

Cristina Gianotti

E' FACILE
REALIZZARE
UN'IDEA
IMPRENDITORIALE
Se sai' come fare



INDICE

E' facile realizzare un'idea imprenditoriale se sai come fare

1. I *BASIC* IN PILLOLE
2. I QUESTIONARI
3. GLI STRUMENTI
4. LETTURE PER RIFLETTERE
5. BIBLIOGRAFIA
6. IL DECALOGO
7. RIFERIMENTI

SEZIONE 1 – I BASIC IN PILLOLE

A. CI VUOLE UN'IDEA

“Intraprendere” non vuol dire inventare la ruota!

Diciamolo una volta per tutte: **“intraprendere” è avere un'idea e metterla in pratica.**

Entrambe le parti sono importanti, anzi determinanti nel successo dell'impresa.

Che si debba avere un'idea geniale è una scusa, un alibi...

Si può aprire un ristorante, uno è di successo e uno no. L'idea del ristorante è vecchia quasi come il mondo, no? E allora?

Le idee vengono pensando positivo e aperto/democratico.

“Business is business”, quindi se faccio business vendendo lumini, anche se ho una laurea in ingegneria va bene lo stesso! In Usa sarebbe scontato, in Italia non lo è!

Come si fa a farsi venire le idee?

- Si sta chiusi in una stanza e si pensa
- Si parla con tutti
- Si leggono tanti giornali di diversi tipi
- Si naviga su internet
- Si viaggia con gli occhi aperti
- Si va alla Fiera del Franchising
- Si ascoltano le storie delle persone che si incontrano
-

Non c'è una sola ricetta e una ricetta che valga per ognuno.

A me, per esempio, piace leggere le riviste. Mi sono avvicinata al coaching leggendo “IO Donna”, il supplemento femminile del “Corriere della Sera”.

Ho anche valutato di rilevare una catena di franchising di vestiti usati per bambini, perché mi piacciono i vestiti usati: frequento i mercati rionali, i negozi di usato in Italia e all'estero, uso vestiti di mia madre e di mio marito!

GOOD GOING! E' facile realizzare un'idea imprenditoriale se sai come fare

Ma - a parte l'idea - **la cosa importante è costruire**: da un seme deve fiorire una pianta e un frutto. Immaginare il frutto non è facile, ma fare lo sforzo di pianificare la semina, la terra, l'irrigazione, l'esposizione, ecc. va fatto. Insomma va fatto un "business plan", che vuole dire, in parole povere, mettere per iscritto cosa vado a fare, cosa costruisco, cosa vendo, a chi lo vendo, dove, come....

I soldi sono l'ultimo capitolo e non hanno valore se prima non ci sono in dettaglio le risposte alle domande precedenti! E per rispondere un po' di studio e di informazioni ci vanno.

E poi si parte!

La pratica è diversa dalla teoria, ma credetemi, come dice questo proverbio giapponese,

La visione senza azione è un sogno.

L'azione senza visione è un incubo.

B. IMPRENDITORE: DA DOVE VIENI?

Ci sono manager e consulenti che si buttano nell'imprenditoria, in particolare con una start-up. Cosa ne penso?

Da una parte sono d'accordo che una start-up la possono fare i giovani e i meno giovani anagraficamente, basta che abbiano lo spirito "giusto".

Dall'altra mi trovo ad aver avuto esperienza (ormai più di una, ahimè!) con consulenti provenienti dalle migliori società di consulenza direzionale di origine americana che abbiamo qui in Italia, che si sono messi a fare gli imprenditori.

Metter su un'impresa non è gestire un business, è innanzitutto costruire qualcosa.

Se dovessi fare un paragone con una casa di mattoni, l'imprenditore è il muratore, non l'amministratore di condominio e non è neanche il geometra, ma proprio quello che si sporca le mani, che sa che ci vanno le fondamenta, che bisogna analizzare il terreno, l'orientamento rispetto al sole, che sa tirare il filo a piombo e via di questo passo.

Se mi danno un milione di euro per impiantare una società di servizi - quindi mi danno una somma enorme rispetto ai fondamenti necessari - sono capaci tutti! Forse non tutti, ma dei manager dipendenti e forse anche dei consulenti che hanno gestito qualche passaggio difficile della vita aziendale senz'altro.

Se invece devo partire dall'inizio, devo sapere quante forze ci vogliono, dosarle, devo affrontare con umiltà il compito, devo scegliere i compagni "di cordata" (nel senso *montanaro* del termine) di cui fidarmi ciecamente, insomma: è come se volessi scalare l'Everest. E devo avere in mente dove voglio arrivare, avere un'idea chiara della meta, aver studiato bene le mappe, i video e le foto di altre imprese simili, aver parlato con altri che abbiamo percorso la stessa via o vie simili. Prepararmi bene, allenarmi, essere focalizzato.

Il consulente che conosco io difficilmente ha questo spirito. Gli anni nella consulenza anni '80 e '90 lo hanno "bacato". Al massimo potrà continuare a fare il consulente. Volete sapere perché?

1. Non ha capacità e soprattutto **velocità decisionale**. Le grosse società di consulenza hanno oggi un impatto sul cliente e una forza contrattuale per cui il singolo si può tranquillamente “nascondere” nei meandri della sua organizzazione e non agire/reagire alle richieste del cliente.
2. Non ha **nozioni di tattica**: lavora per progetti che in realtà sono *processi* perché sono sempre gli stessi: stesso metodo, stesse problematiche, più o meno, se non addirittura fotocopiate da un lavoro per un cliente a un altro!
3. Non ha **resistenza al rischio**: è insito nel suo DNA il fatto di essere pagato, in fondo è sempre stato un dipendente. Il suo tornaconto non è mai dipeso veramente in forma sostanziale dai risultati concreti della sua attività.

Si potrebbe aggiungere altro! Per esempio che è sostanzialmente maschilista. Del resto si è scoperto che anche i top della Silicon Valley, la culla dell'innovazione oggi, sono estremamente maschilisti!

Insomma va bene l'imprenditoria, ma attenzione agli ex consulenti dipendenti!

C. IMPRENDITORIA: DA DOVE?

E se la strategia fosse veramente nata in ambito militare e un minimo di **preparazione in ambito militare** non fosse altro che una specie di MBA ovvero una preparazione di eccellenza per l'avvio di un'impresa e per la sua crescita?

Sto rivalutando questo filone dopo aver conosciuto una persona che ha fatto il militare di carriera poi il manager d'azienda ed infine l'imprenditore di successo.

Paragonando la sua storia - per quanto è a me noto - a quella di altri che conosco, mi viene proprio da fare questa riflessione, peraltro confortata da una delle letture più caldamente consigliate nei corsi di strategia come "**L'Arte della Guerra**", per non parlare del **De Bello Gallico** e per non dire di quanto studiare la storia sia poi studiare le guerre.

In fondo facendo il militare si imparano tante cose: la disciplina, l'allenamento, il sacrificio, fidarsi del compagno in azione, la velocità, il rischio.... Forse sto mitizzando, ma invece che paragonare il management o l'imprenditoria al golf, al basket, a chissà che sport, non è forse il caso di rispolverare i *basic* e farsi guidare da Giulio, Cesare intendo?!

D. IMPRENDITORE: DA MANAGER?

In un mondo che non ha più da offrire il posto fisso a tempo indeterminato **una delle vie al lavoro è l'imprenditoria.**

L'imprenditoria è la risposta alla mancanza di lavoro, ma non è per tutti o almeno ci si deve interrogare sul tipo di imprenditoria di cui si sta parlando.

Il dipendente che vuole mettersi a fare l'imprenditore per fare i soldi è una favola.

Così come quello che vuole fare quello che vuole e godersi la vita.

I pochi imprenditori veri che ho visto finora - dopo aver lavorato con centinaia di persone che erano in procinto di uscire dall'azienda e che in larga parte hanno anche dovuto considerare la via al lavoro autonomo - hanno alcune caratteristiche:

- una forte ambizione in senso positivo: **riuscire per dimostrare soprattutto a se stessi di saper fare**
- **voglia di fare, finché non riesce, finché non funziona**
- una **forte energia** per sopportare il duro lavoro, lo stress dell'incertezza del risultato e anche del ritorno economico
- la **capacità di trovare continuamente e velocemente una soluzione**, se non più di una, ai problemi che continuamente si pongono, mettendosi in gioco in prima persona
- l'**umiltà di ripartire da zero** da tanti se non tutti i punti di vista: il prestigio, la location dell'ufficio, l'auto, lo stipendio, ...

Bisogna averci una gran forza morale a fare l'imprenditore.

Imprenditore non è l'immobiliarista romano indagato, il bello che "scorrazza" con auto fuoriserie in discoteche alla moda con modelle e strisce di polvere bianca...

E. STASERA MI BUTTO!

“Intraprendere” è la strada più dura, ma anche la più umana.

Nella stesura del libro che ho scritto e pubblicato nel 2016 – “È facile cambiare lavoro se sai come fare” - pensavo di dedicare una parte all’“Intraprendere” e una parte al “Fallire”. Cercando però tra le testimonianze delle persone che ho conosciuto e che hanno preso la strada dell'imprenditoria, mi sono accorta che nell’“Intraprendere” c’era la testimonianza di Umberto che avevo messo nel “Fallire”... e allora ho pensato: ma come posso scindere le due parti?

Beh! “Non è possibile” è la mia risposta.

Non si può scindere l’“Intraprendere” dal “Fallire”.

Sono parole grosse che si usano se si pensa di volere dare alle cose il loro nome e non girarci intorno, d'accordo, ma è così.

L'impresa nasce da un fallimento.

L'impresa attraversa delle battute d'arresto nella sua vita, come la vita stessa.

L'impresa è la cosa più umana che ci sia, perché l'uomo è fatto per lasciare una traccia.

In più, l'impresa è la cosa che possiamo fare per andare avanti: se non c'è lavoro dobbiamo crearlo.

Non tutti possono e devono farlo, ma quelli che ne hanno le capacità devono, a un certo punto della loro vita, *devono* per sé e per gli altri. Lo dice anche l'Europa.