



## UN ANGELO SOPRA BOLOGNA : UNA STORIA DI SUCCESSO

Un "angelo in carne ed ossa" per Achtoons azienda bolognese di Giovanna Bo e Lucia Pisanelli; Massimo Scandroglio in qualità di Business Angel si è inserito nella compagine di Achtoons.

### LA VOCE DELL'ANGELO

#### Ing. Scandroglio, nel suo approccio iniziale verso nuove idee imprenditoriali quali canali informativi è solito utilizzare?

Generalmente conoscenze personali oppure incontri con professionisti ed altri imprenditori.

Nello specifico l'incontro con gli attori di Achtoons è avvenuto durante il Convegno organizzato lo scorso aprile da BAN Bologna.

#### Quali sono le modalità di confronto con i proponenti di un progetto?

In casi come quello di Achtoons, un'operazione di rilancio di una attività iniziata anni prima, si comincia con la conoscenza del proponente, del suo stile di vita, delle sue precedenti iniziative - imprenditoriali o meno - in modo da appurare che si tratti di una persona riconoscibile come leader e comunque percepita dal sistema come positiva. Poi si passa ai numeri, cercando di capire se la logica di affrontare i problemi sorti in passato, evidenziato per l'appunto dai numeri, può essere lo stesso... praticamente una prova generale di collaborazione futura.

Nel caso di Giovanna Bo e Anna Pisanelli ha giocato un ruolo fondamentale la sensazione di stabilità emotiva delle proponenti, un buon livello di maturità, il loro rigore metodologico nell'affrontare i diversi punti di vista evidenziatesi nel proseguo della trattativa ed infine il fatto che entrambe potessero contare su un minimo di tranquillità economica familiare. Questo ci permetterà di affrontare con maggiore serenità i momenti difficili che un'iniziativa imprenditoriale prima o poi comporta.

#### Predilige investire in un settore specifico?

Non ho particolari preferenze, escludo solo iniziative che per loro natura siano difficilmente "industrializzabili". Così pure escludo settori totalmente nuovi dove non sono facilmente prevedibili costi e prezzi che il mercato è disposto a pagare. Per mia natura non faccio scommesse azzardate.

#### Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a scegliere Achtoons?

Mi ha spinto al sì la forte motivazione delle proponenti, legatissime fra loro, non in competizione ed operanti in un settore che non potrà che crescere con l'avvento della tv digitale. Ho poi avuto modo di verificare che effettivamente le due ragazze fossero persone valide e in grado di trasmettere energia positiva.

Sono certo che entrambe potrebbero oggi ottenere dal mercato del lavoro, come dipendenti, guadagni superiori a quello che Achtoons attualmente riconosce loro, tuttavia ci rinunciano volentieri per seguire la loro impresa. Non mi sono trovato quindi di fronte a due ragazze espulse dal sistema che vedono in me qualcuno che paghi loro quello stipendio, ma piuttosto qualcuno che le affianchi nella fase di realizzazione del loro sogno.

Ho, infine, apprezzato molto la loro policy: *prima deve star bene l'azienda, poi staremo bene noi.*

#### Quali difficoltà ha incontrato nell'approccio con l'imprenditore?

In questo caso nessuna in particolare, come già anticipato si tratta di proponenti con buona disponibilità ad ascoltare chi ha già fatto impresa accumulando una decennale esperienza e conoscenza dei meccanismi di mercato e della produzione di servizi. Due persone fresche e contemporaneamente razionali.

#### Quanto pesa in una scelta di investimento il fattore d'intesa chimico?

Per quanto mi riguarda è fondamentale. Una buona intesa facilita il dialogo, crea fiducia reciproca e rende disponibili ad ascoltarsi l'un l'altro. Definire i ruoli, sentirsi in sintonia sul modo di concepire un'azienda è una condizione irrinunciabile per un Business Angel. Prima di tutto si investe sull'uomo... e, in questo caso, sulle donne. Buone idee in mano alla persona sbagliata non danno mai risultati positivi.

**Quali competenze apporterà in tale iniziativa?** Oltre all'ovvio contributo finanziario, sarò chiamato a supervisionare le relazioni con il sistema creditizio e lavorerò perché l'azienda aumenti la propria sensibilità sul controllo di gestione e sul metodo di operare le scelte aziendali... a disegnare il futuro dell'azienda ci penseranno loro!

**Quali sono, a suo avviso, le difficoltà che frequentemente si incontrano nel valutare un progetto?** "In primis appurare quali i costi di produzione e i prezzi veri di mercato, che saranno sicuramente diversi da quelli in cui l'azienda si è trovata ad operare in fase di avvio. Nella fase dello start up si gioca spesso in casa, in una nicchia relazionale che conosciamo da tempo e che ci offre vantaggi competitivi, vantaggi che quasi mai saranno riscontrabili in futuro quando dovremo confrontarci sul mercato."

#### Su quali aspetti del BP ha concentrato la sua attenzione e quali ha ritenuto più importanti?

In prima battuta il BP non è quasi mai credibile e, essendo io estraneo al settore in questione, ho prestato più attenzione al metodo utilizzato dal proponente nella redazione del BP che ai numeri.

### LA VOCE DELLE ARTISTE IMPRENDITRICI

#### Come siete venute a conoscenza del mondo dei Business Angels?

È stato un incontro casuale. Parlando con un addetto di post-produzione audio siamo venute a conoscenza di questa opportunità e di conseguenza ci siamo rivolte alla provincia di Bologna per ricevere delucidazioni sulla realtà dei Business Angels e abbiamo aderito al relativo bando tramite Internet.

#### Quali erano le vostre aspettative prima di partecipare all'evento (forum di investimenti BAN Bologna)?

Dopo aver redatto il nostro Business Plan e la scheda riassuntiva della nostra attività abbiamo partecipato al forum con l'aspettativa di poter arricchire la nostra azienda, caratterizzata principalmente da una forte componente artistica, aggiungendo un know-how di matrice manageriale. Il nostro obiettivo era rendere più *imprenditoriale* la nostra arte. Purtroppo il primo impatto è stato deludente, perché i contatti si sono rivelati molto superficiali e nessuno sembrava darci le risposte di cui avevamo bisogno, abbiamo quindi avuto la percezione di partecipare ad una semplice vetrina.

#### Quali sono state le modalità di contatto con il BA, il primo approccio ed i successivi incontri?

L'ingegner Scandroglio ci è apparso come il relatore più interessante del forum di Bologna e le sue parole hanno stuzzicato il nostro interesse e quindi lo abbiamo avvicinato per porgergli le nostre domande, ci siamo subito trovate a nostro agio e lui ha saputo avvicinarsi a quelle che erano le nostre aspettative rispetto a quest'esperienza.

Nei giorni successivi abbiamo provveduto a ricontattarlo telefonicamente e ci siamo recate a Milano per incontrarlo di persona e conoscere la sua realtà lavorativa, e viceversa... quando è venuto a Bologna per toccare con mano il mondo Achtoons.

Le prime riunioni puramente interlocutorie sono state un'occasione per conoscerci meglio e chiarire aspettative e necessità; dopo questo preambolo teorico siamo passati alla pratica affrontando bilanci, numeri per i mesi di maggio, giugno e luglio. La fase conclusiva si è svolta nei mesi di settembre ed ottobre.

#### Quali le fasi critiche che hanno portato alla conclusione del deal?

La nostra scarsa esperienza per quanto riguarda la parte manageriale e gestionale ci ha portato a commettere errori nel passato. Tale consapevolezza ci ha convinto della necessità di un sostegno che abbiamo trovato nell'ingegner Scandroglio che ha saputo perfettamente rispondere a questa nostra esigenza in materia di business.

#### Qual è il contributo apportato dal BA? E' in linea con le esigenze aziendali?

Il BA ha apportato conoscenze imprenditoriali ed ha saputo trasformarci da semplici artiste-artigiane in *manager dell'animazione*. Oltre all'apporto delle fonti di finanziamento necessarie a concretizzare il tutto.

#### Consiglierebbe un BA ai suoi colleghi imprenditori? Se sì per quali ragioni?

Partendo dalla nostra esperienza proporremmo un BA come opportunità (una tra le più valide) da prendere in considerazione, rispettando però i vari ambiti e le varie esigenze, che in un campo così vasto come l'imprenditoria sono estremamente eterogenee.