

> 10 agosto 2026 alle ore 5:39

La sfida è portare industria nelle startup deep-tech



Il piano di Elevo Innovation Hub e la rete di collaborazioni costruita da Elemaster tra cui il Politecnico di Milano. Boniolo: «Lo scopo è fare give back per nuovi imprenditori, per spendere meglio i capitali che vengono raccolti» «L'obiettivo di Elevo è portare industria nelle startup deep-tech agendo in fase di nascita delle singole idee di progetto».

E' questa, in estrema sintesi, la presentazione di Elevo Innovation Hub da parte di Ivo Boniolo, responsabile del progetto messo in campo dal gruppo lecchese dell'elettronica fondato nel 1978 da Gabriele Cogliati e da sua moglie Rosella Crippa e diventato nei decenni una multinazionale protagonista nei settori a più avanzata tecnologia, dall'elettromedicale all'aerospazio, all' Industry and energy, al ferroviario, alle telecomunicazioni.

Boniolo ci parla di Elevo e della rete di collaborazioni costruita da Elemaster per sostenerlo, fra cui il Politecnico di Milano e Fondazione Chips-It.

Qual è oggi la modalità di partecipazione di Elemaster alle startup?

Elemaster non partecipa alle startup in senso classico: non acquisiamo dunque una partecipazione all'interno delle startup. Questa è una scelta strategica condivisa fin dall'inizio con Valentina e Giovanni Cogliati (rispettivamente president&Ceo e vicepresidente & Chief Commercial Officer, nda).

Perché Elemaster ha deciso di impegnarsi in un progetto come Elevo?

Per due ragioni. La prima è ovviamente una ragione di interesse del Gruppo Elemaster: applicare industria sui prodotti più innovativi obbliga a sviluppare nuovi processi di sviluppo e industrializzazione di prodotti. Collaborare con una startup pone, prima di quanto faccia il mercato più consolidato, l'esigenza di affrontare un problema nuovo e innovativo che ha un importante risvolto industriale e nei processi di sviluppo.

La seconda ragione?

> 10 agosto 2026 alle ore 5:39

Riguarda il beneficio che ne ha la startup e credo che questa sia una ragione nobile dei principi del progetto Elevo. Lo scopo è fare give back nei confronti di nuovi imprenditori. Spesso chi si trova ad avviare un progetto d'impresa give back non ha l'esperienza e le competenze di decenni di storia industriale, fatica ad accedere a tale tipo di competenza anche in presenza di capitali finanziari. Elevo consente un accesso facilitato alle competenze industriali del Gruppo ed è sicuramente un vantaggio di integrazione nei processi che consente di spendere meglio i capitali che vengono raccolti. E' meglio muoversi sulle spalle dei giganti, soprattutto quando i giganti sono disponibili a farlo.

Con che criterio vengono selezionati i progetti per Elevo?

Devono essere in primo luogo progetti in cui c'è un impatto di industria elettronica: sembra banale a dirsi, ma quando parliamo di deep tech applicato parliamo di innovazioni che nascono da una base ingegneristica e alcune di queste non hanno esigenze elettroniche. Inoltre, intendiamo avere interlocutori che vogliono proseguire un progetto di sviluppo facendosi affiancare da un gruppo industriale, e ciò pone nuovamente una naturale selezione.

Un esempio di ciò che cercate?

Ci sono molte imprese che si occupano di deep tech applicato nella progettazione di nuove architetture di chip: è elettronica ma il Gruppo Elemaster non fa chip e quindi tipicamente per quel tipo di industria è necessario che ci siano fabbriche dedicate e innovative. Quindi cerchiamo quei temi in cui il nostro apporto non sia una forzatura in un processo di sviluppo ma sia invece il naturale completamento delle competenze che il team vuole sviluppare al proprio interno. Sono sempre più convinto che vedremo in Europa iniziative prive di una fabbrica in cui interlocutori industriali come Elemaster possono assolvere pienamente a questo scopo.

Perché è così importante intervenire a monte, prima di definire le decisioni su componenti, materiali, supply chain e altro?

Perché è il momento giusto per apportare del know how e prendere le decisioni industriali più corrette. Qualunque startup ha un'incognita sulla sopravvivenza: a una startup il concetto di continuità industriale non si applica, per definizione. Quindi ogni giorno la startup lotta per la sopravvivenza e fa delle scelte che industrialmente possono apparire non sensate in quanto lotta verso avversari dati da industrie più tradizionali e consolidate. Aiutare una startup in questa fase iniziale, che può apparire estremamente confusionaria e, se vogliamo, entropica, è fondamentale per fornirle il know how di cui ha bisogno, non per cambiare le sue scelte ma per consentirle di scegliere con maggiore consapevolezza.

Qual è invece il beneficio per chi accompagna la startup?

E' quello di comprendere meglio le scelte che la startup fa e accompagnarla industrialmente non in un percorso predefinito ma in un percorso vestito addosso alle esigenze della nuova impresa.

In poco tempo Elevo ha aggregato partner importanti. Perché è bene che un'azienda per quanto grande, internazionale, avanzata non sia sola in un percorso simile?

> 10 agosto 2026 alle ore 5:39

La risposta sta nella dimostrazione quotidiana della complessità tecnica e tecnologica dell'ecosistema in cui si muove un'industria come Elemaster. E' impossibile per qualunque industria, anche la più grande al mondo, poter operare da sola in settori così competitivi, soprattutto quando lo si fa su una parte così di frontiera qual è l'innovazione. Collaborare con dei partner non è oggi una scelta particolarmente strategica, è un'esigenza di sopravvivenza. Noi abbiamo scelto alcuni partner che coprono l'area di Elevo ma che promettono anche di coprire aree future di sviluppo industriale: c'è la parte accademica col Politecnico di Milano, c'è lo sviluppo dei chip con Chips-It. Abbiamo scelto una collaborazione internazionale con il Gruppo Imec, il più grande centro di ricerca e sviluppo europeo sull'elettronica. Stiamo collaborando anche come realtà magari meno altisonanti per la produzione tecnologica e lo facciamo perché ci aiuta a condividere la nostra esperienza con altre industrie: finché l'industria rimane chiusa in sé stessa non aiuta a creare un ecosistema e in un ecosistema che cresce tutti cresciamo meglio.

Ci sono già progetti in ingresso in Elevo?

Sì, abbiamo un portfolio già piuttosto ampio che copre settori strategici. Si va a ondate che sono quelle che il più delle volte nei temi colgono l'opinione pubblica: dual use, difesa e spazio, tematiche su cui oggi c'è una proliferazione importante in ambito di deep tech applicato. C'è poi la parte medica: la complessità dei sistemi di cura e sanitari impone l'individuazione di nuovi sistemi di automazione e semplificazione e di interventi economici per fare interventi specifici. Abbiamo poi un ramo, non meno importante, che potremmo definire canale di riconversione industriale.

A cosa si riferisce?

Sappiamo bene cosa accade in Europa in ambito automotive: credo poco al fatto che la riconversione si verificherà nell'ambito della Difesa. Potrebbe verificarsi nell'Aerospazio nell'ottica di 20-30 anni, ma nel breve la riconversione potrebbe essere nell'automazione industriale che oggi si sostanzia nei robot umanoidi: stiamo guardando con attenzione alle iniziative di questo ambito.

Quanto investirà Elemaster in questa operazione?

Non posso dare la cifra, ma non è un investimento piccolo: abbiamo creato uno spazio, stiamo creando un processo, stiamo investendo in tecnologie, in nuove persone e in nuovi rapporti. Stiamo coprendo l'esigenza necessaria per creare la rete indispensabile a costruire un ecosistema intorno a un Elevo.

Nei rapporti con le startup in questo momento non abbiamo un obiettivo di guadagno. Abbiamo un obiettivo di creazione di relazioni, quindi stiamo investendo per crearle.