

Il libro che abbatte molti luoghi comuni

Il manuale per avere successo... in montagna

Emanuele Piasini spiega come fare affari tra cime e sentieri. Tra le regole, ascoltare, innovare e trovare lo spazio giusto

CLAUDIA OSMETTI

■ «Non è un libro autobiografico. Dentro c'è la mia esperienza, è vero, ma ci sono soprattutto i "segreti" e le difficoltà di chi fa imprenditoria in un territorio particolare come quello di montagna». Emanuele Piasini è un ragazzo sulla quarantina originario di un paesino in provincia di Sondrio, Poggiridenti. E ride pure lui, Emanuele, che il sorriso ce l'ha sempre perché «da ogni ostacolo può nascere un'opportunità». Una filosofia che accomuna tutti, nessuno escluso, gli imprenditori lombardi: basti pensare ai tre anni di lockdown a intermittenza nei quali si sono inventati la qualunque pur di rimanere a galla. Una quindicina di anni fa Emanuele ha fondato la Webtek, un'azienda di soluzioni di marketing e tecnologia: «Mi davano tutti del pazzo», racconta, «mi dicevano: "Ma perché non lo fai a Milano? È più facile". Certo che è più facile, rispondo io, ma mica per questo è anche più semplice». È così che è nato «Per chi raglia l'asinello» (Neos Edizioni, 15 euro, 118 pagine), che non è una biografia, come ammette il suo

stesso autore, ma una sorta di manuale. Di vademecum, di bigino del perfetto imprenditore di montagna.

«Non sto cercando la gloria come scrittore, non mi interessa. Io faccio un altro mestiere», continua Emanuele, «l'ho scritto pensando ai tanti giovani che magari hanno un'idea e si chiedono "sì, però, nel concreto, adesso come faccio?". E l'ho scritto anche per tutte quelle persone che una ditta l'hanno già avviata, ma si sono fermati per un problema che lì per lì sembra loro insormontabile. La montagna non è un luogo qualunque, per la maggior parte della gente è il posto delle vacanze. Noi invece ci viviamo, abbiamo deciso di fare business qui. Ed è possibile. È un'opportunità». Ecce che ritorna, quella parola, opportunità: che rimbalza in azienda, la senti pronunciare in ufficio, non c'è riunione di industriali che non ce l'abbia sulla bocca. Un motivo c'è. Ed è che anzitutto tocca rimboccarsi le maniche e poi bisogna ancora rimboccarsi le maniche. Ma i lombardi son fatti così, agli imprenditori (di Sondrio, di Varese, di Brescia) non glielo devi mica ricordare. Al massimo puoi dar lo-



Consigli utili e moniti nel libro di Emanuele Piasini

ro qualche suggerimento. Come i cinque consigli che Emanuele ha messo nero su bianco nel suo libro (tra parentesi: il titolo vuole riecheggiare il «Per chi suona la campana di Hemingway», ma in chiave scherzosa: che prendersi troppo sul serio non è mai un buon affare, neanche nel mondo degli affari). **Primo: devi avere lo spirito giusto.** «Le cose non capitano per caso». Occorre trovare la propria

strada, e non è detto che quella dell'imprenditoria sia la scelta corretta: ognuno ha le proprie inclinazioni, incaponirsi serve a niente se non si riesce a mettere a fuoco l'idea da cui partire. «Nel mio caso, all'inizio, c'era un garage, un pc, un monitor e tanta voglia di emergere», che poi è quella che fa la differenza. **Secondo: trova il tuo spazio.** «Io mi sono detto: se proprio devo fare azienda, lo farò a modo mio. Ho scelto il luogo dove sono na-

to. Adesso ho clienti in giro per il mondo che mi considerano un "ambasciatore della Valtellina", ma io continuo a considerarmi solamente un pazzo». Perché anche un pizzico di pazzia aiuta. Eccome.

Terzo: metti le persone al centro. «Quando inizi credi che la difficoltà più grande sia trovare i clienti, non è vero. L'ostacolo più duro è trovare e gestire le persone, fidarsi di loro, sa-

per delegare, ammettere persino che qualcuno possa essere migliore di te in qualche cosa». La vecchia e sana "squadra" che fa della collaborazione un punto di forza. **Quarto: ascolta e comunica,** non necessariamente in questo ordine. «Ancora oggi quando qualcuno vede la facciata nera a specchio della nostra sede, e l'ho voluta così perché specchiasse le montagne, si chiede: "Ma cosa faranno questi?". Non è importante che lo sappiano, è importante che sappiano che esistiamo. Che ci siamo. Per il territorio e sul territorio». Infine **quinto: se vuoi eccellere, devi innovare.** La montagna non è (solo) la malga a 2mila metri col pastore che ha il filo di fieno tra i denti e scruta la mandria di mucche mentre bruca il prato. «Ogni anno nascono nuove start-up, nuovi social, nuovi servizi. Io ho investito molto in ricerca sviluppo e formazione. Bisogna contaminare ed essere contaminati». E poi bisogna anche provarci, altrimenti (e quello è sicuro) non si ottiene nulla. Prendi Emanuele: la sua Webtek, oramai, la sfida l'ha vinta. È una società che si è consolidata negli anni, una realtà da record premiata persino dalla rivista *Forbes* nell'ambito delle eccellenze che si concentrano sulle risorse umane (vedi al "segreto" numero tre). E ha fatto tutto da solo. Anzi, ha fatto tutto in montagna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

QUOTIDIANO **Libero**

Mercoledì 17 maggio 2023

Quotidiano Libero, Milano, pag. 39