

SE SI DOVESSE VALUTARE MICROSOFT per la sua storia, che è quella del gigante informatico per eccellenza, nato quarant'anni fa dai giovani **Bill Gates** e **Paul Allen** per sviluppare e vendere il linguaggio di programmazione Basic, non ci sarebbero dubbi: una storia esemplare di successo, partita con l'investimento di qualche centinaio di dollari e arrivata a un giro d'affari nel 2015 di 93,58 miliardi, con un profitto netto di 12,19. Tuttavia, dal 1975 a oggi Microsoft è cambiata molto e molte volte. Due i passaggi decisivi: l'avvicendamento nel ruolo di ceo fra **Bill Gates** e **Steve Ballmer**, per far fronte alle sfide del nuovo millennio; poi quello tra **Ballmer** e **Satya Nadella**. E già quando le voci su quest'ultimo cambio di vertice si facevano insistenti, a Microsoft Italia è arriva-

La più innovativa e **apprezzata** nel software, poi **contestata**, ora di nuovo sugli scudi, anche con una strabiliante rimonta del titolo al Nasdaq. La storia di **Microsoft** ha molto da insegnare a tutti i manager. Come spiega l'ad in Italia | **Riccardo Meggiato**

Lezioni digitali

Microsoft Italia precisa che questa è la sua stessa filosofia e che l'Italia rappresenta un «toolbox di opportunità». Ovvero? «La nostra strategia è affrontare le prossime sfide su più fronti, accompagnando gli utenti nel loro percorso di crescita. Ecco dunque che si parte dalla scuola, per esempio con un gioco educativo di caratura mondiale come *Minecraft* (ac-

costante fin dalle origini, e decisivo per i profitti. «Per le aziende maggiori prediligiamo un approccio personalizzato, lavorando con loro a quattro mani per scelta, integrazione e apprendimento dei nostri strumenti. Ma è forse nelle imprese medio-piccole che vediamo le opportunità maggiori: per questo ho preso di buon grado anche un ruolo di responsabilità



Innovation campus, la sede italiana di Microsoft alle porte di Milano; a sinistra, l'ad, Carlo Purassanta.

to come amministratore delegato **Carlo Purassanta**, oggi 44enne. «A onor del vero, la nuova Microsoft la dobbiamo anche a **Ballmer**. **Nadella**, mente fortemente innovativa, ha dato anche un volto a questo passaggio, con il suo grande carisma e la propensione a parlare in pubblico», puntualizza Purassanta con *Capital*.

Nadella, americano di origini indiane, entra negli uffici di Redmond nel 1992 e da lì scala le gerarchie arrivando a progettare e gestire le attività legate ai servizi cloud, presto diventati un fiore all'occhiello della società. «**Satya**, da sempre, ha un modo originale di vedere il mondo: lo guarda con gli occhi dello startupper, di chi vede opportunità a ogni angolo», continua Purassanta. L'ad di Mi-

quisito per 2,5 miliardi di dollari, ndr), passando per il mondo delle università e arrivando a quello del lavoro». Da questo approccio nascono progetti come Microsoft virtual academy, una scuola del software, gratuita e completa di tutti gli strumenti necessari, raggiungibile al sito mva.microsoft.com. Spiega Purassanta: «Poiché oltre il 40% dei giovani italiani è a casa, diamo loro la possibilità di scegliere di investire il loro tempo nella formazione». L'Academy si basa su videocorsi, tenuti da docenti italiani, che insegnano sviluppo web, videogame, cloud e molto altro, con nuove aggiunte ogni settimana.

Se la formazione rappresenta un territorio piuttosto nuovo per Microsoft, il rapporto con le aziende è invece una

in **Confindustria digitale**, col progetto Territori digitali, che mira allo sviluppo dell'informatica nelle aziende italiane».

Tutta questa energia è il biglietto da visita della nuova Microsoft. In pubbliche conferenze come quella recente intitolata *Future decoded*, a Roma, con ospite **Nadella**, la multinazionale è apparsa molto più simpatica agli utenti, parte dei quali in passato ha lanciato accuse di monopolismo. Un mix di manager, professionisti e giovani nerd ha sottolineato con applausi ogni nuova anticipazione dei progetti digitali per il prossimo futuro. «Siamo molto più simpatici, ma credo che l'alternarsi di una diversa percezione da parte del pubblico sia fisiologico, se sei in un settore come questo da ▶▶

▶ quarant'anni», commenta Purassanta. Che ricorda una Microsoft che già agli albori era apprezzata per aver democratizzato l'informatica, rendendola abbordabile per molte tasche. Poi il successo di programmi come Windows aveva portato all'egemonia nel mercato, una posizione vantaggiosa ma ingombrante, che aveva alimentato la percezione negativa di una parte del pubblico. Intanto si affacciavano nuovi concorrenti e, come succede nel calcio, gli outsider che non t'aspetti raccolgono simpatie. Microsoft ha conosciuto un periodo difficile dopo aver toccato la quota massima di merca-

to, nel 1995. «Aveva sicuramente seguito qualche strada sbagliata, ma una caratteristica di questa azienda è guardare al futuro con ottimismo, e questo l'ha portata ad affrontarlo con umiltà: da qui è partito il nostro riscatto», ricorda Purassanta. «Sappiamo che il passato era fatto di pc, il presente è dei dispositivi mobili e delle console, negli anni a venire ci sarà altro, a me viene in mente la realtà virtuale».

Il saliscendi nelle preferenze del pubblico ha influito anche sull'andamento del titolo, non sempre costante, in borsa. Dopo un picco nel 2000, il titolo al Nasdaq aveva conosciuto una discesa, salvo qual-

che piccolo rialzo, fino al 2012. Da allora è tornato a crescere in modo costante e nel 2015 ha ritrovato gli antichi fasti. «Sì, ci sono state fasi molto dure», continua Purassanta. «Gli analisti ci penalizzavano dicendo che stavamo cambiando solo a parole. Ma il fatto è che stavamo lavorando nelle retrovie, perché non si trattava di cambiare solo un ricco catalogo di prodotti, ma l'intero business model. E per un'azienda di 40 anni non è cosa semplice. Da qualche anno la trasformazione è visibile, il mercato l'ha riconosciuto».

Nessuno meglio del manager italiano può parlare delle difficoltà di affrontare le nuove sfide dell'informatica da parte di un'azienda decana del settore. Prima di arrivare in Microsoft, infatti, Purassanta ha passato 14 anni in Ibm, altro colosso (nato nel 1911) che ha subito ripetuti e profondi mutamenti, arrivando ad abbandonare l'hardware per diventare un fornitore di servizi. «Microsoft ha il vantaggio di essere molto più orizzontale, di essere anche più rapida e più unica nell'offerta al mercato. Non è un caso se il valore in azioni, nel 2011, fosse di 250 miliardi di dollari per entrambe, ora sia rimasto il medesimo per Ibm, mentre per Microsoft abbia toccato i 450 miliardi».

Viva il profitto, aiuta il prossimo

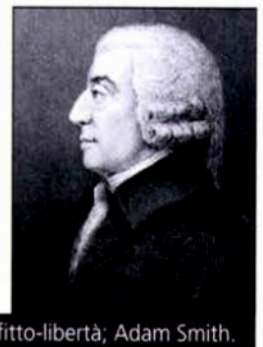
Per molti il profitto è qualcosa di poco nobile e da biasimare. Se Karl Marx l'associa allo sfruttamento, altri lo riconducono a un'avidità senza limiti. Questo aiuta a capire perché molte attività economiche ci tengano a definirsi non-profit: producono beni o servizi senza che nessuno si arricchisca. Eppure il profitto non andrebbe demonizzato, ma rettamente compreso, cercando soprattutto di cogliere la funzione sociale che assume e che non può essere eliminata.

In una società di mercato il profitto funziona innanzitutto da indice della nostra capacità di soddisfare gli altri. Ci dice se siamo in grado di realizzare i nostri obiettivi riuscendo ad andare incontro alle esigenze del pubblico. Scrisse Adam Smith: «Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dalla cura che essi hanno per il proprio interesse. Non ci rivolgiamo alla loro umanità ma al loro interesse personale». Se apriamo un'attività e facciamo i soldi, possiamo legittimamente ritenere che il nostro successo è correlato al fatto che agli altri piace quanto offriamo. E in effetti, scorrendo l'elenco di quanti hanno conseguito i maggiori utili nell'ultimo quarto di secolo (da Bill Gates a Steve Jobs, a Mark Zuckerberg), è palese che siamo dinanzi a soggetti che hanno esaudito i desideri di tantissimi individui in tutto il mondo. Magari hanno cercato soprattutto il loro utile personale, ma in qualche modo sono riusciti pure a fare il bene altrui.

Le risorse che sono andate a ingigantire la ricchezza dei tycoon sopra ricordati hanno seguito un percorso molto semplice: quanti hanno comprato un pc o hanno utilizzato un software, con quel gesto hanno liberamente destinato denaro ai titolari di quelle aziende. Il vasto mare dei patrimoni miliardari è stato insomma formato da innumerevoli ruscelli che si sono spontaneamente indirizzati in quella direzione, dato che gli utili conseguiti discendono direttamente dalle decisioni dei consumatori.

Quando poi ci si chiede se c'è un'alternativa al profitto emergente dalle nostre opzioni di mercato, la risposta è sicuramente positiva. L'alternativa esiste ed è nota fin dalla notte dei tempi, poiché grazie al potere è possibile ottenere le risorse altrui anche senza preoccuparsi di soddisfare i nostri interlocutori. E in effetti oggi è facile arricchirsi con finanziamenti di stato, protezioni legali, privilegi garantiti da regolamenti. L'opposto del profitto di mercato è allora la rendita parassitaria, con la quale si estorcono risorse a soggetti che vorrebbero destinare i propri quattrini a scopi ben diversi. Nelle società in cui vige il dominio dell'uomo sull'uomo, non abbiamo profitti, ma rendite. Il profitto cresce insieme alla libertà.

(Carlo Lottieri)



Friedrich von Hayek, teorico del binomio profitto-libertà; Adam Smith.

Con la sua lunga esperienza sul campo, Purassanta può permettersi qualche suggerimento agli altri manager di oggi. «Di consigli ne ho tre: umiltà di studiare e di acquisire le competenze necessarie per affrontare le sfide del futuro; capacità di ascoltare gli altri; coraggio di smettere di pensare come si è sempre fatto. Oggi è necessario chiedersi se il bisogno che soddisfo in questo momento potrò soddisfarlo anche domoani, con gli stessi mezzi. La sopravvivenza e il successo passano proprio da questa domanda».