

Indice

Prefazione <i>di Roberto Cingolani</i>	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 – <i>Il background culturale</i>	» 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 – <i>Il paradigma dell'imprenditore</i>	» 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 – <i>The power of disagreement</i>	» 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 – <i>Il paradosso della crisi</i>	» 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 – <i>Presi nelle maglie della rete</i>	» 89
Il team del futuro	» 89

Un nuovo stile di leadership per un nuovo modello di impresa	pag. 91
Essere uno <i>start-upper</i> 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 – <i>Due piccole grandi regole di cortesia</i>	» 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 – <i>Lasciare libero il sistema</i>	» 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 – <i>Senza coraggio non si inizia un viaggio</i>	» 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 – <i>Essere cleantech</i>	» 153
Conclusioni e ringraziamenti	» 155