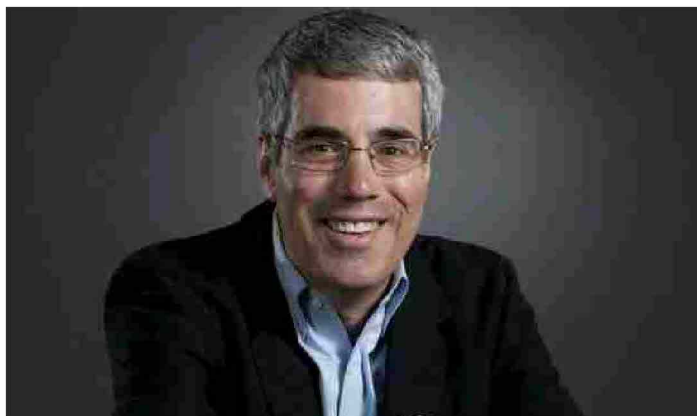


Su questo sito utilizziamo cookie tecnici e, previo tuo consenso, cookie di profilazione, nostri e di terze parti, per proporti pubblicità in linea con le tue preferenze. Se vuoi saperne di più o prestare il consenso solo ad alcuni utilizzi [clicca qui](#). Cliccando in un punto qualsiasi dello schermo, effettuando un'azione di scroll o chiudendo questo banner, invece, presti il consenso all'uso di tutti i cookie [OK](#)



'Imprenditori si diventa'. Bill Aulet, direttore del dipartimento per l'imprenditoria del MIT, spiega come

Nicola Scevola | [🕒 1 ORA](#)



Bill Aulet

Imprenditori non si nasce, si diventa. Almeno così la pensa uno dei massimi esperti mondiali d'imprenditoria, **Bill Aulet**, fondatore seriale di startup e direttore del dipartimento per l'imprenditoria del MIT di Boston.

"C'è ancora questa concezione un po' eccentrica che creare un business di successo sia una questione di talento naturale, alimentata dal mito degli imprenditori visti come eroi carismatici e solitari", dice Aulet, in Italia per presentare il suo libro [La disciplina dell'imprenditore](#) (Edizioni [Franco Angeli](#)).

FinanciaLounge

Contenuti offerti da [FINANCIALOUNGE](#)

Auto elettriche, trasformare le batterie esauste da problema a risorsa

Unicorni, le IPO 2019 potrebbero raccogliere 100 miliardi di dollari

Calcio e Borsa, CR7 non basta alla Juve per avvicinare lo United. Sorpresa mini bond

Educazione finanziaria, tornano i "Fuoriclasse della scuola"

Più letti Oggi

- 1 Qual è il pianeta più 'vicino' alla Terra? Né Venere né Marte, ma Mercurio. Ma allora cosa ci hanno fatto studiare a scuola?
- 2 California: l'incredibile (e pericoloso) 'buco' nel lago
- 3 Di Maio cancella il bonus babysitter, ma per il suo ministero migliaia di mamme si licenziano perché non possono pagare la tata
- 4 Le auto senza chiavi hanno un pericoloso inconveniente che ha già ucciso decine di persone
- 5 Due cuori un portafoglio: gli 8 errori che le coppie felici non fanno coi loro soldi



“Gli studi provano il contrario: chiunque può diventare imprenditore ma sono i team a fondare le aziende di successo. Più sono i fondatori, maggiori sono le probabilità di successo. Certo, esistono abilità specifiche che aumentano le probabilità di farcela, come quella di vendere i prodotti o gestire le persone, ma possono essere insegnate”.

E per fortuna, vien da dire. **Il bisogno d'imprenditori, infatti, è in forte crescita**, soprattutto in un'economia matura come la nostra. Se i talenti naturali fossero gli unici a farcela, sarebbe un problema per tutti. **La vita media delle grandi aziende è in calo** rispetto al passato e ci sarà sempre più bisogno di gente in grado di **generare modelli di business innovativi** che possano rimpiazzare i posti di lavoro perduti, creando nuova linfa economica.

“Negli Stati Uniti, più del 90% della nuova occupazione è generata da imprese con meno di 5 anni di vita”, sottolinea Aulet. “Nel 1920 la vita media di un'impresa di successo era 67 anni, oggi è 15. Quando ho cominciato a lavorare per Ibm, alla fine degli anni '70, la più grande preoccupazione dell'azienda era l'antitrust americana. Oggi c'è sempre un competitor in agguato pronto a prendere il sopravvento”.

Con i suoi insegnamenti, **Aulet mira a fornire un metodo per formare “imprenditori anti-fragili”**, diffondendo una cultura sistematica più adatta alle condizioni attuali che, dai cambiamenti climatici alla Brexit, risultano dense di rischi e incertezze.

“C'è bisogno di gente capace di crescere in condizioni di volatilità. Il libro è una cassetta degli attrezzi per costruire imprese di successo basate su prodotti innovativi, in grado di sopravvivere in uno scenario in rapido mutamento”.

Il volume è ricco di casi pratici che esemplificano gli **errori più comuni commessi da chi costruisce un nuovo business**, come quello di **focalizzarsi troppo sul prodotto e poco sul cliente** finale. Ma non garantisce di trasformare un'idea in un successo. Al contrario, può semplicemente servire a farla fallire più velocemente, aiutando l'imprenditore ad

abbandonarla per una migliore.

“Lo stereotipo del capitano d’impresa che non molla mai è sbagliato. A volte è giusto staccare la spina a un’azienda anche prima che fallisca. La pura sopravvivenza rischia di servire a poco, mentre si apprende di più quando si è costretti a rimettersi in gioco”.

Una condizione, però, che in **Italia** può risultare complessa, viste le **difficoltà normative e finanziarie** che spesso i nuovi imprenditori si trovano ad affrontare per lanciare una startup. Pur avendo registrato un discreto aumento d’incubatori e fondi di venture capital, da questo punto di vista il Paese rimane indietro rispetto ad altre economie avanzate come Stati Uniti, Regno Unito o Germania.

*“L’Italia ha un grande patrimonio imprenditoriale, ma spesso si misura ancora su scala locale, mentre oggi la sfida è diventata globale. Ma non credo che il problema sia riducibile unicamente alla difficoltà di reperire i finanziamenti. Qualsiasi impresa deve affrontare **4 rischi fondamentali**:*

- *il prodotto tecnologico funzionare;*
- *il mercato essere pronto;*
- *il gruppo di lavoro in grado di eseguire il piano di sviluppo;*
- *e i finanziatori capaci di reperire i fondi.*

Fra tutti, l’ultimo rischio è il meno preoccupante: se la proposta è ben studiata, troverai sempre un finanziatore disposto a investire”.

Business Insider Italia

Vuoi ricevere ogni giorno le migliori notizie di Business Insider Italia? Iscriviti gratuitamente alla nostra newsletter

ISCRIVITI

Follow @bi_italia

Like 334K