

Così il manager diventa imprenditore

DI GIAMPAOLO ROSSI

In questo periodo sono molte le aziende che stanno riducendo il personale a tutti i livelli. I manager che hanno perso il lavoro o che rischiano di perderlo sono molti e il mercato del lavoro appare estremamente difficile. Se poi si sono passati i fatidici 45 anni si entra in quella situazione aberrante nella quale si hanno davanti a sé più di venti anni di lavoro ma per le aziende si viene considerati obsoleti. In questi casi una delle possibilità che viene in mente è quella di utilizzare l'esperienza e le competenze acquisite per mettersi in proprio.

Le possibilità sono due: fare il consulente o diventare imprenditore. Fare il consulente può essere una strada vincente soprattutto se la provenienza è da un'azienda di dimensioni rilevanti e ben organizzata. Infatti, invece di cercare un contratto di importo elevato con una singola azienda che in questo periodo è molto difficile c'è la possibilità di impiegarsi part time in diverse aziende medio piccole in modo da ripartire il proprio costo su diverse realtà. Il vantaggio per la piccola e media impresa è quello di poter acquisire delle competenze ma-

nageriali che non si potrebbe permettere. La difficoltà nel diventare consulente sta nel vincere il timore di non avere più uno stipendio fisso e garantito e quindi di non poter pianificare il futuro con continuità. Questa paura è più di carattere psicologico che reale, infatti tutti i manager validi strutturando una azione di marketing che vede in loro il prodotto da promuovere riescono a garantirsi un reddito costante e congruo che in alcuni casi supera la retribuzione persa con il lavoro da dipendente.

Altro elemento da gestire, in caso di perdita di lavoro, è quel senso di inutilità che può subentrare e che porta a un atteggiamento di poca autostima con conseguente sottovalutazione del proprio lavoro. In questo caso l'attività da fare è quella di mettere nero su bianco le competenze e le capacità possedute in modo da evidenziare i propri punti di forza. Soprattutto non dare per scontato nulla, ci sono sempre delle competenze importanti possedute che vengono considerate "normali" non importanti e non vengono di conseguenza valorizzate.

Discorso molto diverso è il passaggio da manager a imprenditore. Questo necessita di un cambiamen-

to di atteggiamento mentale e di prospettiva in termini di come si vive il lavoro. Manager e imprenditore sono due attività molto diverse. Guardando l'etimologia dei due termini si vede subito come il manager sia chiamato a gestire e l'imprenditore a creare. La differenza sostanziale sta nell'affrontare il rischio che il manager nella maggior parte dei casi è chiamato a ridurre mentre per l'imprenditore è elemento di opportunità. L'atto creativo e l'innovazione sono infatti per loro natura rischiosi. James Cameron, regista di *Avatar* e *Titanic*, sostiene che nell'innovazione «l'errore è un'opzione la paura no» sintetizzando molto efficacemente l'atteggiamento mentale proprio dell'essere imprenditore.

L'ostacolo più grande nel passaggio da manager a imprenditore sta proprio qui. Non basta conoscere i mercati, avere una rete di conoscenze adeguate e risorse economiche per iniziare un'impresa, bisogna avere un'elevata propensione al rischio e una capacità visionaria (nel senso di vision inglese naturalmente) che devono diventare la base sulla quale porre la capacità realizzativa classica di un ottimo manager.

Oltre alla propensione al ri-

schio l'altra caratteristica necessaria per trasformarsi da manager a imprenditore di successo è dunque la Visione. Capacità tipica dei grandi leader visionari come Steve Jobs, Bill Gates, e Barack Obama. Se vogliamo stare in Italia esempi eccellenti, tra i tanti, sono Franco Ziliani (che per primo ha pensato di creare lo champagne in Francia Corta) e Renzo Rosso (che ha pensato di vendere i jeans agli americani). La capacità di vision significa, in estrema sintesi, pensare in grande per costruire la visione di un grande traguardo per poi renderlo realizzabile e tangibile ai più in modo da poter far convergere le energie delle persone chiave (finanziatori, partner, prospect, soci e collaboratori) verso questo obiettivo ambizioso.

Propensione al rischio e la visione sono le caratteristiche fondamentali necessarie per diventare imprenditore sul quale il manager può poi applicare le già consolidate competenze analitiche e organizzative, che spesso sono il limite dei giovani imprenditori in erba. E poi il coraggio, il coraggio di fare il passo che lancia verso una dimensione nuova in cui si diventa artefici di un successo teoricamente illimitato.

ché parlare di privatizzazioni sando agli enti locali, la cosa lenta il patto di stabilità e si fa di investimenti, perché non c si rimette in moto il lavoro e «È evidente - ha continuato - verno annuncia per l'ennes fronterà un piano per la cresc piani decennali non c'è una ri suna relazione con la questic industriali e degli investime Governo non ha nessuna in biare politiche. Credo che t con nettezza che ogni giorno è un danno in più al Paese».

Mentre sul tema prevede ha ribadito che «è assolutame siderare che si fa in qualche delle pensioni per fare cassa sideriamo poi - e detto da Co pisce ancora di più - che que sa allungare per tutti l'età pe tamente l'opposto di quelle luoghi di lavoro, dove viene certa età si vada in mobilità pagnamento alla pensione. vrebbe smettere di usare deg raltro sono usati spesso anch trale Europea, e dirsi che le cate in chi non ha pagato in t chi ha più risorse e non ha sciare invece in pace i lavo che mi pare abbiano pagato - ha osservato Camusso - se scutere che anche nel sistem sono delle cose da fare, è as la prima di queste è che vad bilancio i fondi pensionistici