

Una bussola  
per l'imprenditore  
moderno

*Guida oltre gli stereotipi:  
tra realtà, sfide  
e futuro*



**Giovanni Napolitano**

**UNA BUSSOLA  
PER L'IMPRENDITORE  
MODERNO**

*Guida oltre gli stereotipi:  
tra realtà, sfide  
e futuro*

BOOK  
**SPRINT**  
EDIZIONI

[www.booksprintedizioni.it](http://www.booksprintedizioni.it)

Copyright © 2025  
**Giovanni Napolitano**  
Tutti i diritti riservati

*A mia Moglie ed a mio Figlio.*

*Che i risultati del tempo non dedicatovi  
possano essere per voi fonte di orgoglio  
e possiate toccare con mano il lavoro di papà.*



## Indice

Prefazione di Nicolas Nati .....	9
Premessa .....	13
Introduzione .....	17
Analisi di contesto .....	19
Inquadramento del soggetto economico .....	19
Coordinate storiche: le origini dell'imprenditore moderno .....	21
Dal mercante medioevale alla nascita dell'imprenditore moderno .....	21
Distruzione creativa e remunerazione del rischio .....	24
Taylorismo e Fordismo: tra industria e impresa del nuovo millennio .....	26
Il mercato odierno: imprenditore vs corporazione.....	28
CAPITOLO 1 .....	31
Perché diventare un imprenditore? .....	31
Il desiderio di indipendenza.....	33
La passione per il proprio settore e la voglia di innovarlo .....	36
L'ambizione economica.....	38
Talento e abilità: le chiavi per il successo .....	44
È possibile sviluppare il talento? .....	45
Le abilità, il vero differenziatore.....	48
Sacrifici e compromessi: il prezzo del successo .....	52
Il tempo: la prima grande rinuncia.....	53
Il peso delle responsabilità e lo stress costante.....	61
I compromessi tra ambizione e realtà .....	64
Il successo ha un prezzo, ma non è uguale per tutti.....	67
CAPITOLO 2 .....	74
Il percorso imprenditoriale e le sfide da affrontare.....	74
Le fasi di vita dell'imprenditore e le sue difficoltà.....	75
Gli errori che (quasi) tutti commettono .....	82
La sopravvalutazione dell'idea: il caso <i>Juicero</i> .....	84

Poca conoscenza del mercato e del cliente: il caso <i>Segway</i> .....	87
Il fabbisogno finanziario e l'errata gestione dei flussi di cassa: <i>pets.com</i> e <i>webvan</i> .....	91
Sbagliare la scelta delle persone: il caso <i>Friendster</i> .....	95
Mancanza di pazienza e resilienza: l'eccellenza di <i>AIRBNB</i> .....	98
Quando lasciare tutto e dedicarsi al 100%.....	101
<b>CAPITOLO 3</b> .....	106
Cosa occorre per essere un buon imprenditore.....	106
Avviare un'impresa con risorse limitate .....	107
Da <i>solopreneur</i> ad <i>entrepreneur</i> : il passaggio decisivo .	111
La leadership imprenditoriale .....	117
La motivazione come spinta verso il successo.....	127
La gestione del cambiamento .....	133
Oltre il genere: verso un ecosistema imprenditoriale più equo e forte .....	140
<b>CAPITOLO 4</b> .....	146
Impatto: costruire una imprenditorialità sostenibile ..	146
Le fasi imprenditoriali .....	147
Strategia e visione nel lungo periodo .....	150
Il concetto di impatto: profitto, persone e pianeta .....	153
La responsabilità sociale d'impresa.....	157
Il fallimento come parte del processo .....	160
Crescere senza perdersi: equilibrio personale e sostenibilità del sé .....	163
Cosa lascia un imprenditore: il cambio generazionale	166
<b>Conclusione</b> .....	169
La tua bussola, il tuo viaggio .....	169
<b>Glossario</b> .....	173
<b>Bibliografia</b> .....	179
<b>Sitografia</b> .....	181
<b>Ringraziamenti</b> .....	183

## Prefazione di Nicolas Nati

Vent'anni fa l'imprenditore aveva un volto preciso.

Giacca su misura, cravatta stretta, la mano che stringeva forte ed alle spalle una fabbrica che macinava ordini. La giornata iniziava tra il ronzio delle macchine e il fumo del caffè nella tazza sbeccata dell'ufficio. Si parlava di tonnellate prodotte, container in partenza e contratti firmati dopo pranzi lunghi fino a tre ore. La bussola puntata verso una parola: stabilità. Crescere sì, ma senza scossoni.

Oggi quell'immagine convive con un'altra, quasi opposta.

Felpa, sneakers, laptop su un tavolo qualunque. Un team diviso su quattro fusi orari, una "fabbrica" fatta di server cloud, fornitori che sono API<sup>1</sup>, capitale derivante da un round di *venture capital*. Il successo è misurato in utenti attivi, *retention*<sup>2</sup> e ARR<sup>3</sup>. La bussola ora indica scalabilità: crescere il più velocemente possibile, prima che qualcun altro ti superi.

---

<sup>1</sup> API: *Application Programming Interface* (trad. it. interfaccia di programmazione di un'applicazione), è una tipologia di contratti che stabiliscono come due applicazioni software possono interagire tra loro, permettendo così agli sviluppatori di creare funzionalità integrate con quelle esistenti.

<sup>2</sup> *Retention*: il complesso di strategie e azioni intraprese al fine di mantenere i clienti esistenti e incoraggiarli a continuare ad utilizzare i prodotti o servizi offerti.

<sup>3</sup> ARR: *Annual Recurring Revenue* (trad. It. ricavi ricorrenti annuali), è un indicatore che misura il reddito prevedibile e ricorrente che un'azienda si aspetta di generare su base annua dai suoi clienti.

Due epoche. Due linguaggi. Stessa essenza: assumersi un rischio, guidare persone verso qualcosa che ancora non esiste, resistere quando tutto ti invita a mollare.

Nella mia esperienza, ho attraversato più di un confine imprenditoriale. Dapprima in consulenza strategica, dove vige la regola della precisione nel redigere un piano industriale, per poi approdare nel mondo delle startup, dove nessuna macchina era pronta, ad esistere era solo un'idea, da costruire pezzo dopo pezzo con un ritmo frenetico di test, errori e correzioni. Oggi investo in chi ha ambizioni fuori dal comune ed una strada ben precisa da percorrere, seppur ancora in costruzione. Investo negli imprenditori e nella loro visione, vedendo progetti brillanti fallire per mancanza di esecuzione e idee mediocri diventare successi perché qualcuno si è adattato più velocemente di altri. Stare al fianco di queste persone significa aiutarli a definire la rotta da seguire e chiarificare gli obiettivi da raggiungere.

Nel tempo ho capito che non esiste un solo tipo di imprenditore ed ho sempre tentato di categorizzarli in classi che convenzionalmente descrivo come “volti imprenditoriali”.

- L'imprenditore industriale: custode di know-how e filiere complesse. In Italia le PMI industriali generano il 33% del PIL e oltre il 40% dell'export (ISTAT 2024);
- Il founder di startup: architetto di modelli scalabili, capace di attrarre capitali e talenti. Nel 2024 in Europa sono nate oltre 32.000 startup, ma solo il 40% supera i 3 anni (*Dealroom Report* 2024);
- L'intrapreneur: innovatore presente in aziende già grandi. Il 53% delle corporation globali ha programmi strutturati di intrapreneurship, ma meno del 15% porta un'idea a scala (*Harvard Business Review* 2024);
- L'imprenditore di prossimità: tipicamente artigiano o piccolo produttore. In Italia, il 95% delle imprese ha meno di 10 dipendenti, impiegando il 43% della forza lavoro disponibile e realizzando il 27% del PIL (ISTAT 2023);
- Il launcher: è colui che supporta la crescita delle aziende, professionista nell'espansione. Un launcher esperto

riduce in media del 35% il tempo di break-even rispetto ad un'espansione organica (McKinsey 2023).

Ad oggi mi sono reso conto che i confini tra le categorie stanno crollando. Gli imprenditori sono spesso ibridi: un founder può diventare industriale, un launcher può nascere come intrapreneur. In un contesto così mutevole e ricco di fattispecie una diversa dall'altra, l'imprenditore è un animale adattivo, capace di leggere segnali deboli, cambiare rotta in corsa e integrare competenze un tempo separate.

Eppure, il “mestiere” è cambiato nel corso dei decenni.

- 2000-2010: globalizzazione e asset fisici. Filiere lunghe, digitale marginale, alti capitali e forti barriere d'ingresso;
- 2010-2020: ipercrescita – smartphone e piattaforme abbattano quasi ogni tipo di barriera globale. Si passa da 39 unicorni nel 2013 a oltre 1.000 nel 2021. I *venture capital* europeo passano da 4 miliardi nel 2010 a oltre 100 miliardi nel 2021 (CB Insights);
- 2020-2025: sostenibilità e resilienza – Pandemia e remote work spostano il focus su modelli solidi. I *venture capital* europei rimangono stabili a 56,7 miliardi nel 2024, +40% rispetto al pre-pandemia (Startupbusiness 2025).

Tuttavia, qualcosa è rimasto immutato. Tre pilastri restano intatti:

1. Il rischio: mettersi in gioco sul piano economico, personale e reputazionale;
2. Le persone: nessun modello sopravvive senza un team all'altezza;
3. La visione: vedere ciò che ancora non esiste e convincere gli altri a seguirti.

Schumpeter, Knight e le ricerche recenti concordano: l'imprenditore traduce il presente in futuro.

Questo libro non ti darà una mappa, ma una bussola. La differenza è sostanziale. La mappa ti mostra il percorso per raggiungere la destinazione; la bussola, invece, ti guida sulla direzione da prendere, mentre il percorso sarai tu a scoprirlo.

La mia esperienza mi ha insegnato che il vero vantaggio competitivo non è il capitale iniziale o la tecnologia, ma la velocità con cui impari, ti adatti e resti fedele ai tuoi valori. Mercati, trend e tecnologie cambieranno ancora. Forse più velocemente di quanto pensi. Ma con la bussola allineata saprai quando accelerare, rallentare o cambiare rotta.

In questo libro leggerai storie, concetti e strumenti che parlano di tutti questi archetipi. Sta a te usarli per tracciare la tua rotta. Perché l'essenza dell'imprenditoria è questa: partire senza una mappa perfetta, ma con una bussola che ti ricorda chi sei, dove vuoi arrivare e perché hai iniziato.