



## L'arma italiana contro il Covid: le onde elettromagnetiche di e4life

di Silvia Valente

**L'**autunno è tornato, almeno da calendario, nonostante il caldo da record. E con esso torna lo spettro del Covid, non in toni allarmistici, ma la crescita dei contagi è repentina: +13,8% solo nell'ultima settimana. Ora però la ricerca e la creatività italiane forniscono una nuova e innovativa arma: la tecnologia e4shield che «usando le onde elettromagnetiche, di un'intensità inferiore a quella di un comune Wifi o smartphone, distrugge l'involucro esterno del virus inattivandone, di fatto, il potere di trasmissione». Lo spiega a MF-Milano Finanza, Vincenzo Pompa, amministratore delegato di e4life, startup nata dalla joint venture tra l'Elt Group, da oltre 70 anni attiva nei sistemi difesa elettronica, e Lendlease, specializzata in grandi progetti di rigenerazione urbana, che ha ideato e realizzato il brevetto e ora si accinge a commercializzare i dispositivi intelligenti.

**Domanda.** E4life ha pochi mesi, come siete riusciti a realizzare una tecnologia unica al mondo?

**Risposta.** Unendo due settori molto conosciuti e avanzati. L'industria dei dispositivi elettronici parte infatti da anni fa, nel pieno del periodo Covid. In particolare, una pubblicazione è dedicata interamente a questo settore. E proprio in questi giorni, per applicazioni alla difesa, sono nati il settore di Elettronica, con aziende come Thales e Leonardo. Quasi parallelamente le strade di Elt e Lendlease si sono incontrate nel distretto Nord di Milano. Un'area con un'importante presenza del fondo immobiliare. Le due realtà han-

no quindi intrapreso un percorso comune dedicato nella creazione di una nuova ed innovativa tecnologia per sopperire in un mercato diverso dalla classica di consumo, come telefonate e internet e consumatori.

**D. Vi immettete infatti sul mercato con due dispositivi uno indossabile e uno per ambienti. Su quale punta- te maggiormente?**

**R.** Il dispositivo portatile (e4you) si può indossare durante gli spostamenti e in luoghi affollati, anche tutto il giorno tutti i giorni senza controindicazioni come dimostrano le certificazioni Ce e Sar. Il device fisso (e4ambient) va invece posizionato in ambienti chiusi e condivisi. Nella prima fase conside-

riamo propedeutico concentrarsi sul mercato business e corporate perché, da un lato, le imprese possono acquistare sia gli e4you che gli e4ambient e, dall'altro, possono divenire ambasciatori dei prodotti. Poi però l'obiettivo è espandersi anche nel pubblico, perché i device potrebbero, per esempio, essere installati in cinema o ospedali. Poi, dato che nessun altro ha la nostra tecnologia, puntiamo a crescere a livello globale.

**D. Quali obiettivi finanziari e non vi siete posti?**

**R.** Va precisato che siamo una startup in un mercato che non esiste quindi le ultime proiezioni variano in quanto non possiamo contare anche su un vantaggio competitivo importante. Per ora puntiamo a raggiungere il break even già il prossimo anno e continuare a mostrarci significativamente in ricerca e sviluppo. Siamo orientati, oltre alla possibilità di un'installazione dei device in base ai casi d'uso dei clienti, le ulteriori potenzialità della tecnologia. Con la New York University collaboriamo per capire come utilizzare la frequenza delle onde in diversi patogeni nell'aria. E collaboriamo con gli ospedali per testare la tecnologia anche contro i batteri (reproduzione riservata)



Vincenzo Pompa e4life