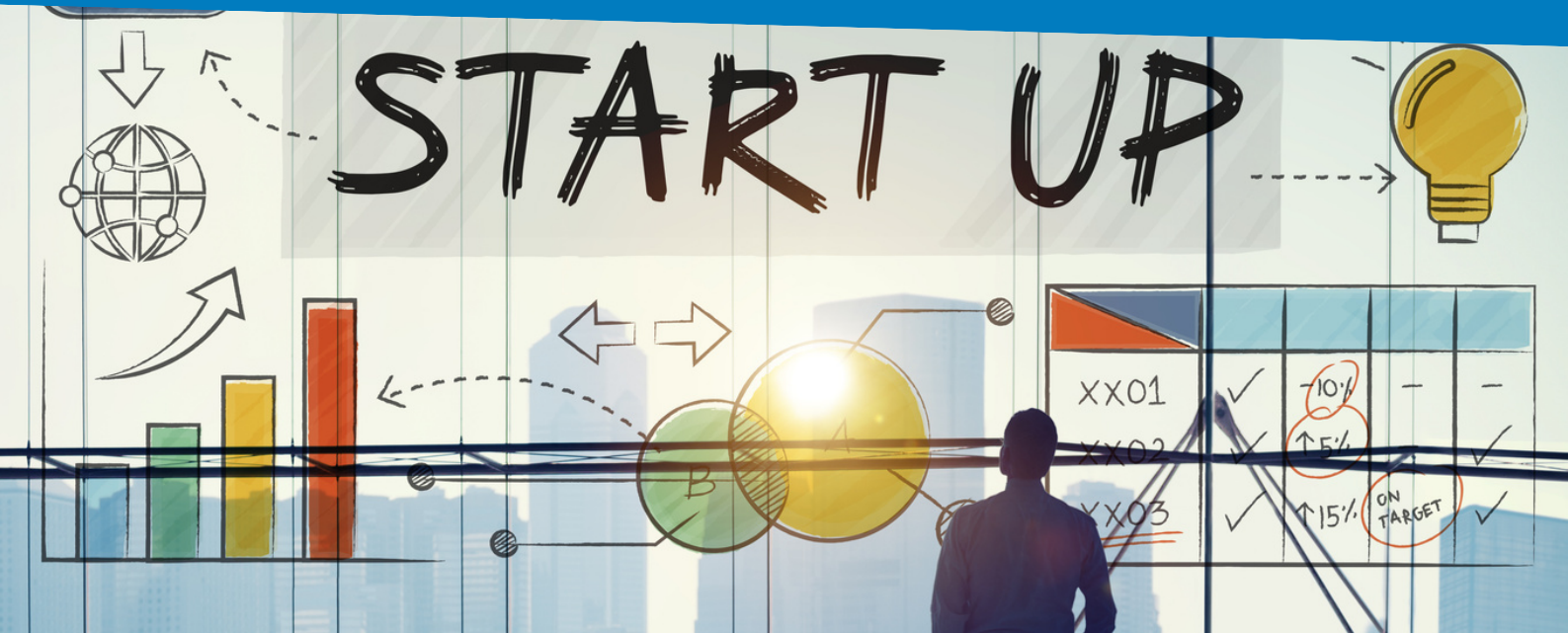




DALL'IDEA ALL'IMPRESA – LE CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE (1/15)

I cambiamenti sempre più veloci del contesto in cui operano le imprese rendono opportuno per ciascun operatore economico effettuare un “tagliando”, ossia una valutazione, ed un eventuale ripensamento, dell'impostazione, dell'organizzazione e della gestione dell'attività imprenditoriale.

Questa serie di articoli su come fare impresa in un mondo più difficile e competitivo rappresenta la naturale evoluzione della Bussola “Dall'Idea all'Impresa”, pubblicata qualche anno fa e, proprio come la Bussola, è dedicata a chi è già imprenditore e vuole ripensare la propria attività, a chi lo vuole diventare, e a chi lo diventerà, magari come conseguenza di un passaggio generazionale dell'attività di famiglia.

In questo primo articolo inizieremo dalle basi, analizzando i tratti caratteriali necessari per essere un buon imprenditore, perché fare l'imprenditore può sembrare facile, ma non è una strada per tutti.

Introduzione alla Serie “Dall'idea all'impresa (aggiornamento)”

I recenti avvenimenti, come le pandemie e le crisi sanitarie sempre più frequenti, le guerre (vicine e lontane), i fenomeni atmosferici violenti, evidente conseguenza del cambiamento climatico in corso, la conseguente necessità della transizione energetica, e più in generale, della riduzione dell'impatto ambientale delle attività di produzione, trasporto e consumo, l'intensificarsi delle migrazioni (dai paesi poveri a quelli ricchi), l'accelerazione della digitalizzazione delle attività economiche, comprese quelle di consumo, in cui il web ha un ruolo importante per l'acquisto di beni e servizi, accompagnati da fenomeni più prettamente italiani, come la riduzione delle nascite e l'invecchiamento della popolazione, l'incremento del debito pubblico,



e (volenti o nolenti) la probabile conseguente futura riduzione della spesa pubblica, nel quadro di una politica monetaria che riprende un profilo tradizionale (tassi di interesse superiori allo 0 e fine del denaro facile), creano un contesto che rende **opportuno per ciascun operatore economico effettuare un “tagliando”**, ossia una valutazione, ed un eventuale ripensamento, dell'impostazione, dell'organizzazione e della gestione dell'attività imprenditoriale.

In questa ottica, partendo dall'importante esperienza delle “Bussole” di Confcommercio, da sempre finalizzate ad accompagnare gli operatori economici nei loro sforzi di miglioramento della propria attività imprenditoriale, con questa nuova serie di articoli sul fare impresa, si intende **accompagnare gli imprenditori attuali, quelli che lo vogliono diventare, o che lo diventeranno, in conseguenza di un passaggio generazionale dell'attività**, ad affrontare in modo consapevole, e tentativamente in maniera razionale e professionale, una serie di decisioni (a cominciare dalla verifica della propria attitudine a svolgere il ruolo imprenditoriale), che necessariamente vanno prese quando si comincia una nuova avventura imprenditoriale, oppure quando si ritiene opportuno valutare se e come modificare l'attività attualmente gestita, allo scopo di migliorarne risultati, e magari anche la soddisfazione personale tratta da essa.

Con questo primo articolo si vuole affrontare un tema essenziale, e propedeutico a tutti gli altri, ossia, **ho la stoffa dell'imprenditore?**

1. La personalità dell'imprenditore

Quasi tutti gli imprenditori lo sono diventati per vocazione, opportunità, intuizioni, casi fortuiti, e perfino per eredità (situazione molto comune nel nostro paese, che ha visto molti casi di passaggi generazionali, più o meno riusciti, dell'azienda di famiglia).

Indipendentemente dalle modalità con cui si è diventati imprenditori, è probabile che molti di essi abbiano in comune alcune caratteristiche, che dovrebbero essere tenute presenti anche da coloro, giovani o meno, che si vogliono cimentare nella creazione di un'impresa, o nella gestione di un'attività produttiva già esistente.

Vediamo quindi queste **caratteristiche caratteriali, tipiche di un imprenditore**, senza avere la pretesa di disegnare un profilo esaustivo di un tipico gestore di un'impresa:

- **tenacia:** creare un'azienda, o anche solo gestirla, comporta il superamento di tanti problemi quotidiani, e spesso anche strutturali, di non immediata soluzione, per cui l'imprenditore è in genere una persona tenace, determinata, volitiva, e soprattutto non portata ad arrendersi alla prima difficoltà;
- **pazienza:** questa virtù è strettamente collegata alla precedente, ed è necessaria in quanto i risultati degli sforzi, e degli investimenti in termini di tempo e risorse finanziarie, possono giungere anche dopo diversi anni; d'altronde tutte **le storie imprenditoriali di successo si sviluppano nell'arco di molti anni**, se non di decenni, ed è raro, tranne in casi fortunati, che si vedano subito realizzate le proprie aspettative;
- **ottimismo:** il ruolo dell'imprenditore non è adatto ai pessimisti, in quanto **l'attività quotidiana è mossa dalla speranza del successo**; questo non vuol dire che tutti i risultati ottenuti dagli imprenditori siano positivi, altrimenti non ci sarebbe il fenomeno dei fallimenti; detto questo, è comunque necessario avere un'attitudine positiva verso il mondo e il futuro, in assenza della quale diventa difficile superare gli inevitabili momenti di difficoltà;
- **attitudine al rischio:** essere imprenditore significa rischiare; infatti, non è detto che vada sempre bene, e a volte non è questione di tempo; può capitare di perdere i soldi, o perfino la salute, quando ci si accanisce nell'attività da sempre sognata; in ogni caso non esiste certezza nel mondo dell'economia e delle imprese, e bisogna saper fare i conti con questa realtà fattuale; in conclusione, **chi non ama il rischio, farebbe bene ad astenersi da attività imprenditoriali**;
- **empatia:** l'imprenditore deve **capire al volo gli altri**, siano essi i clienti, i fornitori, gli investitori, e tutti coloro che entrano in contatto con l'azienda, soprattutto in termini di aspettative, che l'imprenditore deve appunto soddisfare; se non si ha questa apertura verso gli altri, il successo imprenditoriale sarà meno probabile;



- **simpatia:** sebbene non manchino nell'immaginario collettivo imprenditori famosi tutt'altro che simpatici, all'inizio della carriera imprenditoriale la simpatia è sicuramente una caratteristica importante, perché da questa deriva una circostanza a dir poco fondamentale, ossia la **capacità di suscitare fiducia**; d'altronde, agli inizi, è improbabile che il neoimprenditore disponga di tutto quello che serve per creare e far andare avanti l'attività produttiva, essendo necessarie risorse umane, finanziarie (da chiedere in prestito), fattori della produzione (ottenuti con credito, almeno in parte), e questo "anticipo" di risorse è più facile da ottenere per persone simpatiche, che vengono quindi considerate "di fiducia";
- **serietà:** questa caratteristica può sembrare apparentemente in contrasto con quella precedente; in realtà si può essere seri e simpatici al tempo stesso; in questo contesto la serietà consiste nel mantenimento della parola data, nell'impegno quotidiano a lavorare bene, nell'astenersi da scorciatoie consistenti in comportamenti illeciti, o anche semplicemente sconvenienti (questi ultimi riconoscibili ponendosi la domanda se farebbe piacere che quel comportamento fosse rivolto a te).

2. Le capacità dell'imprenditore

Oltre a specifiche doti naturali, che sono state illustrate nel paragrafo precedente, è indubbio che l'imprenditore debba avere oggi anche determinate competenze, che si acquisiscono con corsi di laurea, master, percorsi di formazione, affiancamenti presso persone esperte, studio di libri, lettura di articoli (come quelli di questa serie).



Sebbene, a volte, possa bastare la volontà ed una notevole disponibilità economica, è indubbio che alcune capacità, o competenze, consentono all'imprenditore di gestire direttamente l'azienda, senza affidarsi ciecamente agli esperti di turno (che potrebbero fare anche il proprio interesse, piuttosto che quello dell'imprenditore).



Anche in questo caso vale la pena esaminare le principali capacità o competenze che deve possedere un imprenditore:

- **intuito:** è senza dubbio la capacità più importante che deve avere un imprenditore; in fondo l'imprenditore è colui che è in grado di **offrire qualcosa di nuovo**, sia esso un nuovo prodotto, oppure un prodotto già esistente, ma in un posto dove non è ancora venduto, oppure con una nuova modalità di vendita; l'elemento comune è la "novità", che costituisce anche la ragion d'essere dell'esistenza dell'impresa; in realtà la "novità" si gioca quasi sempre sulle leve del marketing (le famose 4 P, ossia *Price, Product, Promotion, Place*), ed in ogni caso bisogna dare qualche ragione ai clienti per acquistare i prodotti dell'impresa;
- **capacità organizzative:** creare e/o gestire un'attività imprenditoriale significa, in pratica, trovare i fattori della produzione, usarli in modo organizzato, ossia coordinandone l'impiego, trovare acquirenti per il proprio prodotto, e riuscire ad effettuare con successo il processo di vendita; tutto questo richiede lo svolgimento contestuale di più attività, per le quali la capacità di organizzazione è determinante;
- **capacità di calcolo: i numeri NON sono opzionali in un'attività imprenditoriale;** bisogna far sapere di conto, anche velocemente; indipendentemente dall'utilizzo di programmi informatici per la gestione della contabilità dell'impresa, bisogna essere in grado di fare delle valutazioni comparative tra costi e potenziali ricavi in tante situazioni; per rendere l'idea, quando è in corso una trattativa, bisogna sapere molto bene il limite (es. il prezzo, o i tempi di consegna), oltre i quali non è possibile andare; in una parola occorre avere una mente agile, e portata alla gestione dei numeri (senza però farsi intrappolare da questi ultimi);
- **leadership:** l'imprenditore deve saper convincere (come i politici, d'altronde), non solo i clienti, ma anche i propri collaboratori, i fornitori, i funzionari pubblici, i dipendenti delle banche, i soci; insomma è innegabile che l'impiego delle tecniche di leadership, che includono anche le abilità oratorie, ed un corretto atteggiamento, acquisibili in buona misura anche con corsi di formazione e libri, diventa determinante per il buon andamento dell'attività aziendale;
- **lavoro di squadra (o teamwork):** anche se l'imprenditore è il capo dell'impresa, ha comunque bisogno della faticosa collaborazione di tutte le persone che lavorano in azienda (anche se pochissime), le quali devono agire in modo coordinato, e soprattutto senza contrasti, circostanza, quest'ultima, che ovviamente metterebbe a repentaglio i risultati dell'attività imprenditoriale;
- **capacità realizzative:** riuscire a fare le cose è una capacità tutt'altro che scontata, e tanto meno inflazionata; l'imprenditore, si dice, è l'uomo (o la donna) del "fare"; insomma bisogna essere capaci di realizzare le cose immaginate, e non sempre questo sforzo ottiene il successo atteso, tanto più che le attività svolte da un imprenditore sono molto varie.

E' il caso di precisare che molte (se non tutte) le capacità sopra menzionate possono essere sviluppate anche al di fuori di un corso di laurea, ma è giusto evidenziare che un titolo di studio universitario (meglio se in Economia) consente di sviluppare una *forma mentis*, oltre che competenze specifiche, utili per la gestione dell'impresa, che è preziosa quando ci si muove in un contesto di business, e per questo che **si suggerisce, almeno ai giovani, di considerare seriamente l'opportunità di seguire un corso di studi universitario.**

3. Le difficoltà tipiche incontrate dall'imprenditore

Presentate le caratteristiche personali che un imprenditore dovrebbe possedere, così come le capacità, o competenze, utili per lo svolgimento del ruolo dell'imprenditore, per completare il quadro è bene fare un elenco dei possibili problemi che l'attività imprenditoriale può porre. Questo elenco di problemi potrebbe essere utilizzato anche allo scopo di realizzare **un'autovalutazione se si è "tagliati" o meno per un'attività imprenditoriale.**

I problemi più frequenti che possono capitare nello svolgimento di un'attività imprenditoriale sono i seguenti:

- **perdita dei soldi:** questo è indubbiamente il problema più "antipatico" che può sorgere tentando un'avventura imprenditoriale; a volte l'insuccesso imprenditoriale può essere "*life changing*", ossia che cambia (in peggio) la vita propria e dei propri familiari; la perdita di soldi può poi essere accompagnata da accuse legate a ipotesi di reati come la bancarotta, e dal coinvolgimento in una



procedura di soluzione della crisi di impresa, inclusa la liquidazione giudiziale (che ha sostituito il fallimento), e da altre conseguenze, quali l'azzeramento del conto in banca, e l'ipoteca sulla casa di proprietà; insomma sono tutte situazioni che possono accadere (e che accadono infatti), che è bene tenere presente, sebbene le probabilità che esse si verifichino sono in genere piuttosto limitate;



- **una vita di solo lavoro:** se una canzone di successo, “Una vita in vacanza”, suscita allegria solo a pensarla, nessuno ha finora cantato una ballata “Una vita sempre al lavoro”, per il semplice fatto che susciterebbe tristezza e malinconia; eppure non sono pochi i casi di imprenditori che hanno lavorato duramente tutta la vita, per poi domandarsi, in età avanzata, sul significato della loro esistenza; è quindi importante non farsi assorbire eccessivamente dall’attività imprenditoriale, trascurando i lati belli della vita, per poi pentirsene quando è troppo tardi (in realtà questo succede anche in molte altre professioni);
- **un ritmo incessante di problemi quotidiani:** l’attività imprenditoriale comporta lo svolgimento contestuale di molte operazioni, ognuna delle quali può incepparsi per mille motivi, con il risultato che l’imprenditore (o chi lo sostituisce, come il manager) è chiamato continuamente a risolvere situazioni problematiche una dietro l’altra, a volte perdendo di vista le scelte strategiche, non avendo tempo per rifletterci; questo, in effetti, è un problema comune per molte imprese, dove, dopo l’iniziale entusiasmo per la creazione dell’azienda, ci si ritrova persi tra decine di questioni di modesto rilievo, ma che comunque vanno affrontate, con conseguente assorbimento quasi totale della mente dell’imprenditore.

4. Le ragioni del fascino della figura dall’imprenditore

E’ giusto concludere questo articolo anche ricordando gli **aspetti piacevoli e interessanti dell’attività imprenditoriale**, che poi costituiscono in molti casi la molla per cimentarsi in questa avventura, che, pur tra mille difficoltà, può offrire grandi soddisfazioni.

In effetti, le circostanze che rendono in genere ambito il ruolo di imprenditore sono le seguenti:

- **riconoscimento sociale:** essere imprenditori vuol dire aver avuto successo, ossia, essere riusciti a fare quello che si desiderava, e giocare un ruolo importante nella società civile (perché lo è davvero; d’altronde, come si vivrebbe senza beni e servizi?); nei casi di grande successo (rari in verità, ma pur sempre possibili) si può diventare personaggi famosi, e quindi essere intervistati dai media, invitati negli eventi, circondati da persone altrettanto interessanti; in conclusione **la vita da imprenditore può offrire soddisfazioni, che costituiscono, in fondo, il sale della vita;**
- **sviluppo delle relazioni sociali:** l’attività imprenditoriale porta necessariamente in contatto con molta gente, circostanza che può poi essere **ulteriormente sviluppata se ci si iscrive nell’associazione di categoria di riferimento;** ovviamente, questo indubbio vantaggio può non essere apprezzato da personalità asociali, ma come ricordato sopra, in genere, non è questo il profilo tipico degli imprenditori;



- **una vita ricca di motivazioni:**

non c'è limite al successo imprenditoriale, ed il fatto di avere sempre nuovi obiettivi da raggiungere aiuta sicuramente a passare la propria esistenza senza annoiarsi, ed anzi, avendo sempre aspettative verso il futuro; si tratta di una situazione che, mediamente, è tipica solo dei giovani, e quindi, in definitiva, l'imprenditore tende ad invecchiare più lentamente, almeno mentalmente;



- **una vita con minori problemi economici (in media):** *last but not least* (come direbbero gli anglosassoni), una normale e media vita imprenditoriale assicura un **benessere economico maggiore rispetto ad altri contesti lavorativi**, come quelli del lavoro dipendente (che copre almeno il 75% della popolazione attiva); va però ammesso che questo maggiore benessere è compensato dal rischio che il mutamento di scenario possa portare a perdere quel benessere (ma questo, come già ricordato, capita raramente).

In definitiva il profilo e la vita dell'imprenditore sono ricchi di elementi, tutti da considerare, e prima di accingersi a cominciare un'avventura produttiva, è bene chiedersi se fa al proprio caso.



Fonti per le immagini:

shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Dall'idea all'impresa](#), scritta da Confcommercio e Giovani Imprenditori Confcommercio, Dicembre 2015.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Per avere maggiore supporto per la Tua attività
[contatta l'Associazione Territoriale](#) del Sistema Confcommercio