

## MADE IN ITALY

# Ma la startup del grafene ha già successo

**A** volte un po' di fortuna non guasta. «Quando nel 2010 il premio Nobel per la fisica è stato assegnato ad Andre Geim e a Konstantin Novoselov per il lavoro di ricerca sul grafene, noi avevamo già due brevetti registrati presso il Patent Office americano», dice Giulio Cesareo, presidente e amministratore delegato di DirectaPlus. Così, quando le attenzioni del mondo – scientifico, ma anche industriale – si sono concentrate sul foglio bidimensionale di puro carbonio «noi eravamo già pronti a produrlo».

DirectaPlus è una startup nanotecnologica: partecipata dal fondo di venture capital TT Venture, da alcuni *angel investor* (italiani e non), più i cinque soci fondatori, è nata nel 2005 e ha sede a Lomazzo, presso l'incubatore ComoNext. «Siccome siamo nati piccoli – spiega Cesareo – l'approccio strategico è stato quello di non pensare solo alle applicazioni più avanzate, ma anche ai mercati esistenti». Per esempio alla purificazione delle acque o al rinforzo delle gomme per auto e biciclette. Ma anche inchiostri conduttivi, applicazioni tessili, elettroniche o per la riduzione del rumore.

L'azienda lombarda, che già commercializza grafene, nanografite e nanoparticelle di metallo, sta stringendo «partnership con medie e grandi aziende per aprire nuovi mercati. Contiamo di aumentare la capacità produttiva di dieci volte nel giro di un paio d'anni: nel 2010 abbiamo prodotto cinque tonnellate di grafene – dice Cesareo – quando nel mondo intero ne sono state fabbricate venti». Oltre a Lomazzo, la DirectaPlus ha un'unità produttiva anche in Germania, nel Baden Württemberg.

Non ci sono solo i due brevetti in America. La società ha protetto la sua proprietà intellettuale anche in Europa, Canada e Cina. Con l'aggiunta di altre 30 domande di brevetto in attesa di approvazione.

«Il nostro approccio nel mondo delle nanotecnologie – spiega ancora l'amministratore delegato – si distingue perché mira a sviluppare processi produttivi in grado di produrre nanoparticelle a basso costo. In questo scenario credo che nell'esercizio in corso, con l'attesa di un fatturato più consistente, si potrà già arrivare al punto di pareggio». Poi, per sostenere la crescita futura, Cesareo si immagina che ci sarà bisogno di far ricorso a un nuovo round di capitali freschi, «anche con l'idea di realizzare alcuni spin-off con partner industriali». L'avventura, è solo cominciata. (m.mag.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

