

Lettera ad un imprenditore (che potresti essere tu).

Caro imprenditore

ho pensato di scriverti una lettera per rispondere ad un'urgenza emersa nei numerosi incontri che ho avuto, in questi mesi, con molti tuoi colleghi: la voglia e la necessità di condividere nuovi progetti della propria azienda con altri imprenditori.

Siamo andati in ferie con le idee un po' confuse: ci sembrava che la discesa della nostra economia fosse in qualche modo finita; la strada sembrava risalire ponendo quindi una barriera alla nostra vista all'orizzonte; come la siepe, nell'Infinito del grande Leopardi, proiettava il poeta ad immaginare "infiniti spazi di là da quella"..... così questi timidi segnali di ripresa ci facevano immaginare, e quasi pre-sentire, cosa poteva riservare per ciascuno di noi quel futuro ancora celato alla nostra vista.

Dall'altra parte però nulla di significativamente nuovo accadeva intorno a noi, nulla in grado di sostenere il nostro quotidiano e faticoso percorso imprenditoriale.

Come sempre spettava a ciascuno di noi, a te, riprendere il cammino.

A settembre è sempre un piccolo ricominciare (il calendario scolastico lascia il segno....). È come essere davanti ad una nuova sfida, un ri-decidere, un ri-focalizzare obiettivi e risorse disponibili, un ri-motivare te stesso e la tua truppa.

Sempre in gioco, sempre all'opera, sempre vigile e attento al tuo mondo. Un mondo che spesso stenti a riconoscere tanto cambia velocemente.

Ripensi ai tuoi obiettivi, rivedi le tue strategie, metti a punto il piano di lavoro. È tutto un continuo assestamento e una correzione dei vecchi progetti che si mescolano ai nuovi e alle nuove idee.

Eppure qualcosa spesso non quadra. È come ci fosse una resistenza ultima e sottile che ci impedisce di cambiare veramente e di farlo fino in fondo.

Se sei un bravo imprenditore conosci il tuo mercato, i suoi numeri (presenti e futuri), sai cosa fa "il migliore". Sai soprattutto cosa dovrresti fare tu. Più indugi, attento a riflettere sui passi da fare, più ti si rendono chiari. E, in questa visione che si fa progetto, continui a domandarti:

- cosa mi chiede veramente il mercato?

- cosa mi posso attendere nei prossimi due o tre anni?

- cosa non funziona nel mio prodotto (le vendite calano) o cosa devo innovare per farmi preferire dai clienti ora distratti da altro o, peggio, quasi "spariti"?

- ho risorse organizzative, umane, finanziarie adeguate per realizzare il mio progetto?

Facendo questo lavoro, lentamente o di schianto, comprendi che qualcosa "non quadra", qualcosa ti blocca.

Tu che hai sempre governato le tue risorse, bene o male adeguate al lavoro da svolgere, ti trovi carente. Ti mancano le conoscenze, ti mancano le persone, ti mancano le risorse finanziarie, ti manca il tempo, ti manca.....

Devi scegliere. Puoi tornare alle quotidiane attività e alle urgenze che repentine si riappropriano del tuo tempo e delle tue risorse, spesso prosciugandole. Oppure puoi metterti a cercare ciò che ti manca e che, di certo, non puoi acquistare: qualcuno che condivida il tuo progetto e la tua strada. Inizi a costruire una vera rete.

Nasce qualcosa di nuovo. Un cambiamento di prospettiva che potremo definire "culturale". Un punto di svolta rispetto al fare comune che inchioda l'imprenditore come portatore solo di interessi propri e particolari senza possibilità di condivisione di idee e di opportunità vere con altri.

In questi mesi ho avuto il privilegio di incontrare, conoscere e lavorare con tantissimi tuoi colleghi che hanno intrapreso questa nuova strada. Ho potuto accompagnarli nella condivisione del progetto, nella sua formalizzazione e nella sua realizzazione.

Ho visto un gruppo di imprese della Sardegna mettersi insieme per costruire case e palazzi in paesi dove ancora si usa farlo... Ho visto imprese condividere le loro tecnologie per diventare leader nel loro settore: le antenne. Ho incontrato un gruppo di fornai che fa acquisti in comune realizzando così ingenti risparmi da investire nella realizzazione di un catalogo di prodotti per negozi specializzati, ed anche all'estero (da fornaio di quartiere a protagonista di un processo di internazionalizzazione!). C'è poi chi nel settore informatico sta mettendo a fattore comune clienti, software, servizi per coprire meglio ampie zone di territorio e diverse tipologie di aziende. E c'è chi vuole fare del Made in Italy un punto di eccellenza per la rifinitura degli interni: un' offerta inimitabile per le ville e i palazzi di tutto il mondo, come? mettendo insieme i migliori produttori e i migliori artigiani.

Per fare tutto questo è necessario sottolineare "il valore delle relazioni". Se stai chiuso nel tuo ufficio o se frequenti solo chi fa il tuo lavoro e/o la pensa come te sulle cose e sul mondo.... difficilmente potrai incontrare qualcuno o qualcosa che saprà porti la domanda giusta.

Cerca un luogo dove metterti in discussione, aziende appartenenti a diversi settori e nazionalità, imprenditori che hanno fatto o stanno facendo cose nuove o in modo nuovo. Sarà l'occasione per approfondire e capire meglio il tuo mercato e per incontrare imprese ed imprenditori con cui condividere lo sviluppo del tuo progetto. Potrai anche conoscere meglio strumenti per favorire e consolidare le collaborazioni tra imprese: contratti di rete, consorzi, joint venture

Buon lavoro!