



INCONTRI

A lezione dal K2: il rischio d'impresa come quello in alta quota

Imprenditori riuniti alla Camera di commercio milanese per il decennale del progetto Virgilio: l'alpinista Marco Confortola ha ricordato l'importanza del gioco di squadra, in azienda come in montagna

Luca Re - B2B24.IT

27 Novembre 2008

Sarà una coincidenza che il canadese Jeff Dossett, 48 anni, manager e alpinista, sia diventato nelle scorse settimane il nuovo capo della divisione "media business" di Yahoo, ma sembra che le scalate in carriera e quelle in montagna possiedano molti elementi in comune. Perché le aziende dovrebbero imparare dalle spedizioni sulle vette più alte della terra, è l'argomento che ha guidato il recente incontro alla Camera di commercio milanese, con la partecipazione di Marco Confortola. L'alpinista valtellinese ha vissuto in prima persona la tragedia di quest'estate sul K2, rientrando vivo al campo base ma subendo l'amputazione di tutte le prime falangi dei piedi per dei congelamenti.

Punto di partenza è stato il decennale programma Virgilio, promosso dalla Camera di commercio insieme al Rotary International, Distretto 2040. Iniziativa che aiuta i giovani imprenditori ad avviare una piccola impresa (o a svilupparne una già avviata da non più di tre anni), con massimo dieci dipendenti in qualunque settore, grazie all'esperienza di tutor. Finora sono 435 i neo imprenditori che si sono avvalsi del programma; più della metà sono ex dipendenti e il 45% giovani in cerca della prima occupazione. La maggior parte (80%) ha un'età compresa tra 30 e 40 anni, mentre il 13% è costituito da immigrati. Complessivamente, le ditte individuali nate a Milano tra il 2006 e il 2008 sono quasi 30mila, in base ai dati del registro delle imprese.

La fase di "start up" è quella più difficile per un neofita degli affari, proprio come la prima vetta per l'apprendista scalatore. Jeff Dossett si è fatto contagiare dal tarlo dell'alpinismo alcuni anni fa: dal 2002 al 2004 è riuscito a salire le "Seven Summits", le sette cime più alte del pianeta, una per ogni continente, Everest compreso. Due anni sabbatici con i ramponi ai piedi per la trasformazione in manager d'alta quota. Recentemente ha dichiarato al Los Angeles Times: «È il modo in cui ora penso alle sfide del business: ho un fondamentale ottimismo. Definisco grandi obiettivi e, finché persevero, tutto diventa possibile».

Le analogie tra l'imprenditore e l'alpinista iniziano dal basso, dallo studio di una meta, continuando con l'organizzazione dell'impresa - o spedizione - con tutti i suoi pericoli e imprevisti. Le qualità necessarie, spesso, sono le stesse: inventiva, preparazione, coraggio, perseveranza, lavoro di squadra. Su quest'ultimo aspetto è intervenuto più volte Confortola, ricordando le drammatiche peripezie sul K2 (dove sono morti 11 alpinisti per una serie di errori e fatalità). Il team è davvero essenziale per uno scalatore: basti pensare ai portatori pakistani, che hanno trasportato il materiale dai 3000 metri di Askole ai 5000 metri del campo base, al cuoco, agli sherpa d'alta quota per il montaggio delle corde fisse, ai compagni di cordata per la progressione sulla via di salita.

Così, 25 alpinisti divisi in più gruppi hanno richiesto il lavoro di circa 400 persone: un'impresa nel vero senso del termine, con una vetta di 8000 metri come traguardo al posto del profitto. Altri elementi essenziali per la riuscita di una spedizione, ha spiegato Confortola, sono gli sponsor per l'appoggio finanziario e le agenzie, che si occupano delle varie questioni burocratiche e dei permessi di scalata. Il successo è una questione personale, ma non solo: la scienza può fornire nuovi obiettivi, come la spedizione italiana Share Everest, organizzata da Agostino Da Polenza per il Comitato EvK2Cnr, che lo scorso maggio ha installato la stazione meteorologica più alta del mondo, sul Colle Sud dell'Everest a 8000 metri. Manager a lezione dal K2, dunque, ma senza dimenticare che il rischio è sempre in agguato.