

La storia/XGlab

# Noi, giovani artisti dei raggi X

Uno spin off del **Politecnico** che piace ai musei americani

**A** caccia di raggi X e gamma per vedere l'invisibile. E datare le opere d'arte. È il lavoro quotidiano dei dieci ingegneri della XGlab. «Durante il dottorato facevamo parte del gruppo di ricerca di elettronica nucleare del **Politecnico** di Milano — racconta Tommaso Frizzi, oggi amministratore di XGlab — e, benché avessimo tutti avuto proposte da altre aziende, nel 2009 abbiamo deciso di metterci in proprio». Una scelta coraggiosa supportata in primo luogo dallo stesso **Politecnico**, di cui oggi XGlab è una spin off. «È stato fondamentale — ammette Frizzi —. Senza di loro sarebbe stato molto più complicato».

A dare una mano all'allora neonata XGlab ci ha pensato in particolare la Fondazione **Politecnico** attraverso il programma di so-



**Tech**  
**Tommaso Frizzi:**  
**XGlab è uno spin off del Politecnico di Milano**

stegno alle startup. «Abbiamo creduto fin da subito nella XGlab — spiega il presidente della Fondazione Giampio Bracchi —. Inizialmente, con l'incubatore di imprese, le abbiamo dato gli strumenti di base perché l'idea da cui nasceva si costituisse sotto forma di azienda; in seguito l'abbiamo affiancata nella ricerca di bandi finanziati da fondi pubblici».

Una sinergia quella con il **Politecnico** che per XGlab è stata di grande aiuto per triplicare il fatturato negli ultimi due anni e, a

inizio 2013, arrivare a introdurre sul mercato il primo prodotto realizzato con le proprie forze. Si tratta di Elio, uno spettrometro a raggi X studiato principalmente per l'analisi dei beni culturali. «Il vantaggio di Elio — spiega Frizzi — è di essere piccolo, di pesare solo due chili e di essere molto facile da usare». Un vero concentrato di tecnologia da «puntare» su quadri e opere d'arte per verificare la composizione chimica dei materiali e quindi stabilirne la datazione. «I nostri clienti so-

**95**  
**PER CENTO**

**La quota di fatturato realizzato negli Stati Uniti dalla milanese XGlab**

no i grandi musei e i centri di restauro — prosegue Frizzi —. Da poco ad esempio abbiamo presentato Elio al Met di New York».

Non un caso questa traversata atlantica per XGlab, che sugli Usa conta già per il 95% del fatturato. «Oltre a Elio e alla sua evoluzione che si chiamerà XRaman, su cui stiamo lavorando proprio ora, — dice l'imprenditore — abbiamo sviluppato altri prodotti più di nicchia ma per i quali c'è un grande mercato». E così, complice un'importante commessa Oltreoceano, la XGlab già pensa di aprire un ufficio negli States. «Ci piacerebbe crescere, è bene essere un po' ambiziosi — commenta Frizzi —. Proprio in questi giorni abbiamo anche deciso di introdurre nel gruppo un direttore commerciale: nessuno di noi ha una formazione di quel tipo e ne avevamo proprio bisogno». Quello che non cambia è l'età media della XGlab: fissa sui 32 anni.

**Alice Capiaghi**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

