

## MIE - 29/09/2020 - 3

Continuiamo il discorso che avevamo interrotto la volta scorsa. Avevamo cominciato a dare delle definizioni, la definizione di innovazione, l'importanza dell'uso dell'invenzione o della scoperta scientifica affinché questa possa creare valore. E' inutile fare un farmaco salva vita se poi i pazienti non lo prendono, oppure è inutile fare un farmaco salva vita se le imprese farmaceutiche non lo producono. Quindi abbiamo visto che l'innovazione, per rappresentarla in una formula, è l'invenzione e poi far sì che questo sia utilizzato. A quel punto abbiamo un'innovazione, quindi sviluppo economico e sviluppo sociale. Poi abbiamo visto differenti tipi di startup, due tipologie essenzialmente. Le startup non a base tecnologica, che hanno quindi più carattere di rispondere ai bisogni locali, come un ristorante, un negozio di abbigliamento ecc. E invece quelle startup su cui noi concentriamo il corso, sono quelle startup a base tecnologica che una volta sviluppate possono avere un mercato mondiale. Queste startup sono caratterizzate da forti investimenti iniziali, in genere, per cui all'inizio si opera in perdita. Il flusso di cassa all'inizio è negativo, dopo piano piano sale e torna positivo. Raggiunge il punto di pareggio, il break even, quando le entrate sono uguali alle uscite e successivamente si comincia a produrre profitto. Queste sono le startup che analizzeremo.

Poi abbiamo visto che ci sono alcuni miti da sfatare sulle startup, come quello di creare una startup per creare soldi. Come abbiamo visto, la probabilità che una startup abbia successo è molto bassa e quindi sono solo poche quelle che arrivano ai livelli di aziende come Apple, Amazon ecc. Poi anche pensare che si fonda una startup per essere libero ed indipendente, ma così non è. Se una startup ha bisogno di finanziamenti, sicuramente ci sarà da parte del finanziatore la volontà di esercitare un controllo e quindi di inserire nella startup dei manager di sua fiducia. L'altro aspetto della startup è che qualcuno pensa che si possa avere flessibilità, ma anche questo è un altro mito da sfatare. Abbiamo la flessibilità di scegliere qualsiasi ora delle 24 ore per lavorare, ma si sarà sempre impegnati. Ma questo non pesa perché lo si fa con passione. Oggi continueremo sui miti delle startup da sfatare.

Riassumendo brevemente il contenuto del video, nella lista fatta c'è un piccolo errore, formale e non sostanziale. Lui ha elencato sei falsi miti dell'entrepreneurship, ma l'ultimo non è un falso mito, la disciplina. Che fa parte dell'entrepreneurship, non è un mito. Si pensa che l'entrepreneurship è un qualcosa di caotico, ma in realtà l'imprenditore è molto disciplinato. Mentre tutti i primi cinque erano dei miti, l'ultimo sarebbe dovuto essere "chaotic" o termini simili, in quanto quello è un falso mito. Il primo mito è che l'imprenditore è il più intelligente di un gruppo, della classe, ma in realtà non è assolutamente così. La passione specifica per una particolare materia, per esempio, poi porta a trascurare tutte le altre. Quello bravo è chi è bravo in tutte le materie. In genere l'imprenditore è quello che va oltre il voto massimo in una materia, ma nelle altre è bravino ma niente di eccezionale. Questo è uno dei motivi per cui molti imprenditori, sempre a base tecnologica, ad un certo punto lasciano l'università. Ma perché? Sono tanto

appassionati di una materia che vogliono perseguire la loro idea imprenditoriale e si dedicano solamente a quello.

L'altro falso mito è che un'impresa si basa tutto su un individuo, che si identifica con quell'individuo. In realtà la probabilità di successo della startup è direttamente correlata al numero delle persone che formano il team ed alla qualità di questo. L'imprenditore deve saper scegliere i suoi collaboratori. Il successo, anche se si identifica con l'imprenditore, in realtà è di tutto il team, forte, bravo, complementare con caratteristiche attitudinali e competenze in modo da formare una squadra forte. L'altro mito è che si nasce imprenditori. Questo non è vero, è stato dimostrato. Per esempio non si tramanda la passione imprenditoriale da padre a figlio. Molto spesso i figli continuano nella gestione delle aziende fondate dal padre, ma raramente fondano delle nuove aziende. Non si nasce necessariamente imprenditori, si diventa imprenditori. E' qualcosa che si può imparare. Non pensiamo che uno nasca campione di scii, o campione dei 100 metri, di corsa o campione di nuoto. Si può essere predisposti, ma sicuramente bisogna imparare la tecnica e saperla mettere in pratica, oltre ad avere tanta testa. Quindi, si può imparare e si deve imparare ad essere imprenditori.

L'altro falso mito è che all'imprenditore piaccia il rischio. All'imprenditore non piace il rischio così temerario. Che differenza c'è tra un temerario ed un coraggioso? Temerario è chi compie un'azione senza valutare i rischi che ci sono, quindi la fa di istinto. Il coraggioso è quello che compie l'azione, ma ha valutato tutti i rischi del caso, e poi la compie. E' impossibile azzerare il rischio, in particolare nell'imprenditoria, ma sicuramente quello che cerca di fare ciascun buon imprenditore è ridurre al massimo il rischio. L'altro falso mito è che per avere successo una startup deve avere un imprenditore carismatico. Il carisma aiuta, aiuta molto, perché attraverso il carisma si attraggono le persone, i collaboratori. Può essere rischioso però, in quanto se uno ha troppo carisma dopo i collaboratori tendono ad uniformarsi all'idea del leader. Un leader carismatico ma anche molto razionale deve saper controllare il proprio carisma per avere gli input dei propri collaboratori, per avere una diversità di input nel prendere poi le decisioni. Non è necessario che il leader sia carismatico per avere successo. L'ultimo è che, diciamo, l'imprenditore non è necessariamente un tipo caotico, senza organizzazione, ma al contrario deve essere molto ben disciplinato. Cos'è un imprenditore? Uno che entra in un mercato con un'impresa, e quindi nel mercato trova tutti i concorrenti che stanno lì da tempo. Un piccolo Davide che combatte contro tanti Golia. Se non si ha una disciplina nel gestire la propria startup si viene travolti dalla forza dirompente delle imprese già presenti sul mercato. Bisogna essere molto disciplinati nell'organizzare l'attività di business.