

I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

Cassese, il genio dell'E-Commerce

«Voglio che il mio marchio "Power X" diventi indispensabile in Europa»

È l'amministratore unico di "PC Distribution Spa", azienda che commercializza articoli a marchio "Power X" e distribuisce all'ingrosso materiale informatico (prevalentemente Telefonia-Hardware-Software) di altre marche non in concorrenza con il suo brand. L'azienda è dotata di un laboratorio tecnico in grado di fornire un servizio di assistenza specializzata su hardware e software, inclusi componenti elettrici e telefonia. Nel comparto servizi, "PC Distribution Spa" ha concluso importanti contratti con aziende come HS e ITS, leader nel settore "servizi". È dotata anche di logistica interna con magazzino di circa 300 mq da dove partono tutte le spedizioni. È presente da oltre 10 anni sulla piattaforma "eBay", di cui è "power seller" con più di 120.000 feedback positivi.

«Sono nato a San Giorgio a Cremano e ho vissuto a San Sebastiano al Vesuvio per circa 30 anni. Da ragazzino praticavo il nuoto alla piscina dello Sporting Club di San Giorgio. Mi piaceva anche il calcio e seguivo la squadra del Giugliano per un quotidiano locale. Terminato il praticantato diventai giornalista pubblicista. Dopo la maturità scientifica m'iscrissi all'università Suor Orsola Benincasa al corso di laurea di Conservazione Beni Culturali. Ma mi accorsi che lo studio non si conciliava con il mio carattere. Sono un creativo e una persona particolarmente attiva e quindi volli calarmi immediatamente nel mondo del lavoro. Appena quindicenne mi ero "inventato" un'attività in casa: vendevo abiti nuovi e usati sia direttamente che tramite internet. Li acquistavo prevalentemente al mercato di Pugliano conosciuto meglio come "mercato di Resina". Era il periodo in cui faceva la sua apparizione in Italia l'E-Commerce di cui sono stato tra i primi utilizzatori. Solo pochi anni prima negli Stati Uniti, a Seattle nello Stato di Washington, Jeff Bezos aveva fondato Amazon.com, che inizialmente fu una libreria online, seguito a distanza di un anno da Pierre Omidya che aveva fondato, sempre negli USA a San Jose, in California, la piattaforma di vendita e aste on line eBay».

Quale lavoro decise di fare?

«La musica mi è sempre piaciuta molto e avevo la fortuna che mio padre Bernardo gestiva una discoteca a San Giorgio, "Etnya Disco Club". Gli dissi che volevo fare il direttore artistico e il pierre del locale e organizzare eventi e serate. Era un grande uomo, capì quali erano le mie attitudini e aspirazioni di vita e acconsentì senza farmi domande. Avevo in lui un grande punto di riferimento perché mi dava i consigli giusti quando mi trovavo in difficoltà. Arrivò al punto da lasciarmi condurre da solo tutta la gestione dell'attività. In un primo momento ci rimasi male perché mi sentii abbandonato, ma dopo capii l'importanza del suo comportamento: voleva che imparassi ad assumermi ogni responsabilità e a trarre esperienza dagli errori che avrei inevitabilmente commesso. Mi formai, giovanissimo, come imprenditore. Quando nel 2016 è venuto a mancare ho sofferto moltissimo perché avevo perduto un genitore e un mentore ma il suo ricordo mi accompagna nella mia quotidianità».

Quanto tempo ha lavorato nella discoteca?

«Due anni. Contemporaneamente, però, avevo realizzato il mio sogno: fondai nel febbraio del 2007 un'azienda, la "PC Distribution srl" a socio unico. Ormai la discoteca aveva espresso tutte le sue potenzialità e bisognava rinnovarla. Dopo poco tempo papà decise di chiuderla e io mi dedicai a tempo pieno alla mia creatura».

Di che cosa si occupava inizialmente l'azienda?

«Di distribuzione di prodotti per l'informatica».

Perché scelse quel settore merceologico?

«Alla base c'era la passione che avevo da piccolo per la tecnologia e per il computer. Smanettavo con disinvoltura sul "Commodore 64" già a dieci anni e lo utilizzai, poi, per la vendita in casa dei capi di abbigliamento nuovi e usati. Feci anche dei corsi di approfondimento per cui ero diventato molto bravo. Poi papà mi presentò un suo amico che aveva un'azienda nel settore dell'informatica in Puglia e intratteneva rapporti commerciali con la Cina. Da uomo di grande esperienza intuì le mie potenzialità e a mar-



● Pasquale Cassese. L'amministratore di Pc Distribution Spa

zo sempre del 2007 mi portò con lui a Shenzhen nella provincia di Guangdong. È la porta tecnologica della Repubblica Popolare Cinese, la capitale dell'hi tech. Ci rimanemmo un mese».

In quell'occasione conobbe un personaggio molto importante. Chi?

«Il titolare della Harvey and Selina Ahcoof international co Ltd, un colosso del settore. Mi fece da "apripista" e tutt'ora mantengo rapporti commerciali con la sua azienda».

Quale fu il primo prodotto che acquistò?

«Il case, il contenitore al cui interno vengono assemblati i componenti principali di un computer. Ne ordinai un notevole quantitativo, feci apporre il mio marchio "Power X" e quando arrivarono al porto di Napoli li ritirai e li stoccai in un seminterrato di proprietà di mio nonno. Redassi il mio primo listino e iniziai la mia avventura di distributore».

Come si procurò i clienti?

«Mi ero già creato un piccolo zoccolo duro di rivenditori ai quali distribuire il prodotto ma poi mi caricavo in auto il "campione" e andavo in giro in lungo e in largo in cerca di nuovi acquirenti. L'esperienza maturata con mio padre all'Etnya Disco Club e quella in Cina furono fondamentali perché riuscii a coniugare l'arguzia del napoletano con la tenacia del cinese che è capace di portare avanti una trattativa per ore senza mai demordere e centrare l'obiettivo. Divenni ben presto un ottimo venditore e, poi, fu tutto in discesa perché il mio prodotto si vendeva da solo per la sua alta qualità».

Audace fortuna iuvat, mai così vero perché dopo pochi mesi "sbarcò" in Romania e aprì un altro importante mercato...

«Fu grazie sempre all'amico di mio padre che mi invitò ad andare con lui a Timisoara e poi a Brasov. Si svolgeva un'importante fiera di tecnologia e lui era in ottimi rapporti commerciali con i responsabili della catena Auchan. Proposi come prodotto i mouse perché lui non li trattava. Ne vendetti un quantitativo tale da riempire sette container. Li commissionai sempre in Cina con il mio marchio "Power X". Giunti a Napoli, li feci trasportate con dei camion in Romania. Gli affari andavano a gonfie vele al punto che nel 2008 decisi di ritornarci e di fermarmi per sette mesi. Presi in fitto una casa a Bucarest che diventò la mia base operativa. Mandavo gli ordini via mail a Napoli a un mio collaboratore che poi organizzava la spedizione. Imparai anche a parlare correntemente il

rumeno, lingua che si aggiunse all'inglese che mi serve per dialogare con i cinesi».

Rientrato a Napoli, tramite un suo cliente e amico, conobbe un grosso distributore di Salerno che operava in Sicilia....

«Aveva molti anni più di me e perciò meritava tutto il mio rispetto e la massima attenzione per quello che diceva e per come operava. Anche lui mi ha insegnato molto e mi ha dato la possibilità di entrare in contatto con la sua vasta clientela per due prodotti che non trattava: i mouse e le tastiere, che così entrarono per la prima volta nel mio listino, sempre con il marchio Power X».

Ma il seminterrato del nonno era ancora sufficiente come deposito?

«Non più per cui presi un grande capannone a Panticelli e trasferii merci, logistica, uffici, incluso il mio, e iniziai anche la vendita al banco. Il catalogo e il listino si erano arricchiti dei componenti dell'hardware e del software, a partire dalla scheda madre, e aggiunsi tutta la cavetteria per il digitale. Creai una rete di vendita specializzata grazie anche a venditori esperti che preferirono lasciare alcuni miei concorrenti per venire a lavorare con me. Fu un momento molto importante perché con loro aumentai il mio portafoglio clienti. La sede legale l'ho mantenuta a Roma perché gestiamo in subappalto per conto di Vodafone e Poste Italiane la manutenzione e la sostituzione dei loro modem su tutto il territorio nazionale».

Successivamente una decisione molto importante: si lanciò nel mondo dello smartphone....

«Tramite la piattaforma "eBay" cominciammo a vendere gli smartphone dei marchi più importanti. Ci fornivamo dalla Germania dove ci sono i maggiori distributori di telefonia dell'intera Europa. Eravamo capaci di avere anche prodotti in anteprima di ultima generazione grazie alla sottoscrizione di accordi di notevole rilevanza. Il nostro fatturato aziendale cominciò a crescere in maniera esponenziale al punto che, nel 2017, il responsabile di eBay Italia mi invitò a Milano a un meeting in quanto ero entrato nel novero dei "power seller", i migliori venditori».

Che cosa accadde?

«Mi proposero delle soluzioni per vendere meglio e interagire in maniera più proficua con loro attraverso la piattaforma. Sottoscrissi un importante contratto che, tra l'altro, prevedeva che i nostri case fossero personalizzati con il logo eBay e con quello PC Distribution. Eravamo diventati partner ufficiali di eBay Italia. Oggi lo siamo di eBay Europa».

L'anno successivo, un altro grande traguardo con il colosso statunitense. Quale?

«Fui convocato a Milano e mi "imposero" di fare fatturati molto importanti. Rimasi impaurito per le cifre ma non mi tirai indietro e accettai. Andai ben oltre l'obiettivo che mi era stato assegnato perché raddoppiai la cifra per cui mi ero impegnato. Questo risultato straordinario mi aprì le porte del gotha della piattaforma creata da Pierre Omidyar per cui partecipo alle riunioni di vertice in cui si determinano le strategie del compartimento tecnologico di eBay Italia».

Qual è l'ultimo prodotto che ha lanciato sul mercato?

«Un power bank di 30.000 mah. È rivoluzionario perché consente otto ricariche al giorno e si scarica in una settimana. L'ho progettato io stesso nel periodo del lockdown. La distribuzione la facciamo seguire in Germania da una importante azienda tedesca».

Il prossimo obiettivo che si è fissato?

«Ho 35 anni e ho tanto voglia di crescere ulteriormente. Con il mio staff sto studiando su vari progetti da realizzare nel medio termine. Attualmente è in atto la realizzazione un piano aziendale per "aggre-dire" tutta l'Europa affinché il marchio "Power X" diventi un elemento indispensabile sia nell'ambito domestico che in quello del lavoro. Per raggiungere l'obiettivo sto valutando l'idea di creare un crowdfunding ad hoc. Successivamente, entro il 2022, intendo quotare la società in Borsa per rafforzare la leadership a livello internazionale».