

sfide > idee di impresa

a cura di
Cristina Galullo e Silvia Messa
redazione@millionaire.it

PERCHE' CI PIACE

**METTE IN SALVO MOTO E
MOTOCICLISTI IN DIFFICOLTÀ.
MILLIONAIRE AVEVA SCRITTO
DELLA SUA IDEA, QUALCHE ANNO
FA. MA OGGI LUI VUOLE
MULTIPLICARE IL SUO BUSINESS.**



arriva il **SALVASCOOTER**

«Sono partito comprando un blocco di arretrati di *Millionaire*. Una ragazza li vendeva, su *Porta Portese*, giornale di annunci romano, e mi raccontò, soddisfatta, che vi aveva trovato ispirazione per un'attività tutta sua. Io l'idea ce l'avevo già, ma mi mancava un pizzico di motivazione in più. E la spinta a mollare l'impiego in banca, dove lavoravo da 22 anni». Sono parole di Carlo Marchesiello, 50 anni, romano. Il coraggio di lasciare il lavoro dipendente l'ha trovato nel 1999, quando è nato *Sos Soccorso moto*, un servizio di pronto soccorso per moto e scooter in difficoltà. «Avevo già avviato il servizio, continuando in contemporanea a fare anche lo sportellista. Ma dopo quattro anni di "prova", mi sentivo pronto per il grande salto». Il soccorso consiste nell'intervento con un furgone attrezzato, che preleva la moto in panne e la porta al meccanico scelto dal proprietario. Marchesiello non ripara, insomma, ma trasporta. «Non eravamo i primi, su Roma, anche se per un paio d'anni siamo stati anche monopolisti. Dai 400 interventi del primo anno, siamo arrivati ai 2.800 del 2001. Poi, dopo le Torri Gemelle, l'attività è un po' diminuita». Ma Marchesiello non si lamenta. La sua arma contro la concorrenza è la qualità: velocità di inter-

vento (da 50 a 150 minuti, a seconda del traffico), soluzioni per qualsiasi emergenza e soddisfazione del cliente. I problemi più comuni sono i guasti meccanici (50% dei casi), poi incidenti o ritrovamenti dopo un furto. In questo caso, la moto è stata forzata, quindi non può circolare. Marchesiello oggi ha due furgoni e un collaboratore. Il suo adesivo con logo e recapiti spicca nelle officine di molti meccanici. Sei, otto gli interventi che esegue ogni giorno. Il massimo del lavoro è a giugno e luglio, le tariffe partono da 45 euro più Iva. Ma Marchesiello pensa di essere pronto per cedere a partner commerciali la sua competenza e lo standard di servizio che ha messo a punto. Vorrebbe creare una rete Sos Soccorso moto, con centri affiliati in altre città, a partire da Firenze, Milano, Genova, Bologna e Palermo. «Gli investimenti per iniziare sono bassi: 25 mila euro per un furgone attrezzato, con un leasing a condizioni vantaggiose - spiega - e un ufficio in casa per cominciare. La redditività varia a seconda delle condizioni di traffico: più ce n'è, meno interventi si riescono a fare in giornata. Comunque, il mio fatturato medio mensile è di circa diecimila euro».

INFO: cel. 330 300411, Num. Verde 800 300411.



come ti spezzo le **OSSA**

PERCHE' CI PIACE

**HA INVENTATO UN
PRODOTTO ORIGINALE,
LEGATO A UN FATTO DI
COSTUME, CHE IN UN
ANNO HA FATTURATO
UN MILIONE DI DOLLARI.**

Il tacchino è una delle tradizioni gastronomiche a cui gli americani sono più affezionati. *Turkey* a Natale e Capodanno, il 4 luglio e il giorno del Ringraziamento. Un piatto classico cui si accompagna un'altra tradizione: quella di aggiudicarsi l'osso a forma di "V" del petto e spezzarlo formulando un desiderio. Ma chi la vince quando c'è solo un tacchino per tanti commensali e un solo ossicino della buona sorte?

Ken Ahroni (53 anni di Seattle, Usa) pensava che quel giorno ►►

►► del Ringraziamento del 1999 il privilegio di esprimere un desiderio rompendo l'osso spettasse a lui. Tanto più che festeggiava anche il suo 47° compleanno. Invece, si accontentò di soffiare sulle candeline della torta e cedette l'ossicino della buona fortuna al più giovane della famiglia, mentre una strana idea cominciava a frullargli in testa. «Da vent'anni dirigevo la mia agenzia di consulenza aziendale – racconta l'imprenditore – e quel giorno decisi di iniziare un nuovo business: **creare degli ossicini portafortuna artificiali, per dare l'opportunità a tutti (vegetariani compresi) di godere di questa tradizione.** Dopo sei mesi di sperimentazione con diversi materiali plastici, riuscii a ottenere la formula giusta. Avevo creato un prodotto sintetico che imitava perfettamente il tipico rumore della rottura dell'osso».

Nel 2004, dopo aver testato i suoi originali portafortuna sul mercato, cedette le redini della vecchia azienda e fondò Lucky Break Wishbone, che oggi produce 30 mila pezzi al giorno e ha fatturato circa un milione di dollari nel 2005. Chi sono i suoi clienti? Supermercati e negozi specializzati in articoli per feste, negozi di alimenti naturali e per vegetariani, aziende che vendono per catalogo, siti e agenzie specializzati in eventi e matrimoni. E tutti coloro che non aspettano le feste comandate per esprimere un desiderio.

INFO: www.luckybreakwishbone.com



A destra, il biotecnologo Garth Cambray con i suoi dipendenti.



PERCHE' CI PIACE

GRAZIE ALLA TECNOLOGIA MODERNA, UN BIOTECNOLOGO HA RISCATTATO UNA BEVANDA TRADIZIONALE DESTINATA A SCOMPARIRE.

MIEL d'Africa

Ogni Paese ha una sua bevanda tipica. In Sud Africa si chiama "iQhilika", ha origini che risalgono alla preistoria, è a base di miele fermentato ed è moderatamente alcolica. Oggi, 20 mila anni più tardi, il biotecnologo Garth Cambray (29 anni) la produce con sistemi moderni e la commercializza in tutto il mondo. E l'obiettivo non è solo il business. Ha fondato nel 2000 Makama Meadery, azienda dedicata all'apicoltura e alla fermentazione del miele da cui si ottiene il distillato. La tecnologia è moderna, basata però su antiche ricette locali. Soci dell'iniziativa, costata 200 mila dollari, furo-

no il biotecnologo Winston Leukes (maestro di Cambay, deceduto nel febbraio di quest'anno) e l'esperto in apicoltura Vuyani Ntantiso. In cinque anni l'azienda è cresciuta in dimensioni (ha 21 dipendenti) e in notorietà, aggiudicandosi la medaglia d'oro all'International Mead Festival di Boulder (Colorado, Usa).

«iQhilika è un idromele – spiega Garth Cambray – **che è la più antica bevanda alcolica fermentata inventata dall'uomo.** Il processo della sua lavorazione fu diffuso in tutto il mondo dai nostri predecessori africani, e altrove si imparò a fare il vino e la birra sostituendo il miele (raro e costoso) con zuccheri disponibili più facilmente, come quelli della frutta e del malto. Grazie allo studio e alla comprensione del processo di fermentazione, l'uomo ha sviluppato la biotecnologia che ha creato meraviglie come la penicillina e l'insulina. In pratica, quello che facciamo è commercializzare la pietra miliare su cui si basa la biotecnologia moderna: l'idromele africano. Makama Meadery è stata fondata con questo scopo: salvaguardare una bevanda tradizionale in via di estinzione attraverso la sua commercializzazione».

INFO: www.iqhilika.co.za



◀◀