

Imprenditori si nasce! (o no?)

18 Giugno 2019

Carlo Tassi

Quando si parla di Startup, si è portati a pensare che la cosa più importante sia il valore dell'idea, la sua originalità e la sua innovatività. Non che questo sia ininfluente: avere un'idea originale ed innovativa è necessario, ma sicuramente non è sufficiente.

Quello che conta veramente e più di tutto sono le persone, e nel caso specifico un particolare tipo di persone: **gli imprenditori**.

Il termine è volutamente al plurale, perché oggi la figura mitologica dell'imprenditore geniale e solitario è un po' in disuso. Nelle Startup di maggiore successo si parla ormai di Team imprenditoriale, di un gruppo cioè di persone maggiore o uguale a due che condivide le responsabilità ed i rischi imprenditoriali nell'avviare una Startup.

In queste settimane è iniziata la quinta edizione del corso di avviamento all'imprenditoria per i ragazzi della IV superiore che da alcuni anni organizzo assieme ad alcuni amici e solitamente il primo giorno chiediamo ai ragazzi cos'è per loro un imprenditore. Una delle risposte che i ragazzi spesso ci danno è: "il capo". L'idea che l'imprenditore debba essere un capo e che tutti debbano obbedire ciecamente ai suoi ordini non è molto lontana dall'immaginario collettivo come la convinzione che capi e imprenditori si nasca.

La storia di questi ultimi anni di tante startup trasformatesi in grandi aziende ha dimostrato invece che imprenditori si diventa e non si nasce.

Allo stesso modo di come si diventa atleti o musicisti; occorre un talento (come per tutte le attività complicate), ma **se questo talento non lo si allena sin dalla tenera età e non ci si impegna in continui test ed esercitazioni, non si diventa atleti o musicisti di successo, e nemmeno imprenditori.**

E ci insegna anche che gli imprenditori devono saper costruire un **team coeso e motivato** ed essere in grado di **ispirare i collaboratori**, non di comandare autoritariamente.

Ma cosa è cambiato in questi anni, e perché la figura dell'imprenditore startupper è diversa dall'imprenditore tradizionale?

Due sono gli elementi della società odierna che impattano maggiormente sulle nuove caratteristiche della figura dell'imprenditore: da una parte la **quantità delle informazioni disponibili** e la loro rapidità di accesso e di diffusione e dall'altra la **disponibilità di strumenti a basso costo** che consentano di testare nuove idee di business impegnando risorse finanziarie in modo molto più contenuto rispetto al passato e con grande facilità di accesso.

Il primo di questi aspetti accelera il cambiamento di esigenze dei consumatori e costringe ad avere conoscenze e competenze molto ampie e diversificate e che devono essere messe continuamente in discussione per rimanere valide.

Potersi confrontare all'interno di un team diversificato in termini di competenze ed esperienze per meglio poter interpretare e cogliere i cambiamenti del mercato è fondamentale per la sopravvivenza del business.

Il team, se ben coordinato, risulta molto più efficiente in questo processo di apprendimento che è la principale necessità dell'attività imprenditoriale.

Il secondo consente un nuovo modo di approcciarsi all'attività imprenditoriale, applicando a costi molto bassi un metodo di apprendimento che si avvicina al metodo scientifico, formulando ipotesi da validare attraverso esperimenti ripetuti che possono dimostrare o confutare le ipotesi di partenza. Le ipotesi in questo caso sono le ipotesi di business, che possono essere testate con mezzi limitati.

Si pensi alla disponibilità computazionale o di memorizzazione dati a basso costo o alla prototipazione rapida attraverso strumenti elettronici.

È quindi molto meno rischioso avviare un'attività imprenditoriale, occorrono meno capitali e ci si può permettere di imparare anche e soprattutto dagli errori, basta essere veloci a correggere il tiro. È ben comprensibile come anche in questo caso **un team di persone ben affiatate e motivate può essere molto più efficace e veloce di un singolo soggetto, per quanto particolarmente dotato.**

Al di là di protezioni garantite dai brevetti (sempre in meno casi), la forza del team imprenditoriale e la sua capacità di apprendere rapidamente e orientare efficacemente le proprie scelte sono perciò il vero vantaggio competitivo delle startup di oggi e delle aziende di domani.

Per essere vincenti occorre, in sintesi, migliorare costantemente le proprie conoscenze e farlo sempre più in fretta e fare questo in team aiuta molto.

A pensarci bene, queste necessità non sono limitate all'attività imprenditoriale, ma in quasi tutti i campi dell'attività umana, oggi, la complessità crescente richiede nuovi strumenti per poter essere gestita e un modo diverso di affrontare il proprio lavoro che porterà modifiche rilevanti alle organizzazioni umane.

È per questo che **insegnare ai ragazzi delle scuole superiori che imprenditori si può diventare, imparando ad imparare e che il lavoro in team è la chiave per vincere sfide difficili, può prepararli alla vita molto più che a diventare startupper.**

TAG: imprenditoria, impresa, Startup, economia

Avvertenza

La pubblicazione di contributi, approfondimenti, articoli e in genere di tutte le opere dottrinarie e di commento (ivi comprese le news) presenti su Filodiritto è stata concessa (e richiesta) dai rispettivi autori, titolari di tutti i diritti morali e patrimoniali ai sensi della legge sul diritto d'autore e sui diritti connessi (Legge 633/1941). La riproduzione ed ogni altra forma di diffusione al pubblico delle predette opere (anche in parte), in difetto di autorizzazione dell'autore, è punita a norma degli articoli 171, 171-bis, 171-

ter, 174-bis e 174-ter della menzionata Legge 633/1941. È consentito scaricare, prendere visione, estrarre copia o stampare i documenti pubblicati su Filodiritto nella sezione Dottrina per ragioni esclusivamente personali, a scopo informativo-culturale e non commerciale, esclusa ogni modifica o alterazione. Sono parimenti consentite le citazioni a titolo di cronaca, studio, critica o recensione, purché accompagnate dal nome dell'autore dell'articolo e dall'indicazione della fonte, ad esempio: Luca Martini, La discrezionalità del sanitario nella qualificazione di reato perseguibile d'ufficio ai fini dell'obbligo di referto ex. art 365 cod. pen., in "Filodiritto" (<https://www.filodiritto.com>), con relativo collegamento ipertestuale. Se l'autore non è altrimenti indicato i diritti sono di Inforomatica S.r.l. e la riproduzione è vietata senza il consenso esplicito della stessa. È sempre gradita la comunicazione del testo, telematico o cartaceo, ove è avvenuta la citazione.