

Il fiuto dell'imprenditore

scritto da Fabio Tavazzani | 17 Ottobre 2013



Voglio iniziare sfatando un mito: il fiuto dell'imprenditore!

L'aumento della complessità dell'offerta, la globalizzazione, la molteplicità dei mercati e le rivoluzioni economiche e sociali indotte dai Paesi emergenti hanno definitivamente messo nell'angolo il buon imprenditore italiano di una volta, capace di annusare le opportunità e valutare il rischio come un segugio di razza.

Lo so, lo so: non è un bel modo di iniziare. La redazione me lo ha detto: vuoi proprio metterti contro stuoli di imprenditori che hanno raggiunto il successo basandosi sull'intuito, sul duro lavoro, sulla capacità di reagire bene e in tempi rapidi?

Ebbene SI !

La posta in gioco è troppo alta per stare zitti, il nostro ruolo deve e può essere di stimolo. L'Italia ed il made in Italy hanno grandi opportunità ma gli imprenditori devono cambiare passo: i mercati del futuro sono fuori dall'Italia ma il mondo è cambiato molto più velocemente di noi e cambierà ancora tanto. Prendiamo la crisi: è colpa della finanza, della burocrazia, della politica? Non importa, quel che conta è che dobbiamo reagire, dobbiamo capire le opportunità che il cambiamento ci propone in mezzo a tante difficoltà e minacce. Chi ha detto che se vendiamo meno la soluzione è di abbassare i prezzi, spendere meno, accontentarsi e lamentarsi?

Dobbiamo ritrovare la dignità, la forza, l'energia che alimenta chi ha una sfida da vincere ed un progetto per vincerla. Dobbiamo smetterla di cercare quei colpevoli che non troveremo mai ed imparare a riservare le nostre energie per affrontare il cambiamento e cercare la soluzione ai problemi di oggi.

L'imprenditore illuminato, in tempo di crisi, conosce il senso delle dinamiche nazionali ed internazionali che governano il settore, desidera confrontarsi con chi ha più conoscenza ed esperienza ma soprattutto ha accettato l'idea che l'intuito possa lasciare il posto ad una cultura gestionale capace di coniugare tecniche di marketing, economia, finanza, organizzazione e produzione.

Certo, non propongo l'omologazione, non bisogna correre perchè tutti corrono, non è indispensabile utilizzare per forza le nuove tecnologie quando i nostri antenati hanno costruito questo Paese con la forza delle mani, non è obbligatorio esasperare il ricorso alla chimica in campagna ed in cantina quando i prodotti bio stanno occupando spazi di mercato interessanti ma almeno domandiamoci dove vogliamo arrivare, impariamo a definire la strategia e poi organizziamoci con gli uomini e gli strumenti giusti per perseguirla: il pessimismo, la visione a breve termine e la scarsa qualità della cultura gestionale sono il vero limite dei nostri piccoli imprenditori che, invece, sanno esprimere fantasia, creatività, flessibilità e resistenza straordinarie.

Con il Vostro aiuto ed i Vostri quesiti, cari lettori, possiamo lavorare insieme per offrire un contributo teso a migliorare le competenze del nostro "sistema imprenditoriale diffuso", possiamo sperare di non sentire più piccoli imprenditori (e talvolta grandi, ahimè) sostenere che il loro business è troppo particolare ed incerto per essere "inquadrato", che non è possibile fare piani, che i programmi tanto non si rispettano mai ... possiamo far comprendere a costoro che un piano lo stanno già facendo e non è dei

migliori!

Wine Meridian ci sta dimostrando con i fatti che è possibile avviare un nuovo progetto in tempi di crisi, quando molti altri pensano solo a chiudere. Ho trovato idee, ottimismo e coraggio ma soprattutto conoscenza delle caratteristiche specifiche del business, voglia di studiare, attenzione alla concorrenza, capacità di organizzare una nuova combinazione dei fattori produttivi, sensibilità all'innovazione, ricerca della differenziazione competitiva, determinazione nella costruzione del brand, gestione delle nuove modalità distributive, concreta progettualità internazionale, posizionamento su segmenti sensibili all'effetto "Made in Italy", fede nella creazione di valore per il cliente: in due parole Coerenza Strategica. Ecco perchè sono qui, ho trovato una squadra che, come me, crede nei valori che animano la Direzione Strategica d'Impresa.

Per domande scrivi a redazione@winemeridian.com