

m FASE DUE **AVVIO**

«La forza è nelle differenze, non nelle similitudini» *Stephen Covey*

NUOVI STILI › Impresa sociale	pag. 35
TREND › Pet business	pag. 42
BUSINESS IN 1 PAGINA › Le case cantoniere	pag. 48
DOVE TROVO I SOLDI › Equity crowdfunding	pag. 50
FARCELA SENZA BANCHE › In barba alla crisi	pag. 54
NEWS › Finanziamenti	pag. 56



Dal 18 al 20 marzo, a Milano, si tiene Fa' la cosa giusta!, la fiera degli stili di vita sostenibili.

Fai un'impresa BUONA & GIUSTA

C'è chi la chiama innovazione sociale, chi parla di business etici, chi di stili di vita sostenibili. Si tratta di fare impresa, facendo anche qualcosa di giusto. Ecco come

di Tiziana Tripepi, t.triepi@millionaire.it

segue ►►

MERCATO ATTRATTIVO: BUONI MARGINI E COSTI BASSI

questo un settore in cui ci sono effective possibilità di guadagno? «Sì» riprende Nannini. «Da una parte la domanda di questi beni e servizi arriva da persone con alta capacità di spesa, attratte da questo tipo di beni e disposte a pagare per essi un *premium price*. Dall'altra i costi operativi per produrli sono in genere più bassi: per fare un esempio, se una volta per coltivare in modo naturale senza pesticidi dovevi buttar via buona parte del raccolto, oggi esistono metodi di coltura alternativi e innovativi. Risultato: i margini sono interessanti». Alta è l'attenzione da parte degli investitori nei confronti di queste imprese. «Dovendo scegliere dove investire e, a parità di redditività, preferiscono farlo dove si crea un impatto positivo». Negli ultimi anni, addirittura, è emerso un nuovo concetto di investimento, *l'impact investing*, che consiste appunto nell'investire in nuove imprese che abbiano due caratteristiche: generino un ritorno finanziario e abbiano un impatto sociale, ma soprattutto innovino nell'offerta di nuovi prodotti e servizi per i nuovi bisogni».

ANCHE I GRANDI CI CREDONO

A tendere verso questo nuovo modello di sviluppo non sono solo le nuove imprese, ma anche quelle più mature, che non hanno la possibilità di cambiare radicalmente i loro modelli e così inseriscono innovazioni nei loro processi.

«Uno degli esempi più eclatanti è quello di Puma, che ha ribaltato il concetto di "scatola di scarpe"», spiega Nannini. «Invece di mettere le scarpe dentro a una scatola con un sacchetto di fianco, le hanno messe in un sacchetto che ha dentro una fascia di cartone che serve a evitare che si pieghino: il risparmio sull'acquisto di cartone è enorme (65% di cartone in meno, pari a 8.500 tonnellate di carta), oltre a quello sulle spese di spedizione (le confezioni pesano di meno) e sugli spazi (occupano meno spazio delle scatole)». Anche in questo caso dunque il risparmio porta margini più alti all'impresa. E a questo si aggiunge il beneficio in termini di sostenibilità ambientale.

★ Il packaging sostenibile, ideato da Puma, che ha ridotto del 65% il consumo di cartone.



★ Nella foto, David Zanoni (terzo da sinistra) con il suo team.

STORIA 2

Arriva l'energia 100% rinnovabile

Un nuovo operatore di energia elettrica sta nascendo sul mercato. Fornisce energia etica e sostenibile, cioè proveniente da fonti rinnovabili (eolico, fotovoltaico e idroelettrico) e da impianti sostenibili (non è detto che l'energia rinnovabile sia anche sostenibile). Ma soprattutto è una cooperativa che fa proprio un modello circolare tipico della sharing economy, fungendo da tramite tra soci-produttori e soci-consumatori. Dall'1 marzo partiranno le prime forniture, i clienti a oggi sono 400, ma stanno aumentando a un ritmo di 80-100 al mese. Si chiama enostra ed è stata fondata a luglio 2014 da Avanzi, Rete Energia ed Energoclub.

Diventare fornitori di energia elettrica: business possibile?

«Quello elettrico è un mercato complesso, dal punto di vista tecnico e degli adempimenti» spiega David Zanoni, Ad di enostra. «Abbiamo impiegato un anno e mezzo per ottenere tutte le autorizzazioni, le principali sono dell'ecosistema, la valorizzazione dell'energia elettrica e l'autorizzazione delle dogane. Carte, burocrazia, tempi lunghi».

Cosa fate in pratica?

«Acquistiamo energia solo da imprese e impianti che rispondano al nostro codice di sostenibilità. In genere sono piccoli produttori di fotovoltaico,

eolico, idroelettrico. Ma è soprattutto il nostro modello di impresa a essere innovativo: enostra non ha finalità lucrative e opera per favorire il passaggio dalle fonti fossili a quelle rinnovabili a partire dal basso, ma anche con servizi volti a ridurre i consumi dei nostri soci».

Ma come si fa a mettere in piedi un business così?

«Lavoriamo in quattro persone a tempo pieno, ma la squadra si sta allargando. Selezioniamo e valutiamo gli impianti di fornitura, poi li sottoponiamo a un comitato scientifico che valida il processo. Per l'acquisto dell'energia ci appoggiamo a un grossista».

Quali le difficoltà?

«La parte più complessa è la costruzione del modello operativo: cercare il grossista e fare le trattative, gestire i flussi di elettricità con il fornitore, definire i costi delle bollette, gestire i soci clienti. Per fare tutto questo ci appoggiamo a dei partner: uno ci ha fornito un software che calcola le bollette, per i rapporti con il cliente ci siamo rivolti a una cooperativa sociale. Sono tutti costi di servizio conteggiati nel bilancio annuale. E con il meccanismo del ristorante, gli avanzati di gestione saranno poi ripartiti tra i soci».

INFO: www.enostra.it

IN PRATICA COME SI ADERISCE A QUESTO PROGETTO

- Prima bisogna aderire alla cooperativa: la quota è di 125 euro, più un sovrapprezzo di 25 euro.
- Poi si chiede di cambiare fornitore. Per il momento il prezzo dell'energia è in linea con quello fissato dall'autorità, ma al crescere del numero dei soci si riduce: la differenza verrà riconteggiata per abbassare le bollette.