

AS A BEAUTIFUL MIND

L'imprenditore piemontese dalla brillante mente creativa Stefano Maccagnani, dopo i successi nel mondo dell'ingegneria, racconta la svolta fashion

Stefano Maccagnani ci accoglie con il suo sorriso gentile in quella che definisce "la casa più bella del mondo", l'ex villa della Signora Angiolillo, a ridosso delle scale di Piazza di Spagna, le cui mura hanno udito segreti di un'Italia politica e finanziaria che aveva fatto del salotto di quella residenza un punto di riferimento costante. Maccagnani è un fiume in piena di energia ed entusiasmo, racconta i suoi progetti futuri con gli occhi che brillano. Un visionario d'altri tempi, un imprenditore che dell'innovazione ha fatto il suo cavallo di battaglia.

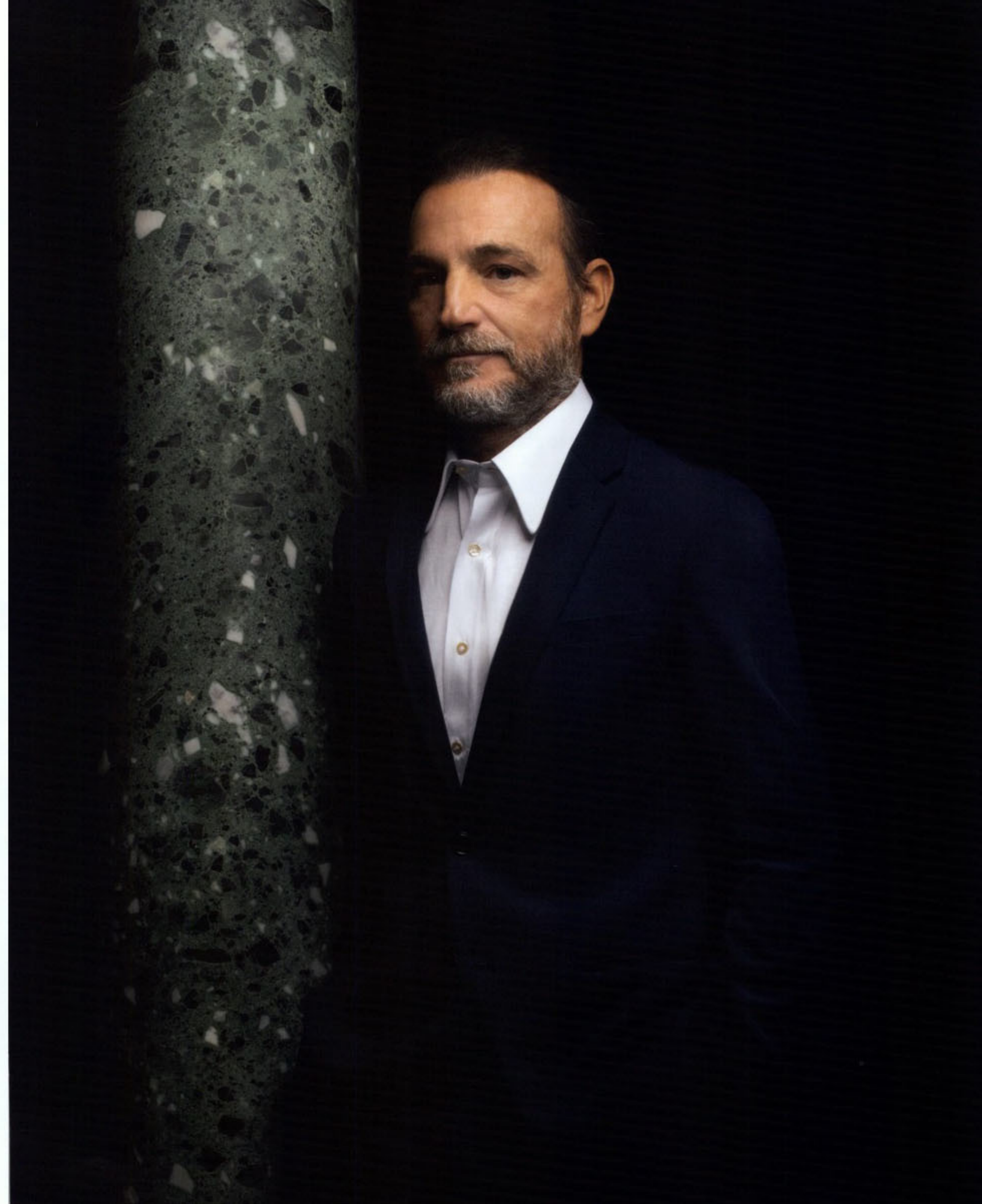
Un uomo d'affari che vuole abbattere i limiti dell'impossibile grazie a un team di ingegneri pronti a trovare il modo di realizzare le sue idee dal sapore rivoluzionario, racchiuse in un magma creativo che spazia dal bio-medico alla moda. Se volessimo definire ciò che oggi significa il ter-

mine eclettico, Stefano Maccagnani lo rappresenterebbe alla perfezione, in fondo è l'unico uomo al mondo ad aver acquistato l'ultima Ferrari 488 cabrio color carta da zucchero.

Maccagnani sa bene che le buone idee sono quelle che vengono fornite da un team leale e capace che va spronato, guidato e allo stesso tempo fornito di ogni strumento utile a trasformare un progetto in realtà edibile. L'impresario proprietario di una holding a cui fanno capo ben dieci aziende e società, dal 2000 opera in diverse realtà imprenditoriali.

Una storia di successo fondata sulla costante della curiosità e sulle dinamiche delle relazioni. Caratteristiche impresse anche nell'ultima fatica di **Au197Sm**, il marchio di moda nato nel 2016, già pronto a diventare la nuova mecca di un prêt-à-porter accelerato in chiave high-tech.

*A sinistra Stefano Maccagnani ritratto nella sua abitazione romana.
©Roberto Felicioni*





Stefano Maccagnani ritratto sulla terrazza della sua casa con vista su Roma. ©Roberto Felicioni



A sinistra Villino Giulia di Rampa Mignanelli 8 a Roma. La casa di Stefano Maccagnani.

Una villa nel cuore della città custodita nel mezzo della scalinata di Piazza di Spagna. 900 mq su cinque piani con ben trecento di giardino. Battuto all'asta da Sotheby's per una cifra segreta ma miliona-

ria, rimarcando del resto l'allure affascinante e misteriosa che da sempre ha ricoperto l'abitazione. Divenuto estremamente famoso agli onori della cronaca mondana a cavallo tra le due Repubbliche, è appartenuto alla famiglia Angiolillo - credi della fortuna del politico e fondatore de Il Tempo, Renato Angiolillo - e conosciuto come "il salotto di don-

na Maria", la vedova del Senatore. Da sempre sostenitrice del marito, qui dava colazioni e cene con i potenti, favoriva gli incontri atti a formare e disfare governi. Un luogo da sempre ricco di tesori, solo la scala d'ingresso realizzata in ottone dorato, basterebbe a preannunciare il "catalogo d'antiquariato" dal valore inestimabile.

Come nasce l'idea di investire nella moda?

Nonostante io sia un grandissimo appassionato di numeri, la moda mi ha sempre affascinato. A trent'anni mi sono messo in proprio entrando come azionista nell'azienda in cui aveva lavorato mio padre. Lui si occupava di spazio e difesa, assieme abbiamo rilevato la società e ho seguito l'acquisizione a gennaio del 2000. Nel 2007 l'ho rivenduta a un gruppo internazionale inglese e fino al 2010 sono rimasto in carica di Presidente e Amministratore Delegato. Da quell'anno mi sono rimesso a fare l'imprenditore, ho comprato una decina di attività, ho creato un gruppo importante. Per la moda, probabilmente, deve esserci stata la complicità di mia mamma. Lei è sempre stata molto attenta ai trend e io da piccolo la accompagnavo spesso per negozi. Sono cresciuto tra Prada, Valentino e Armani. Consideri anche che quando ero adolescente, in estate, mi cucivo il costume da bagno da solo. Avevo un modello che mi piaceva particolarmente, l'avevo smontato e in base a quello ricucivo i nuovi. Dietro a ogni progetto c'è sempre la volontà di trasformare un'idea in qualcosa di utile e di concreto. Quello che mi dà l'input è sicuramente la ricerca, il voler conoscere e scoprire. Negli anni ho messo insieme un cliché imprenditoriale con un team

preposto e ben organizzato. Sono fortemente convinto che scegliere le persone giuste, che abbiano lo stesso mood e che vivano le cose con lo stesso spirito, sia fondamentale. Colgo sempre tutto come una sfida.

Come prende vita

Au197Sm, il suo marchio?

Si tratta di un brand basato sull'ingegneria sartoriale dedicato per l'80% alla sfera femminile. Il marchio nasce nel 2016 con la divisione Belumbury Fashion Group, che fa capo alla holding Eos. L'intento era dar vita ad una linea di abbigliamento che, attraverso un'esclusiva tecnica brevettata dalla società, fosse in grado di fondere l'oro 24kt, l'oro bianco, l'oro rosso e il platino con il tessuto. Il nome è complicato, ma contiene tutta la filosofia. Si tratta appunto dell'unione del simbolo chimico dell'unico isotopo stabile dell'oro e la mia sigla. La distribuzione è molto selezionata, siamo presenti soprattutto all'estero e in mercati dove c'è un'economia emergente, ovviamente anche in America e in Medio Oriente, in Australia e in Cina soprattutto. La parte creativa la segue Paola Emilia Monachesi che ha un curriculum di tutto rispetto, ha lavorato in diverse realtà del lusso e in colossi come LVMH. Poi lei è un po' come me, si lascia rapire dalle cose assurde. Grazie alla



varietà delle mie aziende è riuscita ad unire al tessuto diversi elementi high-tech innovativi e ha creato un prodotto dal sapore streetwear deluxe, con un appeal contemporaneo e dinamico. Nei nostri laboratori ha scovato alcune lenti a rifrazione notturna e le ha applicate sui capi. Inoltre cuciamo sfruttando macchinari a ultrasuoni. Un'altra "stranezza" sono le placche balistiche realizzate a Vinci da un inventore esuberante. La prima cosa che mi ha detto quando mi ha visto è stata: "se vuole vedere la presentazione del prodotto gliela mando per mail, se vuole invece provarla, lei indossi il giubbotto e io sparo". Ormai avevo detto sì... mi ha sparato quindici colpi a ripetizione, però mi ha convinto. Abbiamo fatto una società e poi abbiamo venduto la tecnologia ad Abu Dhabi. Qui c'è rimasto tutto il know how tessile e anche questo lo abbiamo impiegato nella linea di abbigliamento. Mentre nel prossimo futuro, tra il 2019 e il 2020, debutterà il kidswear.

Cos'è per lei il lusso?

Per me il lusso è tutto ciò che si reputa bello per sé stessi. Non vuol dire che debba essere costoso, ma che impreziosisca l'ego. Può essere anche una cucina di Ikea.

Un esoscheletro, macchine elettriche, real estate fino a spazio e difesa. Quali sono le realtà imprenditoriali che la circondano e quali i progetti che le sono più a cuore?

Sicuramente l'esoscheletro. Mi sono avvicinato al mondo della paraplegia per ragioni di conoscenza, volevo capire se ci fossero delle alternative migliori per aiutare le persone affette da questa patologia. Ho messo insieme uno dei team migliori, li ho fatti andare in giro per il mondo cercando di capire cosa esistesse già. Ancora non vi erano delle tecnologie o degli apparecchi in grado di dare loro un aiuto decisivo, a meno che non si trattasse di elementi da utilizzare in fase di terapia e quindi da poter usare solo con il sostegno di un medico o un infermiere. Io volevo creare qualcosa che potessero indossare autonomamente nel quotidiano. All'Università di San Francisco c'era un personaggio esperto di robotica, il Professor Kazerooni. Lo abbiamo incontrato, aveva dei materiali a livello embrionale, ma non riuscivo a capire bene come funzionassero allora mi ha portato nel laboratorio e ha chiamato un certo Steve, il ragazzo che poi è diventato il nostro "pilot". Steve era su sedia a rotelle a causa di un incidente in bicicletta ed era paralizzato dalla vita in giù. Il professore tirò fuori tutti i suoi pezzi e Steve a gran fatica li indossò, poi ad un certo punto, si alzò in piedi. Io rimasi a bocca aperta. Non sapevo cosa dire, quasi tremante gli ho chiesto cosa provasse, lui mi ha risposto "posso abbracciarti alla tua stessa altezza". Li ho capito quanto fosse fondamentale il fattore dell'esigenza. Abbiamo deciso di realizzare un nuovo esoscheletro in Italia. Per me non è solo un'idea imprenditoriale, è una questione sociale, ci tengo. Il nuovo esoscheletro è più facile da indossare ed è più leggero. Oggi pesa solo 13 chili ed è facilissimo da vestire autonomamente. È in fase di omologazione e produzione, il costo

In basso a sinistra l'imprenditore Stefano Maccagnani con Enrico Cammarota Direttore Editoriale di Unique Media.
©Roberto Felicioni



sul mercato varia dai 18 ai 20 mila euro, dipende anche dalle customizzazioni possibili e credo che in futuro possa diventare uno strumento a uso del mercato sanitario non solo privato. Per il resto, il settore della difesa a mio parere rappresenta la vera innovazione spinta. Il real estate invece mi interessa nell'espressione. Adesso stiamo lavorando in Cina all'auto elettrica e stiamo facendo una joint venture. Qui c'è un complesso edilizio di origine tedesca che è stato acquistato dal governo, consideri che lo stile delle rifiniture è italiano e in Cina sono bravissimi sul nuovo, ma quando si tratta di restaurare non hanno le competenze adatte, mi hanno chiesto di collaborare con loro per ridare vita al sito. C'è anche un progetto di alberghi collegato al mondo del lusso che si aggira sulle sette o le nove stelle. Mi piacerebbe realizzare un complesso estremamente innovativo, ogni servizio dovrebbe essere dovuto, soprattutto perché parliamo di stanze da 10 mila euro. Tutto deve essere personalizzabile. Stiamo anche pensando a un ristorante tematico. Un altro mio gioiellino è sicuramente l'auto elettrica. Tra il 2007 e il 2010 la mission era realizzare una macchina light ma con un appeal fashion, non avendo nessuna competenza sull'automotive sono andato alle Università di Bologna e di Camerino, mi sono poi rivolto ad aziende che realizzano motori. Siamo riusciti a mettere su un team e creare un prodotto che non c'era, abbiamo venduto la tec-

nologia a una delle attività satellite di un'importante casa automobilistica e oggi con loro stiamo facendo degli sviluppi innovativi. La mia auto elettrica misura 3 metri e 18 per 4 posti con un motore da 15 kilowatt. Un progetto sul quale ho investito più di 16 milioni di euro.

Che valore dà alla Laurea ad honorem di cui l'Università di Camerino l'ha insignita?

Credo sia stato un premio per la mia filosofia di fare business, incentrata sul valore delle persone. Credo infinitamente nell'innovazione e nelle idee. Sono convinto che una cattiva idea a volte, con un buon team, possa diventare un successo. Mi confronto molto con chi mi circonda.

A quali creazioni sta lavorando adesso?

Stiamo lavorando a diversi progetti. Quello che mi piace di più riguarda l'alimentare, io sono un appassionato di gelati, ho davvero stimolato un palato fine per le creme e riesco a riconoscere



In alto Stefano Maccagnani in Piazza Mignanelli con la sua auto elettrica. A fianco in un interno di Villino Giulia. ©Roberto Felicioni



Stefano Maccagnani in un interno di Villino Giulia. ©Roberto Felicioni

quando al prodotto è stata interrotta la catena del freddo che, oltre a renderlo di cattivo gusto e alterarne l'aspetto, lo rende pericoloso. Ho ripensato al fatto che per questo tipo di alimenti esiste una regolamentazione e se si esce fuori dalla normativa allora il prodotto non è edibile. Con un gruppo di ingegneri abbiamo deciso di realizzare un'etichetta capace di far riconoscere al consumatore se il prodotto sia buono o meno, se la filiera, dal trasporto alla gestione all'interno del supermercato, abbia rispettato la norma. Un altro prodotto che abbiamo realizzato è la carrozzina per disabili in grado

di passare lo scalino, lo fa di schiena, sia in discesa che in salita, grazie a degli pneumatici. Poi abbiamo realizzato di recente anche un volano, cioè un sistema di recupero energia. Inizialmente lo abbiamo sviluppato su una macchina, ma quando lo abbiamo presentato all'ASI sono rimasti decisamente entusiasti. Lo vogliono applicare sui satelliti di piccole dimensioni, sarebbe in grado di farli godere di molti risparmi e per loro stiamo facendo uno studio specifico in ambito spaziale.

Lei ha due figli e la passione che il suo figlioletto ha per le

auto, nonostante sia così piccolo, l'ha spinto ad acquistare una Ferrari. Che rapporto ha con loro e come li educa alla ricchezza?

Sono un padre davvero impegnativo. Ai miei figli posso dare tanto, ma voglio renderli partecipi del fatto che esiste anche un altro aspetto del mondo, non ho intenzione di fargli credere che sia sempre tutto bello. Cerco di farglielo capire viaggiando, li ho portati in Kosovo per esempio. Siamo andati in un orfanotrofio e si sono trovati a contatto con una realtà estremamente diversa dalla loro. Era Natale, si sono vestiti da Santa Claus e hanno distribuito regali per tutti.