

A Monopoli ▶ Due giovani di 29 e 30 anni hanno creato un'azienda leader nella realizzazione di aeroplani biposto: cinquanta dipendenti assunti in soli due anni e mezzo. Uno dei segreti? Mettere i posti in fila, tanto da ricordare la linea dei caccia da guerra. E così ora hanno commesse da tutto il mondo

Giovani imprese L'aereo leggero per sentirsi come **Top gun**

di **Alessandro Ferrucci**

inviato a Monopoli (Bari)

Ingredienti necessari: fantasia, coraggio (per i parenti era "pazzia"), studi applicati, una formazione perfezionata lontano da casa, magari all'estero. Tenacia. Botta di culo. E un finanziatore con la voglia di rischiare. Il risultato? Possedere e gestire a soli 59 anni in due, l'azienda dei propri sogni con cinquanta dipendenti e ordini provenienti dal mondo intero. Per scoprirlo basta andare tra Bari e Lecce, il mare e i trulli. A due soffi di scirocco da Monopoli, lungo una strada celebre negli anni Novanta per le corse fra contrabbandieri e forze dell'ordine, è qui che neanche tre anni fa due ultra-ventenni danno sfogo a una loro visione: realizzare aeroplani.

NON PARLIAMO di Lego. Di costruzioni. Di modellini di carta, cartone, plastica, magari radio-comandati. Niente di tutto questo. Sono dei veri biposto con tanto di motore, decollo in linea, sedili, caschi, radioline e un repertorio di oggetti e forme che richiamano film come *Top gun*, *Ufficiale e gentiluomo* e ancora. E ancora. "Ma i nostri clienti sono dei civili!", spiega Luciano Belviso. Magro, sorridente, cravatta senza giacca, appena ventinove anni, nessuna ambizione a dimostrarne di più, e nel curriculum una laurea in ingegneria aerospaziale. Insieme al suo socio e amico, il trentenne giurista Angelo Petrosillo, è il fondatore della Blackshape Aircraft. "Penso a quante notti abbiamo passato per ragionare su cosa fare. Parlavamo di indipendenza, di impresa, di investimento sul territorio, qui nella nostra terra, in Puglia. Fino a quando la 'lampadina' si è accesa sui miei studi conclusi al Politecnico di Torino".

Così la parola magica diventa "biposto". "Il primo lo abbiamo consegnato due anni fa a un imprenditore della Repubblica Ceca. Poi a seguire in Russia, Romania, Brasile". Insomma, quando parla, Luciano, traccia la perfetta mappa dei nuovi ricchi. Niente Italia, perché "mancano le piste" e magari c'è anche il timore di un controllo della Finanza: "Questo non lo so, certo i nostri prodotti non sono per tutti: un ultraleggero costa circa 200mila euro, a seconda della personalizzazione". Tradotto: a seconda di bizze, fisse o reali necessità. "Ci chiedono colori sgargianti, magari una piccola cassaforte. Insomma, dipende. Ma i problemi sono altri, soprattutto quando il cliente non parla inglese, come è avvenuto con un russo: meglio non riportare gli infiniti fraintendimenti". Bussano, entra la segretaria: "Scusa Luciano, ti porto quei documenti?". Certo, grazie. "Sì, ci diamo del 'tu'. È normale qui dentro, l'età media è di 35 anni, spesso la sera usciamo insieme. E la maggior parte delle persone sono state assunte dopo un colloquio con me e Angelo. A seconda dell'impressione fatta, non solo del curriculum. Adesso vogliamo fare un giro nello stabilimento?". Volentieri. Un'ala da una parte, un sedile da un'altra. La stanza della verniciatura, quella dei pezzi di ricambio. Un ultraleggero quasi finito, a un altro mancano solo le rifiniture. La chiave vincente? "Mettere due posti in fila, non lo fa quasi nessuno: bello esteticamente, pratico, e con un fascino cinematografico".



Luciano Belviso (nell'aereo) e Angelo Belviso (in piedi): sono i due giovani fondatori e proprietari dell'azienda pugliese che da tre anni realizza i biposto

Tanto che nei paesi arabi sono impazziti, ordini su ordini, per poter volare su un mezzo che ricorda i Caccia in dotazione all'esercito. "Però nel nostro statuto c'è una specifica importante: non possiamo realizzare strumenti di offesa".

CONCETTO ESPRESSO con un accenno di orgoglio, lui che si definisce di sinistra, convinto per anni che l'imprenditore sia per antonomasia uno struzzo e che Vendola ha fatto del bene per la Puglia. "Ma devo ammettere che alcune certezze sono state velate da sfumature. Sì, sono sempre di sinistra, è la mia cultura e formazione, ma sto anche verificando quanto è difficile fare impresa. Un esempio? Le banche non ci hanno mai considerato, la fortuna è stata quella di affascinare un investitore che ha voluto finanziarci e offrire la sua esperienza. Lui non ha guardato la data di nascita, esattamente come avviene all'estero. Ed

ora esiste questa realtà che sta riuscendo a entrare in un mercato complesso e senza impiegare un euro in pubblicità". Eppure è bastato un lasso di tempo breve per ottenere commesse, entrate economiche e riconoscimenti internazionali come quello ricevuto in Germania. E ora? "Puntiamo a migliorare i tempi di produzione, vogliamo arrivare a consegnarne uno la settimana, poi magari sogniamo di costruire mezzi più grandi. Quindi aumentare i finanziamenti per ricerca e sviluppo. Che sfizio voglio togliermi? Non lo so, non è il momento. Devo partire nuovamente per i paesi arabi e starci un mese e mezzo. Per lavoro, eh".

Giusto il tempo di spiegare ai nuovi ricchi come infilare il casco, indossare i Ray-Ban a specchio, chiudere il giubbotto di pelle e fare finta di essere come Tom Cruise.

Twitter: @A_Ferrucci