

RICERCA SCIENTIFICA E NUOVE FRONTIERE

L'Iit scopre il business dei giocattoli

Fontaine, direttore del Tera: «Potremmo favorire la nascita di un'azienda che li produca»



Lorenzo Rossi con la sua creatura: il robottino telecomandato a distanza con il cellulare

GENOVA. Si avvicina il Natale e anche all'Istituto italiano di tecnologia cresce la voglia di regali sotto l'albero. «Abbiamo sviluppato due prototipi che potrebbero sfondare nel settore dei giocattoli», confessa Jean-Guy Fontaine, direttore all'Iit della divisione Tera, Telerobotica e applicazioni.

Nato con lo scopo di «promuovere come recita il suo sito internet - l'eccellenza nella ricerca di base e in quella applicata», l'Istituto italiano di tecnologia, Iit, è una fondazione senza fini di lucro. Non può, quindi, fare business. Ma, come insegna Jean-Guy Fontaine, può tenerlo d'occhio. «La mia squadra ha da poco messo a punto due invenzioni. Nessuna delle due ci farà vincere il Premio Nobel, ma entrambe potrebbero avere un grande avvenire commerciale».

Il primo dei due prototipi (si veda il box in alto a destra) ha le sembianze di una piccola jeep giocattolo telecomandata, con videocamera incorporata. Ha un telecomando, che in realtà è un telefonino iPhone, e può servire a scopi di sicurezza, ad esempio per tenere sotto controllo la casa quando si è in vacanza. O più semplicemente, può essere un gioco per

bambini. «Sarebbe un giocattolo formidabile. Nel 2010, con un po' di buona volontà, potrebbe già essere pronto per il mercato» dice Fontaine. «Abbiamo già ricevuto qualche manifestazione d'interesse da alcune compagnie telefoniche».

Telecomandare la jeep è semplice: basta prendere il cellulare, digitare il numero, inserire il pin, e pagare il costo di una telefonata. Normale dunque che le compagnie telefoniche intravedano il business. Con le grandi compagnie telefoniche, del resto, l'Iit ha un legame stretto: il suo consiglio d'amministrazione è presieduto dal presidente di Telecom, Gabriele Galateri di Genola, mentre nel suo comitato esecutivo siede fra gli altri Pietro Guindani, presidente dal 2008 di Vodafone.

Appartiene alla famiglia dei giocattoli anche l'altra recente invenzione della divisione Tera: il simulatore di volo in parapendio (si veda il box in basso a destra). Un prototipo ospitato in una sala ospitata al pianterreno dell'Iit e che, sostiene lo scienziato francese, «pur essendo nato per scopi militari, può essere la base di nuovi videogame oppure può servire come strumento per allenare i piloti». Agostino Gurrieri, istruttore di parapendio all'Aeroclub d'Italia, se ne serve

già da tempo, mentre Giulio Rabagliati, professore di navigazione aerea all'Istituto tecnico genovese Byron vorrebbe usarlo per insegnare ai suoi allievi a volare.

Sia la jeep, sia il simulatore di volo «hanno dietro un grande know-how e molto studio, ma potrebbero essere venduti agli utenti finali a un prezzo accessibile». Il guaio, però, è che Fontaine ha altro a cui pensare: è uno scienziato e deve occuparsi esclusivamente di ricerca, non di commercio. «Il problema è molto delicato» ammette il direttore scientifico dell'Iit, Roberto Cingolani. «I due prototipi del professor Fontaine funzionano benissimo, sono molto facili da usare, economici e potrebbero avere un enorme successo». Manca



però ancora un passo. In quanto fondazione, l'Iit non può vendere direttamente le due invenzioni. Può però cederne la licenza, oppure favorire la creazione di uno spin-off, una piccola azienda autonoma dedicata alla produzione e commercializzazione dei prodotti in questione.

«Prima ancora però - spiega Cingolani - dobbiamo capire esattamente a quale fetta di mercato indirizzarci. Questo lavoro non possono farlo gli scienziati, che devono concentrarsi sulla ricerca. Non possono neppure farlo dei consulenti esterni, che difficilmente coglierebbero la carica innovativa delle due invenzioni». A chi rivolgersi, dunque? «Abbiamo messo in piedi, al nostro interno, un pool di specialisti di diversa estrazione: scienziati ma anche economisti. Sono l'interfaccia tra noi e il mercato». Studiano il prototipo e cercano le aziende, possibilmente italiane, interessate a produrlo su vasta scala. «Compito difficile - dice il direttore scientifico dell'Iit - ma fondamentale se vogliamo contribuire al progresso del nostro Paese».

FRANCESCO MARGIOCCO

margiocco@ilsecoloxix.it

L'ANALISI DI MERCATO

**«Abbiamo messo
in piedi un pool
di specialisti :
scienziati ma
anche economisti»**