

# PREMESSA

Sapere, saper fare, fare.

Quando al mio primo mentore Silvio Rossignoli, era da poco uscito il celebre "Essere o avere" di Erich Fromm, chiesi qual era la sua postura esistenziale preferita, lui rispose con uno stentoreo "fare".

Perché il fare è l'essenza di qualsiasi intrapresa e lui era un intraprenditore puro, ovvero uno a cui piaceva lanciare nuove imprese all'interno di un'organizzazione. Rispetto a un imprenditore puro il livello di rischio personale, a parte quello finanziario ovviamente, è il medesimo: se si fallisce si perde il proprio sogno e il lavoro. Si lavora però "protetti" da un'organizzazione già esistente, un po' come avviene a una startup che entra in un incubatore e ne sfrutta i servizi.

Questo libro è dedicato a tutti coloro che vogliono davvero fare qualcosa di proprio e innovativo nel corso della loro vita.

E qual è il miglior modo per imparare a fare una certa cosa? Metterla in pratica, ovviamente. Ricordate la prima volta che vostro padre vi ha dato il compito di cambiare la presa elettrica di una lampada da tavolo e voi avendoglielo visto fare numerose volte ci siete riusciti da soli, al primo colpo, senza chiedere il suo aiuto? Quante volte vi siete persi per strada, solo perché nelle occasioni precedenti non eravate voi alla guida e vi facevate portare passivamente a spasso? Così è anche per la trasmissione e comprensione di concetti più astratti come quelli relativi al management. Non a caso i migliori libri di questo genere sono ricchissimi di esempi che cercano di trasferirvi nel modo più diretto possibile le esperienze altrui.

Anche se ovviamente la realtà supera di gran lunga la fantasia e vi ritroverete spesso a dover risolvere problemi che nessuno ha affrontato prima di voi.

Dopo oltre trent'anni di pratica del management, di cui gli ultimi cinque passati come Direttore di un incubatore universitario, nel quale sono nate, sviluppate e prosperate decine di startup, avevo voglia di raccontare un po' di quello che ho imparato e mi sono chiesto quale fosse il metodo migliore.

Un libro accademico? No, ce ne sono già tantissimi e poi io non sono titolato a scriverne uno, perché non sono un professore.

Una serie di video su YouTube? Non ho il physique du rôle del bravo intrattenitore. Poi ho avuto un'illuminazione.

Già alcuni anni addietro, quando lavoravo come marketing manager per una grande multinazionale del software mi ero dilettato a scrivere due libricoli divulgativi tentando la strada della novella. Avevo preso due grandi opere del passato e le avevo parafrasate modernizzandole. E così erano nati Lo strano caso del dottor JakeIT e di Mr Hidiot e il FaustIT, di cui il primo aveva venduto un migliaio di copie in libreria, oltre alle migliaia distribuite gratuitamente a fini promozionali.

Così mi sono imbarcato in un esperimento ancora più ambizioso e immersivo (e se non lo faccio io che sono circondato dall'innovazione chi mai dovrebbe farlo?): scrivere una vera fiction, originale e non ispirata a una storia ideata da altri e attraverso gli avvenimenti stessi dimostrare con i fatti e anche un po' di entertainment, i principi alla base dell'arte dello startuppering.

Per questa ragione i capitoli "didattici" sono ridotti all'osso a sottolineare i concetti che sostengono la narrazione principale. Ho cercato in ogni caso di arricchire ognuno di questi capitoli con delle brevi case history delle startup che ho avuto l'onore di seguire personalmente.

Spero che il coinvolgimento che solo un'opera di narrativa può ingenerare in un lettore consenta di apprendere più intimamente alcuni di questi importanti concetti e possa anche stimolare la motivazione di chi lo legge.