Diventare imprenditori con un impegno part-time (e non solo...)

STORIE GOOD NEWS ANTICRISI

di Marco Bellavita (*)

Ero un giovanotto di belle speranze e lavoravo in una multinazionale del settore alimentare. Avevano appena nominato il mio nuovo capo, un brasiliano. A due o tre giorni dal suo insediamento, andai da lui esordendo con un "I have a problem...". Mi interruppe subito: "You don't have a problem, you have an opportunity."

Ricordo ancora con affetto questo manager brasiliano, da cui ho imparato parecchio. E nel tempo ho potuto verificare con assoluta costanza che ciò che alla fine distingue una persona di successo, nel lavoro come nella vita, **è la capacità di trasformare un problema in opportunità**.

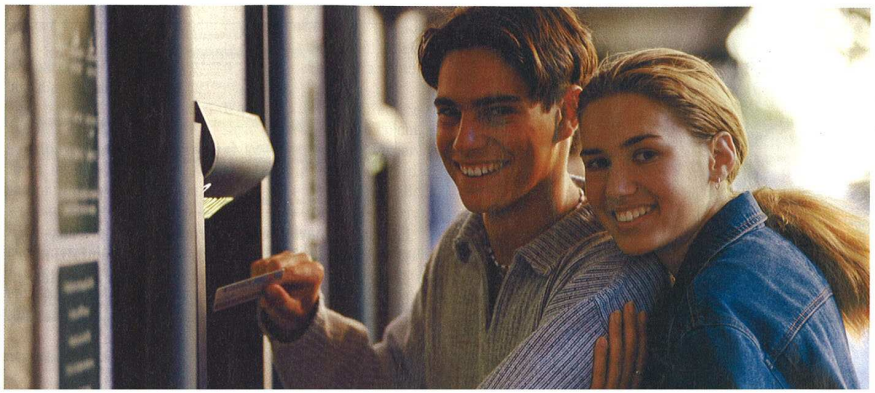
Ho cercato di tenere ben presenti nella mia testa queste considerazioni nel momento in cui, circa un anno fa, un lunedì mattina, il mio capo irlandese mi venne a dire, senza alcun preavviso, che a partire da quel preciso momento per me non ci sarebbe stato più posto in azienda, a causa della ristrutturazione aziendale in corso.

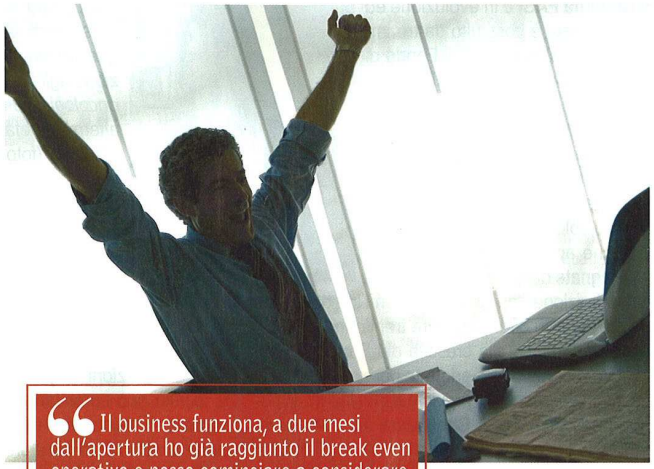
Raccolto il mio materiale personale e ciò che rimaneva del mio orgoglio nel classico cartone (mi sembrava di essere in un film hollywoodiano...), il pomeriggio stesso ho cominciato a darmi da fare per trovare in breve un'occupazione alternativa, pieno di ottimistiche aspettative. Scontrandomi però presto con un'amara realtà: a meno di una serie di fortunate ed improbabili congiunzioni astrali, non avrei mai potuto aspirare ad un posto da dipendente a tempo indeterminato in linea con la mia precedente posizione.

Certo, è una storia comune a tanti. Immagino che molti di coloro che stanno leggendo queste righe siano passati dalla stessa esperienza.

A coloro che si dovessero trovare invischiati in una situazione del genere, mi permetto di dare un solo semplice consiglio: aprite una partita IVA e mettetevi a fare una cosa qualsiasi, al limite anche a titolo gratuito. Magari lavorate come volontario per una onlus o aiutate l'idraulico vicino di casa a tenere la contabilità. Al prossimo colloquio, noterete con sorpresa che l'head hunter o l'HR manager di turno vi guarderanno con occhio diverso quando capiranno di aver di fronte una persona "attiva".

Io ho cominciato a studiare da temporary manager, partendo dalla base (come aprire una partita IVA...) e cercando soprattutto di fare networking, cosa basilare nel momento in cui uno si mette in testa di fare il professionista. Con tanti problemi iniziali, a cominciare da due particolarmente sentiti. Uno di natura psicologica, non essendo automatico vivere senza la sicurezza della busta paga a fine mese dopo venticinque anni di lavoro dipendente; l'altro di natura più pratica, avendo scoperto che i contributi INPS che avrei versato da professionista non si sarebbero cumulati a quelli precedentemente versati da dipendente ai fini del raggiungimento della pensione di anzianità. Per fare breve una lunga storia, una chiacchierata illuminante con un consulente del lavoro e la successiva visita ad una fiera specializzata del franchising, mi hanno indotto a cercare di risolvere i miei problemi con l'apertura di un negozio Brekky, che, per i molti che non la conoscono, è una società che opera nel campo del vending. I cosiddetti negozi automatici.





> "Il business funziona, a due mesi dall'apertura ho già raggiunto il break even operativo e posso cominciare a considerare il piano di rientro dall'investimento effettuato."

A fronte di un investimento di poche decine di migliaia di euro, nel mio caso questi sono stati i vantaggi:

- la possibilità di essere registrato all'INPS come commerciante godendo così di vantaggi dal punto di vista previdenziale;
- un impegno in tempo non gravoso, nell'ordine della mezz'ora o poco più al giorno, perché sapevo che quella non sarebbe mai stata la mia occupazione principale;
- il supporto del franchisor e del suo know-how nell'apertura e nella gestione dell'attività commerciale (dove aprire il negozio, quanto pagare di affitto, come gestire le pratiche comunali, come arredare il negozio, che macchine comprare, dove comprare i prodotti, che prodotti vendere e con quale politica di prezzo, ecc.);
- la certezza di un reddito giornaliero, sicuramente non da top model, ma costante.

Solo due parole in più sulla scelta "strategica" del franchising. Statisticamente, oltre il 40% delle nuove attività commerciali fallisce entro i primi dodici mesi di vita, percentuale che scende sotto il 10% nel caso delle attività commerciali in franchising. Per me, completamente a digiuno di commercio al dettaglio, era una scelta praticamente obbligata...

Quando ho condiviso i risultati di questa esperienza con Marco Cecchini e Roberto Brambati, abbiamo convenuto che poteva essere utile parlarne in associazione, nella convinzione che altri colleghi nella mia stessa situazione avrebbero potuto valutarla e ritenerla interessante.

Abbiamo quindi organizzato una serata in ALDAI, risultata molto partecipata, nel corso dell'ultima settimana di maggio, presenti i vertici di Brekky. Anche perché Brekky, visto il crescente successo del business e del marchio, sta vivendo in questo periodo una fase importante e delicata di transizione, da piccola azienda tipicamente familiare a società più strutturata in grado di supportarne gli aggressivi piani di sviluppo. Una fase in cui la proprietà, come puntualizzato nel corso dell'incontro, ha bisogno non solo di imprenditori a cui affidare l'apertura di nuovi esercizi, ma anche di supporti manageriali qualificati (a tempo o a progetto) nei settori più svariati, dal commerciale alla logistica, dal finanziario al marketing all'I.T.

I partecipanti all'incontro, interessati all'una e/o all'altra opportunità, hanno già avuto la possibilità di discuterne i dettagli con Brekky. Se altri fossero interessati, mi possono tranquillamente contattare per avere delucidazioni e chiarimenti di prima mano. Tra le altre cose, per chi volesse sostenere un investimento meno gravoso, Brekky ha recentemente messo a punto il cosiddetto "Brekkypoint", un micro negozio automatizzato che può essere piazzato su luogo pubblico senza nemmeno bisogno delle quattro mura.

Inoltre l'affiliato, nel caso in cui non avesse la possibilità di gestire direttamente l'attività in modo continuativo, può avvalersi della rete Brekky per la gestione, semplicemente riconoscendo al caricatore o gestore una percentuale sugli utili. Da parte mia, col senno di poi, posso dire di essere soddisfatto della decisione. Il business funziona, a due mesi dall'apertura ho già raggiunto il break even operativo e posso cominciare a considerare il piano di rientro dall'investimento effettuato.

Io poi ho l'ulteriore vantaggio di poter affidare il 90% della gestione operativa ai miei due figli, che, avendo 20 e 18 anni, dovrebbero essere ormai entrati (il condizionale è d'obbligo) nell'età della ragione. Da una parte io mi posso dedicare full time ai miei impegni professionali, dall'altra loro due hanno l'opportunità di capire come gira il mondo reale, cominciando ad avere dimestichezza, senza fare troppi danni, con amenità quali il manuale HACCP, gli ordini ai fornitori, il controllo qualità all'entrata, la gestione del magazzino, il FIFO, la marginalità netta, i reclami e le richieste dei consumatori, ecc..

Ogni tanto uno dei due mi chiama e mi dice: "Papi, abbiamo un'opportunità...". ■

(*) *Socio ALDAI*