

2. Competenze imprenditoriali comuni



2. Competenze imprenditoriali comuni 1

2.1. Gestione

Definizione: il concetto primario di gestione è gestire, non essere gestiti (= molto condizionati) da cose e circostanze.

La gestione ha tre concetti gerarchici di base:

Strategia, l'aspetto più importante e che dovrebbe essere in qualche modo rigorosa, se non espressamente rigida;

2. **Tattiche**, importanti ma non vitali, che dovrebbero essere basate sulla flessibilità, avendo ben chiari gli obiettivi strategici;

3. **Operazioni**, quelle giornaliere che devono essere il più possibile flessibili (strutture) e adattabili (individui).

La gestione è un'arte pratica, nonostante abbia alcune regole e aspetti teorici ma deve essere vista come l'arte del poter fare in virtù degli obiettivi (strategici) finali. Oggi la gestione viene concepita in modo diverso rispetto al passato. È ormai consolidato che l'azienda non è più di proprietà del singolo o di una famiglia ma è anche una risorsa sociale, un bene di valore pubblico, un patrimonio che va mantenuto in vita per tutte le persone che sono coinvolte nella produzione e nelle attività di distribuzione.

Possiamo aggiungere ulteriori concetti sulla gestione.

Definizione: Gestione e Controllo significano gestire e controllare ciò che accade, piuttosto che essere condizionati dagli eventi.

Tuttavia, la **Gestione** dovrebbe essere considerata separatamente dalla **Direzione**.

La Gestione può riferirsi alle attività giornaliere (a breve termine);

La Direzione dovrebbe considerare l'evoluzione a medio termine dell'impresa.

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=ptLGPv5CLA8>

<https://www.youtube.com/watch?v=8Gs17TV13PM>

<https://www.youtube.com/watch?v=MHGKO2dbXQM>

<https://www.youtube.com/watch?v=nV00ppQBTvA>

2. Competenze imprenditoriali comuni 2

2. Competenze imprenditoriali comuni 2

2.2. Forte determinazione nel perseguire gli obiettivi aziendali:

Definizione: Il profilo che identifica un imprenditore è quello di "*colui che non si lascia sconfiggere facilmente*". Un altro modo per definire lo spirito imprenditoriale può essere "*silenziosa determinazione*". Non è facile "pesare" o "misurare" tale determinazione, perché è un aspetto immateriale. È comunque uno dei beni più importanti di qualsiasi azienda.

Nanus e Bennis attenti studiosi "dell'anatomia" imprenditoriale e della leadership, ritengono che questa particolare abilità sia uno dei 4 fattori principali per identificare un spirito imprenditoriale (e di leadership), assieme a 1. capacità di visione d'insieme; 2. comunicazione efficace; 3. raggiungimento degli obiettivi.

Da una pubblicazione annuale a cura della Commissione Europea, intitolata "Il segreto del successo" che ogni anno analizza 1 imprenditore di successo per ogni paese dell'UE, è emersa con chiarezza la fondamentale importanza del fattore "irrazionale" che sta prevalendo sugli aspetti razionali della realtà aziendale.

Gli aspetti fondamentali da gestire oggi sono le risorse aziendali interne:

- Persone
- Strutture
- Procedure - (Giornaliere) Finanza

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=x1sKUedkcVs>

<https://www.youtube.com/watch?v=W3WTtGq5UvU>

<https://www.youtube.com/watch?v=JeTYPHjKn1A>

<https://www.youtube.com/watch?v=chNVsZCSbts>

2. Competenze imprenditoriali comuni 3

2.3. Creatività e innovazione:

Definizione: "L'innovazione è aiutare le persone a fare ciò che vorrebbero fare" (Yukka Teras, esperto finlandese di trasferimento di conoscenza). La creatività rappresenta un modo economico e intelligente di ottenere risultati facendo ciò che ci piace. La creatività è anche definita: "La propensione al creare che è insita in qualsiasi persona e a qualsiasi età".

Quando si parla di impresa - e in particolare di Trasferimento di Impresa - si dovrebbe pensare a nuovi modi di soddisfare potenziali clienti e fruitori di servizi, in modo nuovo e con un approccio nuovo. In pratica, invece di realizzare un nuovo prodotto o servizio - anche il più semplice e naturale - si potrebbe modificarne il design (prodotto) e / o la modalità di fruizione (servizio). Questo genere di innovazione può essere apprezzato dal cliente, che trova in esso una "soluzione" per le sue esigenze e / o desideri. Questo è l'approccio di base per mantenere viva la competitività delle imprese. **Questa è la base per mantenere in vita l'azienda e anche per salvaguardare non solo i proprietari dell'impresa familiare e il loro patrimonio, ma anche tutti i lavoratori e le loro famiglie, i posti di lavoro, la sussistenza e il benessere delle famiglie.**

2.4. Vision dell'azienda-mentalità imprenditoriale:

Definizione: la Vision è quello che vorremmo essere e quello che vorremmo fosse la nostra azienda, domani.

La mentalità imprenditoriale è ciò che ci permette di raggiungere questo obiettivo. Ed è collegata alla Mission aziendale.

Dal momento che le persone sono diventate il fattore di competitività fondamentale nel mondo di oggi, non si può più pensare di dare loro solo degli ordini. È necessario aumentare la loro auto-motivazione. Questo può essere fatto offrendo loro la possibilità di coinvolgimento - in altre parole un approccio auto-motivazionale. Avere una **Vision** è fondamentale per l'imprenditore di oggi.

E la Vision non deve solo essere assegnata - come accade per quanto riguarda gli obiettivi aziendali - ma deve essere condivisa con persone che danno il loro contributo al fine di raggiungere gli obiettivi aziendali. Questo è il motivo per cui proporre una Vision significa proiettare le persone verso il futuro.

Per quanto riguarda la **Mission**, va intesa come il modo in cui l'azienda soddisfa i bisogni dei clienti.

In altre parole: **quali soluzioni prevede per i propri clienti.** In pratica, gli imprenditori dovrebbero tenere a mente che i potenziali clienti non acquistano solo prodotti o servizi ma cercano soluzioni - il più possibile economiche - ai loro problemi. Tutti i membri dell'azienda dovrebbero essere sensibilizzati su questa necessità e dovrebbero collaborare con lo stesso spirito al fine di conseguire tale risultato di squadra.

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=zN1hvdN-qK8>

<https://www.youtube.com/watch?v=g3aTDPry6RE>

https://www.youtube.com/watch?v=x-b3Z_PnZYA

<https://www.youtube.com/watch?v=x1sKUedkcVs>

2. Competenze imprenditoriali comuni 4

2.5. Valutazione del rischio.

Definizione: La valutazione del rischio ha bisogno di una analisi particolarmente dettagliata che tenga conto di tutti gli aspetti di un problema specifico, ma anche di un approccio più generale verso i rischi. Una particolare attenzione è riservata ai rischi collegati all'ICT.

L'approccio generale per la valutazione del rischio si basa su un'analisi sistematica che dovrebbe portare ad una possibile valutazione di alcuni diversi livelli di rischio, tra i quali fare delle scelte, spesso sulla base di alcune misure di prevenzione.

Il consiglio di base per un tale problema è quello di appoggiarsi a professionisti specializzati, al fine di ottenere un'assistenza qualificata e ben mirata. Per un imprenditore tuttavia, a volte il rischio non può essere esattamente ponderato e valutato in anticipo, perché la scelta degli obiettivi aziendali sono spesso il risultato di un'intuizione imprenditoriale di base. Oggi una tale intuizione - che è il fattore fondamentale per numerose aziende di successo - deve essere controllata nel più breve tempo possibile utilizzando gli strumenti disponibili per ottenere i numeri del mercato e dei concorrenti, al fine di essere consapevoli dei rischi della concorrenza e della loro evoluzione durante tutta la vita dell'azienda.

2.6. Adattabilità al cambiamento: cambiamenti esterni.

Definizione: Le risorse reali della società devono essere considerate oggi quelle esterne - vale a dire la disponibilità da parte del mercato di remunerare le vostre proposte di business: in altre parole, acquistare i vostri prodotti e servizi. Pertanto, è fondamentale per voi essere a conoscenza di come le cose stanno cambiando nel mondo esterno: cioè lo scenario generale e il vostro mercato specifico.

Oggi un'azienda può sopravvivere solo se è in grado di proporre soluzioni valide che possano essere acquistate in ogni momento dai potenziali fruitori, vale a dire i clienti attuali e quelli potenziali.

La concorrenza globale, tuttavia, ha portato ad una situazione in cui ognuno è un potenziale concorrente di tutti gli altri.

Pertanto, è importante non solo modificare i prodotti commerciali, servizi, tecnologie e approcci a seconda del cambiamento di scenario e di mercato, ma anticipare il più possibile l'evoluzione e "percepire in anticipo", cioè cogliere il più rapidamente possibile cosa sta cambiando.

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=TXAPQ7Ckdng>

https://www.youtube.com/watch?v=_GiZn9fKRYk

<https://www.youtube.com/watch?v=JAZiPBpGU54>

2. Competenze imprenditoriali comuni 5

2. 7. Competenze finanziarie ed economiche:

Definizione: le competenze finanziarie ed economiche costituiscono una parte fondamentale della gestione aziendale. Per Finanza si intende tutto ciò che ha a che vedere con le dinamiche di denaro. L'Economia si occupa di dati e di come misurare le prestazioni dell'azienda. La materia è molto vasta. Qui vi presentiamo solo un paio di *suggerimenti piuttosto filosofici*, al fine di avere alcune idee di base.

A proposito di soldi, vi ricordiamo che il denaro dovrebbe essere la conseguenza - non l'obiettivo finale di una buona gestione aziendale.

A proposito di economia e gestione dell'impresa vi ricordiamo questo detto: "I numeri sono sinceri e dicono la verità, **se vuoi!**" Inoltre, ricordiamoci anche che **"I numeri di per sé dicono cose interessanti ma... se messi sotto tortura, sanno anche rivelare preziosi segreti!"**.

Aggiungiamo che la gestione finanziaria è diventata una questione così specialistica che è il caso di prendere in considerazione l'ipotesi di avvalersi di consulenti specializzati se necessario, o qualora si vogliano apportare interventi sostanziali.

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=WLwoTW1NSpc>

<https://www.youtube.com/watch?v=avH7Zi2kjcE>

<https://www.youtube.com/watch?v=coFjiuOqWeM>

2. Competenze imprenditoriali comuni 6

2.8. Capacità di valutare i rischi:

Definizione: La valutazione del rischio, come abbiamo già scritto (punto 1.5) ha bisogno di una analisi appositamente mirata. Il consiglio di base che abbiamo dato per la valutazione dettagliata dei rischi di impresa è quello di affidarsi a specialisti. A volte, tuttavia, questa abilità può anche essere una caratteristica dell'imprenditore, qualora ne possieda le competenze.

In questo spirito, gli imprenditori - e soprattutto quelli che subentrano - devono essere consapevoli dei rischi che possono correre non solo per sé stessi e la loro famiglia, ma anche per tutte le persone coinvolte nell'impresa familiare, qualora si intraprenda un nuovo percorso.

L'esperienza sul campo dimostra che spesso, nella fase di trasferimento, i leader Junior che non sono a conoscenza delle difficoltà che i loro genitori e predecessori hanno sperimentato, spesso prendono alcuni percorsi senza essere abbastanza consapevoli dei rischi connessi, dal momento che non sono necessariamente sotto pressione.

In questi casi, un buon consiglio per loro è quello di iniziare con un progetto pilota o con una area campione per evitare di rischiare tutto il patrimonio ereditato.

2.9. Problem solving:

Definizione: Problem solving è un tipo di tecnica applicata ad alcuni problemi specifici, che mira ad affrontare i problemi complessi con un approccio sistematico. Il suo scopo è quello di evitare l'improvvisazione e di prendere in considerazione il più possibile tutti gli aspetti di una situazione complessa specifica.

L'approccio - o la *filosofia* - di problem-solving si basa sull'analisi sistematica d'insieme, per valutare la decisione migliore, tenendo presente alcune priorità; e questo utilizzando la creatività, anziché i soliti modi standard.

Non bisogna però fare troppo affidamento sulle tecniche di problem solving, in particolare quando risultano essere più razionali che efficaci.

Non sono una panacea per tutti i mali.

Ricordiamo che Herbert Simon ha ottenuto il premio Nobel per i suoi studi sull'importanza di un approccio rigoroso e razionale. Qualche anno dopo, è diventato famoso perché è riuscito a dimostrare che un approccio più umano, che comprenda aspetti emotivi e tenga conto di vari elementi del problema, può risultare più efficace.

https://it.wikipedia.org/wiki/Herbert_Simon.

Bibliografia e strumenti:

<https://www.youtube.com/watch?v=bsqRP6xUqrw>

<https://www.youtube.com/watch?v=UaPERXBgJ1o>

<https://www.youtube.com/watch?v=DdMJYIn9jbo>