

VareseNews

Le cose grandi si fanno sognando. Il mio sogno si chiama Arcaplanet

Pubblicato: Venerdì 26 Maggio 2023



Quando per un'azienda è arrivato il momento di crescere? Questa è una domanda che nella vita qualsiasi imprenditore almeno una volta si è posto. **Michele Foppiani**, fondatore nel 1995 a Carasco in provincia di Genova del primo negozio **Arcaplanet**, se l'è posta qualche anno dopo l'inizio della sua avventura imprenditoriale. «Nel lontano 2004 – racconta Foppiani – ci siamo chiesti quale poteva essere lo strumento di sviluppo per un'azienda come la nostra, costituita da **cinque negozi** che cominciavano a funzionare».

In realtà dietro questa domanda ce n'erano molte altre. «Ci chiedevamo **come uscire dai confini della Liguria** – continua l'imprenditore – che per noi era quasi come andare all'estero. Pertanto cercavamo qualcuno che finanziariamente ci aiutasse a fare questo salto».

Arcaplanet, dopo aver scelto vari fondi di investimento per ogni fase di crescita, con **400 milioni di fatturato** (dato del 2021), 489 negozi distribuiti in 18 regioni che danno lavoro a 2700 persone, oggi è la più grande catena di pet store in Italia. (Fonte Pet B2B)

DA BONSAI A BAOBAB, QUESTIONE DI MENTALITÀ

Questa testimonianza è stata raccolta durante l'evento organizzato dalla rivista "**Economy**", diretta da **Sergio Luciano**, al **Golf Club di Luvinata** in provincia di Varese, dedicato al tema della crescita delle pmi. E l'esperienza raccontata da Foppiani sembrava ritagliata su misura per il titolo dell'incontro: "**Pmi, da bonsai a baobab. La ricetta finanziaria per far crescere le pmi**".

«Abbiamo avuto la fortuna di incontrare sul nostro cammino un piccolo fondo di investimento – spiega

il fondatore di Arcaplanet – che ci ha dato le prime risorse ma soprattutto una **mentalità nuova**. Non si tratta di “cosa fare”, che è la prima cosa a cui pensa un imprenditore, bensì di capire alcune cose basilari per stare sul mercato».

ESSERE VENDIBILI IN QUALSIASI MOMENTO

Foppiani che sul mercato ci voleva stare, ma da leader, una volta raggiunto l’obiettivo quelle lezioni non le ha più dimenticate. «La prima è che l’azienda deve essere **vendibile in qualsiasi momento** – dice l’imprenditore – quindi bisogna avere **dati leggibili, una situazione chiara e trasparente**, altrimenti non c’è valutazione. Ci sono tante aziende che hanno un grande valore, che probabilmente non sanno nemmeno di avere. La nostra azienda è stata aperta e resa quasi liquida. Tutti noi abbiamo imparato a guardare le cose in un modo diverso rispetto a prima. Questo è il più grande insegnamento». Una volta che ci si mette nelle mani di un fondo di investimento si è costretti a **cambiare cedendo una parte della propria sovranità**, cosa non facile se fino a quel momento si è stati uomini soli al comando dell’azienda. Un cambiamento che può anche spaventare.

« La seconda lezione che abbiamo imparato riguarda la crescita – sottolinea Foppiani – **Crescere è il miglior antidoto ai momenti di difficoltà**. Se in quei frangenti le imprese non guardano avanti vengono schiacciate. Bisogna pensare prima che il mondo cambi, soprattutto in un’epoca dove i cambiamenti sono velocissimi. Ciò significa che se non si fanno scelte coerenti anche le aziende più solide ed efficienti possono avere grandi difficoltà. Il confronto è importante».

COME UN MATRIMONIO

Arcaplanet in tutte le fasi di crescita è stata accompagnata da un fondo di investimento, almeno quattro fino ad oggi. Non è facile trovare quello giusto. **È un po’ come un matrimonio**: bisogna annusarsi, scegliersi, confrontarsi e infine, se tutto quadra, sposarsi. «È necessario armarsi di santa pazienza – conclude Foppiani – perché l’imprenditore dà per scontato tutto ciò che succede in azienda, mentre Il fondo d’investimento fa l’esatto contrario ed è capace di rifarti la stessa domanda per quattrocento volte. Il concetto è che bisogna essere tutti allineati sulla comunicazione interna e questa è la forza di chi acquisisce una mentalità aperta».

Dal nanismo delle imprese familiari alla crescita sostenibile. “Imprenditori varesini siate salmoni non trote”

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it