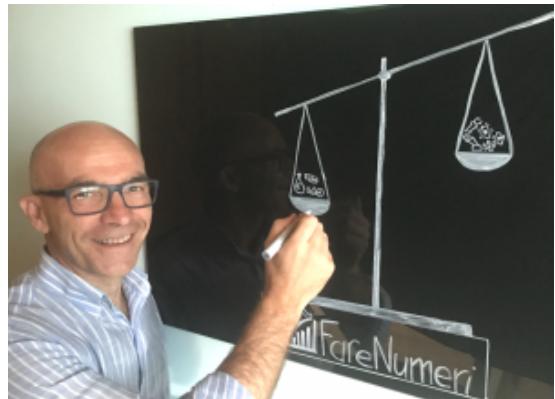


LAVORARE TANTO CONVIENE SEMPRE?

Mario rientra in ufficio dopo un giro in reparto. È soddisfatto, quasi tutte le macchine sono impegnate a **pieno ritmo**. Da qualche mese alcune girano anche su due turni di lavoro. Marisa, la sua impiegata, dopo averlo chiamato lo invita a sedersi e a leggere la mail che è appena arrivata.

Mario strabuzza gli occhi davanti al computer, rilegge 2 volte e fatica a ragionare. Marisa lo osserva mentre si appoggia alla sedia con aria confusa. La MegaCosmos Spa ha appena confermato **un ordine** che da solo vale due mesi di fatturato.



Mario è paralizzato, non dice niente, pensa e ripensa. Marisa lo guarda e lo riguarda. Lei **vuole capire** se gioire o meno per l'arrivo di questo ordinativo. Sa bene che la capacità produttiva è al limite. Sente già salire l'ansia per le telefonate dei clienti che sollecitano la consegna della merce.

Nella testa di Mario arrivano tanti pensieri. Pensa al periodo di crisi nera del 2009-2011, quando il mondo produttivo pareva essersi fermato. In quei tempi per una commessa simile, avrebbe fatto uno scatto di corsa nel piazzale per esultare come Tardelli ai mondiali dell'82. Stavolta invece la soddisfazione è soffocata. Le tempistiche di consegna indicate dal cliente non lasciano spazio all'entusiasmo.

Suona il telefono. Marisa risponde e Mario si sveglia dal suo torpore. Il suo primo pensiero è per 2 **macchinari obsoleti** che sarebbero da cambiare. Alcune lavorazioni diventerebbero più veloci. Il secondo pensiero è che bisognerà tornare a fare **debiti importanti**.

Mario non ha mai avuto paura di investire. Ma negli ultimi anni il lavoro è diventato imprevedibile. Gli ordini potrebbero fermarsi, le rate del leasing invece non si fermano mai. Mario non sa cosa fare, la MegaCosmos Spa è il suo cliente più importante. Gli brucia l'idea che questo lavoro possa finire nelle mani della concorrenza.

SECONDO TE COSA DECIDERÀ DI FARE MARIO?

Ho cambiato i nomi, ma la storia è vera. Mario sa che bisogna andare avanti, investire, ammodernare. Rimangono però sul tavolo i dubbi e le preoccupazioni che ripartirebbero insieme ai mutui.

Prima di raccontarti il finale della storia, ti propongo un gioco. Prova ad indovinare quale di queste azioni ha deciso di fare Mario:

- A)** Telefona e fissa un incontro con il **fornitore di macchinari**. Dopo lo stordimento dei primi attimi, l'adrenalina entra in circolo. Lo Spirito Guerriero di Mario scalpita. Vuole portare a casa questa commessa a tutti i costi, anche lavorando 12 ore di domenica.

- B)** Chiama lo studio paghe e l'agenzia di lavoro interinale per capire se è possibile organizzarsi con il **turno di notte**. Non lo ha mai fatto, ma c'è sempre una prima volta.
- C)** Contatta un **quasi-concorrente** con cui è in buoni rapporti e gli chiede se può fare lui metà della commessa. Mette in conto che per quella parte di lavoro non gli rimarrà attaccato niente. Però si vergogna un po' per il prezzo definito nel preventivo. La "ciccìa" che rimane attaccata non è molta.
- D)** Chiede a Marisa di stampare il bilancio aggiornato. Poi prende la calcolatrice e comincia a **fare i conti a modo suo**. Vuole sapere se gli conviene o meno prendere sti 2 nuovi macchinari.
- E)** Contatta la **banca**. Anche il loro comportamento gli serve a percepire la sostenibilità dell'operazione.
- F)** Chiama un **consulente** che lo aiuti ad interpretare i numeri, e lo supporti nelle attività di finanza e controllo di gestione. Prima di fare nuovi debiti vuole avere un'idea chiara della convenienza e dello scenario cui va incontro.
- G)** Mario è molto indeciso, e allora non fa niente, **rimanda la decisione**.

Mario è un imprenditore cresciuto grazie alle sue capacità tecniche. Non è abituato a fare troppi ragionamenti sulla sostenibilità delle operazioni. In vita sua NON ha mai rifiutato un lavoro, però è consapevole che il mondo è cambiato e per stare sul mercato bisogna adattarsi.

E tu? Al posto di Mario cosa faresti?

Pensaci su un attimo, e se vuoi sapere come va a finire rimaniamo in contatto: iscriviti alla [**newsletter mensile**](#)