

Auto-imprenditorialità: dall'idea all'impresa

© Paolo Mazzonei 2009. E' ammessa la riproduzione per scopi di ricerca e didattici se viene citata la fonte completa nella seguente formula: "di Paolo Mazzonei, www.paolomazzonei.it, (c) 2009".
Non sono ammesse riproduzioni a scopo commerciale senza il permesso scritto dell'autore.

Creare impresa significa anzitutto avere delle idee, un sogno nel cassetto, un progetto da realizzare. Essere imprenditori significa saper trasformare l'idea in un progetto imprenditoriale, realistico e realizzabile.

Diventare imprenditori

L'imprenditore è qualcuno che progetta, organizza e realizza in piena autonomia il proprio lavoro.

Di solito, la volontà di mettersi in proprio scaturisce:

- dal desiderio di **autonomia**, e quindi dalla possibilità di prendere le decisioni "da soli", tenendo sempre presenti le esigenze del mercato
- dalla consapevolezza di avere le **competenze** e la **creatività** necessarie per avviare la propria impresa e per risolvere positivamente i numerosi problemi che possono presentarsi
- dalla voglia di **autogestirsi**

Questi aspetti positivi non devono far sottovalutare alcuni lati meno allettanti, che pure caratterizzano l'attività imprenditoriale:

- **maggiore responsabilità** nei confronti di terzi, come collaboratori, dipendenti, clienti, fornitori o finanziatori
- necessità di una adeguata **preparazione professionale** in merito all'attività che si vuole svolgere
- **diminuzione del tempo libero** a disposizione
- **rischi economici**

Mettersi in proprio vuol dire mettersi in gioco in un ambito in cui le regole vengono dettate dalle forze di mercato, rispondere ed operare secondo queste regole, rispettare scadenze e impegni. E, ancora, essere responsabili verso clienti, dipendenti e collaboratori, oltre che verso se stessi.

Ma significa anche essere liberi di esprimere le proprie competenze, avere la possibilità di prendere in autonomia importanti decisioni ed autogestire il proprio lavoro, cambiare ed innovare la propria attività secondo le esigenze della clientela.

Essere imprenditori quindi richiede alcune **doti particolari**. Infatti le sole buone competenze tecniche non possono essere sufficienti per guidare al successo un'impresa.

Quali sono le **caratteristiche**, attitudinali e professionali, che deve possedere un buon imprenditore?

- **competenze**: percorso personale di formazione, studi, esperienze lavorative e interessi coltivati, capacità tecniche
- **motivazione**: la voglia di riuscire investendo energie e tempo
- **propensione al rischio**: l'imprenditore deve porsi delle mete ambiziose ma raggiungibili, e per perseguirle deve essere disposto ad affrontare i rischi connessi, che ha comunque cercato di valutare e stimare preventivamente
- **fiducia nelle proprie capacità e ottimismo**: indispensabili per superare le difficoltà



iniziali e per procedere con determinatezza verso la realizzazione dei propri obiettivi

- **capacità relazionali:** l'impresa opera in un contesto aperto e deve saper relazionare con l'esterno

- **leadership:** la capacità di condurre ed influenzare il comportamento e gli atteggiamenti degli altri consente di dare un'impronta precisa alla propria azienda e al modo di lavorare dei collaboratori, proiettando all'esterno un'immagine di solidità e di coerenza

- **creatività:** ricercare soluzioni nuove e innovative rispetto al contesto in cui l'impresa opera: essere curiosi ed informati sulle strategie adottate dai concorrenti e sulle richieste e i bisogni dei potenziali clienti. Occorre individuare le opportunità e trasformarle in punti di eccellenza per l'azienda

- **capacità critica:** permette di valutare razionalmente la propria idea e consente di leggere continuamente i mutamenti del mercato permettendo di "aggiustare", se non addirittura cambiare, la rotta della propria attività in considerazione delle nuove tendenze che emergono dal mercato

Quindi un ottimo mix di **operatività** (numerosi e diversi compiti guidati da regole o prassi), **specializzazione** (pochi compiti con un alto livello di conoscenza applicata), **gestionalità** (discrezionalità decisoria sull'uso delle risorse), quest'ultima nettamente prevalente sulle prime due componenti.

Questa elasticità mentale deve accompagnarsi ad una buona capacità di superare le delusioni: avviare un'impresa non è infatti un percorso lineare e senza ostacoli, ma comporta sempre un impatto con realtà problematiche.

Per permettere all'impresa di affrontare serenamente dal punto di vista finanziario le prime fasi di vita, nelle quali si inizia ad introdursi, a farsi conoscere e a conquistare il mercato, è necessario che alla base dell'attività ci sia capitale proprio.

Questo periodo è infatti il più critico dell'intera vita aziendale: **puntualità, serietà e tempestività** nel rispondere alle richieste della clientela, corretta ed efficiente gestione dei processi produttivi, attenta e precisa **pianificazione** dell'attività promozionale determineranno il successo futuro.

Diventare imprenditori non può quindi essere una seconda scelta, un'area di parcheggio in attesa del lavoro dipendente sperato, ma deve essere un **impegno consapevole**, sostenuto, quanto più possibile, da chi ci è vicino.

Scegliere la strada dell'attività autonoma significa soprattutto avere coscienza della sfida intrapresa.

Trovare l'idea

Trovare l'idea è sicuramente la prima difficoltà che il potenziale imprenditore incontra sul suo cammino. Naturalmente non esiste un percorso definito che porti ad una nuova idea, ma sicuramente si può preparare un terreno favorevole alla sua individuazione, adottando uno spirito d'osservazione e di critica costruttiva e sviluppando la propria curiosità. Come?

Osservando, ad esempio:

- **la realtà economica locale**, nazionale ed internazionale, leggendo quotidiani economici e pubblicazioni specialistiche, in modo da ottenere informazioni sull'andamento dei diversi settori di attività e sulle loro possibilità di espansione o contrazione

- **la vita quotidiana**, cioè lo stile di vita degli altri. L'opportunità di avviare un'attività potrebbe nascere proprio dall'assenza o scarsità di concorrenza in un determinato settore.



Anche le attività coltivate al di fuori del contesto lavorativo (come gli hobby e gli interessi) possono essere spunto per la creazione di una nuova attività

- **l'ambiente di lavoro**, sia che ci si trovi in una grande azienda o in una piccola impresa, consente di individuare il campo specifico di attività, la concorrenza, i clienti con le loro esigenze e l'evoluzione del settore
- **le idee degli altri**

Il secondo passo è quello di testare l'idea, cioè verificarla nel concreto. Potete iniziare ponendovi la domanda: *la mia idea può dar vita ad un progetto realistico?*

Per rispondere a questa domanda dovrete:

- **definire l'idea dettagliando** il più possibile qual è il prodotto o servizio che volete offrire, a quale mercato si rivolge, in che cosa si differenzia rispetto ai prodotti o servizi già esistenti
- **ricercare altre informazioni** consultando libri, studi monografici, documenti che hanno per oggetto il settore in cui desiderate operare
- **raccogliere pareri di esperti e non**, sottoponendo l'idea a qualcuno che non sia coinvolto come voi, ma che potrebbe essere un potenziale cliente, avere delle competenze tecniche specifiche, avere un'esperienza imprenditoriale oppure conoscere la concorrenza
- **far emergere gli ostacoli**, confrontandovi con l'esterno: le persone con cui parlerete vi aiuteranno a far emergere o evidenziare eventuali ostacoli che dovrete superare, le incoerenze tra l'idea e le competenze, l'idea ed il mercato di riferimento, l'idea e le risorse da investire,

perché l'**idea** deve essere:

- **vendibile**: l'idea è vendibile se sul mercato esiste un potenziale acquirente per il bene o servizio che si intende produrre, magari sostituendolo a quello attualmente acquistato
- **competitiva**: deve essere chiaro come l'imprenditore intenda affrontare le minacce e le opportunità che incontrerà. Occorre quindi che siano state definite le *scelte strategiche* dell'impresa, tali da renderla competitiva sul mercato.
- **perseguibile**: occorre verificare una adeguata disponibilità di risorse (umane, produttive, tecnologiche, finanziarie, ambientali) per realizzare l'idea.
- **redditizia**: è fondamentale sapere se l'impresa che si vuole creare ci consentirà di guadagnare e conseguire utili. Ciò dipende dalla dinamica dei costi e dei ricavi aziendali e quindi dalla redditività complessiva dell'impresa. Essa deve essere tale da ricompensare il costo di tutte le risorse impiegate, comprese quelle finanziarie e quelle dell'imprenditore, cioè le sue capacità ed anche il rischio da lui affrontato.
- **coerente**: cioè i vari aspetti che compongono l'idea devono essere coerenti tra loro, senza che si abbiano contraddizioni e incongruenze.