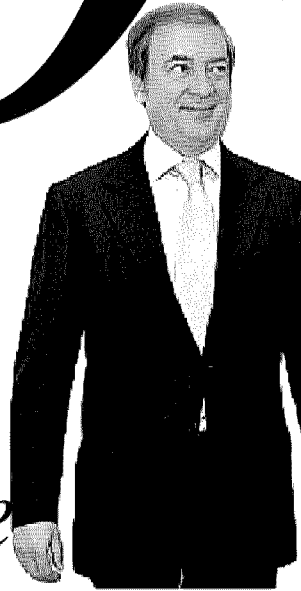


di ROBERTO CANALI

10

Domande a Giulio Cesareo imprenditore



«Senza coraggio non si inizia un viaggio». È il motto dipinto sul muro delle Officine del Grafene: il più grande impianto in Europa per la produzione di questo straordinario materiale frutto della ricerca sulle nanotecnologie e il coronamento di un sogno per Giulio Cesareo, fondatore e amministratore delegato di Directa Plus.

1 Un'esperienza straordinaria diventata anche un libro?

«Nano is Big» è il racconto di come un sogno imprenditoriale sia diventato Directa Plus, la nostra start up è nata nel 2005 ed è cresciuta fino a diventare, dieci anni dopo, una delle maggiori player nel mercato del grafene, presente sui mercati internazionali con i primi prodotti e attivo in moltissimi campi di ricerca. Ho voluto raccontare la mia esperienza per farne una guida sul come diventare imprenditori oggi. Si parla di soci, brevetti e contratti, linee di produzione e strategie di mercato, ma soprattutto di tanti dubbi, scelte, persone incontrate, sfide affrontate e qualche lezione imparata.

2 Come descriverebbe Directa Plus a uno dei suoi ragazzi?

Fare impresa vuol dire mettersi in gioco fino in fondo, cercando di trasformare in realtà una propria idea, significa avere il coraggio di rischiare anche l'incoscienza per accettare di farlo con pochissime certezze, tanto più in un contesto in rapida evoluzione come l'attuale. Directa Plus ha iniziato a esistere quando anno iniziato a convergere alcuni elementi. L'idea che avevo in testa, una possibile squadra, un metodo basato sulla semplicità e un patto non scritto con la mia vita. Con l'aggiunta del coraggio di cose contro-intuitive e di una buona dose di testardaggine.

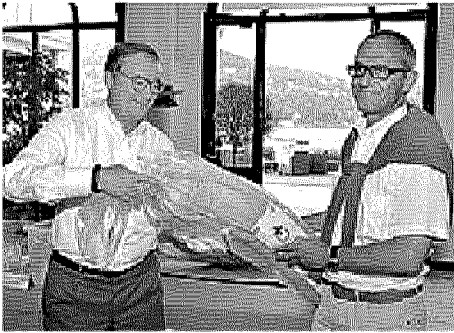


3 Imprenditori si nasce o si diventa?

L'idea di diventare imprenditore, di dare vita a un'azienda, l'ho sempre portata con me. Mi ha accompagnato lungo un percorso di studi e di carriera che, apparentemente, poteva sembrare lontano dal mio sogno. Per anni il mio desiderio è stato smorzato dalla coscienza che i tempi non fossero maturi, che l'opportunità giusta non fosse ancora all'orizzonte. Quante volte ho invidiato la generazione che mi ha preceduto, che ha avuto la fortuna di trovarsi a lavorare nel dopoguerra, un tempo in cui, molto più facilmente che ora, le idee di business potevano trasformarsi in realtà.

4 Potrebbe dire che è questione di Dna quindi?

Forse esiste un gene speciale che ci spinge a metterci in gioco così profondamente, ma è altrettanto vero che non ci si può improvvisare imprenditori. Occorre fare un'esperienza che non si può imparare su nessun banco, quella che ti porta a saper ascoltare, a cercare di capire le persone e le loro motivazioni profonde, ad essere umile sempre e un po' avventato quando serve. Ognuno crea da solo il proprio bagaglio, mettendoci le mille cose che ha raccolto sul suo percorso, che può essere il più vario e che include, insieme all'esperienza lavorativa, anche quella personale.



5 Quando scatta la molla e si parte?

Capire quando è il momento giusto per iniziare la propria avventura è facile e difficile allo stesso tempo. Difficile perché se aspettiamo che tutte le condizioni siano perfettamente in linea con i nostri desideri probabilmente non partiremo mai. Nessuno ci insegna quando l'impossibile diventa possibile, quel momento si verifica quando una serie di elementi, molti dei quali non controllabili e programmabili, si allineano nel giusto istante. Allora si capisce che non si può fare altrimenti.

6 Per lei quando è stato questo momento?

Quell'istante per me è arrivato in un momento drammatico, all'apice di un periodo buio e difficile. Lavoravo nel Sud Italia e dopo aver gestito per alcuni anni la società italiana della mia azienda, mi sono trovato in una situazione di grande tensione professionale e conflitto interiore. Allora ho capito che per ritrovare la motivazione dovevo fondare un'azienda tutta mia. Così ho deciso di fare il salto di qualità e mettermi in gioco.

7 Dall'idea alla pratica quanto tempo ci ha messo?

Dalla molla all'embrione di Directa Plus ci sono voluti un paio d'anni. Periodo su cui ho riflettuto su come si sarebbe potuto risolvere il problema dei costi energetici che aveva messo in gravi difficoltà l'azienda per cui lavoravo. È allora che ho osservato che si stava creando uno spazio possibile e potenzialmente molto ampio per le nanotecnologie e ho deciso di mettermi a testa bassa in questo.

8 Un gioco di squadra che è riuscito?

Fare l'imprenditore è stato e continua ad essere anche una esperienza relazionale. Ci vuole intuito nel saper scegliere i giusti compagni di viaggio, considerando le loro competenze ma anche le loro caratteristiche personali, nel cercare di capire come potranno essere i rapporti con loro e le dinamiche all'interno del gruppo. Ci vuole flessibilità per rispondere ai cambiamenti che interverranno nel tempo.

9 Quali gli ingredienti fondamentali di una start-up?

Non esiste una ricetta unica. Gli elementi fondamentali sono sostanzialmente due: l'idea e la squadra. L'idea non deve essere solo buona, ma anche con prospettive concrete di realizzazione e la potenzialità di accedere a mercati di grandi dimensioni. Per quanto riguarda la squadra può non essere perfetta, ma è necessario che sia competente, fidata e animata da profonda passione.

10 Una squadra che ha formato a Lomazzo?

Avevo molte idee in testa e poche risorse per realizzarle. Avevo bisogno in breve tempo di persone sveglie, rapide ad apprendere e motivate. Ho sfruttato quello che il territorio poteva offrirmi: paradossalmente in Italia il mercato del grafene era inesplorato, ma le università lavoravano da anni su progetti di ricerca sui nanomateriali. Poter trovare giovani talenti a chilometro zero è stata una benedizione per Directa Plus.

