

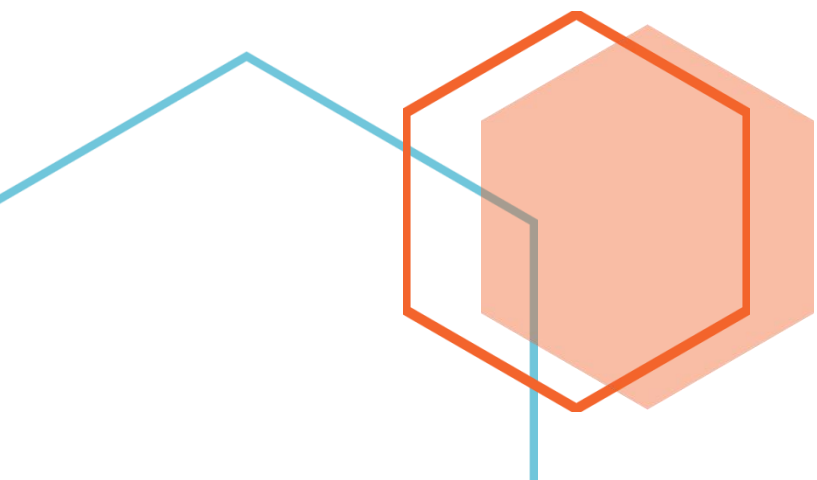


# [AnttiHeikkila]

---

[Malta]

" Abbi fiducia nelle persone. Possono prendere decisioni e fare del bene all'azienda se glielo permetti. Non puoi fare tutto da solo. Trova una buona strategia e lascia che le persone svolgano il loro ruolo per questa strategia".







## Informazioni sulla persona

Sono nato in Finlandia, ho vissuto a lungo in Svizzera e ora risiedo a Malta.

Ho studiato ingegneria all'università di Oulu e all'università tecnologica di Helsinki e mi sono laureato come Master of Science in microelettronica nel 2001. Essendo sempre stato orientato commercialmente, avevo bisogno di completare i miei studi per ottenere un riconoscimento formale anche nel mondo degli affari. Ho scelto di frequentare un Master in Management Technology in EPFL Svizzera, che mi ha portato anche alla Red McCombs Business School dell'Università di Austin, Texas. Ho ottenuto la laurea nel 2005, dopo di che ho completato gli studi in eMBA nel 2007, anche in EPFL.

## Breve introduzione

Sono un imprenditore di 44 anni e dirigo la mia quarta azienda ora. Aiuto gli innovatori e gli altri imprenditori a vendere meglio le loro idee. La gamma servizi comprende 1) la creazione di strategie di business per le innovazioni hi-tech, 2) la sperimentazione del mercato e la validazione di nuove applicazioni, e 3) l'acquisizione di clienti a livello globale. La strategia a lungo termine della mia azienda in questi casi è sui clienti e fungere da proprietario.

## Primi passi nell'imprenditorialità e difficoltà incontrate

Il mio primo "business" è stato un negozio di vermi. Avevo 10 anni all'epoca. Ho scavato dei vermi nel mio giardino di casa e li ho venduti nella piazza del mercato cittadino. Posso dirvi che non è stata un'impresa molto redditizia, ma ho avuto la scintilla di pensare sempre a come si può formare un'azienda a partire un'innovazione o un'idea.

I miei primi passi da vero imprenditore hanno avuto luogo nel 1998, all'età di 23 anni. Mio padre aveva finalmente avviato una start-up di consulenza per 6 mesi e mi ha chiesto di aiutarlo a mettere a punto i sistemi informatici. Improvvisamente è morto e i clienti acquisiti si aspettavano le prime fatture. Sono intervenuto e ho continuato questa attività di consulenza per quattro anni, finché non l'ho venduta ad un giovane e ambizioso protetto che avevo formato datempo.

Di solito ho bisogno di una cornice per lavorare, o non sono così produttivo. Ciò significa, in genere, che ci deve essere un'entità giuridica, un cliente da servire o gli stipendi da pagare, per rendermi produttivo. Il denaro non mi motiva, ma la creazione di qualcosa di funzionale sì. Tuttavia, il denaro fornisce i mezzi alla mia creatività. Quando non si ha abbastanza slancio commerciale o vendite ricorrenti, è sempre difficile continuare a fare ciò che fondamentalmente si ama. Scommetto che molti imprenditori hanno scelto questa strada perché amano creare cose nuove e il lato impulsivo di ciò. Essendo sempre molto strutturato, è tipicamente il lato che è più trascurato. Lo stesso vale per me.

Ho fallito molte volte. Più si fa, più si fallisce. I fallimenti non devono essere evitati. Il fallimento è il modo più efficace per imparare. Il fallimento più grande è stato crescere troppo in fretta e dunque l'attenzione non era più concentrata sul lavoro reale che veniva venduto a clienti e investitori. Non riuscendo a concentrarmi, ho commesso un errore nell'occupazione, che si è rivelato un errore molto costoso. Ho assunto una persona, le cui mansioni dovevano cambiare al volo. Ho creduto che fosse flessibile e che alla fine sarebbe riuscita qualunque cosa. Non ce l'ha fatta, e c'è stata una perdita di fiducia con un organismo di finanziamento. I progetti promessi di 750.000 euro sono stati cancellati e la precedente crescita dell'azienda non





è riuscita a gestire questo colpo. Posso solo biasimare me stesso. Servivo da cuscino e non ho comunicato la necessità di cambiare molto chiaramente. Il cambiamento non è mai arrivato o è arrivato troppo tardi. Allafine ho avuto bisogno di interrompere questa attività, per fortuna con danni economici molto piccoli.

## **Come e perché la persona ha avuto successo, lezioni apprese**

Avevo in mente un business model più grande, che non sono mai riuscito a realizzare nella mia precedente attività. L'attività precedente mi ha dato una più profonda comprensione del business, ampie reti, conoscenza delle priorità e sicurezza per gestire meglio le attività future. Sapevo quali pezzi dovevo mettere insieme, ed era semplice ricominciare da capo, con un rinnovato orientamento commerciale. Tutto questo mi ha aiutato ad averesuccesso.

Non ci sono altre opzioni per me. Ho bisogno della mia libertà e questo può essere raggiunto solo lavorando per me stesso. So un po'di tutto, il che è l'unico meccanismo per essere un imprenditore senza avere un portafoglio pieno. Per un attimo ho abbandonato la crescita, ma il successo torna quando si riesce a completare i compiti uno ad uno ad uno.

### Lezioni apprese

Quando si assegnano le persone ai progetti, le qualifiche dovrebbero essere all'altezza del compito. Tuttavia, non è possibile verificare questo prima, e sto ancora cercando di testare le cose prima di esprimere un giudizio. Ogni volta che le cose sembrano andare male, è necessario valutare la situazione, definire azioni correttive oppure porre fine alla relazione. Tuttavia, io dovrei sempre essere trasparente nei confronti dei miei dipendenti e trasmettere loro un messaggio chiaro su che cosa ci si aspetta da loro e, se c'è bisogno di aiuto, loro dovrebbero comunicarmene la necessità.

## **Situazione attuale e consigli per il successo**

Sto ancora lottando con la situazione di cassa, ma questa è la





Vita di un imprenditore per i primi due anni. Pertanto, ritengo di non avere ancora avuto pieno successo. Da un punto di vista personale, sono più felice di quanto lo sia stato per anni. Sono tornato ad essere pienamente operativo, c'è un flusso di clienti in entrata, ho effettuato assunzioni di successo, le operazioni si sono mantenute snelle, i servizi iniziano ad essere comunicati facilmente e il valore che io e il mio team possiamo aggiungere è chiaro. Ritengo che ci sia un forte potenziale per migliorare la redditività aziendale e avere successo in futuro.

### Consigli per il successo

- Chiarisci quello che puoi chiarire oggi. Non stressarti per cose che non puoi influenzare. Hai bisogno di una buona notte di sonno per ottenere l'energia necessaria per il lavoro di tutti i giorni.
- La funzione più importante nella tua azienda è la fatturazione. Mantieni veloci i tempi di pagamento dei clienti. I contanti sono sempre lì.
- Quando si esplora il proprio modello di business, va bene aprire nuove possibilità ogni giorno. Quando la vostra strategia è finalmente chiara all'80%, concentrati sulle attività che contano. Chiudi rapidamente le estremità aperte. Di nuovo, avrai bisogno del tuo buon riposo notturno...
- Abbia fiducia nelle persone. Possono prendere decisioni e fare del bene all'azienda se glielo permetti. Non puoi fare tutto da solo. Trova una buona strategia e lascia che le persone svolgano il loro ruolo per questa strategia.
- È importante avere sempre sott'occhio l'attività del conto corrente bancario. Questo è l'unico modo per assicurarti che il tuo personale e i tuoi clienti sono in fase di consegna. La tua attività dipende da un conto bancario sano e da iniezioni positive.

## Conclusione

Per le persone che hanno più grandi valori nella vita, essere imprenditore è un'opzione di stile di vita. Non è la più semplice delle professioni, ed è per questo che è così gratificante. Se riesci a sopportare l'incertezza, vuoi creare qualcosa di nuovo, e testare le cose senza una solida conoscenza preliminare, questo mestiere fa per te. Altrimenti, sarai molto più

felice come dipendente.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

