



## Imprenditore seriale

Nato il 14 maggio 1964 in Svizzera da genitori immigrati italiani, Claudio Cisullo ha sviluppato fin da giovane una solida base fatta di disciplina, ambizione e determinazione. Queste esperienze formative hanno plasmato il suo approccio alla leadership e alle decisioni strategiche, spingendolo a creare imprese e piattaforme di investimento capaci di generare un impatto duraturo nel tempo.

Claudio Cisullo è padre di tre figlie. Pur mantenendo la sua vita privata prevalentemente lontana dai riflettori, la famiglia rappresenta per lui un pilastro fondamentale, accanto all'impegno imprenditoriale e alla responsabilità professionale.

È pilota di auto da corsa con licenza ufficiale e pilota di elicotteri, attività che riflettono il suo profondo impegno verso la precisione, la gestione del rischio e la disciplina — qualità che si rispecchiano anche nel suo percorso professionale.

Nel tempo libero è inoltre un appassionato golfista,

sport che sottolinea ulteriormente la sua concentrazione, il pensiero strategico e l'apprezzamento per una performance fondata su rigore e controllo.

Con una carriera che abbraccia quasi quattro decenni e un'impronta globale come imprenditore seriale e investitore di *privat Equity*, Claudio Cisullo è Fondatore e Presidente di CC Trust Group AG, il suo family office con investimenti diversificati nei settori delle biotecnologie, delle materie prime, del *leisure*, dell'industria farmaceutica, dei servizi professionali, dell'immobiliare e della tecnologia.

Oltre a guidare le attività di investimento di CC Trust Group, Claudio Cisullo ricopre diversi incarichi come consulente strategico e membro del consiglio di amministrazione in organizzazioni internazionali, tra cui Ringier AG, la più grande azienda mediatica svizzera. È inoltre Lead Independent Director dell'FC Zürich (FCZ).

# Un NO è solamente l'inizio di una negoziazione

**Q**uando guardo fuori dalla finestra di casa mia e la nebbia copre tutto, mi viene sempre da sorridere. In una giornata limpida, posso indicare con il dito, laggiù in fondo, l'ospedale dove sono nato, il 14 maggio 1964, a Muri, in Argovia. È un pensiero che mi emoziona ogni volta. Ancora più sorprendente è prendere atto che la casa che ho costruito molti anni dopo – l'ultima che

ho costruito – si trova esattamente sulla collina che domina quel luogo. Non me ne sono reso conto quando ho acquistato il terreno. L'ho scoperto solo dopo. Mi piace pensare che non sia una coincidenza. Piuttosto il simbolo che si può partire da una valigia e costruire un impero personale.

È come se la vita avesse chiuso un cerchio senza che io me ne accorgessi.

## Sono figlio di emigrati lucani

Sono figlio di immigrati italiani, lucani per la precisione, provenienti dalla provincia di Potenza e da quella di Matera. Fine anni '50. La Svizzera rappresentava lavoro, stabilità, futuro. L'Italia del Sud rappresentava fatica, scarsità, poche opportunità. I miei genitori arrivarono con una valigia e con il coraggio di chi non ha alternative.

Non erano giovanissimi senza responsabilità. Avevano già dei figli. Mio padre era piastrellista, ma in Svizzera fece prima il muratore, perché l'immigrato non sceglie: prende ciò che trova. Mia madre lavorava in una fabbri-

ca di plastica. Lavoravano entrambi duramente, sperando in un futuro migliore.

Prima di stabilirsi definitivamente in Argovia si fermarono a Sargans nel Canton San Gallo. Una delle mie sorelle è nata a Walenstadt nel 1962. Io arrivai due anni dopo. Sono il più piccolo. Ho un fratello e altre due sorelle molto più grandi, nati in Italia. Quando ero bambino, loro erano già quasi adulti. Io sono cresciuto in mezzo a due generazioni: quella dei sacrifici e quella della speranza.

## Due mondi dentro di me

A casa si parlava italiano. Fuori, solo svizzero tedesco. Io vivevo costantemente tra due identità.

I miei genitori non parlavano bene la lingua locale. Io sì. Io ero il ponte. Traduttore, mediatore, interprete emotivo e culturale. Senza rendermene conto, stavo sviluppando una competenza che mi avrebbe accompagnato per tutta la vita: la capacità di muovermi tra mondi diversi.

Quando avevo circa otto o dieci anni, mio padre, che nel frattempo era diventato indipendente come piastrellista, fece un passo decisivo: chiese la naturalizzazione. All'epoca gli italiani non erano ben visti. C'erano pre-

giudizi, diffidenza. Avere un passaporto svizzero significava dignità, opportunità, meno porte chiuse.

Diventando lui svizzero, lo diventai automaticamente anch'io. Non ho mai avuto un passaporto italiano. Non sono mai stato registrato ufficialmente in Italia, neppure nel paese di mio padre, San Mauro Forte.

Eppure, il sangue è italiano. Il temperamento, la passione, l'energia vengono da lì.

La disciplina, la precisione, il pragmatismo sono svizzeri. Dentro di me queste due forze non si sono mai scontrate. Si sono completate.

## La povertà come carburante

Non siamo cresciuti nel comfort. Non c'era carne ogni settimana. Non c'erano vacanze. Non c'erano regali superflui. Abitavamo in un appartamento semplice, tipico delle famiglie immigrate dell'epoca. Ricordo l'umidità sui muri, la sensazione di provvisorietà. Ricordo anche una cosa molto chiara: io non volevo restare lì.

I miei genitori lavoravano tutto il giorno. Io giravo per il paese da solo già a tre o quattro anni. Oggi sarebbe impensabile. Allora era normale. Ho visto cose, ho imparato a difendermi, ho capito presto che il mondo non ti regala niente.

Quella è stata la mia vera scuola. Non solo la scuola pubblica svizzera – che frequentavo regolarmente – ma la scuola della strada, della responsabilità precoce.

Non ero uno scolaro brillante. Non perché non fossi capace, ma perché la mia testa era altrove. Il calcio era la mia ossessione. In ogni fotografia della mia infanzia c'è un pallone. Giocavo appena potevo, ovunque. Sognavo di diventare calciatore. La scuola mi annoiava: pensavo che quello che dicevano lo sapessi già.

Accanto al calcio, crescendo c'erano i motori. Mi sono appassionato ai go-kart. Il rumore, la meccanica, il movimento. E poi l'elettronica. Un amico italiano aveva un padre che lavorava con componenti elettronici. Io osservavo, smontavo, rimontavo. Imparavo facendo. Nessuno mi insegnava formalmente. Era pura curiosità. La povertà non mi ha causato vittimismo. Mi ha creato fame.

## Il coraggio di espormi e il senso di autonomia

A circa dieci anni ho iniziato a fare il chierichetto. Quell'esperienza mi ha dato più di quanto allora potessi capire. Disciplina. Presenza. Sicurezza.

Ricordo ancora quando, a dodici o tredici anni, tenni un discorso davanti a circa 300 persone in chiesa. Non tremavo. Non avevo paura. Mi sentivo vivo.

Oggi capisco che lì è nata una parte della mia identità: la capacità di parlare in pubblico, di guidare, di espormi. Quando volli la mia prima bicicletta, capii che non sarebbe arrivata per magia. Così iniziai a consegnare gior-

nali. Tagliavo l'erba. A fare piccoli lavori.

Con quei soldi comprai la mia bicicletta. Poi il mio primo impianto stereo. Addirittura, contribuì alla scuola di mia sorella. Quella sensazione – guadagnare qualcosa con le mie mani – fu potentissima. Non dipendere. Non chiedere. Creare.

Già da adolescente facevo mille cose contemporaneamente. Non ero mai focalizzato su una sola attività. Era come se dentro di me ci fosse un motore sempre acceso.

## Apprendistato ribellione rischio e identità

Scelsi un apprendistato in elettro-tecnica, dopo aver fallito un primo tentativo in una fabbrica di biciclette. Non faceva per me. La pratica la facevo in una fabbrica di motori elettrici. Il proprietario vide qualcosa in me: velocità, intelligenza pratica, capacità di comunicare in italiano. Mi portò per due settimane in Ticino per coordinare attività in una nuova fabbrica. Avevo sedici anni. Mi portò con la sua Mercedes. Per me era un altro mondo. Feci il lavoro come meglio potevo. Fu una delle prime volte in cui qualcuno esterno alla mia famiglia credette davvero in me.

Come spesso accade ai giovani, appena adolescente, mi prese la smania di avere una macchina. Non avevo an-

cora la patente, e con un amico comprai una macchina usata, semi sgangherata, tutta da sistemare. Un giorno la provammo nel bosco. La polizia ci vide e ci intimò di fermarci. Io accelerai. Il cofano si sollevò perché non l'avevamo fissato bene. Fine della fuga. Arrestati. Genitori coinvolti. Non fu un momento piacevole.

Oggi sorrido. Ma lì c'era già qualcosa: il coraggio di rischiare. Forse incosciente, ma reale. Io non ero fatto per stare fermo. Comunque, la patente poi l'ho fatta e mi sono comprato la mia prima macchina: una Fiat Ritmo.



Il calcio era la mia ossessione. In ogni fotografia della mia  
infanzia c'è un pallone. Giocavo appena potevo, ovunque.  
Sognavo di diventare calciatore

# Il computer, il Commodore 64 e la conferma

Finito l'apprendistato, mi guardai in giro. Sapevo che avrei avuto difficoltà a trovare un posto di lavoro che mi andasse bene, perché di una cosa ero convinto: non c'è un capo che io possa accettare. E forse non c'era un capo che avrebbe potuto accettare me.

Era l'epoca del Commodore 64. Lo comprai in kit. Lo montai. Imparai il linguaggio di programmazione BASIC da solo. Un amico mi coinvolse nella vendita di computer. Così entrai in contatto con una società di Zurigo che si chiamava Panatronic e importava componenti elettronici.

Nel 1984, a vent'anni, mi proposero di gestire una divisione autonoma per l'importazione e la vendita di monitor monocromatici, che si stavano diffondendo sul

mercato svizzero. Inizialmente mi avrebbero pagato a cottimo, in base al numero di monitor venduti: rischio minimo per loro, massimo per me. Accettai. Il primo giorno mi consegnarono 4 monitor e mi dissero *“stasera quando torni se li hai venduti ti paghiamo”*. Tornai a mezzogiorno con i soldi. I computer li avevo venduti.

Nel giro di un anno arrivai a fare un fatturato a quasi 10 milioni. Erano altri tempi, altri prezzi, ma era comunque una cifra enorme. Per un ragazzo figlio di immigrati, era qualcosa di enorme. Non era solo denaro. Era una conferma.

Avevo capito una cosa: io non ero fatto per lavorare per qualcuno. Io ero fatto per costruire.

## Le tre promesse che mi sono fatto

Dentro di me avevo tre motivazioni chiare che mi spingevano a diventare un imprenditore:

1. Non volevo un capo.
2. Volevo una vita migliore di quella in cui ero cresciuto.
3. Non volevo aspettare 65 anni per andare in pensione e godermi la vita.

La prima cosa che mi posi come obiettivo fu di acquistare una casa: rappresentava stabilità. Successo. Rispetto. A 23 anni trovai una casa a schiera. Non avevo il capitale sufficiente, ma una banca regionale credette in me. Il direttore abbassò la valutazione per facilitare l'acquisto. Così la comprai.

Per me non era solo un immobile. Era la prova che il figlio di immigrati, cresciuto in povertà, poteva cambiare la propria traiettoria di vita. In sostanza il proprio destino.



Con le mie tre figlie:  
Jennifer, Stefanie e Vanessa

## Tutto molto in fretta

Mi sono sposato a ventiquattro anni. A venticinque è nata Jennifer, nel 1989. Se oggi ripenso a quel periodo, mi rendo conto di quanto fossi giovane e allo stesso tempo già carico di responsabilità. Ero marito, padre, imprenditore. Non c'è stato un vero passaggio graduale dall'essere ragazzo all'essere uomo: è successo tutto in fretta, senza che me accorgessi.

Lavoravo già intensamente nel settore dei computer e dei componenti elettronici. Non era un hobby, non era un tentativo: era una missione. Ero in società con un'azienda affiliata alla Panatronic, che poi avrei acquistato. Muovevo i primi passi strutturati nel business, ma dentro avevo già una visione molto più grande.

Jennifer è nata mentre io ero sempre in viaggio. Germania, Austria, Spagna, Europa in generale. Non avevo “troppo tempo” per la famiglia – ed è una frase che pesa dirla. Non perché mancasse l'amore, ma perché mancava il tempo materiale. Ero sempre in fase di crescita, sempre in espansione.

Vivevamo a Niederrohrdorf, in Argovia. In quella casa è nata anche Stefanie la mia seconda figlia. Due bambine, una famiglia giovane, una vita che correva veloce. Siamo rimasti lì sette anni. Sette anni che per me sono passati in un baleno attraversati in modalità di accelerazione costante.

Io sono sempre stato uno che non si accontenta. Quando la casa è diventata stretta, non solo fisicamente ma simbolicamente, abbiamo comprato una bifamiliare più grande a Othmarsingen, con un giardino ampio. Più spazio per le bambine, più spazio per sognare.

Poi è arrivata Vanessa. La terza figlia. Oggi ho tre nipoti. Quando mi ascoltano raccontare le mie storie, vedo nei loro occhi una miscela di stupore e incredulità. Per loro il nonno è quello che ha una *Formula 1* in garage. Ma dietro quella macchina c'è un percorso di sacrifici, rischi e notti insonni.

one  
UNITED PROPERTIES



## Gli anni Novanta: quando l'Europa non bastava più

All'inizio degli anni '90 ho capito una cosa fondamentale: se vuoi crescere davvero nel settore tecnologico, devi guardare all'Asia.

Così, tra il 1992 e il 1993, ho aperto la prima filiale a Taiwan. Panatronic era già entrata in Germania, con attività in Austria e Spagna. La struttura stava diventando internazionale.

Taiwan non era solo un'espansione geografica. Era una scelta strategica. Produzione, componentistica, velocità, costi. Ho sempre cercato di anticipare i movimenti del mercato.

Il 1997 è stato un anno spartiacque. L'azienda, che ormai mi apparteneva, era cresciuta enormemente. Ave-

vamo presenza ovunque. A quel punto mi trovai davanti a una scelta cruciale: fare un'IPO (Offerta Pubblica Iniziale) o restare indipendente. All'epoca l'IPO non era come oggi. Quotarsi in borsa significava perdere il controllo, dover rispondere a logiche finanziarie che non sempre coincidevano con la visione imprenditoriale. Io non volevo diventare un manager di qualcosa che avevo creato con il sangue.

Ho scelto di non quotarmi in borsa.

Molti mi dissero che era un errore. Ma io ho sempre preferito comandare la nave, non fare il passeggero di prima classe.

## Costruire valore: brand, volumi e idee fuori schema

In quegli anni ho lanciato la Computer Cash & Carry, un modello di vendita simile a MediaMarkt. Un'azienda separata, mia. Volevo testare il retail diretto su larga scala. Parallelamente ho creato il brand Mandax. Computer a marchio proprio. In Svizzera era molto conosciuto. Eravamo concorrenti diretti dei grandi operatori tipo IBM. La produzione la facevamo internamente. Avevo un intero piano dedicato all'assemblaggio. Controllo totale sulla qualità e sui margini.

Poi i costi del lavoro in Svizzera sono saliti. Decisione razionale: spostiamo l'assemblaggio a Taiwan. Non era una questione emotiva, era matematica.

L'idea che ha cambiato i volumi è stata quella delle "*Mitarbeiter Aktionen*". Sono andato dalle grandi aziende – Roche, per esempio – e ho proposto: metà del computer lo paga il dipendente, metà l'azienda. Risultato? I collaboratori imparavano a usare il computer anche per lavoro, le aziende modernizzavano il personale, io aumentavo enormemente le vendite.

Era semplice. Ma potente.

Io ho sempre creduto che le idee migliori siano quelle che sembrano ovvie solo dopo che qualcuno le ha fatte.



Il mio primo incontro con l'ex cancelliere tedesco Gerhard Schröder a Basilea. Partecipavo ad un evento in suo onore, organizzato dalla Posta svizzera, di cui ero consulente

## Da zero a cento milioni: la disciplina dell'esecuzione

Poi è arrivata ACS, azienda di cartucce per stampanti. Partita da zero. Un potenziale socio voleva che io entrassi nella sua struttura. Gli ho risposto: “nel caso, sei tu che diventi socio nella mia.” In sei-sette anni abbiamo raggiunto 100 milioni di fatturato.

Ho ottenuto la concessione Hewlett Packard in mezzo a concorrenti consolidati. Ma io non ho mai guardato chi c'era già sul mercato. Ho sempre guardato dove volevo arrivare. La crescita non è fortuna. È struttura, disciplina, controllo dei dettagli. E io sono ossessionato dai dettagli.

## Cipro: quando una vacanza diventa un'opportunità

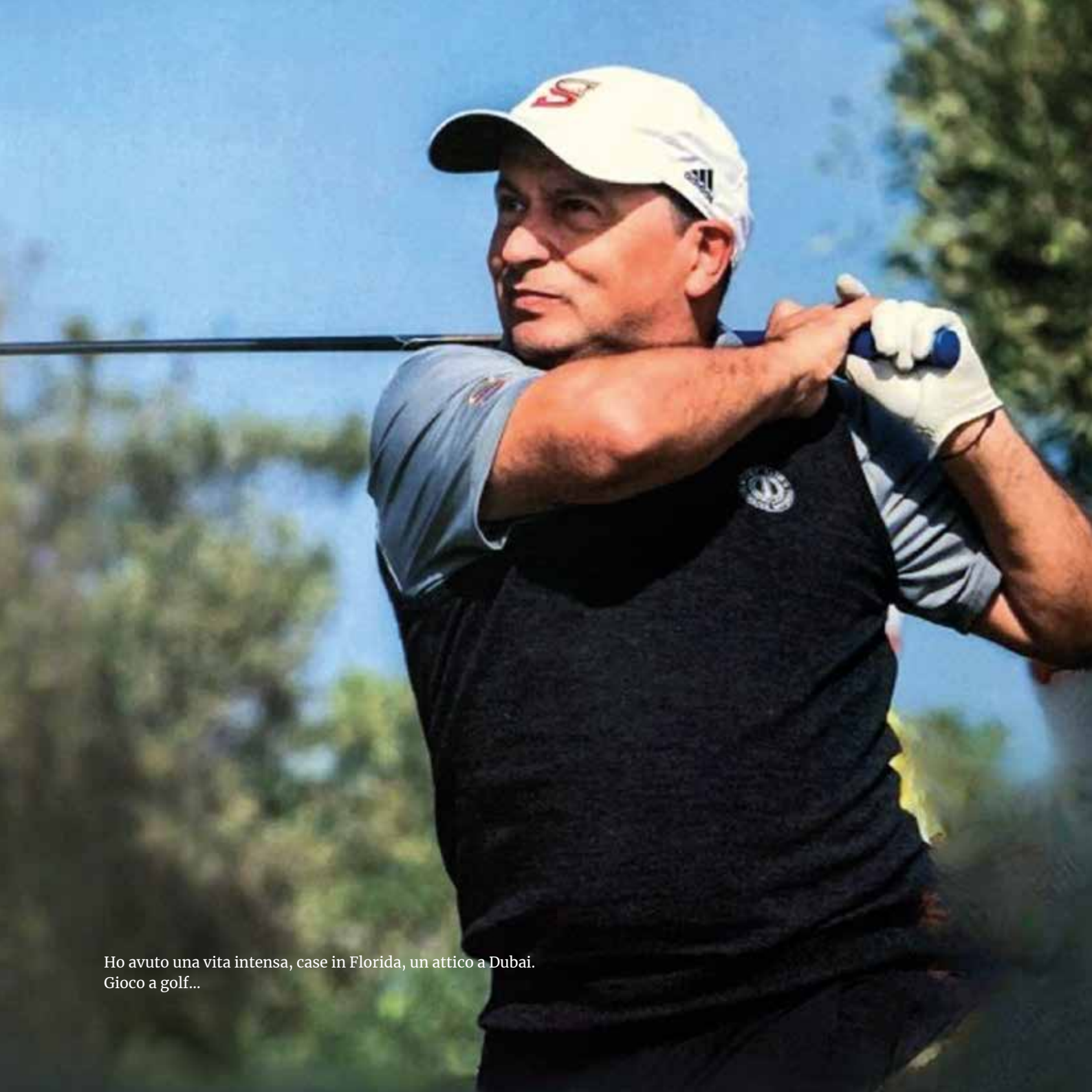
Verso la fine degli anni Novanta sono andato con la mia famiglia in vacanza a Cipro. Da lì sono tornato con una concessione esclusiva di 15 anni per una pista di go-kart.

Tutto è iniziato un giorno in cui volevo affittare una macchina. Davanti ad uno di questi *rent a car*, ho visto una beach buggy, decisi che avrei voluto proprio quella. Il proprietario mi disse che non si poteva affittare, perché era la sua auto personale. Io gli risposi: “*Nella vita tutto è possibile. È solo una questione di prezzo.*”

Parlando, scoprimmo che avevamo interessi calcistici comuni: lui era stato un giocatore professionista e io a quel tempo sponsorizzavo il FC Baden, squadra che aveva acquistato come giocatore uno dei suoi migliori amici. A quel punto, affittare la beach buggy non fu più un problema. Ma quello che si rivelò più interes-

sante fu sapere da lui, su mia richiesta, che a Cipro non c'era una pista di go-kart, fin da piccolo una delle mie passioni. Pensai che la si potesse costruire. Appurato che quel mio nuovo conoscente aveva buoni contatti a livello ministeriale nella capitale Nicosia, nel giro di 24 ore abbiamo ottenuto un incontro e in poco tempo anche tutti i permessi necessari e una concessione valida per 15 anni. Abbiamo acquistato il terreno adatto e costruito la prima pista di go-kart a Cipro con tecnologia svizzera. Subito dopo abbiamo acquistato altro terreno e abbiamo realizzato *Waterworld*: all'epoca il più grande parco acquatico d'Europa. Esiste ancora oggi.

Da un'intuizione in spiaggia a un'infrastruttura multimilionaria. Io non pianifico tutto a tavolino. Io vedo opportunità e le prendo.



Ho avuto una vita intensa, case in Florida, un attico a Dubai.  
Gioco a golf...

## Vendere, perdere, riprendere

Ho venduto Panatronic a Corporate Express, gigante americano quotato in borsa. Sono entrato nel loro board. Loro facevano acquisizioni a raffica: 100 in un anno in Europa. Crescita finanziaria, non industriale.

Con la nuova gestione, nel giro di due anni dopo, Panatronic andò in crisi. In quanto quelli che l'avevano acquistata, per una semplice speculazione finanziaria, non se n'erano per nulla occupati e il management che gestiva l'azienda, ed era rimasto lo stesso di quando il proprietario ero io, voleva andarsene, oppure sperava che io la ricomprassi.

Sono volato a Denver, dai nuovi proprietari, visto che ero nel loro board. Capii subito che loro non erano per

nulla interessati a rilanciare l'azienda, in quanto per loro si trattava solo di investimenti finanziari. Visto il mio interesse, mi proposero di riprenderla, chiedendomi però più di quanto avevano pagato. Ho risposto che non se parlava e che anzi: *“se me ne vado ora, il prossimo prezzo che sarò disposto a pagare sarà puramente simbolico.”*

Il management si dimise in blocco. L'azienda crollò. Io l'ho ricomprata a un prezzo ridotto. Ma questa volta ho coinvolto i manager come azionisti.

Nel 2010 l'ho venduta di nuovo a Swisscom. Due cicli completi. Creazione, vendita, riacquisto, rivendita. Nella mia vita, ho fatto oltre 150 operazioni di M&A. So leggere un bilancio come altri leggono un giornale.

## Da operativo a stratega

Nel 2011, all'epoca possedevo parecchie compagnie, ho deciso che non averi più voluto essere un CEO operativo. Solo *Executive Chairman* delle mie compagnie e *board member* in quelle degli altri.

Nello stesso periodo Oswald Grübel mi ha chiamato per aiutare UBS a sviluppare la transizione digitale. È nato così il *Digital Advisory Board* dell'UBS.

Da quel momento il mio raggio d'azione è diventato globale. Gli incontri importanti e le opportunità si sono moltiplicate senza che io le cercassi. Io non ho mai curato intenzionalmente il networking. Le relazioni nascevano, non perché le cercassi, ma perché accadevano e non ho mai recitato un ruolo: io sono sempre stato autentico.

Ricordo il mio primo incontro con l'ex cancelliere tedesco Gerhard Schröder a Basilea. Partecipavo ad evento in suo onore, organizzato dalla Posta svizzera, di cui ero consulente. Non l'avevo mai visto prima di persona. Quando sono entrato nella sala, con mia sorpresa, si è alzato per salutarmi. Aveva studiato il mio CV. Era rimasto colpito dalla mia storia: un figlio di emigrati italiani, partito da zero. È nata così un'amicizia. Era un *door opener* incredibile. Con lui accanto, le porte si aprivano.



... ho un brevetto da pilota, la licenza ufficiale come  
pilota di auto da corsa

## Lo stesso entusiasmo di quando avevo 40 anni

Oggi ho un family office con 16 compagnie. Le persone che collaborano, restano con me per anni. Non sono *greedy*, avido. Sono esigente, ma giusto, corretto.

Ho avuto una vita intensa, case in Florida, un attico a Dubai. Gioco a golf. Ho un brevetto da pilota, la licenza ufficiale come pilota di auto da corsa, guido personalmente il mio elicottero. Ho un'auto di Formula 1 in garage. È un simbolo, non un giocattolo.

Recentemente, complice l'amore mai dimenticato per il calcio, sono entrato nel board dello FC Zürich come *Lead Independent Director*. Mi piacerebbe contribuire a riportarlo al successo.

Oggi ho 62 anni. Non rallento la mia attività. Anzi. Le opportunità mi entusiasmano più ora che a 40 anni. Viste le mie origini e il mio percorso so benissimo qual è il valore dei soldi. Sono fedele alla mia regola, secondo la quale: il “no” non è mai una risposta definitiva. È solo l'inizio di una negoziazione.

Dentro di me convivono ancora quel bambino che giocava a pallone per strada e quell'imprenditore con la visione. Sono entrambi io.

## Le radici e il sangue

Sono figlio di emigrati italiani. A San Mauro Forte ci sono le mie radici, o meglio: quelle della mia famiglia d'origine. Per me è stato il luogo dove andavamo in vacanza: 1600 km in Renault 4 con mio padre che fumava come una locomotiva e mia madre che preparava panini e zuppa nel thermos.

L'ultima volta che ci sono andato avevo 17 anni, per il funerale di mia nonna.

Non ho più legami familiari stretti in Italia. Anche se in Italia ho molti amici e ci vado spesso perché l'Italia è molto bella.

In Svizzera sono nato, ci sono cresciuto, mi ha dato le opportunità, mi ha permesso di diventare quello che sono oggi. Ma le radici sono italiane. Se gioca l'Italia contro la Svizzera, io tifo per l'Italia.

... guido personalmente il mio elicottero.  
Sono fedele alla mia regola, secondo la quale:  
il "no" non è mai una risposta definitiva. È solo  
l'inizio di una negoziazione

