

# *L'imprenditore scugnizzo*

di Gianni Lettieri







PRIMA  
NAPOLI



## *L'imprenditore scugnizzo*

di Gianni Lettieri





---

*Mi chiamavano Giannino fin da quando portavo i pantaloni corti. Ed in fondo sono rimasto Giannino, anche quando sono diventato presidente dell'unione degli industriali o quando mi hanno conferito la laurea honoris causa.*

*Sono partito da piccoli lavoretti nel rione in cui sono nato, mi sono ritrovato, appena diciottenne nel mondo lavorativo. Qui, con qualche colpo di fortuna, tanto lavoro e molto intuito, sono riuscito ad affermarmi nonostante la mia giovanissima età.*

*Ho girato il mondo, ho visto posti bellissimi, ho fatto impresa in tre continenti, ma se c'è un luogo, uno solo, che considero casa, beh quello è senza dubbio Napoli, la mia città. La conosco tutta, l'ho battuta palmo palmo, da sempre, ed è il mio primo grande amore.*

*Ho lavorato duramente e continuo a farlo, credendo nelle mie idee e nei miei sogni.*

*Oggi provo a restituire alla mia città un po' di quello che mi ha dato, non in termini economici ma caratteriali e di formazione. Vorrei dare un incoraggiamento con la mia storia a tanti giovani che credono di partire svantaggiati perché nascono in una realtà difficile, in qualsiasi parte del mondo essi si trovino.*





*Con questo racconto vorrei avvicinare voi ragazzi al mondo dell'impresa e alle sue regole parlandovene in modo semplice e, perché' no, simpatico! Raccontandovi la mia storia di ragazzo vivace, che ha seguito i suoi sogni e ha lavorato per realizzarli. Di non vivere della cultura del posto fisso e di aprirvi la mente alla possibilità di creare da soli il vostro futuro. Perché il successo arriva per le buone idee e per chi lavora sodo.*

*In futuro mi piacerebbe che Napoli diventasse efficiente ed europea come Milano,.....ma con il mare!*

*Buona lettura.*

*Gianni Lettieri*





Ai bambini, protagonisti del futuro,  
che sarà, spero, ricco di imprenditori.







Cari ragazzi,  
vorrei raccontarvi la mia storia  
di imprenditore e farvi  
comprendere che se si è dotati  
di una sana educazione, di solidi principi  
e di pulizia d'animo, se si ha una grande  
di **AMBIZIONE**, si può fare strada  
punto di capovolgere il proprio destino.  
Nella mia vita ho rischiato sempre in prima persona, investendo i miei  
capitali e ho difeso le mie idee e convinzioni. Ogni persona diventa  
quello che vuole essere.

In Italia l'art. 2028 del codice civile definisce l'imprenditore come  
colui che esercita professionalmente un'attività economica al fine  
della produzione o dello scambio di beni e servizi  
Per me l'imprenditore è colui che sogna di costruire qualcosa di  
importante, di creare sviluppo e posti di lavoro e che lavora tanto  
per raggiungere il suo obiettivo.



*passione* e un po'  
nella vita, fino al







Sono partito da un quartiere difficile, la Duchesca quelli che oggi vengono definiti "a rischio" percorrendo una strada che non è stata priva di influenze malavitose, di estorsioni e di minacce da parte della camorra.

Ero un ragazzino, proprio come voi, un po' vivace. Spesso impegnato a giocare con i compagni per strada; non erano sempre giochi sensati e ne erano alcuni anche un po' pericolosi. Una volta rischiai grosso, mi sembra ancora di sentire la voce di mia madre "**Giannino** - era così che mi chiamavano da bambino - **Ti sei fatto male! Ti ho detto tante volte di non giocare alla guaianella, è pericoloso!**

**Andiamo a casa ora!"**





Si, era **PERICOLOSA** quel gioco! Divisi in due squadre con i compagni, ci si rincorreva nascondendosi per le scale di un palazzo

**DIROCCATO**, tendendosi agguati e tirandosi pietre. Così una pietra mi aveva colpito, *mi ero ferito*, per fortuna la mamma mi aveva subito soccorso.

Non erano sempre rischiosi, però, i nostri giochi. Spesso erano fatti con pochi mezzi ma tanta fantasia, come gli **SKATEBOARD** creati da semplici assi di legno poggiate su cuscinetti a sfera, che compravamo in ferramenta quando non ne trovavamo per strada.



Quella volta però, mi feci male e dovetti restare a letto, e per un po' non potei fare quello che più mi rendeva **FELICE**: aiutare il mio papà e mio fratello nell'attività di famiglia, un negozio di elettrodomestici.

Porto con me ancora oggi i volti, le voci di quei bambini che con me sono cresciuti giocando a pallone a Porta Capuana.

Alcuni li incontro ancora oggi, a volte per caso. **“Giannino”**, mi sento dire. E mi

Un'attività economica produce beni (giochi, vestiti, cibo) o servizi (cinema, palestre etc) utilizzando i fattori della produzione: beni naturali, il lavoro, il capitale. I beni sono

tutte quelle cose che possiamo toccare come un giocattolo, un gelato etc, i servizi invece non si possono toccare come ad esempio il servizio di trasporto in treno. Alcune volte possiamo trovarli insieme pensate alla consegna a domicilio per la spesa della mamma.



felice. So che mi ricordano per una scena, una frase, una marachella combinata assieme. E che rideremo spensierati: per qualche secondo saremo di nuovo bambini



**T** Sono sempre stato più interessato all'apprendimento pratico che a quello scolastico. Era divertentissimo per me stare nel negozio di famiglia e servire la clientela. Ero riuscito a guadagnarmi la fiducia di mio padre e di mio fratello: un giorno che rimasto solo, ero riuscito a vendere il mio primo elettrodomestico.

Volevo mettermi in proprio, costruire qualcosa di mio, un'attività economica tutta mia. Un giorno, già grande, mentre ero in viaggio andai a visitare un'azienda tessile del nord Italia. Mi incantai a vedere i

**TELAJ CHE FILAVANO**. Decine di **INGRANAGGI**

che si intrecciavano all'infinito in maniera così perfetta, dai quali veniva fuori un prodotto bellissimo:

*il tessuto.*



Appena diciottenne, mi sono trovato

catapultato nel **MONDO LAVORATIVO**

Qui, con qualche colpo di **FORTUNA**

e molto **intuito**,



sono riuscito ad

afferermi nonostante **la mia giovanissima**

età.



Prima di poter avviare un'impresa devi sapere bene cosa fare, i gusti delle persone ai quali vuoi vendere il tuo prodotto o il tuo servizio, i costi da affrontare e i ricavi che puoi avere. Per questo devi sviluppare un "Business plan" ed "un piano di marketing".



**T** Cominciai ad impegnarmi a lavorare per raggiungere i miei obiettivi.


Il **business plan** è un documento che contiene gli obiettivi che la tua azienda si prefigge, le possibili strategie, i costi, i ricavi, gli utili e il budget a disposizione. Calcolare i costi è molto importante sono le spese che un'azienda sostiene per produrre i suoi beni o servizi. Il **ricavo** è invece l'importo che l'azienda ottiene dalla vendita del bene o servizio. La differenza tra costi e ricavi darà l'utile ovvero il guadagno per l'imprenditore

Il **Piano di Marketing** studia i gusti delle persone a cui vuoi rivolgerti, le strategie e le azioni che si dovranno svolgere per raggiungere gli obiettivi di vendita della tua azienda. In buona sostanza il **business plan** ti permetterà di conoscere i costi per la realizzazione della tua impresa e i possibili ricavi. Mentre il piano di marketing ti permetterà di conoscere i tuoi potenziali clienti e quanto sono disposti a pagare il tuo prodotto, i tuoi potenziali concorrenti (altri imprenditori che producono il tuo stesso prodotto) e definire le migliori strategie di vendita



Studia bene cosa fare e dove sarebbe stato più conveniente creare la mia azienda, decisi, quindi, che avrei avviato una tintoria industriale di tessuti, sarebbe stata la prima del Mezzogiorno e così fu!



Mi serviva il capitale iniziale per poter avviare la mia impresa. Andai in  **BANCA** e chiesi un prestito.

Il mio entusiasmo, ma soprattutto la bontà del mio progetto, mi fecero ottenere il denaro che mi serviva.

Dopo qualche anno modificai l'attività, decisi

di produrre un tipo di

Jeans chiamato Denim; fu un successo.



Dopo aver studiato il mercato, i concorrenti ed i potenziali clienti sei pronto ad avviare la tua attività. Se non disponi dei soldi necessari la Banca può concederti un prestito, che restituirai pian piano. Le banche sono "aziende" che lavorano con i soldi, li conservano, li prestano e li investono.

Le persone che hanno più soldi di quanto gli serva, li conservano in banca, che gli paga un "interesse attivo": una specie di premio in danaro. La banca utilizza questo denaro per concedere prestiti alle persone che invece hanno bisogno di denaro per comprare una casa, o per avviare un'impresa pagando un costo alla banca chiamato "interesse passivo". Le banche concedono prestiti solo alle persone che garantiscono di poterlo restituire.







Da qui è partita la mia grande avventura che mi ha portato ad aprire industrie in tutto il mondo: dall'India, all'America, fino in Messico, a cambiare i miei obiettivi, a studiare e lavorare sodo costantemente.

Le società di Private equity investono in altre piccole società, che non hanno finanziamenti sufficienti ma grandi potenzialità, aiutandole così a lavorare in mercati più grandi.



L'**ITALIA**, però, è sempre rimasta il mio punto qui che sono partito ed è qui che sono ritornato deciso di uscire dal settore tessile e ho fondato Meridie, al sud, la prima società di private equity quotata in borsa. Qui ho deciso, inoltre, di investire per la mia città rilanciando Atitech: un'azienda napoletana quasi fallita, che oggi invece è attiva e dà lavoro a tante famiglie.

fermo: è da quando ho







Realizzo il mio **SOGNO!** Ho costruito lavoro per me stesso e per tante persone, restando dentro sempre lo stesso ragazzino vivace.

Vorrei incoraggiarvi con la mia storia, affinché non crediate di partire svantaggiati, o di non potercela fare, perché viviamo in una "realtà difficile".

Ho lavorato e lavoro molto, ma ho creduto fortemente nei miei sogni e li ho realizzati. Credo che chiunque possa riuscirci con **IMPEGNO**, **PERSEVERANZA** e **SENSO DI RESPONSABILITÀ**.

Diceva Steve Jobs: "Se sei determinato, lavori duro e hai un sogno, puoi arrivare ovunque". Ragazzi, possiamo arrivare **OVUNQUE!**





Adesso tocca a te! Raccontami in poche pagine la tua idea rispondendo a queste domande:

- 1 Ti piacerebbe fare l'imprenditore?
- 2 Cosa vorresti fare?
- 3 Come lo vuoi fare?
- 4 Dove lo vuoi produrre?
- 5 Chi sono i tuoi concorrenti? Se ne hai.
- 6 A chi vuoi vendere? Chi sono i tuoi clienti?
- 7 Come vuoi finanziare la tua idea? Come restituirai eventualmente il prestito?





# QUIZ







ED ORA...







T

T

-----

T

T

-----



