

# La storia dell'ecosistema Bollicine: mordi e lasciati mordere.

Ho voglia di raccontarvi la storia di Bollicine, che poi è la mia storia, che poi è la storia di molti altri piccoli imprenditori.

C'è chi dice che nella vita occorrono due qualità: fortuna (intendendo il caso) e capacità (intendendo virtù). Che ogni successo è figlio di entrambi. Vero, ma, se proprio devo dirla tutta, penso che anche la virtù sia, a sua volta, 'figlia' della fortuna. Mi spiego meglio: credo che ci sia della fortuna anche nello scoprire, nella vita, la capacità, la peculiarità, la competenza, il 'genio', che la vita (più o meno generosamente) ha regalato ad ognuno e di riuscire a metterlo in pratica, a renderlo il filo rosso della propria professione. E Bollicine è, ai miei occhi, proprio il figlio di Fortuna e di Capacità. Ed è di questo che vorrei parlarvi...



## A proposito della “fortuna”

**Fino a 18 anni ero, per dirla alla Collodi, un ragazzo discolo**, che non aveva nessuna idea di cosa la vita gli avesse riservato. Vivevo alla giornata, possibilmente per strada, rubando i soldi dal borsellino della mamma per comperare le sigarette, cercando di schivare tutto quello che era faticoso, a partire dai “compiti a casa”.

Un giorno, l'istituto che frequentavo già da 6 anni, pur essendo ancora in quarta, ha proposto un **corso di programmazione** riservato ai professori e alle sole quinte classi... per farmi accettare dovetti far pesare le due “gloriose” bocciature, come fossero ferite di guerra. Ovviamente, non avevo la più pallida idea di cosa fosse un computer e di cosa significasse programmare. Avevo insistito solo per puntiglio, spirito di polemica e un pizzico di curiosità... il Preside alla fine acconsentì.

Già alle prime lezioni **mi si aprì un mondo**: provai un'emozione indescrivibile. Una delle più intense della mia vita. Posso dirlo senza imbarazzo. **"In quel contesto"**, tra computer e programmi, percepii il mio cervello, la sua capacità e velocità di imparare, ragionare, immaginare, scomporre, comporre, dividere, derivare, argomentare, dedurre, indurre, ... **"In quelle cose lì"**, il mio cervello era più acuto, creativo e veloce di quello dei miei compagni, e, con mia grande sorpresa, anche di quello dei professori (che soddisfazione! che senso di rivalsa!). E' come se all'improvviso mi fossi trovato tra le “mani” che cosa potevo fare, diventare, essere. **E' come se i miei neuroni avessero applaudito all'unisono: ecco chi ero!**

## Come sono diventato programmatore

L'ho avvertito talmente bene che sarei stato **disposto a TUTTO pur di diventare quella roba lì**, quella persona che avevo incontrato in quel momento così intenso. Ero elettrizzato, esaltato. Non pensavo ad altro. Quando la stampante si metteva in moto, mi emozionavo e commuovevo. Quando entravo in un centro di calcolo sentivo il profumo dei problemi, dei dati, delle istruzioni.

Avevo realizzato senza alcun dubbio che “chi” mi aveva infilato il cervello nella scatola cranica non voleva che fossi un calciatore, o un pompiere, o un poliziotto, o uno scienziato, o un musicista, o un

cantante, o un attore ... No: voleva che fossi un “programmatore”. **Il mio cervello era stato costruito per “analizzare problemi” e “scrivere programmi” per gestirli.** Così mi sono impegnato per finire l’ITIS senza “altre ferite di guerra” e mi sono iscritto ad Informatica all’Università di Pisa. Per la prima volta nella mia vita ho studiato. Ero affamato. Divoravo le lezioni ed i libri. Volevo finire il prima possibile per recuperare il tempo perduto. Ma alla fine del primo anno, a Parma, la città in cui vivevo e vivo tuttora, si era aperta la possibilità di essere assunto come programmatore di macchine Olivetti. Ho preso la scorciatoia ed ho accettato.

### **Come sono diventato un imprenditore**

Dopo qualche mese, un amico del mio titolare si è presentato in ufficio perché aveva fatto arrivare dagli Stati Uniti un “personal computer” (si chiamava TRS80), con l’intenzione di “usarlo” per stilare le classifiche nei tornei di bridge. **Per l’azienda in cui lavoravo, un “personal computer” arrivato dalla Silicon Valley nel 1979 era un perfetto “@#&\$%&@”.** Il mio datore di lavoro non era interessato, “no, grazie” e ha declinato l’incarico. Ma dentro di me era già scattato un clic, la curiosità era partita a mille e mi sono proposto per provare a capirne qualcosa nel mio tempo libero. Ho studiato il sistema operativo, il linguaggio e ho scritto il programma. E da lì hanno avuto inizio tante cose: una nuova amicizia con l’amico del primo ‘personal computer’ italiano; la decisione di licenziarmi e di fondare, insieme a lui, una nuova azienda (VideoData). Neanche un anno, ed eccoci ad incrociare sul nostro percorso la Data Flow: una scatola vuota, che pasticciava con il “Pet”. C’è stata una fusione e abbiamo cominciato a fare per davvero, lavorando su macchine che un visionario di Reggio Emilia (un certo Giulio Bertellini) importava dagli Stati Uniti: erano macchine Unix, molto economiche, ma in grado di fare funzionare più posti di lavoro (fino ad allora, solo computer molto grandi e costosi lo potevano fare). E’ così che **sono diventato un imprenditore.**

### **Come è nato Bollicine**

Naturalmente, fare il programmatore non bastava. **Occorreva anche imparare il mestiere che il programma richiesto dai clienti doveva svolgere.** Quindi sono stato costretto a capire prima di tutto la contabilità e poi tutti gli annessi e connessi ... Tra i primi clienti: una pelletteria, un grossista di gelati, un grossista di ricambi auto e un grossista di bevande. Insomma, un po’ di tutto. Il grossista di bevande, **Roberto Cavazzini** di Parma, che allora lavorava in service (collegato telefonicamente ad un MAIFRAME IBM a costi esorbitanti), aveva bisogno di una soluzione “in casa”, che fosse in grado di gestire anche “i vuoti le cauzioni”. Roberto, ora un amico, era molto esigente, ma da quella esperienza ho imparato tante cose. Bollicine stava prendendo forma, ma ovviamente ancora non lo sapevo.

Finito il programma per la ditta Cavazzini, è capitata la fortuna di incontrare due sognatori, **Ermanno Stefani** e **Marco Cavallo** (visionari di San Geminiano), che avevano capito l’importanza dell’informatica ed erano alla ricerca di un programma su cui investire come gruppo. Ho mostrato loro il lavoro fatto e abbiamo avuto la stessa intuizione: potevamo **fare qualcosa di buono insieme.** Da quel momento, la scelta imprenditoriale era di diventare esperto del mondo della distribuzione del beverage. **San Geminiano** ha rappresentato un importante trampolino di lancio e un ricco contesto di apprendimento. Ho imparato tante cose. La prima, fondamentale, era la consapevolezza di aver messo al mondo “Bollicine”. Poi è arrivato Partesa (**Serge Labatut**, altro importante maestro) e poi Carlsberg e tutto il resto ...

### **Sapere “mentire” ai, e “litigare” con, i Clienti**

Di notte portavo a letto i problemi e alla mattina mi svegliavo con le soluzioni. Il mio cervello era un fiume in corsa. Quando parlavo con i potenziali clienti, **per vendere, potevo permettermi di mentire** perché, anche se il programma non faceva la cosa richiesta, nel mio cervello, letteralmente, si materializzavano, man mano che discutevamo, le soluzioni e la consapevolezza, e l'intenzione, di poterle realizzarle, nei tempi e ai costi che proponevo. Intuivo se la richiesta era buona e poteva diventare, in modo più astratto, una risorsa per tutte le altre aziende. E' per questa ragione che talvolta ho "litigato": le "modifiche" che mi venivano chieste a mio giudizio non erano sempre buone. E' vero che (in teoria) il Cliente ha sempre ragione (è lui che paga), ma io mi trovavo in disaccordo perché **la scelta imprenditoriale fatta non era investire direttamente sul cliente, ma su Bollicine**, ossia su una **'comunità di clienti'**. La sentivo l'unica vincente o almeno possibile per la mia dimensione e caratteristica imprenditoriale. Un percorso difficile, ma obbligato. Protettivo e vantaggioso per me e per i clienti, anche a costo di giocarmi la loro simpatia (come si sa, dire di sì spesso è una scorciatoia che fa cassa, ma non sempre è la via giusta). Vi fareste costruire un'auto su misura? Nella mia testa, questa era la situazione. **Io volevo costruire "macchine specializzate", non "abiti su misura"**. Le così dette "personalizzazioni" alla fine sono pericolose ed ingestibili. Ero (e sono) perfettamente consapevole che si poteva (e si può) fare di meglio, ma con costi che non sarebbero stati sostenibili dal target del mercato di Bollicine, ma mi sono impegnato al massimo per inseguire, sfruttare, spremere, i "buoni insegnamenti" e le "richieste virtuose" del "suo" mercato, a vantaggio del prodotto e tutti i suoi clienti.

Inoltre sono fermamente convinto che **la qualità sia spesso una questione estetica**. Una buona soluzione è necessariamente anche bella (nella parte che il cliente vede, ma anche, e soprattutto, in quella che non vede: il codice). Sono anche consapevole che per quanto si lavori per fare le cose sempre nel migliore dei modi, si debba fare i conti con le proprie frustrazioni. Con il senso di vergogna **che si prova quando le cose funzionano male, ossia sono "brutte"**. Era, e rimane, un po' come "tirare su un figlio". Quando "sbaglia", davanti agli altri lo difendi, cerchi delle giustificazioni, ma dentro di te ti vergogni e ti proponi di "correggerlo". **La vergogna che provi per i tuoi errori è la misura della tua professionalità**, di quanto ami quello che fai.

### **Il costo della "fortuna"**

E' gratis.

### **Il costo della "capacità"**

La capacità di una impresa invece costa. Per tutta la vita. All'inizio, la qualità dipende solo da te, poi, man mano che cresci, man mano che diventi impresa, anche dai tuoi collaboratori (dalla loro passione, da quello che sai tirare fuori da loro e dalle loro gratificazioni) e dal mondo che continua a cambiare. Anche questa è una legge di natura. Altrimenti, il successo muore con te. Costa anche perché sei costretto a fare i conti con il mercato. E se sei solo un bravo programmatore, ma non capisci niente di marketing, o non è proprio il tuo mestiere (come nel mio caso), ti costa ancora di più, e nel conto ci devi mettere anche le frustrazioni. **Devi affrontare un mercato che non sempre la comprende e talvolta neppure la desidera o la sa usare, la qualità che intendi offrirti**. Quindi non ne può apprezzare il costo (= valore). E' per questo che intorno a Bollicine è nato il **mito che "siamo cari"**: "buona" qualità e "assoluta" assenza di marketing! (per i primi 20 anni Data Flow non ha avuto commerciali). E questo lo considero un mio errore e incapacità imprenditoriale. Non basta la qualità, come non basta il marketing. Per avere una felice e lunga vita, occorrono entrambi.

## Perché Bollicine è diventato BollicineCommunity

Con un po' di "romanticismo" e "poesia", **quello che volevo, e voglio continuare a fare, non è vendere il "presente"** (= mordi e fuggi), **bensi il "futuro"** (= mordi e lasciati mordere). Credo che questa sia una impresa difficile per tutti (per chi vende e per chi compra). Anche perché **significa dover/sapere restare se stessi, cambiando**. So che molti imprenditori fanno i conti tutti i giorni con questa frustrazione. Perché spesso il mercato non capisce. Per me fondamentale, per gestire questa frustrazione, è stata la lezione degli amici Marco ed Ermanno: **"il futuro" è meglio costruirlo insieme. Ed è questo "fondamentale principio" che mi ha suggerito di aggiungere a "Bollicine" la parola "Community"**. E' vitale non perdere la consapevolezza eco-sistemica. Non è solo una questione di numero (essere in tanti), ma di una identità, di un progetto, che nasce dalle, e si mantiene nelle, differenze e nei cambiamenti sinergici (fare gioco di squadra).

## L'importanza di "educare" il mercato

Devi saper resistere al "mordi e fuggi". Non puoi scendere a compromessi né sui prezzi né sulla qualità. Il mercato è una cosa seria. Tutti devono ricevere qualcosa. Il Business ha come prima responsabilità, e alla lunga come unica possibilità, quella di soddisfare "tutto" l'eco sistema in cui e di cui vive: il capitale, la forza lavoro, i clienti, i fornitori, la società civile. Ma anche l'Azienda, intesa come il contenitore. Lo sguardo su questo "insieme" è il primo compito di chi vuol rispettare il mercato. E se il mercato è anche un mercato di nicchia, devi accettare che sia severo e feroce. Ma, in fondo, alla fine, se ami il tuo lavoro, rispettare il mercato è anche una forma di rispetto per te stesso, per quello che fai e vuoi essere. L'unica cosa che puoi (e devi) fare, se la "qualità" non è sufficientemente apprezzata, se sei convinto che i soggetti a cui ti rivolgi siano spesso ciecamente arroccati sul presente, **se credi veramente al valore della tua offerta, l'unica cosa che puoi fare, dicevo, è la scelta imprenditoriale di tentare di "educare" la domanda**. E' mia convinzione che per chi costruisce e vende informatica, l'educazione è una componente fondamentale del marketing. Bollicine, coerente con il suo credere nell'educazione, ha scelto, in questi ultimi anni, di sponsorizzare il corso **"Ho.Re.Ca. Distech", diretto a formare imprenditori, manager e tecnici con competenze specialistiche nel settore della distribuzione di bevande**. La ragione è che in un mercato maturo, lo spirito imprenditoriale e esperienza sul campo contano parecchio, ma **le capacità che si possono imparare solo nei banchi di scuola** sono fondamentali e possono fare la differenza.

## Ripartiamo da Roma...

A Roma, al Convegno, ho respirato ottimismo: diverse aziende stanno riconoscendo il valore strategico dei dati che stanno nella pancia dei loro computer. Ci vuole coraggio: occorre investire in cultura, strumenti e soluzioni. E' necessario fare il passaggio ad un livello superiore: **dall'informatica difensiva a quella strategica. Non è facile. Ma è una via obbligata**. Non ho alcun dubbio. E inoltre, sebbene certi investimenti non abbiano ancora dato i risultati che mi aspettavo, proprio a Roma ho "raccolto" nuove motivazioni, nuovi stimoli. Da lì si riparte.

Questa è la storia di BollicineCommunity, la mia storia, e, lo so, la storia di molti di voi che per caso (**fortuna**) hanno scoperto una passione e su quella hanno saputo (**capacità**) dare vita ad un eco-sistema, cavalcando con tenacia, immaginazione, fiuto, senso del rischio, scelte spesso non facili, a volte anche frustranti, ma spesso di grandi soddisfazioni!

Ecco, è tutto.

Ps:

Ho volutamente parlato al singolare per assumermi tutta la responsabilità delle scelte, ma i meriti, ovviamente, vanno anche a tutti i miei Soci e collaboratori (molti di voi li conoscono): a loro va tutta la mia gratitudine.