

# Lab Turismo Incontri con gli Specialisti: Massimiliano Cossu

Milano, Piazza Affari, 16 novembre 2017. All'esterno del tempio della finanza, di fronte alla sfrontata scultura di Cattelan, gli striscioni di una sino a oggi semi-sconosciuta azienda Sarda celebrano il primo giorno di quotazione in Borsa di **Portale Sardegna**. E' un evento storico. Si possono contare sulle dita di una mano le aziende dell'Isola che sono



approdate sul prestigioso mercato dei capitali (Saras, Tiscali, Banco di Sardegna, e per un breve periodo Meridiana), tutte di grandi dimensioni e nessuna attiva sul turismo.

*A guidare questa impresa – è proprio il caso di dirlo – **Massimiliano Cossu** un nuorese di 44 anni che ha fondato la società nel 2001 e ricopre attualmente il ruolo di Amministratore Delegato e CFO. Nel 1997 consegue la Laurea in Economia delle Istituzione e dei Mercati Finanziari alla Bocconi. Dopo le prime esperienze come analista finanziario e trader in Cariplo, Credite Agricole e Caboto, ha ricoperto diversi incarichi di responsabilità come business manager (MPS), product manager (SCM Sim), asset manager (Alma Laghi SA), oltre che come coordinatore della rete dei promotori finanziari product developer all'interno del Gruppo Generali.*

**D1) Puoi raccontarci il tuo percorso personale di crescita manageriale e come esso sia evoluto nell'idea imprenditoriale di PS?**

r: Sono laureato in Finanza e ho avuto l'opportunità di lavorare per una serie di grosse Istituzioni Finanziarie. In particolare ho fatto parte del desk dei derivati della Caboto (gruppo Intesa) attuale Banca IMI dove gestivo un portafoglio di circa 600mln di euro di strumenti finanziari di vario tipo. Pur essendo consapevole della fortuna di avere un lavoro di quel tipo la mia indole imprenditoriale e l'amore per la mia terra mi spinsero a guardarmi sempre intorno alla ricerca di qualche opportunità. Portale Sardegna è nata quindi a Milano negli anni di università e durante le mie esperienze professionali. L'entusiasta reazione dei milanesi al mio tipico accento sardo mi ha convinto del fatto che la nostra Isola ispira delle sensazioni uniche ma ho anche intuito che il "prodotto Sardegna" nella sua globalità aveva delle potenzialità inesprese. Allora con il boom di Internet e guardando anche all'esempio di Tiscali decisi di lasciare il mio lavoro per investire il mio ultimo bonus nello Start Up di Portale Sardegna.

**D2) Tornare in Sardegna, a Nuoro, dopo aver varcato il Tirreno, lavorato per grandi aziende e vissuto in città straordinarie non deve essere stato facile. Quali le principali difficoltà affrontate?**

r: Inizialmente tante, tanto è vero che nel 2007 decisi di prendermi una pausa e riprendere il mio vecchio lavoro. I ritmi adrenalinici milanesi ed in particolare quelli di una dealing room di una Investment Banking, non sono compatibili con quelli di qualunque altra città italiana, tanto meno mi permetto di dire della Sardegna. Piano, piano ho imparato ad adeguarmi e a trasformare quella "pacatezza" come valvola di compensazione della mia irruenza imprenditoriale. Per dirla tutta, se non ci fossero stati i soci della prima ora che ponevano il giusto freno alle mie quasi quotidiane idee,

probabilmente oggi la Portale Sardegna non sarebbe quotata. La grande fortuna di Portale Sardegna è aver trovato dei soci disposti a fare sacrifici condividendo oneri e onori dell'iniziativa. Vorrei nominarne qualcuno ma senza per questo non dare il giusto risalto a tutti: Marco Demurtas che dal 2001 decise di lasciare un'attività avviata per viaggiare in tutta la Sardegna per promuovere PS e affiliare le strutture ricettive, Marco Zedda che con grande sacrificio creò da zero una nuova business unit di Portale Sardegna, Carlo Busellato che ha creato il sito fin dagli albori di Portale Sardegna, Paola Porcu e Giovanni Sedda attuali responsabili rispettivamente dell'amministrazione e del Digital Marketing, Milena Marchi responsabile dell'Area Booking da 5 anni e poi ancora Gianfranco Cossu, Francesca Delogu, Monica Serra, Antonio Ticca (ex Tiscali, CRS4 e Video On Line) oggi nostro CT0 e poi tutto il resto dei nostri collaboratori che ogni giorno ci regalano il loro prezioso contributo.

**D3) Soru aveva detto a proposito di Tiscali "basta un computer ed un'idea per arrivare in alto". Quindi l'insularità non è un handicap?**

r: L'insularità può essere un handicap o un'opportunità dipende dalle strategie di sviluppo che si vogliono implementare. La storia delle Cattedrali nel deserto ci ha insegnato che l'insularità ti pone dei problemi di competitività difficilmente risolvibile. Dobbiamo pertanto puntare su settori nei quali l'insularità rappresenta un vantaggio competitivo o nel peggiore dei casi non influisce sulla competitività dei nostri prodotti/servizi nel mercato globale. Certamente il turismo e la digital economy sono quei settori che possono e forse devono diventare strategici per la nostra Isola.

**D4) Portale Sardegna alla Borsa di Milano: un sogno realizzato. Gli investitori hanno creduto nel vostro progetto e nella vostra capacità di realizzarlo. Cosa è oggi PS e cosa sarà domani?**

r: Una delle cose che mi inorgoglisce di più è che Fondi Comuni di Investimento Inglesi, Francesi e Svizzeri oltreché del Nord Italia hanno deciso di investire in una società sarda, per giunta nuorese e l'hanno fatto perché credono nelle opportunità non solo di Portale Sardegna ma soprattutto delle potenzialità inesprese del nostro settore turistico. Insomma se ci credono loro la nostra speranza è che finalmente si possa collaborare tutti insieme per fare in modo che il turismo possa diventare un volano di sviluppo capace di creare occupazione e benessere per tutti noi sardi. Noi ci prendiamo la responsabilità di diventare un soggetto aggregatore di azione sistemiche sollecitando e stimolando la discussione con tutti gli stakeholders. Il Meet Forum sotto questo punto di vista organizzato in partnership con Sardegna 2050 è stato ideato con questo spirito e le prime due edizioni hanno confermato che questa esigenza è sentita da tutti gli operatori.

**D5) Il turismo può essere il vero motore di cambiamento e può garantire un effetto di traino significativo per agroindustria, artigianato e servizi?**

r: Se guardiamo i numeri assoluti degli occupati a Malta (oltre 45.000) e Baleari (180.000) rispettivamente 2 volte e 6 volte gli occupati che ha la Sardegna, si possono intuire le potenzialità che ha il settore.

Far crescere il turismo significa quindi avere più occupati, più PIL ma anche più clienti potenziali per settori tipicamente collaterali come i prodotti artigianali e dell'agro industria. Penso però che il tutto deve partire dagli operatori, non possiamo più aspettare la politica. Essa ha dimostrato di avere, e lo dico con molto rispetto, tempi non sempre compatibili con il mondo imprenditoriale. Credo molto nel sistema e nella capacità delle imprese di organizzarsi in particolare nelle funzioni di Marketing & Distribution, d'altronde non dobbiamo inventarci niente, è sufficiente vedere tanti esempi o scegliere di affidarsi ai

professionisti del settore (alcuni Destination Manager di fama internazionale li abbiamo avuti anche al Meet Forum di Orosei dello scorso ottobre).

**D6) Cosa cambieresti di questo percorso potendo tornare indietro e cosa ti rimproveri di aver potuto fare meglio?**

r: Cambierei tante cose, ho commesso tanti errori, probabilmente quello più grave è di non essermi imposto prima di sintonizzarmi in una frequenza diversa da quella milanese.

**D7) Il vostro valore aggiunto è anche pensare "local" in un mondo che globalizza e standardizza. I Travel Angels vanno in questa direzione?**

r: Certamente sì. Il nostro modello di business è completamente differente da quello dei grossi player generalisti, dai motori di prenotazioni, noi vogliamo – in un mondo digitale – restituire quell'umanità che fa la differenza. Proponiamo un mondo fatto di persone che ti trasmettono i nostri valori, le nostre passioni, le nostre esperienze. La grande sfida consiste nel rendere il nostro prodotto/servizio altrettanto competitivo in termini di prezzo. In questo senso con l'operazione di quotazione in Borsa speriamo che tutti gli operatori prendano consapevolezza del nostro ruolo all'interno del mercato sardo, partendo anche dalla considerazione che la sfida più importante della nostra destinazione, l'allungamento della stagione, non è perseguibile da un unico operatore.

**D8) Dopo Tiscali ci sono voluti molti anni per vedere un'altra azienda sarda alla Borsa di Milano. Ora i giovani sardi guardano a Massimiliano Cossu ed al suo team come ad un esempio da seguire. Vi sentite questa responsabilità e che consiglio vorresti dare ai ragazzi che oggi si stanno interrogando su che strada prendere?**

r: Parto dal presupposto che Portale Sardegna e quindi il sottoscritto deve ancora dimostrare molto, siamo stati bravi e

capaci nel costruirci questa grande opportunità, sta a noi sfruttarla per il meglio, pertanto ci sarà tempo per essere considerati come degli esempi, lo dico non perché non voglio prendermi questa responsabilità ma perché è indispensabile volare sempre basso e continuare a lavorare “a pancia a terra”. Ai giovani mi permetto di consigliare due cose molto semplici: vivete l’università con serenità ma certamente oggi più di ieri è indispensabile viverla come un’occasione per costruirsi una professionalità per un mestiere futuro di loro gradimento, se potete, fate delle esperienze all’estero oppure a Milano e poi se volete, abbiate il coraggio di tornare, con sacrificio e buona volontà è possibile farcela!

*Grazie Massimiliano e un grande in bocca al lupo a te e a tutta la squadra di Portale Sardegna*

*Lab Turismo di Sardegna2050*