitivamente accesso alle procedure di regolamentazione e quindi ad una produzione industriale. Tra i progetti su cui stiamo lavorando mi piace segnalare una piattaforma di telemetria passiva che permette di monitorare continuamente la pressione intraoculare, ottimizzando così la farmacologia, la conformità ai trattamenti impartiti e di conseguenza l'intervento clinico in determinate patologie dell'occhio. Il solo concetto di "misurazione continua" tramite un impiantabile rappresenta una rivoluzione rispetto ai metodi classici e ben interpreta il crescente bisogno di una medicina personalizzata, che prevede terapie adattate alla particolare risposta di ogni singolo paziente». 

OCULOX TECHNOLOGIES SA  
CH-6933 Muzzano,  
oculox.ch



# DAL TECNOPOLO TICINO A DUBLINO LE TECNOLOGIE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE VISIVA



Luca Boschin, co-fondatore

«**I**l rilevamento di loghi e marchi è stato al centro di tutto ciò che abbiamo realizzato negli ultimi anni – esordisce Luca Boschin, fondatore e CEO di Visua - ma abbiamo visto che le opportunità di crescita aumentavano in modo esponenziale nel momento in cui abbiamo deciso di ampliare il nostro core business. Di conseguenza, la rivisitazione del logo da Logograb a Visua è molto più di un cambio di nome, e consente di trasmettere in modo più preciso la diversificazione della nostra offerta e della nostra comunicazione. Questo è il marchio che ci accompagnerà per i prossimi 10 anni,

affermando molto chiaramente la nostra ambizione di diventare leader globali in Visual-AI».

Tutto inizia dall'innata curiosità e dalla voglia di inventare di Luca che, dopo un percorso di studi all'USI, frequenta a Zurigo l'amico Alessandro Prest, profondo conoscitore delle tecniche di riconoscimento d'immagine e, insieme, decidono di dare vita ad un'azienda per il monitoraggio del marchio. Il progetto resta "nel cassetto" per 2 anni, ma nel 2014, dopo aver bussato a varie porte, riceve un finanziamento per avviare ufficialmente l'attività, che si basa su un processo di elaborazione di centinaia di milioni di immagini al mese, insieme a decine di migliaia di ore di video, per trovare marchi menzionati visivamente sia attraverso un logo in un'immagine sia un marchio che appare in un video. Per fare un esempio, una cosa è sapere che un certo prodotto appare in 500.000 immagini in un mese, ma molto più importante è sapere dove, quando e come compare, fornendo tutta una serie di dati davvero molto utili per i professionisti del marketing. Le fasi iniziali di Visua (ex Logograb) sono condizionate, come è facilmente intuibile, dal reperimento di finanziamenti e uno dei finanziatori convince i due soci a trasferire il quartier generale della start up a Dublino, sede europea dei principali attori del settore: «una



scelta e una sfida che nel tempo si sono rivelate vincenti perché ci siamo subito trovati fianco a fianco con tutte le maggiori aziende venditrici di software, mettendo a fuoco anche la nostra strategia di approccio al mercato».

«Di recente, – prosegue Luca Boschin - abbiamo adattato il nostro stack tecnologico per attività altamente specifiche, come il monitoraggio delle sponsorizzazioni nei feed video in diretta, il rilevamento di prodotti contraffatti e di violazioni del copyright e il monitoraggio della pirateria digitale. Inoltre, abbiamo aggiunto l'autenticazione visiva degli ologrammi e il rilevamento di vettori di attacco grafici nel phishing. In ciascuno di questi casi cerchiamo quelli che chiamiamo "segnali visivi". Questi sono i dati non strutturati importanti che sono bloccati nei media visivi. Il nostro Visual-AI può estrarre quei dati e creare report su di essi, fornendo le informazioni necessarie per ogni uso specifico». Lo spirito pionieristico e l'entusiasmo di Luca Boschin nei confronti dei pro-

getti da realizzare sono evidenti anche nella struttura organizzativa di Visua, dove i 15 collaboratori condividono modalità di lavoro al passo con i tempi, dallo smart working diffuso a tutti i livelli ad una internazionalità di lingue e Paesi d'origine.

Guardando al futuro, l'imprenditore rileva le opportunità derivanti dal passaggio dall'offerta di rilevamento del logo principale a una suite di tecnologie che ha aggiunto il rilevamento di oggetti e scene, la ricerca visiva e il rilevamento del testo: «piattaforme e-commerce, mercati, fornitori di servizi specializzati e agenzie creative dispongono ora di tutti gli strumenti critici necessari per soddisfare anche le esigenze più avanzate di protezione, autenticazione, monitoraggio e promozione del loro marchio. Questi grandi progressi compiuti sul fronte dell'innovazione pongono ora Visua davanti ad una sfida ancora una volta decisiva: passare dalla produzione e vendita di software alla realizzazione e vendita di prodotti in grado di apportare rilevanti vantaggi alla cate-

na del valore per la nostra azienda ma soprattutto per i nostri clienti».

La storia di Visua assume un valore emblematico per la sua capacità di mettere insieme una buona idea, nata dall'inventiva e dal talento di due giovani, con un contesto favorevole come quello offerto dal Sistema Regionale dell'Innovazione in Ticino, consentendo il decollo della start up verso un riconoscimento a livello internazionale, sfruttando appieno tutte le opportunità offerte dal mercato; per approdare infine ad una fase di maturazione e crescita dove si impone l'adozione di scelte strategiche in grado di decretarne la definitiva affermazione nel panorama delle aziende che hanno fatto dell'innovazione la propria ragione di esistere. [u](#)

VISUA

Dublino, Irlanda  
visua.com



# UNA TICINESE QUOTATA AL NASDAQ



Manolo Bellotto, Presidente  
e Direttore Generale



L'ambizione di ogni start up è probabilmente quella di essere quotata alla Borsa di New York. Un sogno imprenditoriale che talvolta si traduce in realtà, proprio come è accaduto ad una azienda che ha meno di cinque anni e ha mosso i suoi primi passi nell'ambito del Tecnopolo Ticino. «Abbiamo iniziato nel 2017 - racconta Manolo Bellotto, Presidente e Direttore generale di Gain Therapeutics, con studi in biologia molecolare presso il Biozentrum dell'Università di Basilea,

quindi presso il Friedrich Miescher Institute della Novartis, per ottenere infine il dottorato in genetica molecolare dello sviluppo embrionale presso l'Università di Zurigo -. Alla base di tutto c'è il know-how sviluppato all'interno dell'Università di Barcellona, grazie al quale è stato possibile studiare la struttura molecolare delle proteine: quello che facciamo è identificare virtualmente per mezzo della tecnologia computazionale e dei supercomputer, quelli che in linguaggio edilizio si potrebbero definire dei "punti di an-

coraggio" che se "puntelliamo" con alcune molecole, mantengono la struttura tridimensionale corretta. Le proteine "sbagliate" non svolgono infatti la propria funzione, sviluppando malattie e rischiando di provocare la morte delle cellule. Questo ripiega-

mento erroneo delle proteine (chiamato misfolding) è alla radice di molte malattie rare, comprese quelle da accumulo lisosomiale e le malattie neurodegenerative, come per esempio il Parkinson. La ricerca di questi "puntelli biochimici" avviene in base ad un approccio innovativo, in quanto prende in esame un centinaio di molecole sulle quali viene svolto un lavoro 'in silico' per qualche mese, mentre l'approccio standard prevede anche centomila molecole per mesi o anni. I risultati molto promettenti ottenuti

da Gain Therapeutics hanno convogliato da subito sulla start up l'interesse da parte del mondo scientifico e importanti finanziamenti. Il fondo TiVenture (legato a BancaStato), ha fornito il capitale iniziale per creare l'azienda e ha poi convinto altri fondi d'investimento, come quelli della famiglia Braglia a finanziare. Sono subito seguiti riconoscimenti e finanziamenti internazionali, tra cui la Michael J. Fox Foundation for Parkinson Research e la Silverstein Foundation, oltre che da parte di programmi europei di ricerca e da Innosuisse. «Il nostro recente debutto (marzo 2021) sul listino americano Nasdaq, che ci ha consentito di raggiungere una capitalizzazione totale di oltre 130 milioni, deve considerarsi un punto di partenza per consolidare e ampliare le nostre attività di ricerca e di sviluppo di nuovi farmaci. Certo - commenta con legittimo orgoglio Manolo Bellotto - si tratta di un bel risultato se si pensa che l'azienda è partita a Manno con solo due scrivanie e un algoritmo, e che attualmente siamo l'unica società ticinese quotata alla Borsa americana. La quotazione ha richiesto circa sette mesi di lavoro, proprio durante la pandemia, collaborando con numerose realtà esterne tra avvocati, consulenti e banchieri».

L'espansione della Gain Therapeutics è internazionale. A Lugano vengono coordinate tutte le attività di ricerca e sviluppo, i brevetti e le relazioni con i centri di ricerca. A Barcellona ha sede la ricerca computazionale e chimica mentre negli Stati Uniti, lo scorso anno è stata creata la sede a Bethesda (Maryland) proprio per facilitare l'accesso alla piazza finanziaria statunitense, più incline ad investire in giovani aziende innovative. Ciò permette di avere accesso al capitale mantenendo una governance focalizzata sulla ricerca e lo sviluppo. Gain Therapeutics collabora attivamente con l'Istituto di ricerca in biomedicina di Bellinzona, con l'EOC e con varie università e

centri di ricerca internazionali, nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in India e in Giappone.

Per quanto riguarda il futuro, Manolo Bellotto spiega: «Al momento siamo concentrati soprattutto su malattie di tipo 'lisosomiale', che non sono curabili e colpiscono in media 3-12mila bambini all'anno. Lavoriamo anche a malattie neurodegenerative di origine genetica, quali il Parkinson, per rallentare potenzialmente l'avanzamento. L'obiettivo è sviluppare dei farmaci per curare queste malattie intervenendo sulla causa. Inoltre, dato che l'algoritmo è polifunzionale, pensiamo anche ad uno sviluppo in termini di altre malattie, come tumori e malattie mitocondriali. Ma la strada è lunga e il percorso per arrivare all'omologazione di un farmaco è fatto di vari passaggi. C'è la fase della scoperta, in cui si cercano i composti chimici per correggere una molecola. Poi la caratterizzazione, poi la sperimentazione non clinica e quella clinica. Infine, una volta che si riesce a dimostrare che un prodotto è sicuro ed efficace, si può elaborare il dossier da inviare alle autorità regolatorie. In tutto ci vogliono anni. I risultati ottenuti ci incoraggiano in ogni caso a proseguire con grande fiducia e tanta determinazione».

## GAIN THERAPEUTICS

GT GAIN THERAPEUTICS SA  
Bethesda, Maryland, Stati Uniti  
Lugano, Svizzera  
Barcellona, Spagna  
gaintherapeutics.com



Nicoletta Casanova, fondatrice

# CREATIVITÀ E TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA STAMPA 3D

**D**iffusione delle tecnologie digitali, crescita dell'automazione nelle aziende, intelligenza artificiale sono tutti fenomeni entrati prepotentemente a far parte del nostro modo quotidiano di vivere e di lavorare, al punto da considerare questa realtà come scontata e definitivamente acquisita. Ma dietro alla facciata di quello che chiamiamo in modo semplicistico "progres-

so tecnologico" ci sono le storie di donne e uomini che con straordinaria tenacia hanno speso anni della propria vita per concretizzare la loro visione, fino a farne qualcosa che, uscito dalle stanze di un laboratorio, si è poi radicato nel mercato, entrando a far parte del patrimonio di conoscenze del sapere umano. È certamente il caso di Nicoletta Casanova, per sua stessa definizione "sempre curiosa e appassionata di in-



novazione". Ingegnere civile laureata presso il Politecnico di Zurigo, con una vocazione per lo studio sulle applicazioni dei materiali, fin da subito si è trovata ad occuparsi in modo pionieristico di tecniche di monitoraggio a fibra ottica, fondando già nel 1996 la sua prima start up. Nel giro di pochi anni, ha avuto una brillante carriera con uno sviluppo a livello internazionale, fino a cogliere nel 2013 l'opportunità di dare vita ad una nuova impresa, una azienda con una tecnologia di stampa 3D che utilizza la luce come potente fonte di inchiostro. «Il raggio laser - spiega Nicoletta Casanova - focalizzato all'interno del vetro, modifica localmente l'indice di rifrazione e la densità del materiale. A seconda dei parametri di esposizione, possono essere formate guide d'onda per realizzare componenti ottici integrati complessi o strutture tridimensionali con attacco chimico aggiuntivo. Tutte queste funzionalità sono possibili con elevata complessità, precisione e proporzioni. FEMTOprint è dunque una piattaforma di micro-fabbricazione 3D in grado di strutturare il materiale utilizzando modelli arbitrari per produrre forme tridimensionali impegnative e monolitiche ad altissima precisione in vetro o in altri materiali trasparenti». I vantaggi derivanti dall'adozione di questa tecnologia sono presto detti: la piattaforma consente la creazione di un'ampia varietà di dispositivi 3D in molti campi d'applicazione come ottica e fotonica, micro e opto meccanica, micro e opto fluidica, micro-stampaggio, elettronica e memoria 5D ad alta densità. Il vetro ha infatti innumerevoli proprietà che lo rendono una scelta appropriata per i micro-dispositivi 3D, tra cui trasparenza ottica, elevata resistenza alla flessione, stabilità meccanica e termica, bassa permeabilità, biocompatibilità e resistenza alla corrosione. Queste proprietà, combinate con le possibilità di forma libera, forniscono un vantaggio prestazionale unico ai clienti, che sono attivi in industrie

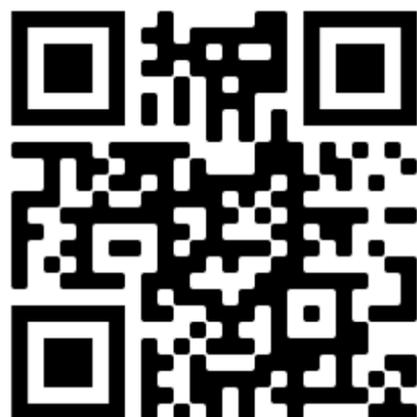


all'avanguardia con una vasta gamma di applicazioni. Inoltre, questo procedimento di stampa 3D rappresenta un punto di svolta unico nelle principali industrie di diversi settori, fornendo una soluzione di processo completa, dalla prototipazione rapida alla fabbricazione industriale di volumi. Per ottenere i diritti esclusivi per il Ticino di questo innovativo procedimento di stampa 3D messo a punto da un consorzio di imprese europee, il percorso imprenditoriale di Nicoletta Casanova si incrocia con la Fondazione Agire, che le offre una garanzia e un finanziamento iniziale a sostegno del business plan presentato dalla costituenda start up. Nei mesi successivi rafforza rapidamente il suo radicamento sul territorio e ottiene una lunga serie di premi e riconoscimenti: già nel 2013 vince il Best Project Finalist Award all'EuroNanoForum di Dublino e l'anno successivo l'Innovation Award Laser Technology. Poi, più volte segnalata o vincitrice di premi in Svizzera, Germania, Francia, Stati Uniti e, ancora, vince due volte l'Exhibitors' Grand Prix all'evento EPHJ - nel 2015 e nel 2019 - e quest'anno ottiene lo SPIE 3D Printing, Fabrication, and Manufacturing Award. Nel tempo FEMTOprint si è sempre più focalizzata sullo sviluppo e la fabbricazione in serie di componenti, in particolare per i settori orologiero, me-

dicale e delle scienze della vita, elettronico e della sensoristica. La sua crescita, non da ultimo dal punto di vista dell'occupazione, e l'affermazione sul mercato testimoniano le opportunità che il Cantone, anche in seguito all'approvazione della Legge sull'innovazione, offre alle start up e più in generale a quelle imprese che hanno scelto di puntare le proprie risorse su nuove tecnologie, ricerca, internazionalizzazione. Una rete di realtà dinamiche che Nicoletta Casanova aiuta a far crescere, e soprattutto conoscere e valorizzare, attraverso la partecipazione, con ruoli di responsabilità, in enti e istituzioni pubbliche e private, raccontando di un ecosistema fatto di numerose aree di eccellenza, non sempre adeguatamente riconosciute al di fuori dei confini ticinesi. [W](#)

FEMTOPRINT  
CH-6933 Muzzano  
femtoprint.ch

**FEMTOPRINT**  
3D PRINTING FOR GLASS MICRODEVICES



# IN VETTA ALLA FREEDOM TOWER DI NEW YORK



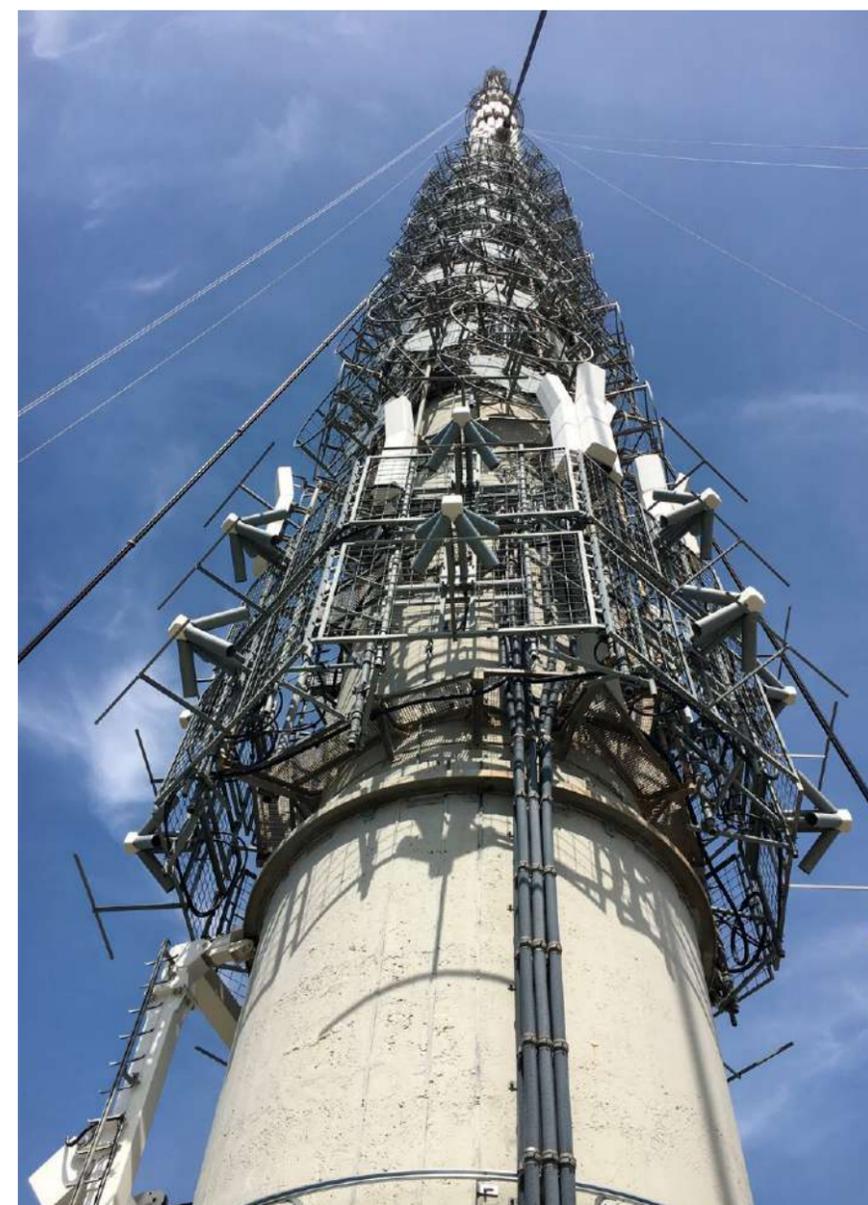
Pietro Casati, fondatore

**C**om'è il mondo visto dalla sommità del One World Trade Center (popolarmente chiamata Freedom Tower) a New York? La domanda non è fuori luogo se è rivolta a Pietro Casati, fondatore e CEO di DAC System, una start up che ha fatto del monitoraggio delle antenne, poste sui più elevati edifici del pianeta, l'oggetto della propria attività, diventando in materia uno specialista a livello mondiale. La storia inizia in Italia con la richiesta da parte di RAI di una soluzione per localizzare i guasti sulle antenne di trasmissione radiotelevisiva. Ad un primo rudimentale sistema, ideato con pochi collaboratori, fa seguito nel 2012 il trasferimento in Svizzera e la richiesta, l'anno successivo, di entrare a far parte, su indicazione di Banca-Stato, dell'allora incubatore ticinese Centro Promozione Start-Up (oggi USI Startup Centre).

«In breve tempo - racconta Pietro Casati - siamo stati selezionati come idea innovativa per partecipare al programma Innosuisse, ottenendo il marchio CTI Start-Up nel 2016. Lo spazio concesso presso il CP Start-Up è diventato ben presto troppo angusto e così, tramite Fondazione Agire, siamo stati la prima azienda a stabilirsi nei locali messi a disposizione presso il Tecnopolo».

DAC System occupa attualmente una posizione di assoluto rilievo in un mercato di nicchia, dove non vi è nessun'altra tecnologia disponibile che offra analoghe opportunità di localizzazione e prevenzione di guasti. Il sistema sviluppato è infatti in grado di

rilevare in tempo reale lo stato della qualità del segnale delle grandi torri di broadcasting, per poi poterne prevenire guasti che spesso risultano essere catastrofici, causando costi enormi e rischi per la sicurezza. «La nostra sofisticata attrezzatura e l'innovativo sistema di controllo ci consentono di prevenire, da remoto, eventuali guasti alle antenne, riducendo così i costi e i tempi di riparazione, garantendo, nel contempo, maggiore sicurezza alle torri di trasmissione. I danni sono infatti spesso associati ad un livello elevato di manutenzione e di spesa e la possibilità per i proprietari di infrastrutture di localizzare il deterioramento del segnale radio, individuando la posizione esatta del guasto, consente una riparazione molto più semplice e rapida».



Il mercato locale si dimostra ben presto troppo limitato e DAC System si orienta subito verso il Nord America che rappresenta oggi il 90% del fat-

turato dell'azienda. Determinante per entrare in contatto con le grandi compagnie operanti nel settore è stato il supporto professionale di inizia-

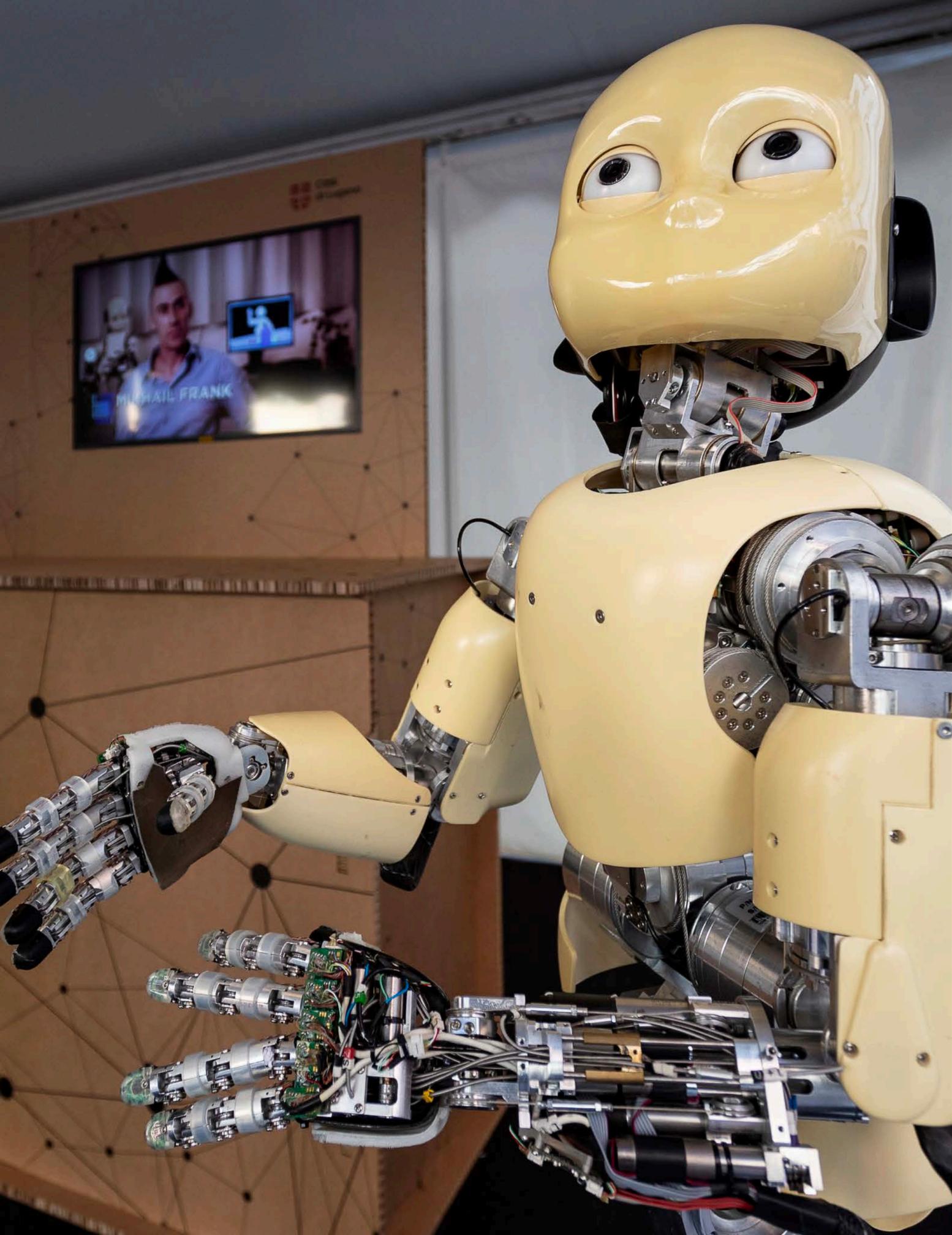
tive cantonali e di enti per l'internazionalizzazione delle imprese, come Swiss Business Hub USA. A operazioni di grande successo e visibilità, come appunto l'installazione del proprio sistema di monitoraggio sulle antenne del One World Trade Center, se ne sono aggiunte molte altre in varie parti del mondo, tra cui Canada, Paesi d'Europa, Russia, Turchia e ora anche in Asia, in particolare in Indonesia e in Cina.

«La struttura e le dimensioni ragionate ci pongono oggi - conclude Pietro Casati - di fronte alla necessità di operare un ulteriore passo in avanti, verso l'esplorazione di nuovi mercati, come quello della protezione dei segnali di trasmissione nelle reti fisse e mobili nel campo della sicurezza. Un altro obiettivo è andare verso una crescita dimensionale per meglio assicurare tecnologia e assistenza ad operatori broadcasting, in un settore dove è in atto una forte concentrazione del mercato nelle mani di operatori che hanno raggiunto dimensioni sempre maggiori, e dove la competizione è molto forte e le barriere d'ingresso risultano essere particolarmente elevate». DAC non teme troppo questa concorrenza in quanto ha idee e progetti ben chiari e le sue antenne sono ben salde e correttamente orientate per cogliere ogni segnale proveniente dal mercato. 



DAC SYSTEM SA  
Tecnopolo Ticino  
CH-6928 Manno  
dacsistem.ch

**DAC** SYSTEM  
Direct Antenna Control System



Università  
della  
Svizzera  
italiana

# Una via per il futuro

Un polo che  
attira i migliori talenti,  
da 25 anni.

[www.usi25.usi.ch](http://www.usi25.usi.ch)



# Pacchetti BancaStato

I nostri pacchetti per i ticinesi



Pacchetto  
**GIOVANE**

**CHF 0**

AL MESE

Pacchetto  
**INDIVIDUALE**

**CHF 12**

AL MESE

Pacchetto  
**FAMIGLIA**

**CHF 20**

AL MESE

## Di passo in passo con voi

BancaStato è fiera di essere accanto a voi e alle vostre famiglie con i suoi speciali Pacchetti, passo dopo passo!

Scopri di più su [www.bancastato.ch/pacchetti](http://www.bancastato.ch/pacchetti)

 **BancaStato**