Indice

Prefazione *di Roberto Cingolani* pag. 11

Directa Plus, dalla mia testa al business plan » 15
Il sogno imprenditoriale » 15
Imprenditori si nasce? » 16
Quando scatta la molla » 17
Un embrione di start-up » 18
Un obiettivo semplice e rivoluzionario » 20
Un passo per volta » 21
La squadra giusta » 22
Gli ingredienti fondamentali » 24
La firma più importante » 25
Box – *Il background culturale* » 27

Ai blocchi di partenza » 29
Disegnare la traiettoria » 29
La sfida di competere dove è più difficile » 31
La conferma dei test, verso la nascita di G+ » 32
Convincere i finanziatori » 34
Destination: Italy » 36
Il paradosso della ricerca » 37
Un secondo inizio » 39
Nuova linfa per il grafene » 40
Box – *Il paradigma dell'imprenditore* » 43
Al lavoro per completare il motore » 43

Meglio solo che..? La scelta dei partner di business pag. 45
Alla ricerca della giusta chimica » 46
Background, cultura, valori » 48
Le carte in tavola » 49
Un partner, è per sempre? » 51
Gestire il conflitto » 53
La scelta del comitato scientifico » 54
Un confronto quotidiano » 56
Box – *The power of disagreement* » 57

Finanziare il progetto senza venderlo » 61
La prima fase: l'autofinanziamento » 62
La seconda fase: gli angel investors » 63
La terza fase: il venture capital » 65
La quarta fase: o la Borsa o…? » 67
Bandi & Co, istruzioni e avvertenze per l'uso » 69
Gestire i finanziatori » 71
Il giusto peso dei soldi » 71
Box – *Il paradosso della crisi* » 73

Creare uno staff: alla ricerca del giusto mix di cervelli » 75
Giovani talenti a chilometro zero » 76
Sul piatto della bilancia » 77
Il candidato ideale » 79
Il giusto mix » 80
Un gruppo di lavoro in armonia » 82
Integrare nuove risorse » 85
Crescere nel team » 86
Box – *Presi nelle maglie della rete* » 89
Il team del futuro » 89

Un nuovo stile di leadership per un nuovo modello di impresa pag. 91
Essere uno *start-upper* oggi » 92
Innovare per mestiere » 94
Un orizzonte ampio » 95
L'azienda-squadra » 96
Empatia, emotività e sogno » 98
Dallo scontro alla ragione » 99
Collaboratori proattivi » 101
Box – *Due piccole grandi regole di cortesia* » 103

Trasformare i clienti in partner » 105
Condividere la conoscenza » 106
Le caratteristiche del partner giusto » 109
Una scelta di profondità » 110
Davide e Golia » 112
Come tutelare il know-how » 114
I settori di sviluppo » 115
La storia di Rudie » 116
Box – *Lasciare libero il sistema* » 119
Non sempre funziona! » 120

Dal sogno al mercato, i primi guadagni » 123
Verso il mercato » 125
Brevettare fin da subito » 126
I trade-off dell'imprenditore » 127
Come giocare una partita sbilanciata » 129
La nostra strategia di mercato » 130
Ancora risorse dal territorio » 133
Il rientro nella Valle della Morte » 135
Box – *Senza coraggio non si inizia un viaggio* » 137
Le Officine del Grafene » 138

Guardare oltre. Il futuro verso un'azienda solida pag. 141
Un'organizzazione capace di evolvere » 142
Espandere la presenza internazionale » 144
La ricerca continua » 146
Una nuova ownership » 148
Safe & Green, due pilastri imprescindibili » 149
Raccogliere finanza più intensamente » 150
Un'espansione tecnologica? » 151
Box – *Essere cleantech* » 153

Conclusioni e ringraziamenti » 155