

# Due fratelli, un garage, la **musica** Il sogno americano? A Scandicci

Passione per i suoni e studi in ingegneria: inizia così l'ascesa alla Steve Jobs dei fratelli Lastrucci. Vent'anni fa costruivano sul tavolo della loro cucina, oggi hanno una filiale anche in California

**24**  
Milioni di euro il fatturato registrato dalla Power soft nel 2014

**60**  
Dipendenti nell'azienda creata da Luca e Claudio Lastrucci con Antonio Peruch

**55**  
Paesi del mondo in cui attualmente Power soft vende i propri prodotti

di **Giorgio Bernardini**

**D**al garage alla sede (di proprietà) in California. Una storia di successo, che sa di sogno americano e che con l'America finisce per intrecciarsi. Solo che è tutta made in Scandicci, dove vent'anni fa è nata Power soft. Quella piccolissima azienda a conduzione familiare esiste ancora, tuttavia l'anno scorso ha fatturato 24 milioni di euro. Il copione ha poco da invidiare a quello che ha ispirato le avventure di migliaia di inventori-imprenditori desiderosi di ripercorrere le orme di Steve Jobs. A partire da quel garage dove le passioni giovanili si trasformano nell'idea milionaria.

Siamo all'inizio degli anni Novanta: Luca e Claudio Lastrucci mischiano noia e passione per la musica con gli studi in Ingegneria. I due hanno una band, i «Noise gate», che si esibisce alle feste del circondario. La pulsione verso la qualità del suono incontra le competenze maturate negli studi. «La commistione fra queste due nostre attitudini — spiega Luca, oggi cinquantenne — ci ha portato a sviluppare soluzioni hardware e software, soprattutto nel campo del riconoscimento vocale ed in quello dell'amplificazione della musica». Le prime possibilità imprenditoriali si manifestano quando i due sono ancora giovanissimi, ma la strada per il successo è ancora lunga. Quando Luca torna dal suo dottorato di ricerca a Berkeley, Claudio — il fratello più piccolo — si è appena laureato. La sera i due vanno in garage e si divertono con l'ingegneria del suono assieme ad Antonio Peruch, un loro amico corso venuto a studiare a Firenze. Presto i tre diverranno fondatori di un'impresa che trasforma il passatempo nel lavoro della vita. «A un certo punto — racconta Luca



Un'immagine del Color Festival a Helsinki in cui Power Soft ha sperimentato il suo trasduttore M-Force. A destra, foto di gruppo in azienda



**Powersoft**

— abbiamo deciso di far diventare questo divertimento una cosa seria. Ci abbiamo provato». Il primo prodotto messo sul mercato sono sistemi automatici «ivr»: sistemi vocali interattivi, quelli che si usano al telefono dei centralini e convertono la voce in te-

sto. I primi clienti sono soprattutto aziende fiorentine e della provincia. Le cose sembrano funzionare, i tre si trasferiscono in un appartamento di tre stanze e cominciano a sviluppare altre idee, altre soluzioni: passano a progetti di amplificazione audio con

**Curriculum**

**Diventare preda perfetta**

Come lavorano il mondo dei cacciatori di teste lo abbiamo capito: devono trovare l'uomo giusto per il lavoro giusto. Ma come entrare nella loro «riserva di caccia»? Intanto serve una reputazione impeccabile (dal vivo e online). Poi, come spiega il libro «Come farsi cacciare dai cacciatori di teste» di Vito Gioia Attilio De Pascalis (ed. Sole 24 ore), al bando gli schiacciasassi: serve equilibrio tra lavoro e famiglia. (Ed.Lu.)

potenza enorme e di piccole dimensioni. Sembra un settore in crescita, ma le cose stentano a partire. «Era tutto costruito, brevettato e proposto da noi, che giravamo con la valigetta bussando alle aziende del territorio». Tuttavia pochissimi erano interessati al prodotto, c'era molta diffidenza. Fino a che un altro ingrediente tipico del sogno americano non si manifesta improvvisamente. «Ad un certo punto, nel 1996, un'azienda ci offrì uno spazio alla fiera Smau: fu un caso che fossimo lì, ma proprio in quei giorni passò un dirigente di una grande impresa che si interessò moltissimo al progetto. Ci inviò un suo responsabile commerciale e alla fine di una lunga trattativa ci venne commissionato un ordine importantissimo: il primo». I tre ragazzi, a questo punto, costruirono i prodotti da consegnare sul tavolo della loro cucina.

Il resto della storia è crescita e successi, quelli che hanno portato la Power soft ad avere oggi 60 dipendenti e a vendere i propri prodotti in 55 Paesi del mondo. Il padre dei due fratelli — dirigente del settore tecnico in pensione — è divenuto presidente della Spa fondata dai figli, che gli hanno offerto il posto in ragione della sua esperienza. Ma non basta: il regno dell'azienda di Scandicci si è spinto anche negli Stati Uniti, dove l'impresa toscana ha acquistato una ditta, divenuta Power soft America. Tutto viene prodotto in Italia, Luca Lastrucci è oggi l'amministratore delegato del gruppo, mentre il fratello Claudio è il responsabile Ricerca e Sviluppo. Tra i progetti economicamente più importanti — in chiave di crescita dell'azienda — c'è quello di creazione di «sistemi intelligenti per l'ottimizzazione dei percorsi degli autobus», una soluzione sviluppata per la società di trasporti pubblici Atm di Milano (è il progetto premiato in Europa per i cosiddetti «bus a chiamata»). «È stata un'idea importante perché ha dato birra all'azienda per continuare il suo percorso», chiosa Luca. La Power soft continua a registrare ogni anno una serie di brevetti in numerosi campi: ha anche una divisione che si occupa della tracciatura di mezzi mobili con sistemi satellitari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianni **Rodari**  
ILLUSTRAZIONI DI GIULIA ORECCHIA



**INVENTARE STORIE È UNA COSA SERIA**



**PER BAMBINI DI TUTTE LE ETÀ**

Corriere della Sera e La Gazzetta dello Sport presentano l'opera completa di Gianni Rodari, il narratore che più di ogni altro ha saputo parlare ai bambini di tutte le età. Trentadue volumi eleganti e coloratissimi resi ancora più preziosi dai disegni dei migliori illustratori italiani. Preparati a un viaggio senza ritorno nel mondo della fantasia!

**IL LIBRO DEGLI ERRORI È IN EDICOLA A €7,90\***

CORRIERE DELLA SERA  
La libertà delle idee

La Gazzetta dello Sport  
Tutto il rosa della vita

PERIODICO L'OPERA COMPLETA ONLINE SU **CORRIERE STORE**

LA COLLANA COMPLETA DI **STORIE** È GIÀ MEMBRATA DA **STORIE**

\*Cogni uscita in presenza di 7,90€, con il costo del acquisto, saranno clienti su 02.83707211