www.millionaire.it
3,90 EURO (per l'Italia)
n. 9 settembre 2014

settembre
inventa, crea, prenditi dei rischi

millionaire

Il mensile di business più letto

Startup

Fate il vostro gioco online
vi spieghiamo come

Business

Rivoluzione vegana
10 idee su cui puntare

Lavoro

Fai un corso, impara una nuova professione

TUTTI A LONDRA
LA NUOVA AMERICA

La carica degli italiani nella capitale britannica. Cercano lavoro o una chance per svoltare. Spesso la trovano

Soldi

Me li presta il Web

Una modella posa per la dieta vegana, considerata quella a minor impatto ambientale.

comma B: POSTE ITALIANE SPA SPED. ABB. POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004) ART. 1 COMMA 1 LO/MI periodicità mensile

m FASE DUE AVVIO

«Tieni vivo il bambino che è in te: solo con lui si può creare»
Joni Mitchell

NEW › **Business vegano: idee da copiare** pag. 33
10 STEP › **Con le mani nella marmellata** pag. 40
DOVE TROVO I SOLDI › **Social lending** pag. 46
FARCELA SENZA BANCHE › **Un'impresa con 20 euro** pag. 48
NEWS › **Finanziamenti** pag. 50

di Riccardo Ricci
redazione@millionaire.it

RIVOLUZIONE VEGANA

Cresce il mercato di chi non consuma alimenti di origine aninale. Non solo cibo, ma anche abbigliamento e cosmetici. Nascono nuove imprese. Ecco 10 idee da copiare

segue

La modella Renee Somerfield ha posato per la campagna della Peta a favore della dieta vegana, riconosciuta come quella a minor impatto ambientale.

1. ARRIVA LA T-SHIRT PER VEGANI

Come sono le T-shirt *animal free*?

«Si distinguono per la qualità. Usano cotone bio e anche proveniente da aziende certificate per il ricorso a energie rinnovabili e l'assenza di sfruttamento del lavoro. Il colore della serigrafia è privo di sostanze nocive (ftalati, metalli pesanti, con solventi dal minor impatto ambientale possibile). Tutti plus con un risvolto economico: la T-shirt ancora vergine costa 5-7 volte di più» racconta Chiara Meloni, 33 anni, sarda, titolare di ChiaraLaScura.it, portale di vendita T-shirt con scritte a tema: "Mangeresti il tuo gatto?", "Odio il mio lavoro, amo il pomodoro".

C'è mercato?

«Sì. Sono partita con un finanziamento regionale di 40mila euro per aprire il laboratorio e ampliare così l'attività. In principio era un secondo lavoro: proponevo la grafica della T-shirt a un portale che produceva su ordinazione degli utenti. La risposta positiva del pubblico mi ha convinto a dedicarmi solo a questo: ho cercato i fornitori adatti per tessuti, colori e stampa serigrafica e con meno di 3.000 euro ho aperto portale e Partita Iva».

Come ti sei fatta conoscere?

«Ho partecipato a fiere ed eventi di settore con un mio stand (alcune chiedono solo una piccola donazione per la presenza) e poi nel 2011 ho lanciato su un portale specializzato una campagna di crowdfunding: così ho ricevuto supporto e sono riuscita a farmi notare da un folto pubblico. Oggi sono distribuita anche in alcuni negozi».

Come vanno gli affari?

«Fatturo circa 25mila euro l'anno. Difficoltà? Purtroppo in Italia l'e-commerce è frenato dalle altissime spese di spedizione».

INFO: www.chiaralascura.com

2. SUPERMARKET ECO

Entro il 2015 debutta in Italia Veganz (www.veganz.de), store in franchising dedicato agli alimenti solo vegetali, già attivo dal 2011 in Germania, Austria e Repubblica Ceca. In programma anche l'avvio di negozi in tutta Europa, da Barcellona ad Amsterdam.

3. PROFESSIONE VEG COACH

Ha ideato e registrato come marchio la professione del Veg coach. Roberta Bartocci, 38 anni, romana, una laurea in Scienze biologiche, ha lavorato per 10 anni nel settore della nutrizione vegetariana e dal 2011 si è messa in proprio.

Che cosa fa un Veg coach?

«Offre ai privati informazioni e supporto per avviare o perfezionare una dieta vegana oppure vegetariana: in genere il servizio richiede tre incontri (prezzi: da 80 euro per il primo) in cui raccogliere informazioni sullo stile di vita personale, elaborare un piano *ad hoc* personalizzato e fare un controllo, dopo un po' di tempo, per verificare e risolvere eventuali problemi. Il mio studio è affiancato a una cucina, in cui do dimostrazioni pratiche per la preparazione degli alimenti, ma propongo anche consulti via Skype. Inoltre organizzo corsi su come fare la spesa e sulle proteine vegetali... Durano tre-quattro ore e costano da 50 euro. Infine, offro consulenza alle aziende: gestire una mensa a base di vegetali oppure imbandire un catering vegano. Ho scritto anche la guida *Roma per vegani*».

Come si è fatta conoscere?

«Innanzitutto grazie al sito, dove è possibile anche scaricare un e-book gratuito in tema. Inoltre mi sono rivolta a un'agenzia di pubbliche relazioni per presentarmi ai media e ho aperto pagine Facebook e Twitter. Poi pubblico video su YouTube».

Il settore è in crescita?

«Sì, in crescita esponenziale. Sono sempre più numerose le proposte di preparazione e distribuzione alimentare, a fronte di un interesse in continuo aumento».

INFO: www.vegcoach.it

4. IERI CANAPA, OGGI COSMETICO

Conquistano i vegani e anche chi ha problemi di allergie cutanee: sono i cosmetici naturali, che non vengono testati sugli animali. E sono un nuovo mercato in cui intraprendere. In Italia c'è una piccola azienda che si chiama Verdesativa, che ha ottenuto la certificazione dell'inglese Vegan Society. Produce una linea cosmetica biologica, a base di olio spremuto a freddo dai semi di canapa sativa, coltivata da un'azienda agricola biologica in provincia di Cuneo. È un'idea di Alessio Musti e Antonella Chiechi.

Come è nata l'idea?

«Dopo 40 anni di proibizionismo, è stata reintrodotta in Italia la coltivazione della canapa e con essa è nato il desiderio di trovare nuovi campi di impiego. La cosmesi era un settore ancora poco battuto per la peculiarità dei semi e dell'olio da essi estratto. Dopo un anno di studi, abbiamo sviluppato la nostra linea. I semi di canapa, ricchi di Omega 3 e Omega 6 contengono tutti gli otto aminoacidi essenziali».

C'è mercato ?

«Sì. Il settore è in espansione. E tutto il mondo vegano apprezza i nostri prodotti».

INFO: http://verdesativa.it

5. IO PASTICCIERE NON USO UOVA, LATTE O BURRO

Era il suo sogno e lo ha realizzato: Silvia Voltolini, 36 anni, torinese, con tre soci ha creato Ratatouille, spazio di 300 mq che a Torino propone pasticceria oltre a ristorazione, biomarket anche online e corsi di cucina.

Come è nata l'idea?

«L'idea è nata dopo la mia conversione al veganesimo, che ha conquistato anche mio marito. Avevamo una pasticceria e ci siamo chiesti cosa fare: proporre un prodotto che non consumavamo più oppure riscrivere tutte le ricette senza ricorrere a ingredienti animali come creme, zuccheri raffinati, burro? Abbiamo deciso di seguire questa strada e, tra tante difficoltà, ce l'abbiamo fatta».

Quali sono state le difficoltà maggiori?

«Riconvertire tutte le preparazioni senza che i clienti notassero la differenza. A questo punto abbiamo incontrato quelli che sarebbero diventati i nostri soci e abbiamo progettato con loro un servizio a 360 gradi per i vegani: un luogo dove mangiare, acquistare prodotti di tutti i generi senza bisogno di fare mille domande o leggere a fondo le etichette per vedere se hanno componenti animali, imparare a cucinare e venire a contatto con le associazioni di settore, che spesso ospitiamo a costo zero».

Gli investimenti sostenuti?

«Sui 20mila euro: abbiamo "riciclato" l'arredamento del negozio già attivo e i nostri soci in precedenza avevano un ristorante. Più 3mila euro per avviare il sito Internet. Tantissimo l'impegno: da quello necessario per gestire la pagina Facebook a quello pressoché quotidiano con cui cerchiamo nuovi prodotti all'estero da vendere nel nostro market. I risultati per ora sono positivi: ipotizziamo un fatturato di 250mila euro per il 2014».

Progetti per il futuro?

«Stiamo mettendo a punto una formula franchising: un'iniziativa a cui puntiamo più per diffondere lo stile di vita vegano che per incassare fee e provvigioni. Per questo organizzeremo un affiancamento a costi bassi, ma molto mirato: i vegani sono molto selettivi e non si rivolgono a chi non segue la loro filosofia».

INFO: www.ratatouille.to.it

6. PIUMA SÌ, MA SENZA PENA

Ovatta a piccoli pezzi inserita all'interno di strutture di nylon ultrasottile: i piumini di Save the Duck sono prodotti senza che nemmeno un'oca sia spennata per l'imbottitura. L'idea si deve all'imprenditore Nicolas Bargi, già noto per l'azienda famigliare di abbigliamento Ganesh. Lanciato nel 2012 con una produzione di 26mila capi, oggi Save The Duck confeziona 210mila piumini e fattura 8,5 milioni di euro. Prezzi: da 87 euro (per le giacche bimbo). Previsto per fine anno il debutto sul mercato russo, dopo l'esordio in quello di Corea e Stati Uniti.

ADV | | I-MAGINE

Greenworld

ENTRA NEL MONDO GREENWORLD: UN'OPPORTUNITÁ DA NON PERDERE!

Diventa Agente **GREENWORLD** e metti a frutto esperienza e talento di vendita, otterrai un trattamento economico ai massimi livelli e liquidazione mensile del fatturato.

Il nostro Gruppo è specializzato nel settore **risparmio energetico** (luce, gas, lampade a led, fotovoltaico, solare termico, pompe di calore e telecomunicazioni), offriamo un **risparmio concreto** grazie ad accordi commerciali stretti con le **migliori Società** sul mercato.

NO
FEE D'INGRESSO

NO
ROYALTY

GREENWORLD seleziona persone motivate in grado di presentare prodotti e servizi ai clienti, gestire le trattative e lo sviluppo di progetti.

SCATENA E LIBERA L'ENERGIA CHE É IN TE!

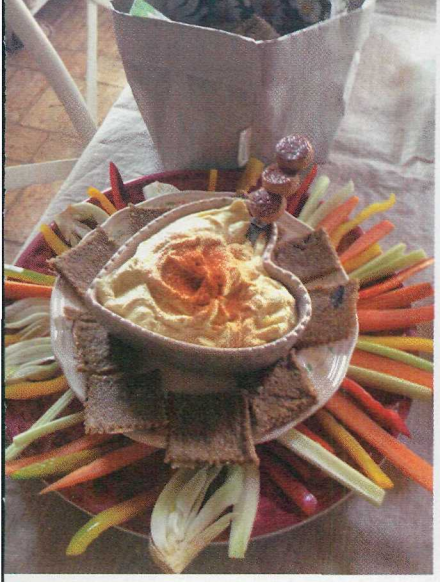
GREENWORLD S.r.l.
Via Rodi 57, 25124 Brescia | Tel./Fax +39 030 225066 | www.greenworldsrl.com | ruggeri@greenworldsrl.com

7. MANGIA LA FOGLIA E IL BUSINESS DECOLLA

Quattro soci investono 10mila euro e realizzano nel centro storico di Parma una gastronomia vegetariana e biologica dove comprare e consumare prodotti senza burro o altri latticini, dolci a basso indice glicemico, pane e pizza impastati a mano e con lievito madre. «Abbiamo tenuto nel cassetto questo progetto per alcuni anni perché non riuscivamo a trovare il locale giusto dove aprire, ma crediamo sia un business del futuro: la domanda è molto sostenuta» spiega Pietro Tombini, 46 anni, parmigiano. Da pochi mesi hanno aperto a Parma "Mangia la foglia bio" e sono in attesa di un finanziamento comunale. «La nostra particolarità? Non usiamo nessun prodotto di origine animale. Prepariamo prodotti da consumare anche sul posto: tra 10 e 20 euro lo scontrino medio. I nostri orari prevedono la chiusura nel primo pomeriggio e ci consentono, almeno per ora, di portare avanti altre attività parallele: io per esempio gestisco un ristorante. Prossima sfida: organizzarci per la consegna alle aziende, la formazione in tema, catering per matrimoni e feste». Intanto la gastronomia si fa conoscere per il "succo vivo sospeso". Ispirato dalla tradizione napoletana del "caffè sospeso", il succo viene lasciato già pagato per chi, magari, non può permettersene uno. Un regalo che fa bene alla salute perché il succo vivo è ottenuto con l'estrattore, che mantiene "vive" le sostanze nutritive di frutta e verdura.
INFO: www.mangialafogliabio.com

8. DESIGNER DI SCARPE VEGANE

Essere di moda senza interferire con il mondo animale e il Pianeta. È la sfida vinta da una designer californiana, Rebecca Brough, che ha ideato le Mink Shoes, scarpe senza cuoio e pelo animale, realizzate con legno, gomma, sughero e stoffa. «All'inizio la gente mi chiedeva: le tue scarpe si possono mangiare?» ha raccontato alla stampa Brough. Per avviare l'attività ha impiegato quattro anni e attraversato l'Oceano 16 volte in 18 mesi al fine di cercare in Italia un produttore disposto a sperimentare con lino e cotone, anziché ricorrere ai pellami tradizionali. «Ho contattato più di 10 aziende e ogni volta mi hanno sbattuto la porta in faccia, finché ho trovato una famiglia interessata all'artigianato di prodotti specializzati». Le Mink Shoes sono cucite a mano perché i loro tessuti sono troppo fragili per le macchine di produzione in serie e costano da 350 euro al paio. «Ho investito 43mila dollari e pensavo che tutti avrebbero adottato subito le mie creazioni. Invece al lancio d'esordio, nel 2005, ho contattato 287 negozi senza riuscire a vendere nemmeno un paio di scarpe». Brough non si è data per vinta. Ha coinvolto star come Paris Hilton e i media. E oggi è più che affermata in America ed Europa. INFO: www.minkshoes.com



Marina Pucello e la sua socia Laura Solenghi.

9. CENA A CASA CON LO CHEF CRUDISTA

Come si diventa chef vegani crudisti?
«Qualche anno fa ho deciso di non comprare più nulla di origine animale, ho iniziato a frequentare corsi di cucina crudista e a sperimentare molto in casa. Il successo riscosso con i piatti elaborati da me e dalla mia socia a un catering per un matrimonio ci ha convinte a dedicarci part time a un'iniziativa fino allora considerata un passatempo» racconta a *Millionaire* Marina Pucello, romana di 59 anni, che da maggio 2013 propone cene e aperitivi vegani crudisti presso l'abitazione della socia, Laura Solenghi, con cui ha costituito l'associazione Naturalmente Crudo (www.facebook.com/Naturalmentecrudo).

Poi cosa avete fatto?
«Abbiamo ottenuto la certificazione Haccp e progettato anche i corsi, strutturati per un massimo di 10-12 persone (prezzi: da 40 euro) e su più livelli».

Come si organizza una cena vegana?
«Segnaliamo l'iniziativa online e offline, con volantini in esercizi di settore (palestre, centri bio), quindi ci affidiamo al passaparola. Abbiamo posto solo per 25 persone alla volta (prezzi: da 25 euro) e spesso formiamo una lista d'attesa: qualcuno ci richiede poi la preparazione di cene private per gli amici, che serviamo sempre presso di noi».

Perché limitarsi al proprio domicilio?
«In principio ci appoggiavamo su ristoranti e locali, ma ogni volta era un piccolo trasloco per spostare tutto ciò che usiamo nella preparazione: per esempio estrattori e frullatori. Per di più, nel corso di una cena al ristorante i nostri ospiti si sono sentiti imbarazzati dalla vicinanza con un tavolo dove si consumava carne».

Difficoltà?
«Non avendo frequentato l'istituto alberghiero, all'inizio abbiamo fatto diversi sbagli nell'acquisto della materia prima, costosa e lunga da lavorare (l'essicazione dei cracker necessita una preparazione di una settimana)».

Come vanno gli affari?
«A fronte di una domanda molto sostenuta, abbiamo da poco iniziato ad avere un calendario regolare di proposte che prevede una cena e un corso al mese. Il mercato c'è: basti pensare che alcuni degli allievi dei nostri corsi hanno già iniziato a proporre cene a domicilio».

10. IL MIO FAST FOOD È GIÀ UN FRANCHISING

In due anni di attività il franchising di fast food Universo Vegano ha già aperto 9 locali in affiliazione, che si aggiungono ai 4 di proprietà e ai 16 previsti entro fine anno.

Come è nata l'idea?
«Mancavano proposte di ristorazione veloce in tema, così ci siamo autofinanziati per avviare un sistema di affiliazione» spiega Johy Frenda, 37 anni, vegano, socio e responsabile franchising dell'iniziativa.

Il punto di forza?
«Proporre cibi vegani in stile italiano, così da ottenere piatti gustosi, dalla piadina ai panini».

Le difficoltà?
«Le tante leggi comunali, tutte diverse tra loro, che complicano le procedure di chi è attivo su scala nazionale».

In che cosa consiste la vostra proposta?
«Ci sono più format: quello base consiste in un negozio di almeno 70 mq in cui lavorano due persone ed è aperto da mezzogiorno alla prima serata: da 50mila euro l'investimento, fatturato medio da 300mila euro. La location è in centri storici o commerciali con un bacino d'utenza da 40mila abitanti. Richiediamo una fee d'ingresso di 10mila euro e royalty annuali del 5% sul fatturato. Prevista un'esclusiva di zona, una formazione di 10 giorni e assistenza continuativa» conclude Frenda.

INFO: www.universovegano.it