



Teseo

Schede per lo startup d'impresa

Caratteristiche utili da possedere o da acquisire per diventare imprenditore

Per diventare imprenditore è utile possedere o acquisire alcuni requisiti e/o attitudini specifiche. Vediamone alcune e chiediamoci se le possediamo o meno. **La valutazione dei propri “punti deboli” aiuta a conoscersi meglio e quindi a migliorarsi**; identificarli non è una cosa negativa: tutti gli imprenditori ne hanno e questo non preclude a nessuno di avere comunque successo!

PASSIONE

La passione per il proprio lavoro è una caratteristica che un imprenditore deve avere. Senza di essa nessun imprenditore avrebbe la forza di continuare a sviluppare idee per rendere più efficiente la propria impresa. Conviene pertanto **scegliere di svolgere non l'attività più redditizia, ma quella che appaga di più** sotto l'aspetto professionale e/o che si è in grado di svolgere meglio.

CONCENTRAZIONE E INTRAPRENDENZA

Per ottenere dei risultati concreti un imprenditore deve anche possedere la **capacità di focalizzare interessi e attività da svolgere**, deve cioè essere concentrato su ciò che la propria attività richiede. Inoltre deve avere uno **spirito intraprendente**, che è proprio di chi desidera raggiungere determinate mete senza peraltro essere “trascinato” dagli altri, ma viceversa fungendo da “trascinatore”.

VISIONE E AMBIZIONE

Per raggiungere obiettivi di breve o medio termine bisogna sapere dove si vuole arrivare nel lungo periodo, come farlo e con quali tempistiche. L'imprenditore deve quindi avere una visione chiara del proprio business e un'idea concreta di come riuscire a metterla in pratica. **Un'impresa senza visione è come una casa senza fondamenta!** Per realizzare la propria visione aziendale l'imprenditore necessita di una **spinta ambiziosa** estremamente potente, deve cioè avere la volontà di crescere, di sviluppare l'attività e di migliorarla continuamente.



UNIONCAMERE

SNI SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO
BERGAMO



Bergamo Sviluppo
Azienda Speciale della Camera di Commercio

PAZIENZA E INTUITO

La pazienza è la dote di saper attendere i risultati dei propri sforzi evitando di esaltarsi troppo in caso di successo o di deprimersi eccessivamente in caso di insuccesso. Bisogna infatti ricordare che **i risultati si ottengono solo con la tenacia e la costanza**, non nell'immediato, ma nel medio/lungo periodo. Se la pazienza è accompagnata anche dalla **capacità di osservare e analizzare razionalmente i dati della realtà**, l'imprenditore può sviluppare un'ulteriore dote molto utile quando si fa impresa: **l'intuizione**. Intuire in anticipo l'evolversi di una certa situazione serve ad esempio a capire in tempo in che misura e in che direzione occorre cambiare la "rotta" intrapresa.



ATTITUDINE POSITIVA E CAPACITÀ CRITICA

Chi conduce un'impresa deve avere un'attitudine tendenzialmente positiva, deve cioè essere ottimista. Averla significa ad esempio **affrontare i problemi cercando di non farsi sopraffare da essi, ma cogliendo anche eventuali opportunità**. L'attitudine positiva è quindi una dote molto importante per un imprenditore perché permette di mantenere motivazione e fiducia anche nei momenti difficili. Per un imprenditore è inoltre importante anche avere capacità critica, che consente di **analizzare le situazioni/idee prendendo in considerazione tutti i fattori coinvolti**, con autonomia e obiettività.

LEADERSHIP E VISIONE SISTEMICA

Un imprenditore deve anche essere un leader, non un capo. **Il leader sceglie il suo team, lo indirizza, lo guida e soprattutto lo lascia lavorare** fidandosi dei collaboratori scelti e attribuendo loro delle responsabilità. Il capo invece controlla, opprime e interviene sul lavoro altrui, spesso rovinando il clima aziendale e le relazioni. Le aziende di successo sono guidate da leader indiscussi, apprezzati non solo per il ruolo ricoperto, ma anche per quello che riescono a trasmettere a chi sta loro vicino. Per gestire l'attività l'imprenditore ha anche bisogno di avere una visione sistemica, ossia di **considerare l'impresa e tutto il team come un unico organismo**. Per farlo l'imprenditore deve saper far lavorare tutte le risorse in sinergia, attribuendo a ciascuno il compito più adatto alle proprie competenze.



CAPACITÀ COMUNICATIVA E CAPACITÀ DI DELEGA

Per affermare la propria leadership un imprenditore deve saper comunicare bene: **la chiarezza è la base della produttività e aiuta a risolvere anche le questioni più insidiose**. Infatti il carisma o l'intuito di una persona non sempre sono sufficienti, ma l'uso sapiente e strategico della comunicazione risulta molto utile: saper dire la cosa giusta al momento giusto permette infatti di eliminare ostacoli e resistenze. Per dirigere un'impresa un imprenditore deve non solo affinare le proprie capacità comunicative, ma anche saper delegare alcuni compiti ai componenti del proprio team. Per farlo è importante **motivare dipendenti e collaboratori facendoli sentire partecipi della gestione/organizzazione aziendale**. Il personale rappresenta per l'imprenditore una risorsa importantissima. **Trasmettere passione ed entusiasmo** è quindi una delle regole fondamentali per creare una squadra di lavoro vincente. Un dipendente motivato e adeguatamente incentivato, difficilmente si sentirà trascurato e lascerà il suo posto di lavoro per un altro.



PENSIERO CREATIVO E LATERALE

Saper risolvere i problemi e affrontare le diverse situazioni da nuovi punti di vista o diverse angolazioni è una capacità trasversale, che può portare a risultati sorprendenti per lo sviluppo di un'attività imprenditoriale. Ecco perché un imprenditore deve essere creativo e dotato di pensiero laterale, deve cioè possedere fantasia e concretezza, elementi che gli permettono di affrontare e risolvere i problemi senza seguire logiche tradizionali, sforzandosi, nell'ottica del miglioramento continuo, di mettere in discussione anche le scelte già effettuate. La creatività nasce dalla continua ricerca di nuove idee, non temendo di **pensare "fuori dagli schemi"** per cogliere opportunità che nessuno aveva colto prima. Molti grandi imprenditori hanno avuto successo perché sono stati, a loro modo, dei creativi o degli innovatori: hanno cioè saputo "andare controcorrente", ossia adottare visioni diverse da quelle classiche e standardizzate.



CAPACITÀ DI ADATTAMENTO E PROPENSIONE ALL'INNOVAZIONE

Ogni imprenditore deve misurarsi quotidianamente con un ambiente in continua evoluzione, dove i cambiamenti del sistema economico, politico e sociale avvengono in maniera sempre più rapida e a volte persino incontrollata. Nell'affrontare questa sfida l'imprenditore deve non solo preservare la propria attività, ma possibilmente deve anche migliorare nel tempo il vantaggio competitivo della sua formula imprenditoriale. Per farlo deve quindi combinare la **capacità di adattarsi velocemente a scenari in rapida evoluzione** (capacità di adattamento), all'attitudine a **pensare e realizzare in maniera continuativa miglioramenti del proprio modello di business** (propensione all'innovazione), facendo tesoro anche di errori e fallimenti.



Queste sono solo alcune delle caratteristiche o delle attitudini che un imprenditore potrebbe possedere; altre potrebbero ad esempio essere la **preparazione tecnica, le capacità manageriali, il senso di indipendenza, la gestione del rischio, la capacità di pianificazione**, ecc. È comunque necessario ricordare che quella dell'imprenditore è una professione complessa: il successo si ottiene non possedendo l'una o l'altra delle caratteristiche viste, ma una serie. **È quindi l'insieme delle attitudini che determina la "capacità finale"** e ogni singola caratteristica non è semplicemente fine a se stessa, ma ha valore e significato solo se rapportata a un'altra o a un insieme di altre. È per tali motivi che è bene "autovalutarsi", per capire cioè dove si è carenti. A quelle caratteristiche che risulteranno "deboli" bisognerà dedicare maggiore attenzione, ad esempio con lo studio, partecipando a corsi, leggendo e confrontandosi con altri. **Mettersi in gioco per continuare a formarsi può aiutare un imprenditore a migliorarsi nel tempo!**



PUNTO NUOVA IMPRESA

Gli aspiranti e neoimprenditori possono rivolgersi al **PUNTO NUOVA IMPRESA** di Bergamo Sviluppo. Lo sportello è disponibile **gratuitamente su appuntamento da lunedì a giovedì**, in alcuni giorni **a distanza** (telefonicamente o in videochiamata) e in altri giorni **in presenza** (nella sede di Bergamo Sviluppo, in via Zilioli 2).

FISSA UN APPUNTAMENTO

utilizzando l'agenda sul sito www.bergamosviluppo.it (sezione creazione d'impresa)

MAGGIORI INFORMAZIONI

Bergamo Sviluppo - Azienda Speciale della CCIAA di Bergamo

Tel. 035 3888011-019 - e-mail: pni@bg.camcom.it



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO
BERGAMO



Bergamo Sviluppo
Azienda Speciale della Camera di Commercio