



Chi può dare una mano a un'aspirante imprenditrice meglio di una professionista già affermata? In Umbria abbiamo incontrato 5 capitane d'impresa che hanno creato un progetto per aiutare le nuove generazioni

Donne al vertice di un'azienda: il segreto è fare gioco di squadra

DI SUSANNA BAGNOLI - FOTO DI KAREN RIGHI

Le imprese guidate da donne sono in aumento. L'Osservatorio per l'imprenditorialità femminile di Unioncamere ne conta oltre 1 milione e 300mila, di cui 10mila nuove di zecca, ovvero che hanno aperto i battenti nel 2016. Un bel segnale, anche se gli ostacoli non mancano. Primo tra tutti: le tasse troppo alte, i lacci e laccioli della burocrazia, le difficoltà di accesso al credito. E gli stereotipi di genere: le capitane d'impresa

di casa nostra sono inserite in contesti prevalentemente maschili in cui è ancora difficile farsi largo.

Un ponte tra vecchie e nuove generazioni

Al grido di "unite si vince", la situazione sta migliorando grazie a imprenditrici che forti dell'esperienza acquisita, dei rischi vissuti sulla propria pelle, dei traguardi raggiunti, dei fallimenti da cui hanno imparato a ripartire, hanno tanto da insegnare a chi si mette al timone di un'azienda per la prima volta. ►

Si chiama *mentorship*, si traduce in corsi e programmi in cui le senior mettono a disposizione le loro competenze per far crescere professionalmente le più giovani. In pratica, si tratta di reti formate da professioniste con grandi competenze il cui obiettivo è diffondere modelli di comportamento, valori, *best practice*; una sorta di tutor che aiuta nella fase iniziale, spesso la più complicata nella storia di un'azienda, chi si affaccia per la prima volta sul mercato del lavoro. I vantaggi per chi beneficia di questo aiuto sono molti: mettere a frutto l'esperienza su campo fatta da altre permette di aumentare la propria consapevolezza e di trovare il giusto slancio per intraprendere un progetto imprenditoriale in cui si crede.

L'esperienza della rete Umbre

Siamo state in Umbria per conoscere da vicino un esempio concreto di *mentorship*: Umbre (United Marketing for Business and Regional Experience; umbrenetwork.com), una rete fondata da cinque donne, che hanno avuto il privilegio di ereditare un'azienda di famiglia e ora vogliono dare alle nuove generazioni un'opportunità: con questo progetto promuovono la cultura d'impresa, attraverso un percorso di alta formazione destinato alle aspiranti imprenditrici. In queste pagine potete leggere le loro storie.



Michela Sciorpa, 41 anni, è socia di Vitakraft Italia (vitakraft.it) e presidentessa del network Umbre. Vive a Perugia, è separata e ha due figli, Aisee, 17, e Alexander, 10.

DAGLI STUDI ALL'ESTERO ALL'AZIENDA DI MIO PADRE SENZA RIMPIANTI: VADO FIERA CHE PIÙ DELLA METÀ DEGLI IMPIEGATI SIANO DONNE

Raccontaci la tua storia.

«Quando mi sono laureata in Relazioni internazionali a Perugia ero già sposata e madre. Puntavo alla carriera diplomatica: ho un dottorato, un'esperienza alla Columbia University di New York e un master in Studi diplomatici a Roma. Purtroppo, però, non sono riuscita a passare il concorso. Nel 2013 mio padre mi ha chiesto di impegnarmi al suo fianco nella gestione dell'impresa di famiglia, che si occupa di distribuzione e produzione di alimenti e accessori per animali da compagnia».

Quali difficoltà incontri?

«Le leggi cambiano spesso, le tasse sono alte, la burocrazia un ostacolo. Rispetto ai nostri concorrenti esteri non combattiamo ad armi pari».

Di cosa, invece, vai più fiera?

«Più della metà dei nostri impiegati sono donne, e l'età media degli addetti è intorno ai 40 anni. E poi la volontà

di investire ancora sul territorio aprendo una struttura ricettiva a Castiglione del Lago, Perugia».

Per le donne è più difficile?

«In generale sì: vengono ancora guardate con scetticismo. Invece sono molto in gamba, sanno organizzare il lavoro e assumersi responsabilità».

Come concili famiglia e lavoro?

«Affronto le difficoltà di ogni giorno con la voglia di fare sempre meglio. Non è facile, ci vuole molta volontà».

Cosa porta al successo un'azienda?

«La determinazione, la costanza e il coraggio, valori che vogliamo trasmettere attraverso il network Umbre».

Consigli alle aspiranti imprenditrici?

«Di credere nei loro progetti e imparare a rimettersi in gioco partendo dagli errori».

Cosa ti auguri?

«Servono più infrastrutture».

SONO ENTRATA NELL'IMPRESA DI FAMIGLIA DANDO VITA A UN NUOVO BUSINESS: LE ENERGIE RINNOVABILI

Raccontaci la tua storia.

«Ho fatto Scienze politiche per tenermi aperte più strade. Nel 2002 sono entrata nell'azienda di famiglia, che opera nel campo del biomedicale, per dare una mano per i festeggiamenti dei 70 anni dalla nascita. Poi sono volata a Parigi per un master. Dopo ho lavorato come consulente esterno, per poi decidere di assumere un ruolo dentro l'azienda. In dieci anni, partendo da zero, ho dato vita a un nuovo business, quello delle energie rinnovabili. Ne vado molto orgogliosa».

Quali difficoltà incontri?

«L'energia è un settore che risente delle dinamiche politiche internazionali e di decisioni prese a un livello lontano dall'imprenditore».

Di cosa, invece, vai più fiera?

«Mio nonno, negli Anni '60, decise di investire nel territorio portando l'azienda da Milano in Umbria. Sono

contenta di essere entrata a farne parte, dando però la mia impronta».

Per le donne è più difficile?

«Il mio è un settore tipicamente maschile, ma non ho mai vissuto un pregiudizio nei miei confronti».

Come concili famiglia e lavoro?

«Con i bimbi mi danno una mano mia mamma e una tata. Sul lavoro ho dei manager molto preparati».

Cosa porta al successo un'azienda?

«Mantenere un legame col territorio e le persone. I nostri collaboratori sentono che l'azienda è anche loro».

Consigli alle aspiranti imprenditrici?

«Di puntare su un'idea innovativa e competitiva. La rete Umbre è un modo per mettere a disposizione le nostre competenze».

Cosa ti auguri?

«Di sviluppare le rinnovabili: ci permetterebbe di lavorare per un mondo più pulito».



Federica Angelantoni, 40, è amministratrice delegata di Archimede Solar Energy (archimedesolareenergy.it). Vive a Massa Martana (Pg), ha un compagno e due bimbi, Matilde, 8, e Jacopo, 6.



Ilaria Baccarelli, 30 anni, titolare di Roccafiore (roccafore.it) e amministratrice di una società del gruppo Baccarelli (baccarelli.it). Vive a Foligno (Pg), è sposata.

GESTISCO UN RESORT CHE OTTIENE PREMI E RICONOSCIMENTI: CHE SODDISFAZIONE!

Raccontaci la tua storia.

«Dopo la laurea in Economia ho scelto di impegnarmi nella gestione di Roccafiore, il resort con annessa azienda vitivinicola della mia famiglia, specializzandomi nell'organizzazione degli eventi. Prima sono stata sei mesi a Londra per fare esperienza nel settore petrolifero, campo nel quale mio nonno, nel Dopoguerra, ha fondato un'azienda».

Quali difficoltà incontri?

«Il fisco è elevato e il nostro regime contributivo non è competitivo. Con la rete Umbre vogliamo accendere un faro sulle realtà imprenditoriali di successo del territorio, che sono il vero motore economico del Paese».

Di cosa, invece, vai più fiera?

«Nel 2016 il nostro vino, Fiorfiore, ha ottenuto i "Tre bicchieri" nella guida vini d'Italia del Gambero Rosso. E la cantina, alimentata con il fotovoltaico, il riconoscimento

nella categoria viticoltura sostenibile».

Per le donne è più difficile?

«A volte possono esserci dei pregiudizi. Che, però, si superano mostrando di saperci fare».

Come concili famiglia e lavoro?

«Anche mio marito è imprenditore e sa che spesso non ci sono orari: condividiamo molti compiti e la sera proviamo a staccare i cellulari».

Cosa porta al successo un'azienda?

«Credere nel progetto e avere coraggio e imparare a svolgere tutti i compiti con umiltà. Mio nonno diceva: "Devi prima saper fare le cose per poterle poi comandare"».

Consigli alle aspiranti imprenditrici?

«Di fare formazione continua, cercando sempre nuove idee».

Cosa ti auguri?

«Nel settore turistico serve un maggior dialogo tra pubblico e privato per attrarre più persone».

IL PASSAGGIO TRA GENERAZIONI NON È SCONTATO: IO E MIA SORELLA CI SIAMO IMPEGNATE PER PORTARE CAMBIAMENTI

Raccontaci la tua storia.

«Sono cresciuta nell'azienda di famiglia, un'impresa nel campo della distribuzione automatica di cibi e bevande, fondata da mio padre nel 1973. La voglia di farne parte è nata con la tesi in Marketing, per la quale ho intervistato i nostri dipendenti. Così, dopo la laurea, ho iniziato partendo dalla gavetta».

Quali difficoltà incontri?

«Il passaggio di consegne tra le generazioni. Io e mia sorella ci siamo impegnate molto per far capire i cambiamenti che volevamo fare».

Di cosa, invece, vai più fiera?

«Di essere riuscite a far crescere l'azienda in mercati competitivi. E poi la rete Umbre: dimostra che le donne sanno lavorare insieme per progetti in cui credono».

Per le donne è più difficile?

«Sì, ma le cose stanno cambiando. Ci sono sempre più imprenditrici,

manager, consulenti. Quando ho iniziato, invece ero l'unica donna, perdipiù molto giovane».

Come concili famiglia e lavoro?

«Con l'aiuto di mio marito e dei collaboratori. Ho imparato a delegare sia a casa sia in ufficio. I servizi per mamme che lavorano, però, sono pochi: vorrei fare qualcosa di concreto aprendo un asilo aziendale».

Cosa porta al successo un'azienda?

«Bisogna partire da un progetto chiaro, avere la capacità di attrarre investimenti e circondarsi di persone capaci».

Consigli alle aspiranti imprenditrici?

«Non fermarsi alle prime difficoltà. La capacità di gestire un'impresa si impara col lavoro sul campo».

Cosa ti auguri?

«Più innovazione. In molte aziende la seconda generazione sta assumendo ruoli di responsabilità. C'è aria di rinnovamento».



Cristina Colaiacovo, 34 anni, è project manager di Colacem (colacem.com). Vive a Gubbio (Pg) con il compagno.



Ilaria Caporali, 34 anni, è amministratrice delegata di Liomatic (liomatic.it). Vive a Perugia, è sposata e ha due bambini, Giacomo, 6, e Niccolò, 3.

NEL 2013 LA CRISI MI HA RIPORTATO A CASA. A CHI PARTE DA ZERO CONSIGLIO UN CAMPO CHE APPASSIONA

Raccontaci la tua storia.

«Dopo la laurea al Politecnico di Milano, ho lavorato nel settore della finanza, vivendo anche a New York per due anni. Con la crisi l'azienda di famiglia, che produce cemento e derivati, è entrata in una fase difficile: nel 2013 ho deciso che era tempo di rientrare per dare il mio contributo».

Quali difficoltà incontri?

«Ci vuole impegno per costruire un clima sereno e per affermarsi come leader».

Di cosa, invece, vai più fiera?

«Di aver avuto la capacità di scegliere le tappe giuste per la mia carriera. Prima facendo studi ed esperienze professionali importanti, poi capendo quando era il momento di mettere le competenze al servizio dell'azienda di famiglia».

Per le donne è più difficile?

«Sì, fanno fatica. Per arrivare ai vertici devono lavorare molto e

dimostrare sul campo quanto valgono. Per la mia esperienza non solo in Italia, anche all'estero».

Come concili famiglia e lavoro?

«Cerco di distinguere il tempo da dedicare al lavoro da quello destinato alla vita privata. Sono fortunata perché ho un compagno con cui ho un confronto aperto».

Cosa porta al successo un'azienda?

«Avere obiettivi chiari e ambiziosi e fare ricerca e formazione. La cultura del fare impresa si può trasmettere, il progetto Umbre ha proprio questo obiettivo».

Consigli alle aspiranti imprenditrici?

«Per chi parte da zero di investire le energie in un campo che appassiona, senza cercare il business facile».

Cosa ti auguri?

«Che ripartano presto gli investimenti nelle infrastrutture per dare impulso all'economia». 