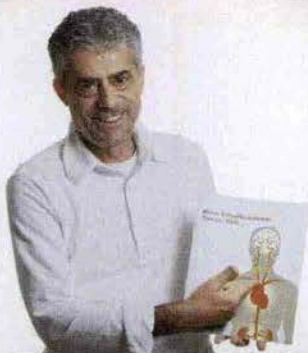


storia di copertina



CRISTIANO FERRARI, 55 ANNI



DANIELA BUSA, 42 ANNI



MARIA SALICATO, 60 ANNI

Ricomincio da **me**

Da manager licenziati a imprenditori

■ Già alla fine del 2008 c'erano 10 mila manager rimasti senza lavoro e l'emorragia non si è fermata: nei primi otto mesi del 2009 si sono liberate altre 7 mila scrivanie in tutti i settori dell'economia privata, il 40% in più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. A dirlo sono le due principali associazioni di categoria: Manageritalia e Federmanager. Per fortuna rientrare sul mercato del lavoro non è impossibile: secondo Manageritalia l'82% degli esuberanti ritrova un incarico. Nel 12,4% dei casi, è un posto in linea con la posizione precedente, nel 34,1% è peggiore. Ma c'è anche chi si mette a fare il consulente (31,6%), mentre il 4% decide di

Erano dirigenti d'azienda. Sono rimasti senza lavoro, ma non si sono arresi. E hanno reagito creando la loro impresa.

Testi di Nadia Anzani
Fotografie di Cristian Castelnuovo

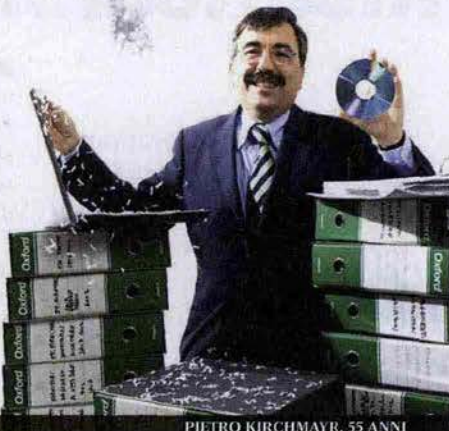
diventare imprenditore. Questi ultimi sono prevalentemente over 45, quelli che fanno più fatica a rientrare nelle aziende con un contratto. E sono in crescita: solo un anno fa la percentuale di chi decideva di mettersi in proprio viaggiava a fatica intorno al 3%. Passare da manager a imprenditore è una scelta che va maturata e valutata con attenzione. L'importante è studiare il mercato di riferimento, verificare la possibile collocazione del prodotto o il servizio che si intende offrire e le potenzialità di riuscita. Non è facile, ma bisogna osare. Come hanno saputo fare i sei neoimprenditori che *Economy* ha scovato. Ecco come hanno fatto.



FEDERICO VELATI, 45 ANNI



ENRICO MARIA OGGIONI, 52 ANNI



PIETRO KIRCHMAYR, 55 ANNI

storia di copertina



Daniela Busà

42 anni
SETTORE
Plastica

PRIMA
Direttore commerciale di Lampia e poi di Italian Gasket.

DOPO
Per «pulire» la mente fa l'impiegata di basso livello presso un corriere espresso. Poi si mette in società con due soci e avvia Dalcio Plastics, con sede a Chiari (Bs).

Ricaricarsi con 6 euro l'ora

Dopo il cambio di proprietà si è ritrovata fuori. Ha fatto l'impiegata di una cooperativa e poi ha ritrovato l'energia per ripartire con una sua attività: intermediazione per l'industria della plastica.

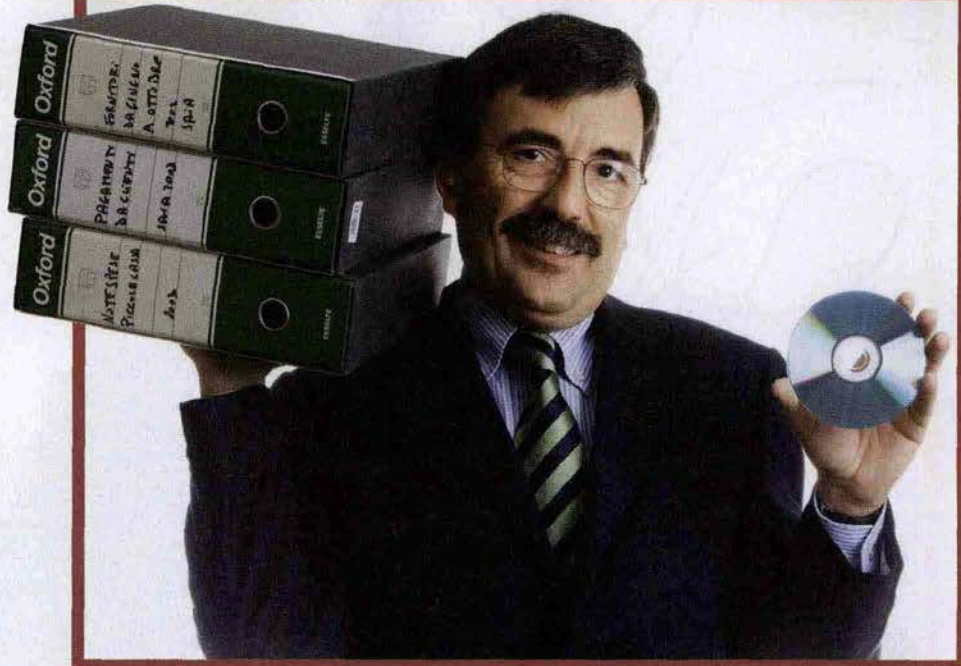
■ Da manager a impiegata di basso livello, per poi ripartire e diventare imprenditrice. Questo, in breve, l'iter professionale di Daniela Busà, 42 anni, ex direttore commerciale di Lampia, società di stampaggio di materie plastiche da cui è stata licenziata dopo il passaggio di proprietà dell'azienda. Perché? «Semplice: uno dei due nuovi titolari doveva prendere il mio posto, dunque io ero diventata di troppo» racconta Busà, che dopo 4 mesi trova lavoro in un'altra società del

settore, la Italian Gasket, da cui è uscita per sua volontà a causa di incompatibilità con la proprietà.

«Dopo questa esperienza sentivo la necessità di resettare la mente e ho deciso di lavorare per una cooperativa come impiegata presso un corriere espresso» precisa. «Prendevo 6 euro lordi l'ora, ma i quattro mesi trascorsi lì mi sono serviti per recuperare le forze e schiarirmi le idee sulla strada da prendere». Un aiuto in questa direzione glielo ha dato anche

Un'idea al bar degli esuberanti

Gli incontri tra ex manager sono stati risolutivi. Perché con due amici-soci e 6 mila euro di aiuti pubblici è partita la sua attività di archivi digitali.



■ «Trovarsi senza lavoro dopo i 50 anni non è uno scherzo, anche perché le possibilità di rientrare in azienda con lo stesso contratto e le stesse mansioni sono pressoché pari a zero» ricorda Pietro Kirchmayr, 55 anni, un passato in Motorola e Lg electronics, dove si occupava di pre e post vendita con responsabilità a livello internazionale.

«Ma l'importante è non piangersi addosso e reagire» commenta convinto. Così ha iniziato a partecipare alle riunioni di Unbreakfast, letteralmente «Senza colazione», un network di manager diventati esuberanti che si trovano una volta la settimana in un bar di Milano, Roma e Torino per confrontarsi, scambiarsi esperienze, sensazioni e contatti. «Ed è stato proprio durante questi incontri che ho avuto modo di condividere un progetto imprenditoriale con altri due manager nelle mie stesse condizioni». Progetto diventato poi

Pietro Kirchmayr

55 anni
SETTORE
Informatica

PRIMA
Manager presso multinazionali delle Tlc e dell'informatica come Motorola e Lg electronics.

DOPO
Grazie al sostegno della Regione Lombardia avvia con altri due soci ZEROcarta.

realtà con il sostegno del programma Alte professionalità della Provincia di Milano. Nel 2008 nasce così **ZEROcarta**, società che offre soluzioni e prodotti per l'archiviazione digitale di archivi cartacei prevalentemente a Pmi.

Un aiuto è arrivato anche da un finanziamento agevolato di 6 mila euro erogato dalla Regione Lombardia, nell'ambito del progetto Satumo, «che ci è servito per le prime spese di avviamento: notaio, apertura partita Iva, iscrizione alla Camera di commercio» precisa l'imprenditore. «A questi si sono poi aggiunti altri 12 mila euro che abbiamo investito personalmente». Un passo necessario, visto che le banche, anche se contattate più volte, si sono rifiutate di finanziare la start-up. «Eppure avevamo chiesto solo 20 mila euro per poter espandere il nostro business, ma, in assenza di immobili da dare in garanzia, ci è stato negato».

una persona conosciuta quando era manager, di cui poi è diventata socia, che l'ha messa in contatto con un amico, ugualmente entrato nel business. Insieme infatti hanno avviato **Dalcio Plastics**, con sede a Chiari in provincia di Brescia.

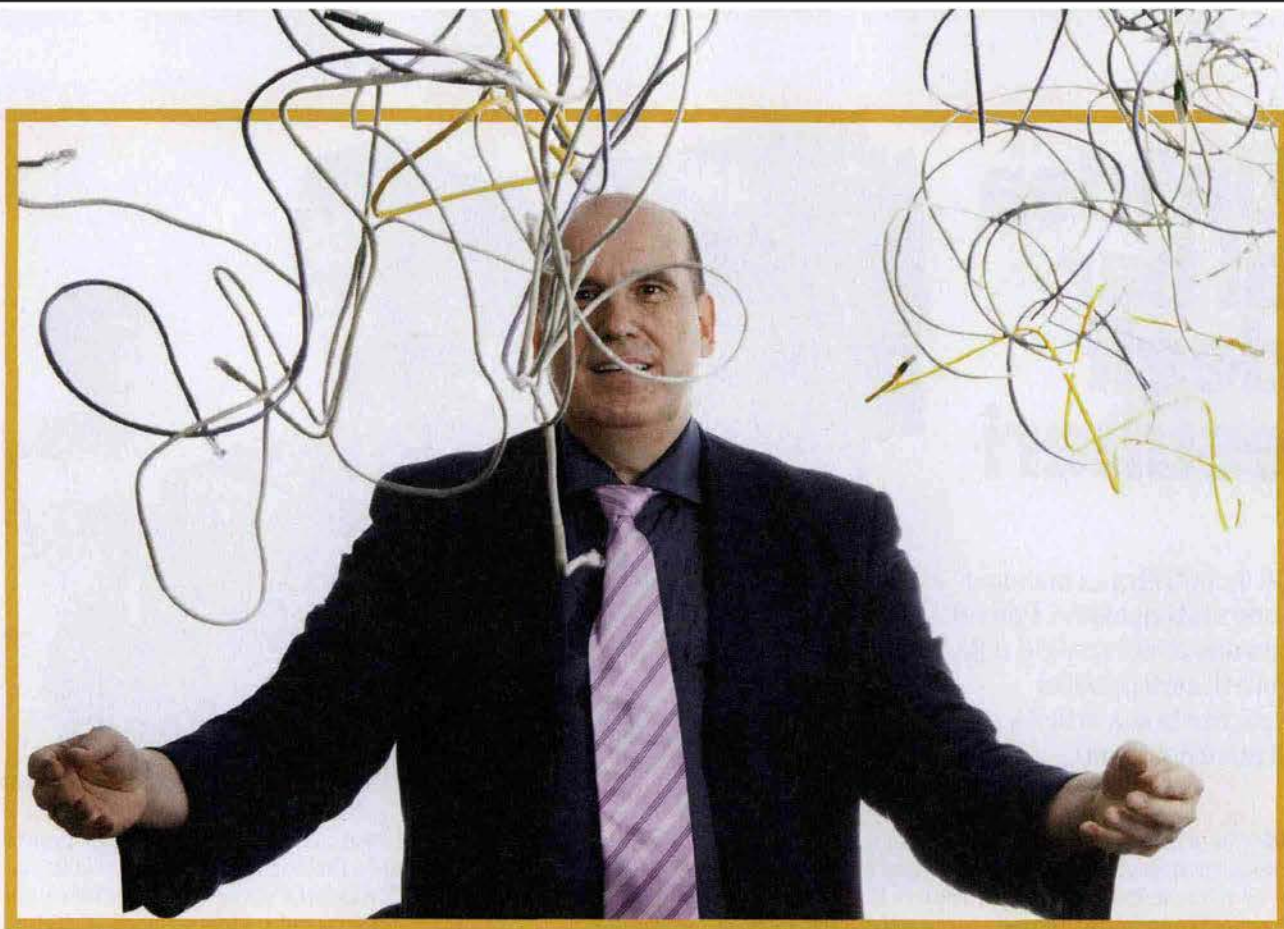
«Abbiamo costituito la società nel maggio 2009 dopo un anno passato a fare piani per capire se l'idea di business che avevo in testa poteva avere successo». Si tratta di un'azienda di tipo commerciale che svolge un'attività di inter-

mediazione. «In pratica consigliamo al cliente sul mercato nazionale e internazionale la miglior soluzione per la realizzazione dei suoi prodotti in plastica e gli diciamo con quale tecnologia fare un determinato pezzo».

Il tutto coinvolgendo nella realizzazione le microimprese «che hanno strutture e impianti» precisa Busà «ma non la possibilità di accedere al mercato internazionale per problemi legati alla lingua e al tipo di cultura imprenditoriale.

Sono terzisti o quartisti, le braccia del mercato nazionale». Attualmente la società conta tre clienti. Obiettivi? Chiudere il 2009 in utile e arrivare ai 3 milioni di euro di fatturato in tre anni.

Eppure le banche non ci hanno creduto. «Abbiamo avviato l'attività con 50 mila euro di capitale personale. Ora abbiamo chiesto alle banche un fido di 20 mila euro e mi hanno chiesto garanzie nonostante avessi un conto corrente in attivo per 50 mila euro».



Sono ritornato a scuola

Un corso per capire come impostare il business. Poi ha investito parte della liquidazione e ha lanciato la sua nuova società di Information technology.

■ Due anni fa ha saputo di essere finito sulla lista degli esuberanti aziendali: un collega amico, che riportava direttamente al capo del suo capo, lo ha avvertito in anticipo. Così Enrico Maria Oggioni, oggi 52enne, ex responsabile del servizio pre-vendita di una società di software, si è preparato a parare il colpo. «Tre settimane dopo, era luglio, mi hanno convocato per darmi la notizia, dicendo che mi vedevano demotivato, che avevo perso smalto e stimoli» racconta. «Ma sono riuscito a tenere testa alla conversazione, senza abbattermi». Tanto da chiudere il 2007 con il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Risultati che però non hanno fatto cambiare idea ai vertici aziendali.

Si è quindi reso conto di avere una sola alternativa: «Mettermi in proprio o cambiare completamente settore, dimenticando tutto il mio background». La scelta è caduta sulla prima opzione, realizzando così un sogno che aveva nel cassetto fin da ragazzo, «ma che per

una serie di fatti non ho mai potuto concretizzare» spiega. Il supporto per impostare il business lo ha avuto dal servizio di outplacement, chiesto e ottenuto dal suo ex datore di lavoro, mentre il capitale iniziale di 50 mila euro è parte della buonuscita incassata. La sua avventura imprenditoriale con **Enma**, società di Information technology, che fornisce soluzioni tecnologiche alle aziende, ha avuto inizio ufficialmente nel luglio 2008.

«Si tratta di una società commerciale, che vende soluzioni informatiche attraverso prodotti che offrono i nostri partner». Tra i quali oggi figurano nomi di spicco del panorama economico nazionale: da Esselunga a Banca Sella, passando per Unicredit fino a Edipower.

E gli affari non vanno affatto male: «In questo momento abbiamo una previsione di vendita di oltre 2 milioni di euro» dice soddisfatto Oggioni, che non ha mai smesso di guardare con ottimismo al futuro.

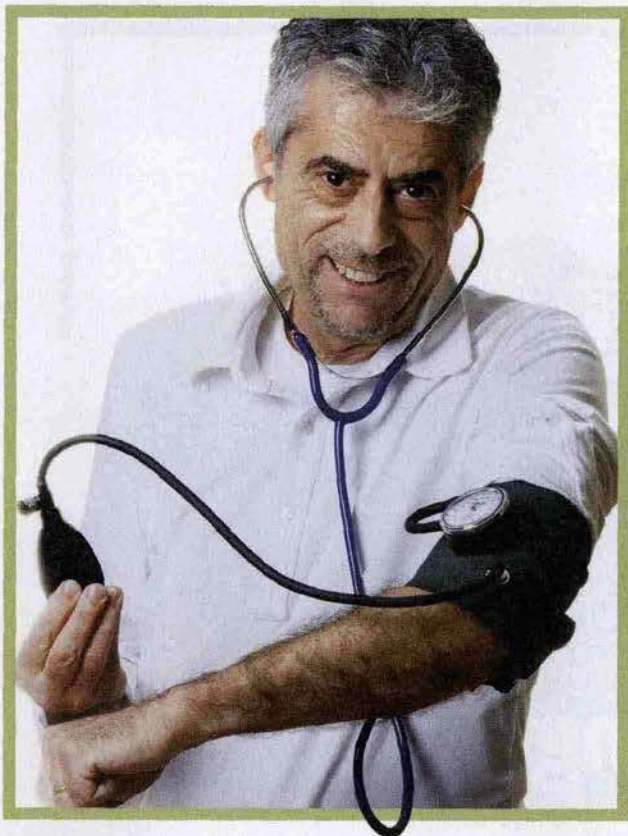
Enrico Maria Oggioni

52 anni
SETTORE
Information tech

PRIMA
Responsabile del servizio pre-vendita di una società di software.

DOPO
Un anno dopo essere diventato un esuberante avvia **Enma**, società commerciale di information technology.

storia di copertina



Cristiano Ferrari

55 anni
SETTORE
Medical device

PRIMA

Manager di Medtronic diventato esuberante dopo una ristrutturazione aziendale.

DOPO

Si mette alla ricerca di società del settore interessate a commercializzare in Italia. Alla fine trova l'americana CVRx.

Ho trovato io la cura

Ha cercato una multinazionale che volesse entrare nel nostro mercato. E l'ha trovata. Oggi il numero uno della filiale è proprio lui.

■ A volte le idee di business sono tanto buone da non essere riconosciute nemmeno da banche e investitori privati. Ne sa qualcosa Cristiano Ferrari, 55 anni, ex manager di Medtronic, vittima nel 2008 di una importante ristrutturazione aziendale.

«Dopo aver constatato la difficoltà di ricollocarmi in un'altra azienda, ma soprattutto spinto dalla volontà di creare qualche cosa di nuovo» racconta «ho pensato di avviare una start-up commerciale cercando società straniere operanti nel medical device interessate a entrare sul mercato italiano». Nel frattempo Ferrari si è messo alla ricerca dei capitali necessari per avviare la società, bussando alla porta di banche e investitori privati. «Ma né le une né gli altri sono stati in grado di apprezzare appieno la validità del progetto» spiega. «In par-

ticolare le banche penso non abbiano compreso fino in fondo il business plan che avevo presentato, non avendomi peraltro dato l'opportunità di un incontro diretto».

La proposta del manager è invece piaciuta moltissimo a CVRx Inc, una società di Minneapolis che ha investito complessivamente 817 mila euro per aprire una filiale italiana di cui Ferrari è oggi amministratore delegato. La società commercializzerà in Italia Rheos, la sua tecnologia innovativa per il controllo dell'ipertensione arteriosa refrattaria da cui sono affetti migliaia di pazienti. «Finora» commenta Ferrari «l'azienda Usa non ha mai commercializzato all'estero, il nostro è il primo Paese in assoluto, a dimostrazione del fatto che a fronte di buoni piani anche l'Italia è un mercato più che appetibile».

DALLA CITY A WALL STREET

Cinque idee internazionali

di Rossella Ivone e Stefania Medetti

Trasformare il licenziamento in opportunità per cambiare vita. Sono decine i manager della City e di Wall Street che, dopo aver perso il lavoro a causa della crisi, hanno colto al volo l'occasione e si sono reinventati.

DAI FONDI AI FORNELLI

David Payne, 28 anni, dopo una laurea in economia a Oxford e l'assunzione nel prestigioso fondo d'investimenti GIG Partners, lo scorso novembre si è trovato disoccupato. Dopo qualche tentennamento, si è iscritto al corso **Cordon Blue London**: nove mesi per imparare a preparare dolci e manicaretti. Sin da piccolo sognava di passare la vita tra i fornelli, ma gli era sempre sembrato poco qualificante. Adesso dice di sentirsi finalmente realizzato.

ORA RIPARO TUTTO

In Usa adesso c'è addirittura una serie tv dedicata agli ex dipendenti over 50 che, a seguito della crisi, si trovano senza un lavoro, ma con gli stessi impegni economici cui far fronte. Hank, il protagonista, ha certo molti punti in comune con **David Ambinder**, l'ex dirigente Lehman Brothers che, dopo il crac, ha scelto di costruire il proprio destino e ha investito i propri risparmi nel franchising. Così è passato dalla guida di un team di 500 persone a cinque operai alle sue dipendenze, che sotto l'insegna **Mr Handyman** si occupano di riparazioni domestiche.

Mancano i bonus, ma almeno c'è la soddisfazione di aggiustare quello che non funziona. L'obiettivo di Ambinder, infatti, non è diventare milionario, ma costruirsi una vita professionale su misura, senza dipendere da altri.

storia di copertina

Federico Velati

45 anni
SETTORE
Energie alternative

PRIMA

È stato quadro in una società che vendeva spazi pubblicitari e poi agente in un'altra società.

DOPO

Con due soci ha avviato Fedenergy e aperto un negozio in franchising con Everlight.



Meno rischi con il franchising

Ricominciare dal know-how

Dopo 25 anni in ufficio, sono cambiati i vertici e ha preferito andarsene. Per offrire servizi in outsourcing, come l'auditing.

■ Ex direttore della business unit customer service di Adp, società di outsourcing di servizi legati alla gestione e amministrazione del personale, Maria Salicato, 60 anni, a seguito di un cambio dei vertici aziendali ha deciso di intraprendere una nuova esperienza, dopo 25 anni passati in ufficio.

Così, a cavallo tra il 2007 e il 2008, ha raggiunto un accordo con i vertici e ha messo il suo know-how sul mercato. Come? Avviando, in società con altre tre persone, **Management & servizi innovativi (M&SI)**, creando consulenza di supporto per le aziende e offrendo servizi in outsourcing: auditing e consulenza nella gestione e amministrazione del personale.

«Ho maturato velocemente questa idea, perché avevo ben chiaro il modello di business da realizzare e l'ambito in cui intendvo muovermi» racconta Salicato, che per ta-

gliare il nastro di inizio attività ha investito risorse economiche personali per circa 50 mila euro.

La società, che ha la sede legale a Biella e quella operativa a Milano, si avvale della collaborazione di otto liberi professionisti ed esperti del mestiere. E il business è in crescita: attualmente i clienti attivi sono dieci e le prospettive future sono più che buone.

«In questo particolare momento economico, le aziende hanno bisogno di rivedere, approfondire, le attività nell'area risorse umane» spiega Salicato «e la nostra mission è servirle al meglio, per farle guadagnare in efficienza, puntare sull'ottimizzazione dei processi. Il tutto affiancandole nell'operatività, nell'organizzazione e nelle scelte». E il mercato non manca: l'outsourcing di servizi legati alla gestione del personale è molto in voga tra le aziende. 1

Maria Salicato

60 anni
SETTORE
Servizi

PRIMA

Dirigente in Adp, società di outsourcing di servizi legati alla gestione del personale.

DOPO

Avvia con tre soci M&SI, mettendo sul mercato il know-how maturato in 25 anni di esperienza.

Vendeva spazi pubblicitari. Ma ha puntato sull'energia rinnovabile. Il negozio è il primo passo per lanciare altre attività.

È passato dall'essere quadro in una società online che vendeva spazi pubblicitari a fare l'agente nello stesso settore. «Ma adesso» dice deciso Federico Velati, 45 anni, «ho deciso di puntare su me stesso avviando insieme ad altri due soci **Fedenergy**.

Per il momento il passo è stato quello di aprire un'attività in franchising con Everlight per vendere soluzioni legate all'energia solare: dai pannelli fotovoltaici a prodotti di uso comune, come le lampade a led, illuminazione per esterni». Il negozio solleverà le saracinesche tra la fine di ottobre e i primi di novembre a Saronno (Va). Ma Velati e soci non intendono fermarsi qui. «Il mondo delle energie alternative offre molti spunti di business, che valuteremo con il tempo». La scelta di buttarsi nel settore commerciale è stata det-

tata dai bassi investimenti necessari per avviare l'attività. «Mettersi in proprio con un'azienda avrebbe richiesto un capitale troppo alto per noi» commenta Velati. «E poi la scelta del franchising è meno rischiosa». Il progetto è in corso e per la sua realizzazione completa è necessario un capitale iniziale di 200 mila euro da destinare all'assunzione di cinque persone e ad attività di marketing e comunicazione e partecipazione a eventi e fiere di settore. «Trovarli è un po' come partecipare a una caccia al tesoro» dice: «Abbiamo una pratica aperta con la Banca Popolare di Milano che sta valutando la richiesta sulla base della documentazione che abbiamo fornito: business plan, informazione sul mercato del fotovoltaico e del nostro patrimonio personale. Ci siamo anche informati sui finanziamenti aperti in Regione a cui possono accedere le società in fase di start-up». Ma, per il momento, il business è partito con 70 mila euro versati in cassa dai tre soci. ①

DALLA CITY A WALL STREET

PIZZA IN CONCORRENZA

Mike Groves, licenziato nel 2002 da Burger King dopo una ristrutturazione aziendale, da vicepresidente della filiale inglese si è ritrovato disoccupato. Ma dopo sei mesi era già al lavoro per aprire un negozio **Domino's Pizza**, concorrente del suo gruppo. «Il licenziamento mi ha dato l'opportunità di creare una mia società, cosa che avevo sempre voluto fare» spiega Groves. «E il franchising con Domino's Pizza mi ha dato l'opportunità di crearmi un negozio con il sostegno di un marchio noto in tutto il mondo». Così, dopo l'apertura del primo store ne ha aperti altri tre e conta di allargare il suo business entro i prossimi anni.

PICCOLI BUSINESS SUL WEB

Shu Kim era un consigliere immobiliare, con oltre 10 anni di esperienza. Una posizione consolidata che, inaspettatamente, è arrivata allo stop forzato del licenziamento. Ma non si è data per vinta e, insieme alla collega **Khamh Pham**, ha indossato i panni dell'imprenditore, dando vita al sito **www.shustir.com**, un market place pensato per piccoli business che chiede una quota di 25 dollari a chi vuole entrare nella community, che oggi conta oltre 14.500 membri e continua a crescere. Nonostante la crisi.

E IO FACCIO LO SKIPPER

Damien Jennings, 38 anni, ha deciso di abbandonare il lavoro di responsabile dello sviluppo aziendale di un importante gruppo inglese prima di essere licenziato come i suoi colleghi. Ha affittato la casa londinese per coprire le spese del mutuo ed è partito alla volta di Sydney per frequentare un corso di skipper. «Anche se non dovesse funzionare, almeno saprò che ci ho provato. Dopo tutto, c'è una vita oltre la scrivania».



COME RITROVARE LA CARICA CON UN «ALLENATORE»

L'AUTOVALUTAZIONE Essere stato un buon manager non conta, perché fare l'imprenditore è tutta un'altra cosa. Meglio capire subito se c'è la stoffa. Magari con l'aiuto di un coach.

«Non commettere passi falsi» è il comandamento degli aspiranti capitani di impresa. Il primo passo è capire se nel Dna degli ex manager c'è uno spirito imprenditoriale. «In generale si tratta di persone capaci, ma che fino a ora hanno sempre agito da lavoratori dipendenti. Passare dall'altra parte della barricata è tutta un'altra storia» avverte Alberto Luongo, responsabile supporto attività autonoma e imprenditoriale di **Dbm Italia**, società di outplacement. «Per questo è importante valutare la propensione al rischio e la fattibilità dell'idea imprenditoriale».

Il percorso non è semplice. «Spesso le persone consolidano le competenze utilizzate nel quotidiano e non si concentrano sulle potenzialità, lasciandole sopite» aggiunge Anna

Zanardi, psicologa, consulente strategico-organizzativa ed executive coach. «Mobilitare nuove possibilità è l'unico modo per trasformare il mutamento subito, come un licenziamento, in innovazione». Un aiuto può arrivare dai servizi di outplacement che comprendono anche corsi di riorientamento per scoprire se si possiede la stoffa dell'imprenditore. Corsi che vengono organizzati anche dagli assessorati al Lavoro di Province e Regioni e dalle associazioni di categoria **Manageritalia** e **Federmanager**.

Ma anche i coach possono dare una mano per conoscersi meglio, esprimere la propria efficacia e focalizzare le ener-

gie su ciò che si vuole. «Percorsi di questo tipo» spiega Laura Quintarelli, presidente di **Icf Italia**, federazione che riunisce i coach professionisti certificati e chapter italiano della Icf Global, la più importante associazione di coach a livello internazionale, «in media durano 6 mesi e prevedono dai 6 ai 12 incontri per un costo di 3-6 mila euro. I costi si riducono se si sceglie di fare un percorso misto, con alcune sessioni telefoniche».

L'«allenatore» va scelto con attenzione: «Se parliamo più facilmente con una

donna, meglio scegliere un coach maschio e viceversa» consiglia Zanardi «perché la vera sfida nasce dalle zone di non comfort. Se ci si sente a disagio si è più spronati a trovare risposte mai cercate prima». Un

punto di riferimento per la scelta di professionisti certificati può essere la Federazione Italiana coach (www.icf-italia.org/fic/). E fra un po' sarà possibile trovare un allenatore anche all'interno di società di consulenza. «Negli ultimi mesi abbiamo ricevuto costanti richieste di supporto in questa direzione da parte di manager» spiega Maurizio Bottari, executive partner di **Ambire**, società di head hunting. «Così abbiamo pensato di lanciare una nuova società per fornire supporto di coaching a persone che per vari motivi possono avere l'esigenza di fare un bilancio delle loro competenze. Prevediamo di partire prima della fine dell'anno».

Se ci si sente a disagio, si è più spronati a trovare risposte mai cercate.

Sviluppa l'imprenditorialità in dieci mosse

- 1** **DOMANDATI** cosa ti appassiona davvero nella vita.
- 2** **RIFLETTI** su come vorresti essere ricordato, che orme vuoi lasciare dietro di te per gli altri.
- 3** **Riconosci il tuo VALORE** e da dove ti deriva, da quali figure di riferimento.
- 4** **Riconosci cosa ti fa ARRABBIARE** e come potresti modificare la tua risposta alle cose che ti feriscono e che sono impreviste.
- 5** **Esprimi in modo POSITIVO** e affermativo ciò che ritieni essere il tuo obiettivo. Non usare negazioni.
- 6** **Poniti OBIETTIVI** a brevissimo, medio e lungo termine (1 settimana, 1 mese, 3 mesi, 6 e 12 mesi), così da seguire passo dopo passo la realizzazione del tuo cammino di sviluppo.
- 7** **CONDIVIDI** con amici e colleghi le tue riflessioni, apprendi dallo scambio di idee con gli altri.
- 8** **Fai ESPERIENZE** estreme, per esempio un'esperienza di arti marziali, speleocanyoning, cimentati in attività e ambienti sconosciuti e che magari ritieni ostici. Ti aiuterà a superare limiti e paure.
- 9** **Leggi, conosci, SPERIMENTA** cose nuove, amplia il più possibile le tue scelte cognitive ed emotive.
- 10** **Sviluppa una buona conoscenza con la tua VULNERABILITÀ**; sapere dove sei fragile ti rende più forte.



QUANDO L'IDEA GIUSTA ARRIVA DA...

IL LIBRO
L'imprenditore quaternario. Avanguardie del capitalismo immateriale. Di Prandstraller G. Paolo, edito da **Franco Angeli**. pagg. 144, 18 euro.

IL FILM
Giorni e nuvole di Silvio Soldini con Margherita Buy e Antonio Albanese. *Fa riflettere su come tutto possa finire... ma forse non proprio tutto.*

IL PENSIERO
A INIZIO GIORNATA
«Solo gli imbecilli non sbagliano mai».
(C. DE GAULLE)

COME «VENDERE» SE STESSI PENSANDO A UN MARCHIO

IL SELF MARKETING Capire come si viene percepiti. Verificare se la propria immagine è coerente con quella che si desidera, dal look alla comunicazione. E poi mettersi a caccia. Di contatti utili.

■ Fare di se stessi un marchio, proprio come fanno le aziende con i loro prodotti. In poche parole trasformare la propria persona in un valore intangibile. Un'operazione tanto strategica quanto proporre servizi e prodotti nuovi sul mercato.

Anzi, migliorare il valore percepito dagli altri della propria persona è il primo passo da fare per chi desidera mettere il cappello da imprenditore, perché aiuta ad aumentare la credibilità e quindi facilita sia la caccia di finanziamenti sia quella di clienti. Già perché nel mondo del lavoro non basta comunicare ciò che si sa fare, ma si devono convincere gli altri delle proprie qualità.

«La prima mossa» consiglia Donatella Rampado, esperta in branding personale e comunicazione e autrice del libro *Selfbrand* (Franco Angeli, 16 euro), «è fare un'indagine di come si viene percepiti all'esterno seguita poi da un'analisi delle congruenze per verificare se la propria immagine è o meno coerente con quello che si desidera ottenere. E si deve considerare tutto della propria persona: dal look al tipo di comunicazione (sono timido e introverso o troppo espansivo), all'immagine professionale». Fatto questo

si passa alla stesura di un piano operativo e alla verifica delle azioni da mettere in campo per svilupparlo, in pratica occorre avere ben presente cosa modificare di se stessi: l'abbigliamento piuttosto che il modo di fare, l'approccio al business.

«La fase successiva è quella del piano di comunicazione» aggiunge Rampado. «Il nuovo imprenditore deve prepararsi un mediakit con tanto di biglietto da visita e brochure personale e iniziare a fare pubbliche relazioni. Il che significa crearsi un network di contatti, senza mai dimenticare che le persone non si usano». In questa fase va fatta nuovamente una verifica del proprio valore percepito, per poter eventualmente correggere il tiro. Ma attenzione. «Il brand costruito va difeso, proprio come fanno le aziende con i loro» avverte l'esperta.

«Non deve essere cambiato continuamente altrimenti il rischio è quello di perdere credibilità». I tempi per ricrearsi una reputazione variano da caso a caso. «Per un manager, mediamente ci vogliono 4-5 mesi» dice Rampado «ma molto dipende dall'individuo, da quanto crede in se stesso e dalla sua voglia di mettersi in gioco».

Per usare la Rete

I consigli di Massimo Fubini, fondatore e amministratore delegato di Contact Lab, operatore di direct marketing digitale ed esperto di marketing digitale.

1 Usa i social network per trovare quante più persone possibile che possono essere utili al tuo business.

2 Fai azioni che puoi seguire nel tempo. Se apri un account su un social network, devi essere disponibile a dedicarci tempo ogni giorno. Il self marketing va coltivato nel tempo.

3 Mettere il profilo su un social network non basta. Bisogna anche invitare e linkarsi a quante più persone possibile, ma con attenzione. Meglio scegliere tra chi già conosci.

4 Assicuratevi che il contenuto del tuo messaggio abbia qualcosa di rilevante o accattivante e interessante. Non deve essere banale. Questo è tanto più vero quanto più il gruppo ha un target specifico.

5 Tra Facebook, LinkedIn e Twitter, preferisci i primi due. LinkedIn, in particolare, ha un'interfaccia professionale, qui non si parla di banalità, ma si cercano persone e si viene trovati dalle persone. Quindi mettere un buon profilo, partecipare ai gruppi, dire dove si sta andando e cosa si vuol fare è importante. Facebook è più frivolo, ma mette in contatto velocemente con persone che si possono apprezzare in modo più amichevole. Insomma, LinkedIn è il Rotary della rete e Facebook è il club del bridge.

6 Non perdere tanto tempo a cercare di pubblicizzarti. Piuttosto cerca di capire le esigenze dei consumatori e soddisfarle nel modo migliore. I consumatori soddisfatti sono i primi a fare marketing di te e sono molto più credibili di te.

QUANDO L'IDEA GIUSTA ARRIVA DA...

IL FILM

Hancock, di Peter Berg con Will Smith. Hancock è un supereroe alcolizzato affetto da amnesia che salva vite umane e non dimostra nessun interesse per l'opinione altrui, anzi manifesta uno sprezzante disinteresse. Un giorno salva la vita a Ray Embrey, un pr che sentendosi in debito verso di lui decide di aiutarlo e rilanciarne l'immagine. E riesce nell'intento.

IL LIBRO

Selfmarketing, di Nicola Santoro, Luigi Di Salvo, edito da Franco Angeli. pagg. 208, 20 euro.



L'AZIONE DA COMPIERE

Al mattino guardati allo specchio e cerca di vedere ciò che sei veramente, evidenziando le tue potenzialità e il tuo talento.

storia di copertina

COME GESTIRE I SOLDI SENZA ESPORSI TROPPO

LE RISORSE Un buon business plan è il primo passo, ma spesso per le banche non basta. Allora si devono cercare soci o finanziatori esterni. Perché non si investe oltre il 50% della buonuscita.

■ Per una start-up, indipendentemente dall'età e dall'esperienza maturata dal suo fondatore, trovare i capitali necessari per aprire i battenti è una vera missione. «Le banche su questo target di persone, specie ora, fanno orecchie da mercante» afferma Massimo Gozzetti, presidente di Rete, network di associazioni professionali e membro di Unbreakfast.

Ma con un buon business plan in mano la caccia ai finanziamenti potrebbe essere più facile. «Spesso l'imprenditore vede questa come un'operazione burocratica e formale, quando in realtà costituisce un momento fondamentale perché costringe a tradurre in pratica l'idea imprenditoriale e a una riflessione sulla fattibilità tecnica ed economica della stessa» precisa Stefano Sarubbi, partner di Sigmagest, società di organizzazione aziendale e business process outsourcing. «Così come sulla sua sostenibilità finanziaria».

Ma attenzione: il business plan deve essere considerato un strumento attivo di costante verifica del progetto, per poter effettuare cambi di rotta se necessario». Come dire che, esaurita la fase di pianificazione, non deve essere dimenticato in un cassetto. Ma è importante anche come biglietto da visita nel momento in cui si è alla ricerca di capitali «perché dà al neoimprenditore e alla sua idea di business una maggior presentabilità davanti a investitori pubblici e privati o a eventuali partner» sostiene Sarubbi.

E se le banche nicchiano davanti a una

start-up, bisogna guardare altrove. Le strade alternative non mancano. L'importante è calibrare il progetto in base alle reali possibilità economiche a disposizione.

«In fase di start-up è necessario disporre di una quota significativa di capitale proprio, almeno per finanziare il primo anno» continua Sarubbi. In genere i manager utilizzano la buonuscita per mettere in pratica la loro idea di business, ma meglio non esporsi troppo. «Il consiglio» dice Sarubbi «è di non investire mai più del 50% della cifra incassata dall'azienda, poi certo dipende dalla situazione patrimoniale complessiva delle singole persone».

E poi non bisogna scartare l'idea di coinvolgere soci che possono far parte della cerchia di conoscenze personali, ma anche esterni. «Esistono gruppi di imprenditori disposti a investire in piccole e medie aziende innovative». Associazioni come l'Iban (Italian business angels, www.iban.it) forniscono competenze e strumenti concreti agli imprenditori permettendo alle idee innovative di tradursi in realtà. Una buona opportunità è rappresentata anche dai consorzi di garanzia nati proprio per agevolare l'accesso al credito da parte delle Pmi. Il tutto senza dimenticare la finanza agevolata, quella offerta da Regioni e Province, che dà finanziamenti agevolati diretti che possono arrivare fino a 120 mila euro. Averli non è impossibile e i tempi di erogazione vanno dai 6 agli 8 mesi dall'accettazione della domanda.

Sei buone regole per organizzarsi

SCEGLI la ragione sociale, anche se da un punto di vista amministrativo non esiste una soluzione preconfezionata per le diverse iniziative. Molto dipende dalla specificità del progetto in termini di rischio imprenditoriale. «In generale la srl rimane lo strumento più diffuso per aziende di medie dimensioni» dice Stefano Sarubbi, partner di Sigmagest, anche perché consente una notevole flessibilità nella gestione dell'organizzazione della governance societaria e dei rapporti con i soci». Per aziende più grandi, la spa oggi ha costi accessibili, ma più alti rispetto alla srl. Il versamento minimo, infatti, è di 120 mila euro. «Inoltre implica l'adozione di una governance aziendale più complessa» aggiunge Sarubbi «ma offre al mercato un'immagine di azienda più strutturata e rassicurante, anche per la presenza istituzionale di organi di controllo interni».

MANTIENI alta la flessibilità in modo da poterti adeguare velocemente alle esigenze del mercato.

RISPARMIA su strutture fisse come l'ufficio.

UTILIZZA il più possibile i contratti flessibili per i tuoi collaboratori e per premiarli ricorrendo a politiche di incentivazione.

INVESTI in formazione professionale per i tuoi collaboratori, ma anche per te, in particolare in corsi di: lingue straniere, capacità di negoziazione, management e organizzazione aziendale.

NON LESINARE sugli investimenti in tecnologie, purché siano adeguate alla dimensione del progetto e alle risorse disponibili.

CHI PUÒ DARE UNA MANO A PARTIRE

Qui puoi trovare supporto alla realizzazione della tua idea di business.



Federmanager Italia Associazione di dirigenti industriali Italiani
www.federmanager.it

Manageritalia Associazione dei manager del terziario
www.manageritalia.it

Unbreakfast Libera associazione di professionisti in cerca di nuova occupazione.
www.unbreakfast.it

The small business academy Laboratorio interattivo e integrato dove trovare strumenti e supporto per migliorare business e profitabilità delle imprese, che da un anno ha inaugurato la divisione The next step per aiutare i manager in mobilità ad avviare un'attività in proprio.
www.thesmallsbusinessacademy.it