

Il background di Warren E. Buffett

Ci vogliono venti anni per costruire una reputazione e cinque minuti per rovinarla. Se ci pensate, farete le cose in modo diverso.

– Warren Buffett¹

Il giorno in cui inizio un corso di imprenditoria, disegno sempre sulla lavagna l'immagine di un frigorifero con la porta aperta, poi chiedo agli studenti: "Che cos'è questo?". Di solito, nessuno dà la risposta giusta, il che probabilmente dipende dalle mie capacità artistiche tutt'altro che eccelse. Glielo dico, poi chiedo ancora che cosa notano del frigorifero. Di solito, nessuno risponde correttamente nemmeno a questa domanda.

"È vuoto", faccio notare.

Gli imprenditori sono affamati. Il loro frigorifero è vuoto. Non posso insegnare agli studenti come essere affamati; o possiedono quella caratteristica, oppure no. Al termine della prima lezione, però, c'è sempre un piccolo gruppo di studenti che si ferma a parlare con me. Sono pieni di energia e di solito hanno una serie di idee che vogliono condividere. Alcuni sono già imprenditori e non ho bisogno di fare nulla per motivarli. Essere affamati, però, non è la stessa cosa che avere successo.

Alla fine del semestre, c'è un altro gruppetto di studenti che hanno deciso di voler essere imprenditori a loro volta. Ma quelli che mi sorprendono e mi rincuorano di più sono gli studenti che non avrei mai pensato potessero essere imprenditori. Scopro quello che sono riusciti a fare quando ritornano a trovarmi cinque o dieci anni dopo essersi laureati: spesso mi dicono che qualche cosa che ho detto li ha motivati e sottolineano l'impatto di un docente. Non è un caso che lo stesso Warren Buffett ami insegnare. Ha detto spesso che, se non fosse

entrato nel mondo della finanza e degli investimenti, avrebbe potuto diventare un insegnante.

Forse è un'affermazione difficile da credere, visto che a farla è un multimiliardario, ma Warren E. Buffett spesso viola le aspettative e gli stereotipi. Il suo successo stratosferico, abbinato al suo stile di modestia personale, ha ipnotizzato persone di tutto il mondo per decenni. Buffett, CEO e presidente di Berkshire Hathaway, è il J.P. Morgan della fine del ventesimo e degli inizi del ventunesimo secolo. Quando morirà, avrà dato oltre 100 miliardi di dollari in beneficenza. Parte della sua mistica è dovuta al fatto che qualcuno così ricco e intelligente possa essere tanto modesto, gentile e generoso.

In tempi di crisi mondiale, Buffett ha dimostrato ripetutamente coraggio, saggezza e misura. Quando il mondo era sotto shock durante la Grande recessione, Buffett ha parlato con calma, razionalità e integrità. Prima, era stato la voce della ragione durante altre grandi calamità, come il crollo del mercato azionario del 1987, le Guerre del Golfo, la bolla tecnologica del 2000 e gli attacchi terroristici dell'11 settembre.

Ho conosciuto Buffett dopo avere saputo che il finanziere con il cuore di un educatore invitava studenti universitari e i loro docenti a Omaha per un giorno, per insegnare agli studenti come vivere la propria vita, sul piano personale e su quello finanziario. Ho fatto subito domanda, che è stata subito respinta. Ma ho perseverato e alla fine Warren e io abbiamo costruito un rapporto. Parte del mio interesse per lui aveva le radici nella mia storia personale. Sono cresciuto a Omaha, in Nebraska, e ho frequentato la Omaha Central High School, la stessa scuola dei figli di Buffett, della sua prima moglie Susie e di suo padre. Il figlio di Buffett, Peter, e io spesso abbiamo pranzato insieme nella mensa della scuola. A quel tempo non avevo idea che il padre di Peter fosse un uomo ricco.

Tutto questo sarebbe rimasto un'interessante nota a piè di pagina nel mio passato, se non fosse stato per la crisi finanziaria globale del 2008. Durante la peggiore crisi finanziaria dalla Grande depressione degli anni Trenta del secolo scorso, ho deciso di scoprire il più possibile sulla persona che consideravo l'uomo d'affari più intelligente dai tempi di J.P. Morgan, quando cioè mi sono reso conto che c'era un collegamento fra la mia passione come docente di imprenditoria e la mia fascinazione per la famiglia Buffett. In qualsiasi altro modo possa essere ricordato, Buffett è fondamentalmente un brillante imprenditore.

La definizione standard di imprenditore è "qualcuno che crea la propria attività per ricavarne un profitto", ma esistono molte sfumature e altri modi di comprendere questo particolare tipo di personalità

e quell'approccio all'attività economica. Come è tipico degli imprenditori, Buffett ha avviato una partnership di investimento e l'ha fatta crescere grazie alle sue capacità imprenditoriali, fino a farla diventare una delle imprese più rispettate del mondo. La sua carriera come investitore e la leadership di Berkshire Hathaway mostrano i caratteri distintivi dell'imprenditorialità e sono il prodotto di una mente che si è impegnata in iniziative imprenditoriali sin dalla giovane età.

Uno degli aspetti più interessanti della vita di Buffett è stato il suo desiderio precoce di lavorare in proprio. Da quando aveva sei anni, ha guadagnato autonomamente in varie imprese; quando ha compiuto i ventisei anni, era un milionario (in dollari di oggi). Aveva già avuto grande successo, anche se non era conosciuto al di fuori del mondo degli affari, quando ha acquisito Berkshire Hathaway nel 1964. Dopo una fiammata iniziale, molti si spengono; Buffett, invece, ha visto crescere il valore di mercato della sua azienda del 3.641.613 per cento per azione, rispetto alla crescita del 30.209 per cento dell'indice S&P 500 (con dividendi)². Berkshire Hathaway ha superato lo S&P 500 in media del 10,4 per cento ogni anno dal 1964 al 2021.

I risultati ottenuti da Buffett sono ben documentati, la sua filosofia e il suo stile sono stati imitati da molti, ma questo libro vede Buffett attraverso la lente della sua imprenditorialità e di come il suo background e i suoi mentori hanno contribuito a definire la sua straordinaria traiettoria.

Un aneddoto illustra la sua umiltà e la sua tenacia fuori dal comune. Mentre studiava per ottenere il master alla Columbia University nel 1961, Buffett venne a sapere che il suo mentore, Benjamin Graham, aveva acquistato il 50 per cento di GEICO ed era presidente del consiglio di amministrazione. Per saperne di più su GEICO, Buffett andò da New York a Washington, D.C., un sabato di gennaio. Bussò alla porta della sede centrale finché un custode non lo fece entrare. Al sesto piano, trovò un executive che si chiamava Lorimer "Davy" Davidson, allora assistente al presidente. Oggi sarebbe difficile immaginare che un executive non chiami immediatamente la sicurezza e faccia scortare Buffett fuori dall'edificio. Immagino però che Buffett si sia presentato come uno studente di Graham e, dato che la quota dell'azienda di cui era proprietario Graham di fatto lo rendeva il capo di Davidson, è un po' meno sorprendente che quest'ultimo accettasse di rispondere alle domande del giovane ambizioso che gli si era parato davanti. In ogni caso, l'aneddoto è un esempio classico dell'iniziativa e della motivazione di Buffett, che riuscì a parlare con Davidson per cinque ore.

Davidson gli spiegò che c'erano due modi per guadagnare nel settore delle assicurazioni. Il primo era mediante i premi sulle polizze;

il secondo era investire sui ritorni derivanti dai premi (un'idea nota come "float", che spiegherò più in dettaglio nel Capitolo 6). Davidson gli spiegò anche che il metodo di GEICO di vendere le assicurazioni mediante il marketing diretto le dava un vantaggio di costo dal 10 al 25 per cento rispetto ai concorrenti che vendevano attraverso agenti, una forma di distribuzione così consolidata nel settore da risultare difficile da abbandonare. L'incontro con Davidson suscitò in Buffett un entusiasmo per GEICO superiore a quello che aveva mai provato per un'azienda quotata³. In seguito avrebbe detto di avere imparato in quelle cinque ore con Davidson (che poi sarebbe diventato CEO di GEICO) più di tutto quello che aveva appreso nella sua intera carriera al college.

Ho raccontato questo aneddoto per dimostrare la fame imprenditoriale di Buffett. È diventato un luogo comune ripercorrere le tappe di una persona di successo a ritroso fino alla sua prima bancarella di vendita di limonata, ma nel caso di Buffett è doveroso. Perfino a sei anni mostrava lo spirito, la motivazione e la spinta a essere indipendente che hanno gli imprenditori. Ovviamente, hanno un ruolo anche le correnti sociali. Buffett è cresciuto durante la Grande depressione, quando era comune vedere bambini che andavano porta a porta a vendere qualsiasi cosa potessero. Nel suo caso, era chewing gum:

Avevo questo piccolo vassoio verde, diviso in cinque parti. Sono sicuro che me l'abbia dato mia zia Edie. Aveva contenitori per cinque marche diverse di gomme, Juicy Fruit, Spearmint, Doublemint e così via. Compravo pacchetti di gomme da mio nonno e poi andavo di porta in porta nel quartiere vendendo quelle cose. Lo facevo verso sera, per lo più. Ricordo che una donna mi ha detto, prenderò una striscia di Juicy Fruit. Io le ho detto, non rompiano i pacchetti di gomme, voglio dire, avevo i miei principi.⁴

Buffett ricorda che faceva un profitto di due centesimi per ogni pacchetto. Vendere una sola striscia era una tentazione, ma non abbastanza forte perché, questo era il suo ragionamento, se ne avesse venduta una striscia a quella donna, gliene sarebbero rimaste quattro da vendere singolarmente, e non valeva il rischio che nessuno le volesse⁵.

Non molti ragazzi di sei anni farebbero un calcolo del genere, ma Buffett aveva il bernoccolo. Dopo la sua impresa con le gomme da masticare, avviò la sua successiva iniziativa imprenditoriale con la Coca-Cola. L'idea di vendere Coca-Cola gli venne da tutti i tappi di bottiglie che raccoglieva ai distributori di benzina. Degli 8.000 tappi che aveva collezionato, la grande maggioranza erano di Coca-Cola. Da lì partì la sua iniziativa di acquistare confezioni di sei bottiglie di Coca-Cola dal

negozio del nonno per 25 centesimi, che poi rivendeva singolarmente porta a porta per 5 centesimi, con un profitto del 20 per cento⁶. Si barcamenava anche con tre giri per due quotidiani rivali. Una volta ha detto: “Mi piaceva lavorare da solo, potevo passare il tempo pensando alle cose a cui volevo pensare... Potevo stare seduto a pensare in una stanza, o potevo andarmene in giro lanciando giornali e pensare”⁷.

I primi anni

L'ambiente familiare e le esperienze di Warren Buffett nell'infanzia hanno determinato le fondamenta dei suoi valori, del suo modo di comportarsi, del suo atteggiamento. L'imprenditorialità faceva parte della sua eredità. La storia della sua famiglia in America risale a sette generazioni fa, al XVII secolo, quando i suoi antenati si erano trasferiti dalla Francia e si erano fermati a Long Island, New York, come agricoltori. Duecento anni dopo, il suo bisnonno, Sidney Homan Buffett, aspirando a qualcosa di più della vita dura e dei magri introiti dell'agricoltura, si era trasferito a ovest verso il Nebraska, dove alla fine aveva aperto un negozio di drogheria nel centro di Omaha. Anche allora, negli anni Sessanta dell'Ottocento, i Buffett dispensavano consigli d'affari. Il padre di Sidney gli scriveva lettere con consigli come questi: “Cerca di essere puntuale in tutto quello che fai. Troverai difficile andare d'accordo con alcuni uomini, abbi a che fare il meno possibile con loro. [...] Risparmia il tuo credito, perché è meglio del denaro. [...] Se continuerai con l'attività commerciale, accontentati di guadagni moderati. Non avere troppa fretta di diventare ricco. [...] Voglio che tu viva in modo da essere in forma per vivere e in forma per morire”⁸.

Sydney sposò Evelyn Ketchum nel 1870, ed ebbero sei figli. I figli Ernest e Frank aiutarono a gestire il negozio. Nato nel 1877, Ernest sposò Henrietta Duval nel 1898. La coppia ebbe quattro figli e una figlia: Clarence, George, Fred, Howard e Alice. Ernest, nonno del futuro uomo più ricco del pianeta, aveva fama di gran lavoratore, che chiedeva molto ai suoi dipendenti, ed era incline a offrire quel tipo di aforismi finanziari che tanto spesso sono attribuiti al futuro Oracolo di Omaha: “Spendi meno di quello che guadagni” e “Non fare debiti”⁹, consigliava spesso al nipote Warren.

I Buffett erano persone frugali, che insistevano sul valore dell'istruzione. Questo era particolarmente vero per Ernest, costretto a lasciare la scuola all'ottavo anno per lavorare nel negozio di alimentari a causa del Panico del 1893, una depressione economica negli Stati Uniti, durata dal 1893 al 1897¹⁰.

Ernest volle che tutti i suoi figli, compresa la figlia Alice, andassero al college e si laureassero, e tutti ci riuscirono, un risultato raro a quell'epoca, in particolare per una ragazza.

Lavoro manuale

Ernest Buffett era severo con i suoi parenti come con qualsiasi altro dipendente. Warren lavorò per lui, scaricando camion, mettendo la merce sugli scaffali, gestendo le razioni del tempo di guerra e spalando la neve dal marciapiede davanti al Buffett & Sons durante i terribili inverni del Nebraska. Ernest lo pagava 2 dollari al giorno per dodici ore di lavoro (circa 17 centesimi all'ora, 2,65 dollari all'ora in valuta di oggi). Durante quegli anni il giovane Buffett acquisì la certezza di volere una vita che non comportasse la fatica manuale e che, qualsiasi fosse il lavoro che avrebbe fatto, sarebbe stato il padrone di se stesso¹¹.

Come ha detto Charlie Munger, “Non c'era salario minimo a quei tempi il sabato”¹², e non c'erano leggi sul lavoro minorile. La Social Security era un'idea nuova e disgustava Ernest, che era convinto scorraggiasse il fare affidamento su se stessi. Dopo aver fatto lavorare al massimo Warren, il suo amico John Pescal e Charlie Munger, che sarebbe diventato il suo braccio destro, Ernest pretendeva che ciascuno di loro sborsasse oltre due centesimi della sua paga di due dollari, come contributo alla Social Security.

Oggi Buffett ricorda quegli anni, e un insegnamento fondamentale che gli ha impartito il nonno:

Il lavoro peggiore è stato quando ha assoldato me e il mio amico John Pescal per spalare la neve. Avevamo avuto un'enorme tempesta di neve, c'erano trenta centimetri di neve molto umida. Abbiamo dovuto spalare tutto il banco di neve, di fronte, dove parcheggiavano i clienti, e nel vicolo dietro il negozio, nella zona di carico e davanti al garage dove avevamo i sei camion. Ci abbiamo lavorato per circa cinque ore, spalando, spalando, spalando, spalando. Alla fine, non riuscivamo nemmeno più a stendere le mani. E poi siamo andati da mio nonno. E lui ha detto, “Beh, quanto dovrei pagarvi ragazzi? Dieci cent sono troppo pochi e un dollaro è troppo!”. Non lo dimenticherò mai, John e io ci siamo guardati in faccia...”¹³

Si sono sentiti crollare. Ernest parlava di una paga che avrebbero dovuto dividersi. Buffett lo ricorda come il momento in cui ha imparato un principio fondamentale: “Sempre sapere in anticipo qual è l'accordo”¹⁴.

Nei primi anni del ventesimo secolo, Omaha era gestita da un piccolo numero di famiglie di spicco, e i Buffett decisamente non ne facevano parte. Il figlio di Ernest, Howard, che frequentava le scuole pubbliche e vestiva abiti di seconda mano, sentiva profondamente il suo status di outsider. Non appena ne ebbe la possibilità, se ne andò per frequentare il college all'Università del Nebraska a Lincoln, dove si diplomò in giornalismo. Come redattore del giornale scolastico, il *Daily Nebraskan*, Howard assunse una giovane donna brillante, Leila Stahl, e i due alla fine si sposarono nel 1925. Nel giro di due anni, la coppia si era nuovamente trasferita a Omaha, dove aveva avuto tre figli: Doris (nata nel 1928), Warren (nato nel 1930) e Roberta (detta "Bertie", nata nel 1934). Inizialmente, Howard vendeva assicurazioni; poi, due anni prima del crollo del mercato azionario del 1929, decise di diventare intermediario finanziario per la Union State Bank. Howard morì giovane, a sessant'anni, ma non prima di essere stato membro del Congresso per il partito Repubblicano per quattro legislature. I Buffett stavano salendo nel mondo.

Buffett e la Grande depressione

La Grande depressione fu uno dei maggiori eventi che hanno influenzato le fasi iniziali della vita di Warren Buffett. Il 3 settembre 1929, il Dow Jones Industrial Average raggiunse i 381,17 punti; a novembre, il mercato era crollato a 220,39, una caduta del 42 per cento. Le azioni avevano riacquisito gran parte del loro valore nei primi mesi del 1930, risalendo fino a 294,07 il 17 aprile, ma poi il mercato scese ancora, toccando il fondo a 41,22 l'8 luglio 1932. Alla fine, era stato perso l'89 per cento del suo valore, milioni di persone erano finite in condizioni di povertà e si era aperta una depressione economica che ha scombussolato il mondo e perseguita la storia ancora oggi. In quella tempesta finanziaria, Warren Buffet nacque il 30 agosto 1930.

L'anno successivo, due giorni dopo il primo compleanno di Warren, suo padre fu licenziato. Howard, ora senza il suo lavoro di intermediazione finanziaria, aveva anche perso tutti i risparmi di famiglia. (Il periodo successivo al crollo del mercato vide il fallimento di oltre 4.000 banche.) Poteva lavorare nel negozio di alimentari? Howard lo chiese a suo padre. Ernest non aveva denaro per assumerlo; fornì invece al figlio e ai nipoti cibo – a credito.

Senza scoraggiarsi, Howard aprì una propria agenzia di intermediazione, vendendo bond municipali, azioni di utility e altri titoli che giudicava sicuri. L'attività si sviluppava e lentamente l'azienda iniziò a generare un utile, ma questo non significa che tutto andasse per il

meglio. Le difficoltà finanziarie dei Buffett iniziarono a influire sul comportamento della madre di Warren, Leila, che iniziò ad abusare verbalmente dei suoi tre figli. (La sorella maggiore di Warren, Doris, poi si è convinta che Leila soffriva di un disturbo bipolare non diagnosticato.¹⁵) Più o meno nello stesso periodo, a Howard venne diagnosticato un disturbo cardiaco che cominciò a sua volta a fargli sentire. Warren e le sue sorelle, in seguito, hanno detto che potevano stabilire che tipo di giornata sarebbe stata dal tono della voce di Leila al mattino¹⁶. Sia la nonna di Leila, sia sua madre avevano avuto una storia di malattia mentale¹⁷. Sua madre Stella aveva avuto un crollo nervoso ed era finita nella morsa della depressione, e i figli avevano dovuto badare alla casa. Sua sorella si suicidò¹⁸ e la nonna di Leila morì in una clinica per disturbi mentali.

Il risultato delle difficoltà di quei primi anni su Buffett non sorprenderà molti: decise che non avrebbe mai più patito la povertà. Sarebbe rimasto indipendente da tutti gli altri e sarebbe stato il padrone di se stesso. Giurò che a trent'anni sarebbe stato milionario. In effetti, ha raggiunto quel traguardo con quattro anni di anticipo.

In seguito, Buffett ha sempre parlato con affetto dei suoi genitori. Erano persone intelligenti che parlavano di cose interessanti e lo avevano iscritto a buone scuole. Ma ha riconosciuto anche il ruolo della fortuna. “Sono nato nel momento giusto e nel posto giusto. Ho vinto la ‘lotteria delle ovaie’”¹⁹, ha detto. “Mi è andata proprio bene in questo mondo, sapete. Le probabilità che nascessi negli Stati Uniti nel 1930 erano di cinquanta a uno. Ho vinto la lotteria il giorno in cui sono uscito dal grembo di mia madre negli Stati Uniti invece che in qualche altro paese dove le mie possibilità sarebbero state di gran lunga diverse.”²⁰

Le prime avventure nell'imprenditoria

In occasione del suo decimo compleanno, suo padre portò Warren a New York. La capitale finanziaria della nazione lo interessava per tre motivi specifici. Voleva vedere la Scott Stamp and Coin Company, la Lionel Train Company e il New York Stock Exchange. La scena della sala mensa della Borsa (e il potere della ricchezza che osservava) gli rimasero in mente. Anche decine di anni più tardi, Buffett ricordava:

Abbiamo pranzato all'Exchange con un certo At Mol, un olandese, membro della Borsa, un uomo dall'aspetto impressionante. Dopo pranzo, arrivò un tizio con un vassoio su cui c'erano tutte quelle diverse foglie di

tabacco. Ha preparato un sigaro per Mr. Mol, che ha scelto le foglie che voleva. E ho pensato: ecco. Non ci può essere niente di meglio di questo. [Il denaro] avrebbe potuto rendermi indipendente. Poi avrei potuto fare quello che volevo della mia vita. E la cosa più importante che volevo fare era lavorare per me stesso.²¹

Lettore avido, Buffett era affascinato da qualsiasi libro che avesse nel titolo le parole “investimenti” o “finanza”, o che richiamasse quei concetti. Uno dei suoi preferiti era *A Thousand Ways to Make \$1,000*²². A dieci anni, stava già facendo tutto quello che poteva per guadagnare qualcosa. Vendeva noccioline e popcorn alle partite di football a quella che oggi è l'Università del Nebraska a Omaha, gridava: “Noccioline, popcorn, cinque centesimi, un nichelino, mezzo decimo, un quinto di quarto di dollaro, ecco qui le vostre noccioline e il popcorn!”, dimostrando allegramente la sua facilità a giocare con le cifre²³.

Più remunerativa fu la sua impresa con il golf. Andava nelle zone dei percorsi nelle vicinanze e raccoglieva le palline che erano state smarrite nel sottobosco, poi le ripuliva e le rivendeva per 6 dollari la dozzina. Alla fine, i poliziotti se ne resero conto e lo buttarono fuori. Quando le autorità parlarono con i genitori di Buffett, Howard e Leila non si dimostrarono molto preoccupati: per loro era semplicemente un altro segno della precocità e dell'ambizione del figlio. Le sorelle di Warren vedevano le cose in modo un po' diverso: sembrava che il loro fratello camminasse circondato da un alone di approvazione e che perciò se la cavasse sempre²⁴.

La vicenda delle palline da golf non scoraggiò il giovane Warren. Era ancora troppo giovane per giocare d'azzardo, ma il futuro Oracolo di Omaha andava spesso allo Ak-Sar-Ben (Nebraska scritto al contrario) Racetrack and Coliseum, l'ippodromo locale, alla ricerca di biglietti scartati che potessero valere qualcosa. Buffett, in seguito, ha descritto quell'attività con allegria:

Lo chiamavano “stooping” [letteralmente “chinarsi”]. All'inizio della stagione delle corse, c'è tutta quella gente che arriva e non ha mai visto una corsa se non al cinema. E pensano che se un cavallo arriva secondo o terzo non ci si guadagna niente, perché si parla solo del vincitore, perciò se ne vanno e buttano via i biglietti. L'altra occasione in cui si poteva fare un bel colpo era quando c'era una corsa dal risultato contestato. [...] A quel punto, la gente aveva già buttato via i biglietti. Intanto, noi ce li mettevamo in tasca.²⁵

Anche in quel caso sfruttava la conoscenza (o la mancanza di conoscenza da parte di qualcun altro) per ottenere un vantaggio finanziario. Buffett vendeva anche un foglio informativo per gli scommettitori, combinando le sue abilità matematiche e il suo amore per la raccolta di informazioni per calcolare le statistiche sui cavalli. Andava in giro a vendere il suo “Stable-Boy Selections” per 25 centesimi, togliendo vendite al Blue Sheet ufficiale, che costava un po’ di più²⁶.

Ognuna di queste iniziative richiedeva la capacità di effettuare calcoli rapidi al volo, a mente. Fino a oggi, Buffett sostiene di non usare né un computer né una calcolatrice quando stabilisce profitti e perdite.

Primi investimenti in azioni e immobili

Nel 1942, all’età di undici anni, Buffett acquistò le sue prime azioni: tre azioni della Cities Service per 38,25 dollari ad azione (un investimento totale di 114,75 dollari, presumibilmente guadagnati con le sue imprese all’ippodromo). Il prezzo scese a 27 dollari, poi salì a 40, così le vendette, solo per vedere poi il valore del titolo salire fino a 200 dollari ad azione²⁷. Fu una prima lezione fondamentale sull’importanza della pazienza negli investimenti. La performance del mercato azionario nei 77 anni successivi illustra tutto quello che è necessario sapere sulla prospettiva positiva di Buffett sugli investimenti americani. Oggi, l’investimento di quel ragazzino varrebbe più di 600.000 dollari²⁸.

Howard Buffett, sempre interessato alla politica e agli affari pubblici, fu eletto al Congresso quando Warren aveva dodici anni, e la famiglia si trasferì a Washington, D.C. Anche se gli mancavano gli amici di Omaha, il futuro finanziere si trovò benissimo a Washington e continuò le sue iniziative imprenditoriali. Guadagnava 175 dollari al mese distribuendo il *Washington Post* e presentò la sua prima denuncia dei redditi all’Internal Revenue Service (IRS) nel 1944²⁹, con una deduzione di 35 dollari per la bicicletta, come spesa per la produzione del reddito. A quindici anni³⁰, acquistò 40 acri di terreno agricolo in Nebraska per 1.200 dollari³¹ e lo diede in affitto. Quando entrò alle scuole superiori, Buffett aveva accumulato 14.275 dollari (in valuta di oggi).

Buffett imprenditore alle scuole superiori

I vantaggi che Warren Buffett otteneva con i suoi guadagni erano superati solo dall'energia che percepiva anche in quei primi passi nel mondo dell'imprenditoria. Ogni successo lo rendeva più ambizioso. Mentre era studente alla scuola superiore Woodrow Wilson di Washington, Buffett e l'amico Don Daly si misero in affari: acquistarono un flipper usato per 25 dollari (il prezzo originale era di 300 dollari) e lo installarono in un negozio di parrucchiere³². Chiedevano 5 centesimi a partita e dividevano i guadagni a metà con il proprietario del negozio. La piccola impresa dei due adolescenti, denominata Wilson-Coin-Operated Machine Company, crebbe rapidamente arrivando a sette flipper in negozi diversi, che procuravano loro un guadagno di 50 dollari a settimana. Nel 1947, vendettero l'impresa per 1.200 dollari a un veterano di guerra³³. Daly e Buffett affittavano a 35 dollari al giorno una Rolls Royce del 1928, che Daly aveva acquistato per 350 dollari da uno sfasciacarrozze³⁴.

A sedici anni, Buffett si diplomò, sedicesimo del suo anno su 350 studenti³⁵, e aveva già accumulato 6.000 dollari (76.366 dollari del 2022) con le sue varie iniziative imprenditoriali. La sua fotografia nell'annuario della scuola superiore aveva come didascalia "ama la matematica: un futuro broker azionario"³⁶. I redattori dell'annuario sicuramente andavano nella direzione giusta, ma ben difficilmente avrebbero immaginato quanto azzeccata si sarebbe dimostrata la loro previsione. A marzo 2022, Buffett aveva un patrimonio personale di 126 miliardi di dollari. (Vedi le Appendici 1-3 per i bilanci d'esercizio della Berkshire Hathaway degli anni 2016-2021, e la Tabella 1.1 per le aziende di cui era proprietaria a marzo 2022.)

Tabella 1.1 *Elenco delle aziende di proprietà della Berkshire Hathaway a marzo 2022. (Fonte: Berkshire Hathaway, Inc. Subsidiaries, <https://www.berkshirehathaway.com/subs/sublinks.html>.)*

	Azienda		Azienda
1	Acme Brick Company	32	HomeServices of America
2	Ben Bridge Jeweler	33	IMC International Metalworking Companies
3	Benjamin Moore & Co.	34	International Dairy Queen, Inc.
4	Berkshire Hathaway Automotive	35	Johns Manville
5	Berkshire Hathaway Direct Insurance Company (THREE)	36	Jordan's Furniture

	Azienda		Azienda
6	Berkshire Hathaway Energy Company	37	Justin Brands
7	Berkshire Hathaway GUARD Insurance Co.	38	Kraft Heinz
8	Berkshire Hathaway Home-state Companies	39	Larson-Juhl
9	Berkshire Hathaway Specialty Insurance	40	LiquidPower Specialty Products Inc. (LSPI)
10	biBERK Business Insurance	41	Louis–Motorcycle & Leisure
11	BNSF Railway	42	Lubrizol Corporation
12	BoatUS	43	Marmon Holdings, Inc.
13	Borsheims Fine Jewelry	44	McLane Company
14	Brooks	45	MedPro Group
15	Business Wire	46	MiTek Inc.
16	Central States Indemnity Company	47	MLMIC Insurance Company
17	Charter Brokerage	48	National Indemnity Company
18	Clayton Homes	49	Nebraska Furniture Mart
19	CORT Business Services	50	NetJets
20	CTB Inc	51	Oriental Trading Company
21	Duracell.	52	Pampered Chef
22	Fechheimer Brothers Company	53	Precision Castparts Corp.
23	FlightSafety	54	RC Willey Home Furnishings
24	Forest River	55	Richline Group
25	Fruit of the Loom Companies	56	Scott Fetzer Companies
26	Garan Incorporated	57	See's Candies
27	Gateway Underwriters Agency	58	Shaw Industries
28	GEICO Auto Insurance	59	Star Furniture
29	General Re	60	TTL, Inc.
30	Helzberg Diamonds	61	United States Liability Insurance Group (USLI)
31	H. H. Brown Shoe Group	62	XTRA Corporation

Il ruolo delle radici

Riporto questi aspetti salienti dei primi anni di Warren Buffet per sottolineare la sua convinzione dell'importanza del luogo e della famiglia nel plasmare la traiettoria di una persona, ma lo faccio anche per condividere la mia prospettiva personale sulla sua vicenda. Come ho già detto, anch'io sono cresciuto a Omaha e ho frequentato la Omaha Central High School, l'alma mater del padre di Warren, Howard; della sua prima moglie, Susan Thompson Buffett; e dei suoi tre figli, Susie, Howard e Peter. Anche il leggendario braccio destro e partner di Buffett, Charlie Munger, si è diplomato alla Omaha Central, nel 1941. (Scopriremo di più su di lui e sulla sua influenza su Warren Buffet nel Capitolo 3.)

Omaha, la città più grande del Nebraska, è una città del Midwest per cultura e valori. I suoi 1,3 milioni di abitanti apprezzano molto il lavoro duro e l'umiltà. La Omaha Central High School oggi ha circa 2.500 studenti. Quando l'ho frequentata io, alla fine degli anni Settanta, la scuola era aperta a tutti ed era perciò molto varia dal punto di vista culturale ed etnico, con studenti neri, ispanici, ebrei, asiatici-americani e nativi americani. Oggi alla Omaha Central il 60 per cento degli studenti appartiene a qualche minoranza.

Quando ho frequentato la Omaha Central, aveva sede in un vecchio edificio con i pavimenti scricchiolanti. Le porte che davano sul cortile non si chiudevano più e in inverno l'aria fredda della prateria entrava fischiando all'interno. C'erano quattro piani, con scale separate per ragazzi e ragazze. I bagni erano minuscoli, non concedevano privacy ed erano spesso pieni di fumo di sigaretta.

Peter Buffett

Quando ho frequentato la Omaha Central, il figlio più giovane di Buffett, Peter (Pete) era all'ultimo anno. Spesso pranzavamo insieme, componenti di un gruppo informale di amici che sarebbero diventati alcuni fra gli intellettuali più importanti della città. Molti erano nel team di matematica, che regolarmente si classificava fra i primi tre a livello nazionale. Alcuni di quegli studenti sono andati poi ad Harvard, al Massachusetts Institute of Technology (MIT) o all'Università di Chicago. Uno ha finito per gestire due aziende quotate in borsa della Silicon Valley. L'eccellenza in matematica era una parte importante della cultura della scuola, ma non avevo alcuna idea della storia familiare di Pete o della ricchezza di suo padre, e nessun altro di noi lo sapeva. Warren Buffett manteneva un basso profilo nella comunità,

così come nei mercati finanziari. Perfino i suoi figli non sapevano del suo notevole successo negli investimenti. Tornava a casa dal lavoro ogni sera e cenava con loro. Per i ragazzi, era solo papà.

Oggi, Pete è musicista, autore, filantropo, compositore, vincitore di Emmy. Autore di *Life Is What You Make It: Find Your Own Path to Fulfillment*, bestseller del *New York Times*, a Pete viene chiesto spesso della sua formazione. Come è stato crescere a Omaha, come figlio dell'uomo più ricco del mondo? In un'intervista del 2011, Peter ha raccontato questo, a proposito della sua comunità:

So che quello che ha funzionato per me è che non era rumorosa – non c'erano molte distrazioni. Non c'erano molte persone che pensassero che dovevi essere in un certo modo per essere cool o in qualche altro modo per essere qualcos'altro. Parlo di questo nel mio spettacolo, della semplicità e dell'integrità della mia educazione – non è stato perché mio padre aveva denaro o altre cose del genere – perché quando eravamo ragazzi, non lo sapevamo. Sono stati i miei nonni che vivevano a pochi isolati di distanza. È stato andare alla stessa scuola, dove ho avuto lo stesso insegnante di inglese di mia madre. Sono state tutte queste cose che hanno creato un ambiente sicuro. Voglio dire, so che dicono che musicisti e artisti devono fare fatica ed essere in difficoltà. Per prima cosa, non penso che sia vero, anche se ti dà delle cose su cui lavorare quando scrivi musica e altro. Penso che sia la mancanza di distrazioni nell'ambiente che ti permette [di produrre arte] ed è per questo che mio padre è rimasto a Omaha, perché poteva concentrarsi sulla sua versione di arte. Penso davvero che l'ambiente – quello che qualcuno potrebbe pensare “Cavoli, questo non è molto eccitante” – in effetti può essere un grande incubatore per grandi idee.³⁷

Omaha è stata sede del maggiore mercato del bestiame al mondo dal 1955 al 1971. Aperto nel 1884 con 7.000 capi, era arrivato ad averne 7,7 milioni alla fine degli anni Quaranta del secolo scorso. Anche se è stato chiuso nel 1999, il vecchio edificio del Livestock Exchange esiste ancora. Oggi, la città ospita la Boys Town (la città dei ragazzi) e il College World Series (torneo di baseball fra studenti universitari) e, al di là di Berkshire Hathaway, vi hanno sede varie altre aziende della Fortune 500 e della Fortune 1000, fra cui Aflac (assicurazioni e finanza), Union Pacific (la maggiore rete ferroviaria degli Stati Uniti), Peter Kiewit Sons (costruzioni), Mutual of Omaha (assicurazioni e finanza), TD Ameritrade (finanza), Green Plains Renewable Energy, Werner Enterprises (trasporti e logistica) e Valmont Industries (manifattura).

La sanità di Omaha e la filantropia di Berkshire

Dal mio punto di vista, quello che è particolarmente degno di nota della nostra città è il ruolo della sanità a Omaha, e la sua relazione con la filantropia. Nel 2009, 2011 e 2017 ho portato a Omaha per incontrare Buffett tre gruppi di studenti e quattro docenti. Ho fatto visitare loro la Central High School, la casa di Buffet e la sede centrale di Berkshire Hathaway, ma quello che li ha colpiti di più è stato il complesso dell'assistenza sanitaria in centro città. La Creighton University e il Medical Center dell'Università del Nebraska hanno entrambi una facoltà di medicina e una di farmacia. Nel 2018, la Creighton ha aperto anche una scuola di odontoiatria, inoltre Omaha può vantare sei scuole di infermieristica. Nel loro insieme, tutti questi istituti fanno di Omaha una delle maggiori comunità dell'assistenza sanitaria del paese.

In mezzo a tutto questo, non abbiamo potuto evitare di vedere un nuovo, grande edificio, il Fred and Pamela Buffett Cancer Center. Fred Buffett, cugino di Warren e uno dei primi a investire nella Berkshire Hathaway, morì di cancro ai reni venticinque anni fa; dopo la sua morte, la vedova ha guidato una campagna che ha raccolto 370 milioni di dollari per il nuovo centro.

Dick Holland, un importante uomo d'affari locali, è stato uno dei primi a investire con Buffett, ha guadagnato milioni e ha sostenuto che almeno un miliardo di dollari, in un modo o nell'altro legato alla Berkshire, è stato donato o promesso per il miglioramento di Omaha. Lo stesso Holland è uno dei donatori, con i 90 milioni di dollari che ha donato alla città per la costruzione dello Holland Performing Arts Center. Fra gli altri primi investitori della Berkshire che hanno dirottato parte dei loro guadagni alle istituzioni del Nebraska vi sono Carl e Joyce Mammel, Bill e Ruth Scott, Lee e Willa Seemann, Dan Momen, John e Janice Cleary, Leland e Dorothy Olson, Stanley e Dorothy Truhlsen e Donald e Mildred Topp Othmer. Fra i loro progetti vi sono una università di scienze aziendali, un edificio scolastico a Lincoln, edifici per la ricerca medica e l'insegnamento a Omaha e lo stadio del football della Omaha Central High School³⁸.

Buffett l'imprenditore

Fin qui, ho tratteggiato alcuni degli elementi del background personale e della storia sociale che hanno contribuito a fare di Warren Buffett uno degli imprenditori di maggior successo di tutti i tempi. Senza al-

cun dubbio la sua personalità e i suoi valori sono stati plasmati dalla tradizione imprenditoriale nella sua famiglia: la tipografia di proprietà dei nonni materni e il negozio di alimentari aperto da Ernest Buffett. Per il pubblico in generale, l'umiltà e la frugalità spesso associate al nome di Buffett oscurano forse il suo dinamismo, ma non lasciatevi ingannare: Warren Buffet aveva un'idea della propria vita, che ha perseguito inesorabilmente; inoltre possiede molti dei tratti condivisi da tutti gli imprenditori.

Come tipo di personalità, gli imprenditori hanno un forte impulso a eccellere, e sono sempre disposti a riconoscere i propri errori, senza dare la colpa ad altri. Sono persone che si accollano rischi, che sopportano l'ambiguità, ma con un forte senso di pragmatismo a proposito delle probabilità di successo di ogni intrapresa. In altre parole, non sono sconsiderati. La maggior parte di loro ha anche un forte bisogno di indipendenza, un'incrollabile fiducia in se stessi e un ottimismo ostinato. Perseverano, anche di fronte ai primi fallimenti, e sono orientati al *problem-solving* creativo. Sono sempre persone estremamente piene di energia, che sono orgogliose della propria ingegnosità. Quasi sempre, sono team builder, persone capaci di fare squadra.

Soprattutto, gli imprenditori non sono follower. Non hanno paura di andare in direzione opposta a quella verso cui si muove la folla, le masse, perché è lì che trovano l'innovazione. Questo è un orientamento che Buffett e il suo partner Charlie Munger sottolineano sempre: per avere successo, gli imprenditori devono pensare con la propria testa, anziché seguire passivamente una direzione o i segnali indicati da altri.

Potete diventare imprenditori?

Ho dedicato gran parte della mia carriera accademica a osservare Warren Buffett, attraverso il mio lavoro di docente di imprenditoria, o crescendo a Omaha accanto ai suoi figli. Al di là dei tratti della personalità imprenditoriale che ho elencato, una caratteristica che vedo in tutti gli imprenditori è l'appetito: detto in parole povere, gli imprenditori hanno fame! Fame di denaro, di successo, di indipendenza: comunque vogliate metterla, tutti hanno un desiderio straordinario di raggiungere i propri obiettivi.

Molti, poi, escono da famiglie con una tradizione imprenditoriale. Nel caso di Buffett, la combinazione dell'esperienza scomoda del lavoro nel negozio di nonno Ernest (da cui è uscito convinto di volere una vita libera dal lavoro manuale) e dell'esempio di Ernest, con il suo

spirito autonomo e indipendente, ha acceso l'indispensabile scintilla dell'ispirazione.

Anche Charlie Munger, da molto tempo partner di Buffett, ha avviato numerose iniziative imprenditoriali già in giovane età. Esiste un termine per indicare queste persone concentrate, fortemente motivate che, non importa quanto abbiano già fatto, restano sempre interessate a nuove idee, sempre affamate di nuove imprese. Li chiamiamo "imprenditori seriali".

Qualsiasi tipo di organizzazione può essere imprenditoriale (per esempio, grandi e piccole aziende, imprese familiari, iniziative sociali, imprese a rapida crescita) e tutte le organizzazioni hanno bisogno di avere al timone la creatività di una mentalità imprenditoriale. Tuttavia, come ho dimostrato raccontando i primi anni della vita di Buffett, la maggior parte degli imprenditori preferisce lavorare per sé e non per altre organizzazioni.

Le motivazioni che spingono uomini e donne verso l'imprenditoria sono simili, ma non identiche. Per gli uomini, gli aspetti fondamentali tendono a essere l'indipendenza e il denaro. Per le donne, a cui storicamente è stato impedito l'accesso ai gradini più alti del management, la motivazione è spesso il bisogno di una maggiore soddisfazione lavorativa, mentre il denaro viene solo al quarto posto. Tanto per gli uomini come per le donne, la fame insaziabile e l'energia apparentemente infinita possono far pensare che gli imprenditori debbano essere per forza giovani, ma non è sempre così.

Qual è l'età giusta per diventare imprenditori?

Non vi sono vincoli d'età o momenti ideali per avviare una propria attività, anche se le persone più giovani sono tendenzialmente più tolleranti del rischio e si trovano più a proprio agio con l'ambiguità. Ecco un elenco di imprenditori, con l'età a cui hanno creato le loro aziende.

- Facebook: Mark Zuckerberg (cofondatore: 20 anni)
- Apple: Steve Jobs (cofondatore: 21 anni)
- Tesla, PayPal, Neuralink, Open AI, Zip2: Elon Musk (fondatore o cofondatore dall'età di 24 anni)
- Nike: Phil Knight (cofondatore: 26 anni)
- Google: Sergey Brin and Larry Page (cofondatori: 27 anni)
- Spanx: Sara Blakely (fondatore: 27 anni)

- Robinhood: Vladimir Tenev e Baiju Bhatt (cofondatori: 27 e 28 anni)
- Merrill Lynch: Charles Merrill (cofondatore: 28 anni)
- Alibaba: Jack Ma (cofondatore: 31 anni)
- Amazon: Jeff Bezos (fondatore: 31 anni)
- Twitter: Jack Dorsey (fondatore: 32 anni)
- Urban One: Cathy Hughes (fondatrice: 33 anni)
- Charles Schwab Corporation: Charles Schwab (fondatore: 34 anni)
- Appaloosa Management: David Tepper (fondatore: 35 anni)
- IBM: Thomas Watson e Charles Flint (cofondatori: 36 e 60 anni)
- Ford Motor Company: Henry Ford (fondatore: 40 anni)
- Walmart: Sam Walton (fondatore: 40 anni)
- Home Depot: Bernie Marcus (cofondatore: 50 anni)
- eTrade: Bill Porter (cofondatore: 54 anni)
- Kentucky Fried Chicken (KFC): Harlan Sanders (fondatore: 62 anni)

Per quanto riguarda perseveranza e tolleranza ai fallimenti, non c'è esempio migliore di Jack Ma, che ha dovuto superare molti ostacoli, prima di diventare il miliardario che conosciamo oggi, famoso in tutto il mondo. Per iniziare, per imparare la lingua inglese ha passato nove anni a fare la guida della sua città, Hangzhou in Cina, per gli stranieri. Ha iniziato quel lavoro all'età di dodici o tredici anni, facendo in bicicletta venticinque chilometri per andare al lavoro, con la pioggia, il fango o la neve. Ha fallito un test importante nella scuola primaria per due volte, e un test analogo nelle scuole medie per tre volte. Da giovane, ha fatto domanda per essere assunto nel primo KFC di Hangzhou, insieme ad altre 23 persone, ed è stato l'unico non assunto: e questo è stato solo uno dei molti casi in cui le sue domande di lavoro sono state respinte. Ma è stato bocciato anche agli esami d'ammissione al college, anche se poi è riuscito a superarli, sempre però con fatica. Ha fatto domanda di ammissione alla Harvard Business School dieci volte e non è mai riuscito a entrarci. Oggi, il suo patrimonio è nell'ordine dei miliardi di dollari³⁹.

Che cosa hanno fatto gli imprenditori di maggior successo

- Hanno partecipato a nuove iniziative.
- Hanno fatto esperienza di startup.
- Sapevano dove cercare consigli (rete sociale).
- Hanno acquisito capacità in una linea di business.
- Si sono concentrati su come rendere redditizia la propria attività.
- Non hanno mai smesso di leggere e imparare.
- Si sono circondati di persone creative, piene di risorse e intelligenti e si sono fatti da parte.
- Sono stati generosi con i loro collaboratori (per esempio, hanno condiviso i profitti).
- Sapevano di avere dei punti deboli (Buffett, per esempio, è ben noto perché investe solo in settori che comprende, e in questo modo ammette anche di non comprendere ogni cosa).

Che cosa potete fare per diventare imprenditori di successo?

- Costruirvi una rete di persone con capacità molto diverse fra loro.
- Trovare qualche mentore.
- Cercare istruzione; si subiscono molti fallimenti se si ha esperienza ma nessuna istruzione. Non è necessario avere conseguito un master in business administration (MBA), ma seguite qualche corso che vi sia di aiuto per le negoziazioni di marketing, la contabilità e la finanza.
- Avere qualche esperienza lavorativa nel marketing, nella finanza e/o in ambito operativo.
- Partecipare a nuove imprese e imparare dai vostri errori.

Motivazioni per diventare imprenditori

Il desiderio di diventare imprenditori può nascere interiormente, dalla vostra stessa ambizione, oppure può essere innescato da qualche evento esterno inaspettato, come un divorzio, un licenziamento o addirittura una pandemia. O magari vi capita di imbattervi in un'occasione e vi viene l'ispirazione di correre un rischio calcolato.

Ai miei studenti offro questo consiglio: se davvero volete diventare imprenditori, andate a lavorare per qualcuno nel settore che vi interessa. Imparate tutto quello che potete. Fate domande, cercate di individuare le nicchie. Risparmiate denaro, in modo da averne a sufficienza quando arriva il momento giusto di andarsene.

Anche se in fondo sentite di non essere degli imprenditori, potrebbe arrivare qualche momento, nella vostra vita, in cui non vi sia data altra scelta che diventarlo. Per esempio, la pandemia da Covid-19 ha prodotto il livello più elevato di disoccupazione dai tempi della Grande depressione. Milioni di persone hanno dovuto ripensare le proprie opzioni e i propri valori e buttarsi in lavori indipendenti, nella gig economy, che sono ai margini dell'imprenditorialità: fare gli autisti per Uber, scrivere blog, dare consulenze da indipendenti, fare i tutor online, vendere via Internet, costruire attività online, registrare audiolibri, fare pet-sitting, house-sitting e altro ancora. Bisogna però essere intraprendenti e avere fiducia nelle proprie capacità per passare da piccoli lavori da indipendenti all'imprenditoria in senso stretto. Anche se non siete imprenditori, tutto indica che nel mondo del ventunesimo secolo dovrete pensare e agire come tali.