

Ho FEDE nell'invisibile

ANNA MARRAS
Ceo di Acrobatica

"Dobbiamo saper essere contadini, coltivare, innaffiare, nutrire anche quando in superficie non si vede nulla. Magari non c'è manifestazione per tanto tempo ma grazie al fatto che hai avuto fede, ecco che arriva la meraviglia". A tu per tu con Anna Marras, ceo di Acrobatica, network in franchising che ha rivoluzionato la cultura dell'edilizia grazie all'intuizione del fondatore, Riccardo Iovino.



"Ho sempre avuto fede in quello che ancora non si vede e infatti da bambina il mio gioco preferito era muovermi nello spazio dove non c'era nulla. Immaginavo e mi intrattenevo con cose che non esistevano. O almeno non ancora". **Quella bambina che aveva in un cortile a Torino il proprio mondo, il vuoto che serviva per costruire forme che sarebbero diventate realtà, è Anna Marras, ceo di Acrobatica.**

L'altra metà di Acrobatica

Chi scrive di franchising imparò a conoscere questa imprenditrice come l'altra metà di Acrobatica, nata EdiliziAcrobatica, azienda fondata da Riccardo Iovino nel 1994 con il sogno di trasformare la cultura dell'edilizia, prima in Italia e poi nel mondo. Genova, sole pieno, Riccardo si offre di aiutare un suo amico a pulire una grondaia usando la tecnica che aveva imparato governando le vele delle barche: la doppia fune di sicurezza. L'intuizione era rivoluzionaria davvero: applicare quella tecnica all'edilizia. Da sogno a progetto, EdiliziAcrobatica richiese energie, cambiamenti di percorso, adattamenti per diventare la Acrobatica che conosciamo oggi, **leader nelle ristrutturazioni ester-**

ne su fune, presente in Italia, Francia, Spagna, Principato di Monaco e Medio Oriente con oltre **150 sedi operative**.

"Io ero libera professionista – ricorda Marras – e mi occupavo di formazione. Riccardo era un imprenditore illuminato che si era rimesso in gioco per dare più respiro a quello che era un progetto di dodici persone: ambiva a crescere ma non sapeva come". Iovino inizia a studiare per diventare un imprenditore migliore e quello con Anna Marras diventa un sodalizio, di più, una "conspirazione"

"Nel 2007 entro nell'allora EdiliziAcrobatica e divento socia, perché credo nel potenziale dell'azienda". È con Anna che la attuale Acrobatica inizia a prendere una forma nuova. È a lei che si devono le nuove strategie di **selezione e formazione delle persone** che consentono ad Acrobatica di intraprendere quel processo di **espansione** che la porterà ben oltre i confini nazionali. Nel 2015 Acrobatica apre a Biella il suo **primo punto in franchising**
"Le persone sono il primo cliente interno. Ogni singolo individuo, ciascuno di noi, ha un proprio talento. Se ci si dedica al comportamento e alla trasformazione di alcune abitudini, il potenziale comincia a liberarsi".

Q **Quale abitudine hai dovuto rivoluzionare per diventare imprenditrice?**

Io volevo aiutare il collaboratore ma in realtà, lo privavo del senso di con-

tribuzione e responsabilità. Ho dovuto lavorare sulla capacità di delega, che significa affidare dei risultati a qualcuno. Spesso le aziende non crescono perché gli imprenditori non danno questa opzione, che certo implica lasciare sbagliare.

Q Che cosa significa davvero 'mettere le persone al centro' al di là dei luoghi comuni, nella pratica?

Bisogna mettersi al fianco della persona, esercitare formazione, motivazione, monitoraggio, far riconoscere all'altro che cosa prova e desidera. Prima bisogna dare, perché le persone fioriscano: dobbiamo saper essere contadini, coltivare, innaffiare, nutrire anche quando in superficie non si vede nulla. Magari non c'è manifestazione per tanto tempo ma grazie al fatto che hai avuto fede, ecco che arriva la meraviglia.

Q Ha senso, ancora oggi, porre quello dell'imprenditoria femminile come un tema?

Altroché: bisogna parlare di imprenditoria femminile: siamo troppo poche. Nelle aziende deve diffondersi la cultura dell'inserimento delle donne nei luoghi chiave. Oggi siamo la vera soluzione per la nostra società, disponiamo di un patrimonio cruciale, le soft skill. Facciamo prosperare le aziende ma noi stesse dobbiamo prenderne coscienza e generare un cambiamento di cultura: ed è nostra responsabilità. Uomini e donne sono identici come valore ma diversi nelle peculiarità.

Q Quali sono i tuoi obiettivi futuri?

Preferisco parlare di scena ideale: che il maggior numero di persone scopra di avere un potenziale, che la crescita del gruppo possa portare questo messaggio e che si inneschi un circolo virtuoso dove le persone migliorino le vite degli altri.

Elena Delfino

ACROBATICA®

IN DATE... E NUMERI

Il Brand **Acrobatica** rappresenta nel mondo tutte le società e divisioni aziendali dell'Azienda EdiliziAcrobatica S.p.A, **leader nelle ristrutturazioni esterne su fune**. Fondata a Genova nel **1994**, oggi è presente in Italia, Francia, Spagna, Principato di Monaco, Emirati Arabi, Arabia Saudita e Kuwait e conta **2600 persone** che ne fanno parte e che ne condividono visione, scopi e valori.

Un gruppo di persone eterogeneo e affiatato nato **30 anni fa** dal sogno del fondatore, Riccardo Iovino, che dai carrugi genovesi ha portato Acrobatica in 2 continenti.

Una squadra composta da diversi corpi ma ispirata da un'unica, semplice, grande visione: **trasformare la cultura dell'edilizia nel mondo**.

A novembre del 2018 viene quotata sul mercato AIM di Borsa Italiana (oggi Euronext Growth Milan) e appena quattro mesi dopo accede a Euronext Growth, mercato europeo del capitale, scambiato a Parigi.

Il progetto del **Franchising EdiliziAcrobatica** è stato il primo franchising nel settore dell'edilizia operativa. Nato nel 2015 con la partecipazione al salone del franchising di Milano ha proposto sin dagli inizi **un modello di business** vincente, che nel corso degli anni ha permesso l'apertura di sedi in diverse città italiane grazie a un progetto scalabile e replicabile. Oggi sono presenti in Francia e in Italia oltre **150 sedi operative di EdiliziAcrobatica**, dalla Valtellina fino alla Sicilia.