

# Anno del Signore 2021, mese agosto, giorno 10. San Lorenzo non ci aiuta...



*«Eravamo 12 persone, oggi sono da solo e nonostante in questo momento l'azienda sia chiusa, mi ritrovo ancora qui a riflettere su quello che si poteva fare e non si è fatto.*

*Le difficoltà le avevamo anche prima del lockdown ma in fondo si arrancava ed in qualche modo si arrivava a fine mese.*

*Anche chi lavorava per me non poteva definirsi "agiato" ma in un modo o nell'altro tirava a campare e portava il pane a casa.*

*Il lockdown ci ha colto come un fulmine a ciel sereno, ma non*

*potevamo farci niente (almeno così credevo)...*

*Tanti mesi senza toccare palla...*

*Poi si è ricominciato.*

*Ci accorgevamo che non era più come prima ma mi consolava l'idea che tra un aiuto di Stato, un prestito, la cassa integrazione, si potesse ripartire davvero.*

*“Dai che ce la facciamo!”, mi ripetevo, ma in fondo speravo che le cose si sistemassero da sole, continuando con determinazione a fare quello che sapevamo fare meglio e che avevamo sempre fatto anche prima.*

*Ma accadeva che le commesse diminuivano e chi aveva sempre acquistato da noi, adesso – complice lo smartworking – aveva anche imparato a conoscere l'e-commerce della concorrenza e noi non avevamo mai venduto con l'e-commerce.*

*“Ma esistiamo da sempre, ci risolleveremo, abbiamo superato altri momenti bui nel passato”, ma non fu così.*

*Già a dicembre dello scorso anno fui costretto a licenziare tre dei miei storici collaboratori e la cosa fu così dolorosa per tutti che solo a riparlarne mi viene il magone.*

*Erano con me da quasi vent'anni, hanno famiglia, ma io non riuscivo più a pagarli.*

*Mi avessero sferrato una coltellata nel costato, avrei sofferto meno di quanto è avvenuto con la decisione di licenziarli, ma dovevo salvare l'azienda. Dovevo provarci.*

*L'atmosfera si era fatta pesante e anche quelli rimasti cominciavano a temere per il loro futuro.*

*Oggi è il 10 Agosto 2021 e sono qui nonostante tutto, ma l'azienda è chiusa.*

*Non perché siamo in ferie. Abbiamo chiuso. Per sempre.*

*Forse bisognava inventarsi qualcosa mentre ero ancora in tempo, quando ancora si fatturava qualcosa, ma non ho saputo vedere oltre.*

*“Siamo bravi, abbiamo un ottimo prodotto, non possiamo fallire!”.*

*Tutto vero, ma non è bastato.*

*Dovevo capire che era giunto il momento di chiedere aiuto, ma non alle banche.*

*Quelle poi ti chiedono tutto indietro con gli interessi, come è sempre accaduto.*

*Cominciare a invertire la rotta, cambiare paradigma e aggredire nuovi mercati, magari con una rete vendite nuova di zecca, dedicata.*

*Ma mi son detto “chiamo uno che viene qui ad insegnarmi cosa devo fare quando è da trent’anni che faccio questo lavoro e prima di me mio padre e mio nonno. No, non voglio intrusioni”.*

*Forse avrei dovuto farlo. Magari saremmo ancora tutti qui.*

*Oggi San Lorenzo non ha più stelle cadenti per me.»*

...

Ovviamente è una storia inventata, ma è davvero così distante da quello che potrebbe accadere a molte aziende?

Quello che è accaduto quest’anno è talmente sconvolgente che deve presupporre la **capacità di ritrovare la voglia e la follia positiva di saper ripartire come in una nuova startup.**

**E quando sei in startup sperimenti, hai entusiasmo, ti inventi, esplori nuove opportunità, apri nuove strade.**

La pandemia ci ha confermato, ancora una volta, semmai ce ne fosse bisogno, che **niente è per sempre se lasci che le cose facciano il loro corso senza che tu possa incidere con la giusta sferzata.**

Voler cambiare è sintomo di lungimiranza e saperlo fare è la capacità dei grandi.

**Quando le acque stagnano non puoi solo limitarti ad osservarle perché prima o poi non puoi più berne.**

Agisci ora, prima che sia troppo tardi.

**Cambia il tuo modo di fare le cose e adattati al nuovo contesto.**

Solo così puoi avere la possibilità di risalire la china e potrai dire con cognizione *“ho agito in tempo e ho salvato la mia azienda”*.

In questi momenti bisogna *“indossare l’elmetto e scendere in trincea”*, anche se pensavi non dovessi più farlo.

**Con una rete vendite arriveresti dove da solo non potresti mai arrivare e il tuo fatturato ne sarà la degna conseguenza.**

Ma il tempo è breve ed è difficile che tu possa fare tutto da solo senza aggravare la situazione.

Perché intanto devi anche “mandare avanti la baracca”.

Creare e gestire una rete vendite non è solo un annuncio, qualche colloquio e le provvigioni che verranno.

È molto di più. È semplicemente un altro mestiere rispetto a quello che già fai.

**Pensaci.**

Mauro