

MANAGEMENT

BUSINESS

A ciascuno il suo ruolo: a tu per tu con Bill Aulet

Abbiamo incontrato l'autore di *Disciplined Entrepreneurship*. Ci parla di manager e sviluppo di idee imprenditoriali

[05 Apr 2019](#)[Commenti](#)[5 min di lettura](#)[Stampa](#)[Preferiti](#)di **NICCOLÒ GORI SASSOLI**

Ricerca e Innovazione

[Leggi di più](#)

Bill Aulet, responsabile dello sviluppo all'imprenditorialità presso il [Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship](#) in Italia nei giorni scorsi per presentare l'edizione italiana del suo libro [Disciplined Entrepreneurship](#) "La disciplina dell'imprenditore" ([Franco Angeli](#) 2019)

ha tenuto una conferenza a Roma organizzata dall'Università Guglielmo Marconi con Manageritalia Lazio, Abruzzo, Molise, Umbria e Sardegna.

In apertura dell'evento lo abbiamo intervistato, partendo da una domanda che sfata uno stereotipo diffuso: imprenditori si nasce o si diventa?

Imprenditori si diventa, non è una questione di Dna o di geni, non è un'attitudine innata ma una capacità da nutrire. Si tratta di essere esposti a questo tipo di mentalità e di avere voglia di fare impresa. Quindi non si diventa imprenditori perché i propri genitori lo sono stati e tutti possono diventare imprenditori.

Cosa significa fare innovazione, per un'impresa?

È importante definire il significato di innovazione, una parola che oggi viene usata comunemente come un cliché. Innovazione non è sinonimo di invenzione ma di qualcosa di nuovo, generato dalla ricerca e dallo sviluppo. Può nascere nei laboratori, può essere una tecnologia, un brevetto, una relazione, una nuova idea. Possiamo definire l'innovazione come l'invenzione per la commercializzazione. Mentre l'invenzione costa, l'innovazione può generare denaro, passando dalla commercializzazione. La commercializzazione è quindi fondamentale: consente di identificare chi saranno i beneficiari di un'invenzione e di quantificarne il valore. Sono questi tre i fattori determinanti del processo imprenditoriale.

Quali sono gli aspetti principali su cui bisogna focalizzarsi per lo sviluppo di un'idea imprenditoriale?

Quando c'è un'idea per un'impresa o una tecnologia che si vuol convertire in un'attività imprenditoriale bisogna pensare innanzitutto ai clienti. Chi sono? Per creare un'impresa bisogna partire dal cliente. Se si prende una tecnologia e la si propone al mondo senza prima capire chi sono i clienti ci si rende conto che, pur avendo un potenziale, non c'è un mercato. Per avviare un business occorre quindi individuare i clienti paganti e partire da loro.

Qual è il ruolo del management per lo sviluppo e il successo di un'idea imprenditoriale?

L'imprenditore è quello che dà la spinta iniziale, che fa muovere il business, quello che crea nuove iniziative e fonda aziende. Il manager è quello che subentra successivamente e gestisce il business, migliora la qualità dei prodotti. Io la vedo così: gli imprenditori sviluppano nuovi progetti e i manager li ottimizzano, minimizzandone i rischi, rendendone i risultati più prevedibili e sicuri.

Come si stanno evolvendo i confini tra il ruolo del manager e quello dell'imprenditore?

Credo sia imperativo che tutti i manager capiscano la natura di un business, perché un business deve generare denaro altrimenti non avrà nessun effetto positivo sulla società. Il ruolo di un manager è il fattore

più importante per un manager e per un imprenditore, assicurarsi che l'impresa non fallisca, un flusso di cassa positivo.

È vero che il manager deve essere anche un po' imprenditore?

Per creare un business abbiamo bisogno di imprenditori ma non si può andare molto lontano senza i manager. I primi innescano un processo di cui i secondi verificano il progresso, la qualità, minimizzando i rischi e incrementando la produttività, e gettando così le basi per un aprire un nuovo filone imprenditoriale. È il dualismo continuo tra imprenditori e manager che permette a un business di nascere e crescere.

Si può fare impresa senza manager o solo con i manager?

Nell'imprenditoria, come nel calcio, è importante distinguere tra i vari ruoli dei giocatori in campo: il portiere, i difensori, i centrocampisti e gli attaccanti. In un ecosistema favorevole per l'imprenditoria servono persone che provengano da contesti diversi: accademici, istituzionali, investitori... Il ruolo delle università è di insegnare alle persone come si pesca; le istituzioni di assicurarsi che ci siano tanti pesci; gli investitori di selezionare i pesci grandi su cui reinvestire. Ogni giocatore ha una funzione importante, l'importante è che ciascuno svolga il suo ruolo il modo eccellente: non vogliamo vedere il portiere che cerca di fare goal o l'attaccante che cerca di fare il portiere.

TAG: **BILL AULET**

▼ **INSERISCI IL PRIMO COMMENTO**

Please enable JavaScript to view the [comments](#)

ALTRI ARTICOLI DI MANAGEMENT



MANAGEMENT

**I segnali non verbali
che smascherano le
bugie**

05 Apr 2019



MANAGEMENT

**Come favorire
l'automotivazione!**

04 Apr 2019



MANAGEMENT

**Il non profit ha un
problema con la
comunicazione?**

04 Apr 2019



MANAGEMENT

**Negatività sul lavoro
nemica della
carriera**

02 Apr 2019