

Intervista con Ricky Delli Paoli

YouStart

Cardano al Campo

22.11.17

Cosa facevi prima di avviare l'attività? Gli studi hanno influenzato la scelta?

Lavoravo per Apple, che per me era il sogno di una vita perché durante tutta la mia adolescenza ho sempre seguito questa azienda, ero affascinato dall'esempio imprenditoriale di Steve Jobs, anche se allora non era così di tendenza. Io lo seguivo, nei suoi vari discorsi pubblici. Mi ha sempre affascinato molto la sua storia, così come quella di altri CEO leggendari, quali Zuckerberg, Jeff Bezos, Elon Musk, Sergey Brin, Larry Page e così via. Io ho sempre lavorato nel settore tecnico informatico e anche un po' creativo, nel senso che facevo assistenza a livello informatico per alcune aziende, ho lavorato anche nell'IT della Livingston Airlines.

Poi sono finalmente riuscito ad andare a lavorare per Apple, dopo mille colloqui devastanti. All'inizio ero molto felice di lavorare con Apple, era un tipo di lavoro che mi avrebbe permesso di fare carriera senza problemi. Inizialmente ero nel settore dedicato alle vendite e a detta dei miei ex capi ero molto bravo, è capitato più volte che superassi il fatturato richiesto mensilmente. Loro apprezzavano sia le mie capacità di vendita che le mie competenze tecniche, quindi hanno iniziato a cercare di farmi crescere anche dal punto di vista tecnico e formativo. Hanno iniziato a farmi fare degli interventi tecnici esterni e ho anche iniziato a tenere dei corsi su vari argomenti.

Le esperienze lavorative precedenti ed i corsi fatti in ambito professionale sono stati molto preziosi per le mie successive scelte imprenditoriali, mentre le esperienze scolastiche sono state molto frustranti, sembrava che non fossi adatto a nessun percorso di studi. I miei insegnanti non sono stati in grado di valorizzare i miei interessi o forse volevano stimolarmi con delle sfide...

Quando ha deciso di iniziare l'attività imprenditoriale? Perché proprio quel tipo di attività?

L'idea di aprire YouStart è partita nel 2014, volevo staccarmi da tutto e creare qualcosa di diverso, basandomi fondamentalmente sulla mia esperienza lavorativa passata. A partire dal 2015 qualcosa nell'esperienza in Apple si è rotto, mi sentivo molto realizzato dal punto di vista economico e lavorativo, ma c'era qualcosa che mi mancava, il mio lavoro era diventato troppo schematico, non mi appagava. Mi svegliavo la mattina e non avevo voglia di andare a lavorare, questo era decisamente il segno che dovevo cambiare, avevo bisogno di nuovi stimoli.

Mi sono licenziato a metà 2015, il mio ex capo per diverso tempo ha continuato a chiamarmi per vedere se avevo cambiato idea. Nel periodo natalizio di quell'anno sono anche tornato per assisterli nelle vendite, dato che non avevano ancora trovato un sostituto, volevo aiutarli, non mi avevano fatto nulla di male, anzi.

Mi sono preso 6 mesi sabbatici di riflessione, in fondo mi sentivo abbastanza sicuro dal punto di vista economico, dovevo incassare TFR ecc. Ho pensato di lasciare la vita da dipendente e mettermi in proprio, cercando di realizzare quell'idea che inizialmente non avrei mai pensato di realizzare, per via dei molti ostacoli e difficoltà da affrontare. Mi sono informato dal punto di vista legale per fare quello che volevo fare, non c'erano particolari problemi iniziali. L'importante era per me realizzare che, una volta staccatomi da una vita da dipendente con un lavoro prefissato, poi sarebbe tutto dovuto partire da me.

La sfida mi piaceva, mi interessava e mi faceva sentire un po' vivo. Nel gennaio del 2016 ho quindi iniziato questa avventura, aprendo una partita IVA come start up. Questo non significa che abbia ricevuto finanziamenti o aiuti dallo stato, anzi, il tutto si limitava ad avere alcune agevolazioni fiscali per partire nel modo migliore.

Il mio obiettivo comunque era cercare di credere ancora nelle opportunità lavorative in Italia ed in particolare di questa zona. Mi sono detto: io ci provo, se poi va male, in fondo ho sempre

voluto andare all'estero, specie in America, avevo contatti che potevano tradursi in opportunità lavorative... All'estero c'è tanto lavoro, sono stato anche in Australia ma la lontananza dalla famiglia era difficile da gestire.

Ho preferito restare qui, provarci, combattere, e qui in effetti c'è lavoro. Un aspetto importante, collegato alla crisi economica reale, secondo me è legato in realtà alla difficoltà di molte persone ed aziende di adattarsi ad un modo di lavorare e ad un mercato che sono profondamente cambiati, per via della concorrenza fortissima, degli e-commerce, dei social media. Molte aziende sono state in realtà in grado di modernizzarsi in questa direzione a di affrontare la crisi, altre no, specie spesso quelle con un management più anziano.

Nella mia attività le cose si sono avviate molto bene, sono partito con altre 5 persone che volevano anche loro provare a creare qualcosa, eravamo molto uniti. Ho provato fin da subito a dare delle regole, anche se chiamarle così è brutto ma è importante darsi delle regole in effetti quando si lavora. Le regole di YouStart sono poche e semplici, ma quella fondamentale è una: si collabora solo con persone con partita IVA, non è pensabile al momento pensare ad assunzioni.

Mi ha aiutato in questo anche l'esperienza dei miei genitori che hanno un'azienda di mobili per ufficio e cancelleria, mia madre gestisce la contabilità, mio padre il lato imprenditoriale (da cui ho preso molta ispirazione per certi versi); da questo, io ho quindi sempre avuto una visione degli aspetti contrattuali, legali e fiscali piuttosto strutturata così come anche una tenacia per quanto concerne sacrifici necessari per lavorare.

La mission di YouStart è proprio quella di creare qualcosa di diverso, che consenta ad un'azienda di poter gestire tutta la parte di comunicazione con noi, senza rivolgersi a tante figure diverse. Per il cliente, che può essere una piccolissima azienda o una PMI (Piccola Media Impresa), che sta nascendo o che ha bisogno di rinnovarsi e svecchiarsi, quale modo migliore se non affidarsi ad un team giovane che segue i trend del momento ed è aggiornato su tutto?

Noi quindi offriamo servizi di fotografia, video, gestione social, gestione siti web. Abbiamo anche un consulente che si occupa in modo specifico di privacy policies e cookies, che rappresentano un tasto molto dolente nella comunicazione on line in quanto l'85% dei siti in Italia non è in regola con le normative a riguardo. Per noi è un elemento fondamentale per la tutela dei nostri clienti, le multe possono essere molto salate.

Detto così si capisce che in effetti è un bell'impegno perché io non sono laureato in marketing o simili ma sono uno che nasce come smanettone e che poi si è adattato ad un lavoro più creativo, diventando nel corso del tempo fotografo, videomaker, ecc. Ho conseguito anche diverse certificazioni, anche a livello di social media (nel 2015 ho conseguito un master in social media management con Ninja Academy, una delle più rinomate scuole di marketing in Italia).

Adesso tra l'altro sto pensando anche di inglobare altre realtà, per esempio ho iniziato a collaborare con un giovane elettricista che si occupa anche di sicurezza, per offrire un ulteriore servizio.

Avete richiesto finanziamenti?

Ho venduto la mia macchina, che era stata un acquisto di quando ero più giovane..., era uno sfizio che mi potevo permettere con il mio lavoro da dipendente... per fortuna era una bella macchina e valeva ancora tanto da consentirmi di acquistare computer, luci, flash, fotocamere, attrezzature varie. Nel corso di due anni sono riuscito comunque già a rimettermi in piedi sotto questo punto di vista e a fare altri investimenti importanti, anche per dare sempre più servizi ai clienti; ad es. abbiamo un server di proprietà per gestire siti, clienti, email e domini vari che è in Toscana. Si trova in una stanza molto particolare, a temperatura controllata, che è molto importante perché un server scalda moltissimo. C'è un sistema di back up per difendere i dati dei clienti da attacchi vari, sempre attivo e sempre aggiornato. Questo server ed il sistema di raffreddamento vengono alimentati in parte da pannelli solari, è importante nella logica dell'ecosostenibilità. Nella stessa direzione abbiamo un tablet che usiamo per far firmare direttamente i contratti ai clienti evitando di stampare fogli inutili. Tutti questi sono piccoli

accorgimenti, vorremmo davvero cercare di essere un'azienda moderna, attenta il più possibile a tutto quello che ci circonda.

Quali sono stati i momenti più difficili all'avvio? Quali sono stati i segnali che ce l'avevate fatta?

Tante idee messe insieme all'inizio sembravano molto buone, tutto sembrava molto bello ma nel primo anno ci sono state grosse difficoltà. È normale che durante il primo anno ci siano, occorre vedere se il team funziona, se il lavoro c'è, ... Il nostro primo anno è stato in ogni caso abbastanza disastroso, non è stato facile trovare il modo per andare avanti, per collaborare bene, mediare tra le diverse idee.

Onestamente sono arrivato qualche mese fa anche a pensare che non ce l'avrei fatta, che avrei dovuto abbandonare e cambiare strada. Ed è stato invece proprio in quel momento che le cose hanno preso una curva diversa, soprattutto anche per il merito di forze fresche arrivate in YouStart, che hanno contribuito effettivamente a cambiare, quasi completamente, il modo di lavorare. Non è che prima fosse tutto sbagliato ma se le cose andavano male effettivamente qualcosa di sbagliato c'era...

Non so se definirlo un segno del destino, certo sono coincidenze interessanti. Una persona l'ho conosciuta per caso ad un corso di marketing, c'è stato subito un feeling particolare e oggi è il nostro grafico. L'altra era un mio vecchissimo amico che non vedevo da 10 anni, ci siamo sentiti per caso, lui ha avuto bisogno di un fotografo all'ultimo minuto per un matrimonio, sono andato, abbiamo iniziato a parlare, scoprendo che eravamo entrambi a partite IVA e ora insieme siamo riusciti a creare tanti nuovi progetti interessanti.

Il nostro interesse infatti non è soltanto trovare nuovi clienti ma anche sviluppare progetti che possano andare avanti direttamente a nome YouStart. Ad esempio stiamo lavorando da un paio di mesi almeno, e credo ce ne siano ancora altrettanti di lavoro, ad un progetto che sarà fondamentalmente un sito Internet che permetterà agli utenti di avere delle guide per l'acquisto. Non sempre nei negozi classici si trovano venditori preparati, in grado di consigliare il prodotto adeguato alle proprie esigenze. Abbiamo attivato collaborazioni con aziende molto importanti nello shopping on line e stiamo realizzando con loro questo portale, consapevoli che altri ci potranno almeno in parte copiare, ma non completamente, avremo dettagli e collaborazioni che sono frutto di mesi di ricerca, avremo anche un team di persone pronte a rispondere su argomenti specifici

In questa stessa direzione, io tra l'altro collaboro già con un magazine on line, ridble.com, dove seguo la parte fotografica, faccio recensioni, spiego come funzionano le cose e così via; su YouTube abbiamo più di 10.000 iscritti e oltre 1.000.000 di visitatori al mese sul sito, quindi le cose stanno funzionando molto bene. È un altro progetto in cui sono coinvolti altri ragazzi giovani, molto interessante.

Ad oggi abbiamo un buon numero di clienti, anche se questo è un elemento abbastanza relativo, si possono avere anche pochi clienti ma fare grandi cose. La cosa bella secondo me è che collaboriamo sempre più con aziende di giovani, appena nate, che spesso hanno anche una mission che si sposa con i valori di YouStart, ad esempio, in termini di attenzione all'ambiente. È chiaro che al momento non possiamo certo dire di no ad un cliente perché non è ambientalista però trovare clienti affini al tuo modo di vedere le cose ti consente di lavorare con grande serenità.

Stiamo lavorando anche molto bene con i matrimoni, perché ci piace creare collegamenti. Tra i nostri clienti per esempio ci sono aziende che fanno catering e servizi simili a bomboniere, motivo per cui siamo in grado di costituire un grande team per gestire un matrimonio o un altro tipo di evento.

Questo discorso di collaborazione e di rete è fondamentale per noi.

Un'altra idea alla base fa riferimento ad una concezione del lavoro, in particolare del lavoro creativo, diversa da quella che c'è spesso in Italia. Io sono stato nella Silicon Valley, ho potuto

prendere spunto per molti aspetti del lavoro per progetti. Non è stare davanti ad un pc per 8 ore che consente di ottenere risultati creativi di qualità, le idee non arrivano a comando. Bisogna lavorare quando si è ispirati, mettere sotto torchio le persone porta a risultati scadenti. Vorremmo inoltre con il tempo, proprio in questa direzione, rendere più accogliente e piacevole questo ufficio, con una piccola palestra, un canestro (già abbiamo la PlayStation e un Super Nintendo, di passi ne abbiamo fatti).

È un modo diverso di concepire il lavoro: si lavora per avere tot mila euro a fine mese o perché quel compenso va a premiare la propria creatività e il proprio genio? Se viene a mancare il piacere del lavoro, nella creatività questo si percepisce. Questo aspetto è un elemento forte delle regole e della carta dei valori di YouStart (come la chiamiamo noi), per noi c'è sempre alla base il nostro divertimento, la nostra passione. Per me anche scrivere è una grande passione, in particolare nei blog.

Una delle difficoltà è stata per me personalmente riorganizzare tutta la mia vita da dipendente che viveva in famiglia a imprenditore che vive con una compagna, sia in termini di gestione del tempo di lavoro e personale che di gestione delle spese. Prima facevo moltissimi acquisti, forse inutili, anche se legati alla tecnologia, senza pensarci troppo, data la condizione di sicurezza economica in cui vivevo. Adesso vedo in modo diverso il valore dei soldi. Non c'è un momento in cui si può pensare di stare tranquilli, di avere delle garanzie. È vero che oggi neanche un dipendente privato ha garanzie vere ma a maggior ragione un imprenditore: non vuol dire niente che tu abbia firmato dei contratti di gestione mensile con dei clienti, perché quei clienti possono trovare altri fornitori o non essere più in grado di pagare...

Il regime forfettario della partita IVA è un enorme aiuto, non ce l'avrei potuta fare con il regime ordinario. Questa particolarità mi ha fatto sperare in un futuro migliore in Italia.

Come avete trovato i primi clienti?

Ho lavorato per un paio di anni in una società di network marketing, fondata quindi sul passaparola, ci credo molto. Nel caso di YouStart però me lo sono voluto tenere come carta di riserva, in quanto se si fonda un'attività che si occupa di comunicazione, non si dovrebbero avere problemi a trovare clienti lavorando con social media ed indicizzazioni. Altrimenti significa che c'è un problema di base. In effetti i primi clienti sono arrivati grazie a Facebook, in seguito grazie ad un'indicizzazione su Google.

Adesso abbiamo lanciato un altro progetto, che si può trovare su Google, completamente staccato, anche graficamente, da You Start, che offre servizi nel settore difficile e pieno di concorrenza dei matrimoni. È un progetto che deve basarsi completamente sull'indicizzazione, senza nessun tipo di pubblicità, per una sfida interna nostra: vogliamo vedere se con Google riusciamo a trovare un altro modo ancora di lavorare. In una settimana dal lancio avevamo già 8 richieste di preventivi.

Una cosa è pagare per stare in alto, un'altra è salire piano piano e poi restarci; noi stiamo lavorando in questa seconda direzione, sperimentando su di noi e proponendo queste strategie ai nostri clienti, come ad esempio ad una scuola di danza qui a Cardano che ha avuto un buon successo in occasione del recente Open Day grazie ad una strutturata indicizzazione su Google.

Che consigli daresti ad una persona che vorrebbe avviare un'attività? Ci sono delle caratteristiche, dei prerequisiti per fare l'imprenditore?

Bisogna voler sempre imparare e essere disponibili a sbagliare e ad imparare da quegli errori. In tutte le attività lavorative si può sbagliare ma in ambito imprenditoriale il rischio è maggiore e le conseguenze sono potenzialmente più gravi.

Inoltre bisogna essere in grado di gestire l'ansia, apprezzare stimoli costanti e forti responsabilità. Non si dorme sereni, ci sono molti costi, tasse, occorre essere sempre aggiornati. Prima di tutto però è fondamentale, ed è la cosa più difficile, cercare di capire la propria strada, la propria passione, quello che vorresti fare da grande. Provare a trasformare la propria

passione in lavoro è il consiglio di massima ma occorre essere consapevoli che c'è anche il rischio che la passione così si distrugga.

Comunque se uno ha pensato più di qualche volta di avviare un'attività io consiglio di farlo, tanto male che vada, cosa può succedere? Anche l'eventuale dover ammettere di aver fallito è un modo per crescere. Nella mia esperienza personale poi, se l'idea è folle, irrealizzabile, piena di ostacoli, vale la pena di provare, è proprio il tipo di idea che spinge di più a combattere.

In Italia c'è ancora qualche speranza, è vero che a volte lo stato mette i bastoni tra le ruote, fa parte del gioco, però ci sono opportunità di lavoro e risorse quali il regime di partita IVA forfettario.

Ci sono tantissimi ragazzi giovani qui in Italia che hanno provato a fare delle cose nuove, affrontando delle sfide e le hanno vinte, talvolta sbarcando all'estero, ad esempio molti YouTuber, blogger e così via.

Provateci, credeteci, riusciteci. Non abbandonate la vostra strada, cercate di seguirla fino in fondo, guardandovi indietro solo per cogliere insegnamenti dati dall'esperienza.