

6.2 Giovani imprenditori migranti di successo

Uno studio del 2016 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha rilevato che gli immigrati hanno molte più probabilità di essere imprenditoriali rispetto alle persone nate e cresciute nel Regno Unito... quasi di tre volte in più. Inoltre, una nuova analisi di Zirra riporta come, tra le prime 10 start-up cosiddette “unicorno” del Regno Unito (cioè quelle start-up valutate a \$ 1 miliardo o più) come Shazam e Funding Circle, in nove aziende su 10 c'è almeno un immigrato o un componente di background migratorio di prima generazione all'interno della “squadra fondatrice”.

Studi e analisi a parte, il lavoro di Startups.co.uk mostra come ci sia un vasto numero di immigrati incredibilmente innovativi che si sono trasferiti nel Regno Unito per avviare e costruire imprese che hanno guidato la crescita economica e sostenuto la creazione di posti di lavoro.

Negli anni precedenti, abbiamo seguito il successo di persone influenti del business come il vice sindaco di Londra Rajesh Agrawal, immigrato indiano che nel 2005 ha fondato la società di cambio RationalFX da 1,3 miliardi di sterline, insieme ad Alicia Navarro, nata in Australia, e alla sua affiliata agenzia internazionale multimilionaria di marketing Skimlinks.

Ma per quanto riguarda invece i fondatori di start-up?

Il mese scorso il sito ha analizzato la vita del fondatore di London Junk Harsha Rathnayake e condiviso la sua entusiasmante storia di migrazione essendo arrivato nel Regno Unito quando aveva solo 18 anni e non era in grado di parlare inglese. Ha continuato a imparare l'inglese fluentemente - da autodidatta - e, con solo £ 160 dai suoi risparmi di una vita, ha avviato un'impresa che ora impiega 10 persone ed è sulla scia di raggiungere £ 1 milione di fatturato.

Per quanto riguarda invece i Paesi Bassi, la quota di imprenditori non fiamminghi è aumentata lo scorso anno di un punto di percentuale al 16 per cento, cioè uno su sei. Quasi un quarto degli imprenditori non è nato nei Paesi Bassi. La maggior parte ha un'attività nei settori dell'ospitalità, della logistica e delle costruzioni. Molti giovani imprenditori migranti si trovano nelle province dell'Olanda settentrionale e meridionale e del Flevoland.

I dati della Camera di commercio olandese per il 2015 mostrano come un imprenditore su cinque non è nato nei Paesi Bassi con migranti provenienti principalmente da Siria e Iraq. L'imprenditorialità immigrata non danneggia i Paesi Bassi. Il rapporto The Economic Value of Ethnic Entrepreneurship mostra che più di 600.000 persone lavorano nelle aziende di questi imprenditori. Il valore aggiunto lordo di queste società ammonta a oltre 37 miliardi di euro.

[Esempio di un giovane imprenditore olandese di successo:](#) Guarda questo video della rivista iFly su Omar Munie, fuggito dalla Somalia nei Paesi Bassi con i suoi fratelli quando aveva solo nove anni. Ora, a 18 anni di distanza, è uno dei designer di borse più famosi dell'Olanda e i suoi prodotti fatti a mano sono venduti in tutto il mondo. Uno degli ultimi progetti di Omar prevede una partnership con KLM: la progettazione di una serie di borse in edizione limitata realizzate con ex divise KLM.

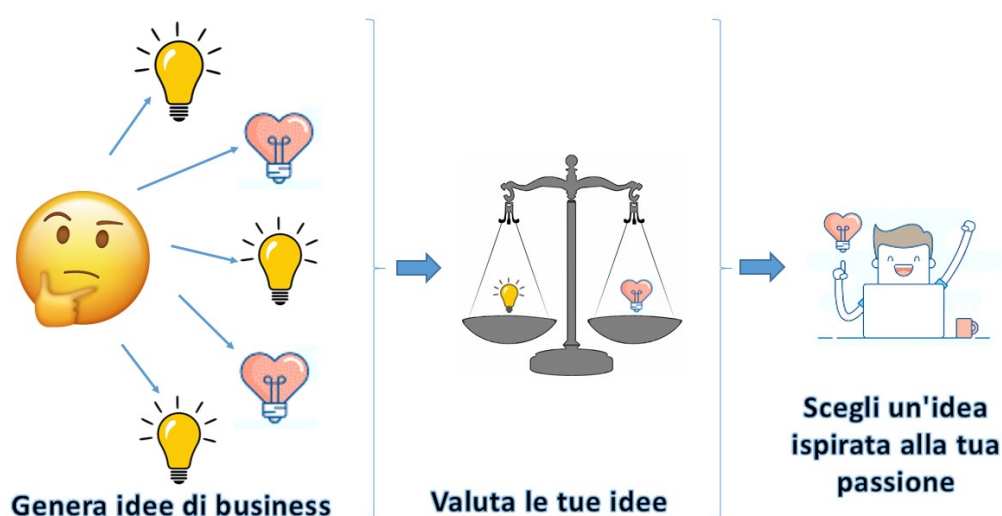
Un altro imprenditore di successo è Hien Kieu. Il direttore della Kieu Engineering di Sprang-Capelle ha raccontato come a quattordici anni lasciò il Vietnam su una barca con i risparmi dei suoi genitori e di come è stato uno dei pochi immigrati a finire in un villaggio del Brabante. È arrivato senza sapere

nemmeno una parola di olandese. Tuttavia grazie ad un insegnante che credeva in lui è riuscito ad imparare: "Non lo dimenticherò mai. Ha chiesto alla classe: sai quale dei presenti diventerà un ingegnere? È quel piccolo Hien disse." L'insegnante aveva ragione. E dopo varie vicissitudini "quel piccolo Hien" ha dato vita nel 1998 a Kieu Engineering. Oggi è diventata una grande azienda con settanta dipendenti nei Paesi Bassi e in Vietnam, specializzata nello sviluppo di prodotti per la costruzione di macchine, con clienti come Nedtrain, Tata Steel e Philips. Quando ha aperto la sua filiale in Vietnam, più di dieci anni fa, era davvero un pioniere. "Era qualcosa di completamente nuovo. Non esternalizziamo la produzione, ma il lavoro di disegno CAD ad alta intensità di manodopera. Non solo per noi stessi, ma anche per i nostri clienti." È stato un atto di fede, ma ora sta iniziando a dare i suoi frutti, dice Kieu. "La conoscenza rimane nei Paesi Bassi. Ciò offre ai nostri clienti più tempo per l'innovazione, il che è positivo per i Paesi Bassi, ad esempio."

6.3. Dieci suggerimenti e trucchi su come diventare un imprenditore?

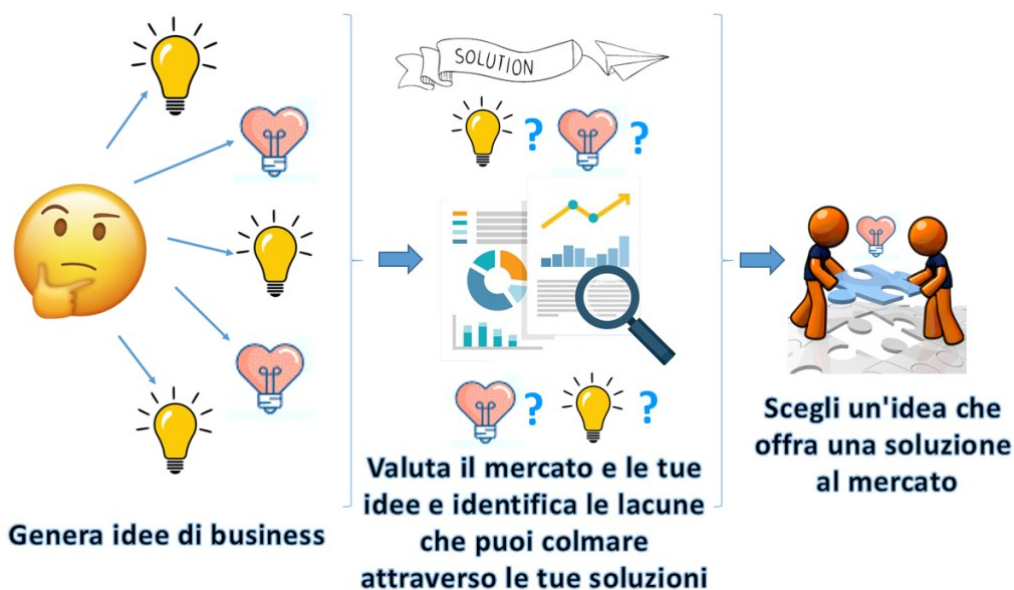
6.3.1. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere alimentata dalla passione

La passione per la tua start-up dovrebbe essere in cima alla lista. Dovresti valutare la tua idea e vedere se il tuo interesse per questa attività è abbastanza forte da essere in grado di mantenerla. Perché questo è importante? Perché ci saranno alti e bassi e la tua passione sarà l'unico fattore che rafforzerà la tua determinazione a continuare.



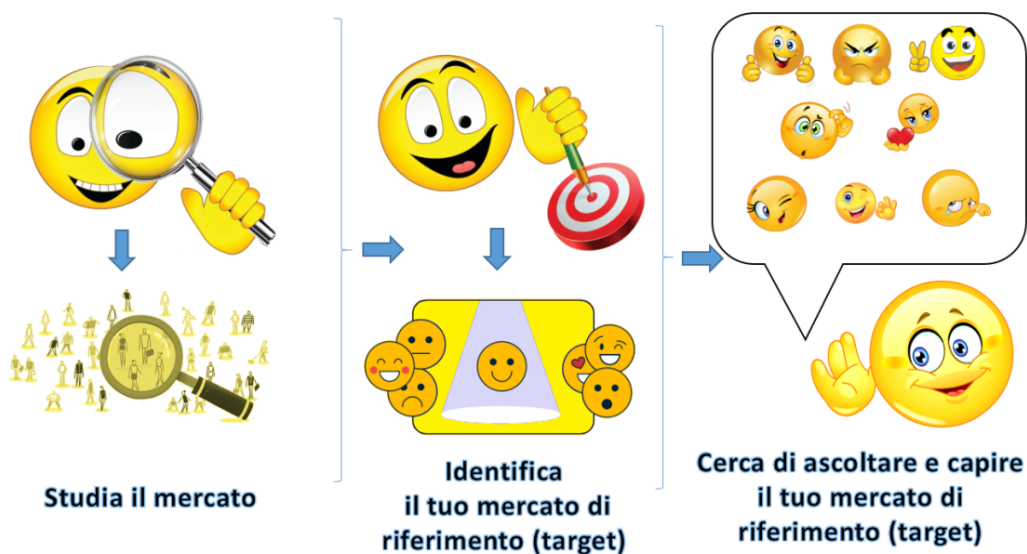
6.3.2. La tua idea imprenditoriale dovrebbe essere considerata una soluzione.

Crea un'attività che risolva un problema. Non iniziare la tua idea pensando ai benefici, dovresti pensare a cosa risolverà la tua attività. È più facile acquisire clienti quando la tua azienda sta risolvendo un problema. La tua azienda dovrebbe colmare una lacuna in un determinato mercato o nicchia. Pensa a cosa ti rende infelice o a quale prodotto/servizio pensi manchi ancora per soddisfare un determinato bisogno e avvia un'attività che dia una soluzione a uno dei tuoi problemi/bisogni.



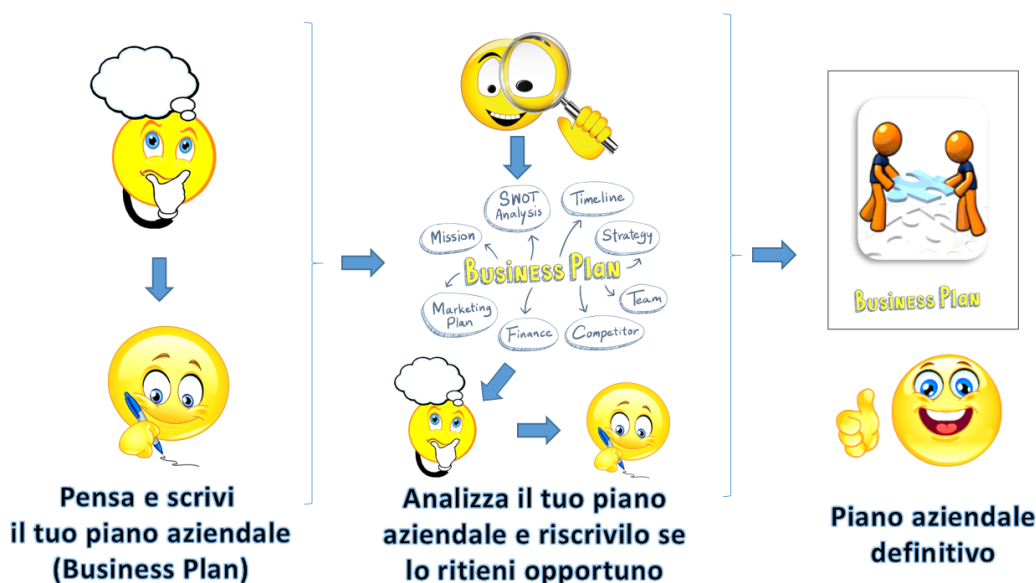
6.3.3. Dovresti identificare e conoscere il tuo mercato di riferimento.

Il fattore essenziale quando si avvia un'impresa, è la chiave del successo, è avere qualcosa che ti differenzia dalla concorrenza, da ciò che è già presente sul mercato. Il tuo successo o fallimento sarà definito, in gran parte, dalla tua capacità di offrire qualcosa di unico. Studi di ricerca di mercato hanno evidenziato come tenere conto del feedback dei clienti sia essenziale per prendere decisioni aziendali basate su informazioni utili. Una buona ricerca di mercato può offrire vantaggi competitivi significativi. Una parte fondamentale della ricerca di mercato è conoscere i dati demografici dei tuoi clienti, i loro interessi, la capacità di guadagno, le abitudini di spesa, ecc. Anche il feedback dei clienti è molto importante, devi ascoltare ciò che i clienti hanno da dire sui tuoi prodotti/servizi perché possono fornirti informazioni essenziali per i processi interni di ricerca e sviluppo di prodotti/servizi.



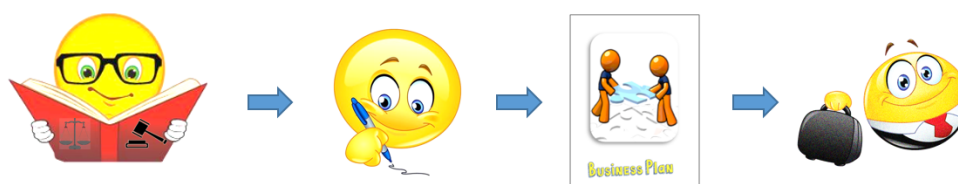
6.3.4. Prepara un piano aziendale ben strutturato

Il tuo piano aziendale (vedi il [Capitolo 4](#)) deve essere conciso, specifico e deve descrivere accuratamente il tuo progetto aziendale. Si consiglia di scriverlo da soli, poiché si tratta di una visione personale. Se hai bisogno di assistenza, prova a contattare un consulente. Devi tenere presente che un business plan è più di un documento contabile: si tratta di un documento per vendere la tua idea a un potenziale istituto finanziario. Preparati a cambiare il tuo piano man mano che avanzi ed impari di più sui tuoi clienti e sulla concorrenza, tuttavia avere un piano del genere ti aiuterà a rimanere concentrato e diretto nella giusta direzione.



6.3.5. Sapere quali siano i requisiti legali per avviare un'impresa.

È molto importante capire le regole che accompagnano l'apertura di un'impresa. Seguire le normative governative è importante in quanto le sanzioni potrebbero creare costi operativi significativi alla tua azienda (vedere anche il [Capitolo 5](#)). Le leggi che regolano le attività commerciali vanno dall'impostazione di un sistema contabile all'incorporazione o registrazione della tua azienda. Alcune tasse possono variare a seconda del tipo di attività che svolgi e in quanto tali le tue passività fiscali saranno probabilmente molto diverse in base al tipo di attività commerciale. Ogni paese regola i rapporti datore di lavoro-dipendente a vari livelli; di solito le leggi sono particolarmente rigorose in questo campo, con una certa variabilità, di solito relativa a requisiti più stringenti, esistenti in alcune aree di attività come la produzione industriale o la trasformazione alimentare. Tenendo conto di tutti gli aspetti rilevanti, si consiglia di chiedere la consulenza di esperti nel settore.

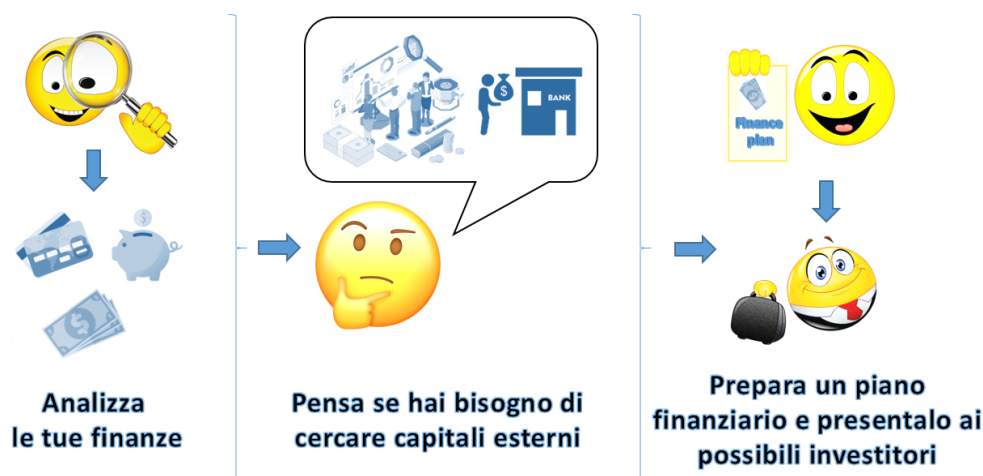


Studia e segui i requisiti legali quando scrivi il tuo piano aziendale e quando inizi la tua attività di business

6.3.6. Ottenere il finanziamento per la tua idea iniziale

La maggior parte delle startup sono finanziate attraverso i risparmi dei loro fondatori, così come dai risparmi di familiari ed amici. In molti casi, è necessario cercare investimenti di capitali esterni come: investitori privati, fondi di assistenza, fondi di capitale di rischio o agenzie di finanziamento dell'economia sociale. Si consiglia vivamente di intraprendere ricerche preliminari e documentarsi prima di tentare di cercare investimenti esterni, inclusi, ma non limitati a, capitale di rischio o piccoli prestiti per investimenti.

In particolare, le banche richiederanno grandi quantità di informazioni e un piano aziendale e di sviluppo completo per poter valutare la richiesta di finanziamento.



6.3.7. Iniziare in piccolo per diventare grandi

Anche se il diventare imprenditore si basa sull'assunzione di rischi nell'avvio di un'impresa, si consiglia di provare ad avviare l'attività su piccola scala e provare a costruire e far crescere l'impresa passo dopo passo. Bisogna basarsi su ciò che funziona bene, modificare ciò che mostra potenziale e scartare i progetti falliti. Quando la tua attività ha successo su piccola scala, puoi farla crescere, estenderla ad un'altra città o all'intero paese. Ricorda di non smettere di lavorare e di pianificare ogni passo da fare.



6.3.8. Fai delle pause

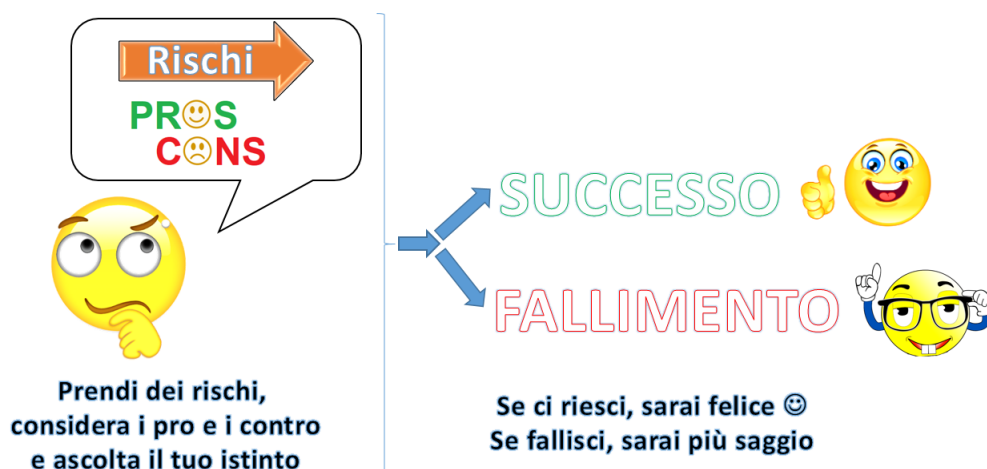
È molto importante sapere quando smettere di lavorare ed iniziare a riposarsi. Tutti hanno bisogno di una buona quantità di riposo e di una discreta quantità di tempo lontano dal lavoro per ripristinare le forze. Il successo non arriva dall'oggi al domani, quindi bisogna dare un ritmo a sé stessi. Fare delle pause è utile per molte ragioni oltre a impedirti di esaurire le energie: ti permette di respirare e lasciare che le informazioni possano sedimentarsi. Il riposo dà il tempo di riflettere da una certa distanza su ciò che è già stato fatto. Non aspettare di essere stanco per prenderti un giorno libero o andare in vacanza. Pianifica le pause in anticipo. Le persone che sono esauste prendono decisioni peggiori ed è quindi più probabile arrendersi quando sorgono le difficoltà e si è sommersi dal lavoro. Per questo, è necessario ricaricare le batterie di tanto in tanto.



**Se ti senti stanco, riposati per risistemare
la tua mente e rinfrescarti**

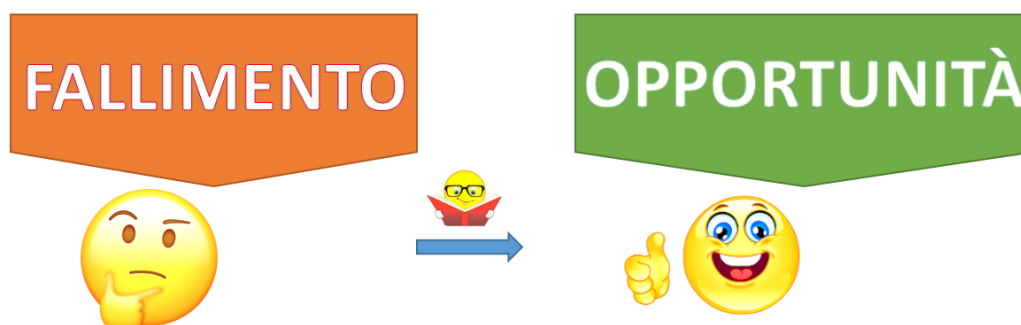
6.3.9. È importante correre dei rischi

Prendersi dei rischi fa parte del gioco. Ogni imprenditore di successo sa che questo nasce dall'assunzione di rischi, rischi ben calcolati e talvolta rischi non calcolati: lo stesso fatto di lasciare il lavoro e diventare imprenditore è un rischio. Pertanto, durante la tua attività commerciale dovresti assumerti dei rischi, provare nuovi approcci ed essere creativo. Tuttavia è necessario prestare attenzione al fatto che i rischi da prendere non siano troppo grandi. Pensaci bene, considera i pro e i contro e ascolta il tuo istinto. Per quelli che hanno successo la ricompensa di solito compensa i rischi presi. Nel peggiore dei casi, fallirai e un fallimento "di successo" può essere considerato anche come un successo sotto mentite spoglie. Non arrenderti!



6.3.10. Imparare dagli errori

Il fallimento deve essere visto come un'opportunità per imparare e far crescere la tua attività. Il più grande fallimento o errore negli affari è non riuscire ad imparare dai propri fallimenti imprenditoriali. Più fallisci o fai degli studi su imprenditori come te che hanno fallito, più imparerai sul successo. Alzati e rifai tutto da capo, ma cerca di farlo meglio. Non lasciare che i tuoi errori ti colpiscano di nuovo. A volte questo tipo di contrattempo può essere la cosa migliore che ti sia mai capitata facendoti diventare un imprenditore ancor più di successo.



**Dovresti considerare il fallimento come un'opportunità
per imparare e crescere nella tua attività**