



*Iscriviti alla newsletter su [www.antepremaedizioni.it](http://www.antepremaedizioni.it) per essere sempre aggiornato su novità, promozioni ed eventi. Riceverai in omaggio un estratto in eBook dal nostro catalogo.*

Immagine in copertina: © Adobe Stock / ipopba

© 2021 Anteprema Edizioni  
Anteprema Edizioni è un marchio di Il Quadrante s.r.l.

Il Quadrante s.r.l.  
corso Re Umberto 37 - 10128 Torino

Prima edizione: agosto 2021  
ISBN 978-88-6849-233-5

Giovanni Vota

# L'AZIENDA QUANTICA

*Come creare e gestire olisticamente  
un'impresa di successo*





## Introduzione

Namasté!

Dal 1900 al 1930 è avvenuta una rivoluzione nel pensiero scientifico che ha permesso la manifestazione di tutta la tecnologia elettronica e informatica del XX secolo, ma le cui conseguenze sono andate oltre lo stretto ambito della matematica e della fisica e hanno messo in discussione tutta la nostra comprensione della realtà: in breve, è nata la fisica quantistica.

A lungo si è cercato di relegarla al solo mondo subatomico, ma il cambiamento è stato talmente radicale e profondo che oggi non è più possibile ignorarne le conseguenze nella nostra vita. Nel libro *Spiritual Quantum Coaching* ho affrontato in dettaglio cosa sia la fisica quantistica e come questa crei un modo di pensare parallelo a quello che da sempre la spiritualità insegna<sup>1</sup>.

Ho affrontato tutto questo dal mio punto di vista: quello di un ingegnere, cioè di una persona avvezza a «far funzionare le cose», a creare prodotti e soluzioni in grado di semplificare la vita e con un proprio valore economico sul

<sup>1</sup> Giovanni Vota, *Spiritual Quantum Coaching. Il metodo scientifico per realizzare la tua vita*, Edizioni l'Età dell'Acquario, Torino 2017.

mercato. In base a questi principi, e al fine di verificare la validità del modello, ho creato la tecnica di coaching SQC (Spiritual Quantum Coaching), che si basa proprio sulla fisica quantistica e su ciò che ci è stato tramandato dalle tradizioni sciamaniche, dalla medicina tradizionale cinese, dai kahuna delle Hawaii, dal tantra. Tale tecnica si è dimostrata estremamente efficace nell'aiutare le persone a raggiungere rapidamente i propri obiettivi di vita, qualunque essi fossero, e può essere facilmente appresa da chiunque sia seriamente interessato per applicarla nella propria vita e per aiutare gli altri a stare meglio.

Ho iniziato a lavorare da giovanissimo in ambito accademico, nella ricerca scientifica, come direttore di aziende in Italia e negli Stati Uniti, come imprenditore, e a queste esperienze ho associato i miei personali interessi storici, filosofici, culturali, artistici, spirituali e nell'ambito dell'ipnosi, che mi hanno permesso di vivere esperienze importanti e molto intense, e di comprendere come sia possibile avere successo nel business e nella gestione delle persone. Oggi sono riuscito ad arrivare alla definizione di un modello, quello di cui tratterò in questo libro.

Ecco la domanda centrale: «È possibile oggi avviare un'attività imprenditoriale di successo? E cosa vuol dire "successo" oggi?».

Il ritorno economico è un concetto estremamente riduttivo, e anzi vedremo come il successo economico non sia l'origine ma l'effetto di altre azioni, e soprattutto di un modo di pensare. Sì, perché la fisica quantistica dimostra che la *realtà* è contemporaneamente materia, energia e informazione, laddove l'energia e l'informazione la fanno da padroni. Allora la differenza tra un'azienda *classica* e un'azienda *quantistica* parte proprio da questo: non mi occupo più della materia, ma di

energia e informazione, e questo cambiamento di mentalità, il vero «salto quantico» che possiamo oggi fare nella nostra vita e nel nostro business, è rivoluzionario.

Il libro si articola in tre parti: all'inizio scopriremo la storia di un'impresa di grande successo, la Sun Microsystems Italia che, forse inconsapevolmente, ha attuato questo cambiamento sulla base dei principi posti dai suoi stessi fondatori in California, *in primis* Scott McNealy, e portati avanti in Italia dal 1996 al 2006 dall'allora amministratore delegato Mauro Banchemo; nella seconda parte vedremo i principi di base della fisica quantistica che sono funzionali alla comprensione dell'azienda quantica; per finire, analizzeremo i principi spirituali ed energetici che rappresentano la chiave di lettura e di gestione dell'azienda quantica.

Business, fisica quantistica e antica spiritualità: ecco il nuovo, e forse sorprendente, cammino che ci aspetta.

Grazie!

*Giovanni Vota*  
*Love and Gratitude*





# L'AZIENDA QUANTICA



La storia di successo di una grande azienda innovativa:  
Sun Microsystems Italia

*Follia è fare sempre la stessa cosa e aspettarsi risultati diversi. Tutti sanno che una cosa è impossibile da realizzare, finché arriva uno sprovveduto che non lo sa e la inventa. Non puoi risolvere un problema con lo stesso tipo di pensiero che hai usato per crearlo.*

Albert Einstein

Namasté!

Vorrei raccontarvi una storia di successo aziendale che ho avuto la fortuna di vivere e a cui ho l'orgoglio di aver contribuito. È la storia di Sun Microsystems Italia, che dalla metà del 1996 al 2006 vide il suo fatturato crescere da meno di 50 milioni di dollari a 500 milioni di dollari, e i profitti in misura dieci volte maggiore. In quel momento il cambio euro-dollaro era in *range* 0.8-0.9, mentre oggi è 1.10-1.40; fosse stato quello di questi anni, la crescita sarebbe stata ancora maggiore.

Ebbe inizio nella metà del 1996, sia perché l'anno fiscale di Sun Microsystems cominciava dal 1° di luglio per finire il 30 giugno successivo, sia perché in quella data fu nomina-

to direttore generale, amministratore delegato e presidente Mauro Banchemo, che lasciò la società il 6 ottobre 2006.

Avevo conosciuto Banchemo nel 1988, dopo aver lasciato la carriera al Politecnico di Torino, dove ero professore Ordinario. Proprio al Politecnico, nel 1984, avevo creato i Laboratori di Informatica di Base (LAIB), i primi al mondo basati su personal computer, in cui nessuno credeva, e che divennero un successo mondiale. Abbandonata l'Università scelsi – tra le più di settanta proposte di lavoro ricevute – di andare in IBM presso la filiale Industria e Distribuzione di Torino. Era una delle due filiali IBM più grandi d'Italia – l'altra era quella di Roma, Pubblica Amministrazione – e Mauro Banchemo ne era il direttore. Ero il sistemista esperto di Personal Computer, Networking, Mini-Computer, Cyber Security.

Nel 1990 Banchemo, che era diventato direttore vendite grandi clienti IBM, mi mandò per sei mesi ad Austin, in Texas, per studiare un sistema operativo «strano» per IBM: lo Unix. Unix era la bandiera di Sun Microsystems, California – sebbene all'epoca ci fossero due Unix diversi – e il suo motto era *Open Systems for Open Minds*. Ma di Sun Microsystems, molto piccola, quasi nessuno allora parlava.

Lasciai IBM per un'idea particolare, per tanti versi troppo in anticipo nel 1991: pensavo che fosse giunto il momento di portare l'informatica negli oggetti e nella vita di tutti i giorni – bottiglie, abiti, serrature, case, automobili – e per questo mi lanciai in un'iniziativa imprenditoriale tecnicamente molto valida, progettando, realizzando e aiutando a vendere, assieme ad altri partner, le prime chiavi e casseforti elettroniche per alberghi, che furono poi acquistate da grandi gruppi mondiali. Finita quell'esperienza, dal 1994 mi occupai di sviluppare per un gruppo italiano con sede anche a Chicago i primi sistemi GPS per flotte di camion per il mercato statu-

nitense (allora non esistevano i GPS commerciali come oggi) e molti altri progetti innovativi nell'ambito del controllo del traffico sulle autostrade e del catering aereo.

Nel 1997 Mauro Banchemo mi convinse a raggiungerlo in Sun Microsystems Italia. Ciò che vorrei provare a descrivere è il fatto che, sebbene in quei dieci anni nessuno abbia mai parlato di fisica, tanto meno quantistica, e nessuno abbia mai pronunciato la parola *olismo*<sup>1</sup>, ci comportammo come una *azienda quantica*.

Personalmente ho iniziato a studiare seriamente l'argomento a partire dal 2005. Proverò ora a condensare e spiegare ciò che ho imparato in questi ultimi dieci anni, rileggendo la storia di Sun Microsystems Italia nei dieci anni precedenti alla luce di quanto adesso conosco.

Sun Microsystems nasce nel 1982 in California, nella Silicon Valley, da quattro soci: due ex-studenti di Stanford e due ex-studenti di Berkeley. Stabilito che la società dovesse chiamarsi University Network (UN) occorreva decidere se inserire il prefisso «S» (Stanford) o «B» (Berkeley). Dal momento che BUN («ciambella», ma anche «ubriaco») non era adeguato, fu scelto l'acronimo SUN.

Tra i quattro, Scott McNealy si distingueva per la capacità di realizzare le idee e tradurle in fatti, cioè prodotti, e venderli; a trent'anni diventò CEO di Sun Microsystems e la guidò da capo carismatico incontrastato per ventidue anni, fino all'aprile 2006.

Dalla fondazione e fino a metà degli anni '90, Sun Microsys-

<sup>1</sup> L'olismo (da *olòs*, «tutto», «intero», «totale») è una «teoria biologica generale secondo cui la totalità dell'organismo deve essere tenuta in conto in modo essenziale, intendendo che l'organismo è qualcosa di più della somma delle sue parti» (*Dizionario Enciclopedico Treccani*, 1970).

stems produsse solo workstation – allora considerati i «fratelli maggiori» dei personal computer – che funzionavano con il sistema operativo Unix. Lo Unix di Sun Microsystems, che per assonanza fu chiamato «Solaris», s'impose poco a poco come il migliore e fu reso alla fine anche Open Source: in sostanza, chiunque poteva usarlo e modificarlo gratuitamente in conformità con le licenze Open Source, come moltissimi altri grandi prodotti software di Sun Microsystems che hanno fatto la storia di Internet.

Da grande uomo di marketing, Scott McNealy usava dire di non avere grandi idee, ma di saper cogliere, saper spiegare e far fruttare le idee delle sue persone. Diceva di essere simile a un eccellente schermo televisivo in grado di proiettare in modo limpido e cristallino programmi preparati da altri. Naturalmente sapeva anche scegliere i «programmi» su cui investire. Il più straordinario fu il linguaggio di programmazione Java (dal nome con cui nella Marina americana s'identificava una tazza di caffè). Nacque per essere un linguaggio di programmazione per piccoli dispositivi elettronici come la televisione: nel 1992 Scott McNealy intuì le potenzialità che questa idea di James Gosling avrebbe potuto riservare all'allora nascente mondo di Internet, e il 23 maggio 1995 fu ufficialmente annunciata al mondo la scoperta del Sacro Graal dell'informatica, la possibilità cioè di scrivere un'applicazione con un linguaggio di programmazione che la rendesse indipendente dal sistema operativo e quindi dall'hardware su cui avrebbe girato: *Write Once and Run Everywhere* («Scrivilo una volta ed eseguilò ovunque»). Il sogno di sempre di tutti gli informatici.

Un'invenzione rivelata e regalata: sì, perché anche Java fu concesso a tutti gratis. Sun Microsystems si riservò solo il diritto della proprietà intellettuale per mantenerne la purezza.

Per anni, quando durante i convegni incontravamo colleghi di società concorrenti, siamo sempre stati presi in giro: «Ma come, avete in mano la più grande scoperta informatica e la concedete gratuitamente?».

Sì, *We Share* («Noi condividiamo») era uno dei motti di Sun Microsystems: la società era nata con i sistemi informativi «aperti» in contrapposizione a quelli «chiusi», e continuava con quello straordinario linguaggio. All'inizio usato per far muovere nella rete in modo buffo e incerto un pupazzetto (Duke), oggi Java è un linguaggio avanzato e sofisticato, tra i più usati in assoluto al mondo. Del resto, Internet era nel dna di Sun Microsystems, che nel 1986 legalizzò come *Registered Trade Mark* (marchio registrato) l'idea «The Network is the Computer» («La rete è il computer») di John Gage. Da qui Java (il linguaggio di Internet) e l'affiancamento alle tradizionali workstation di una linea nuova di server potentissimi (fine 1996): gli Enterprise 10000, nati dalla fusione delle tecnologie di Sun Microsystems con quelle della metà acquisita di Cray, una società di supercomputer. Quei server erano perfetti per sostenere il boom di Internet.

Java era gratuito, quei server e le loro successive evoluzioni no. Furono anni molto positivi. All'inizio del nuovo secolo, Sun Microsystems lanciò una campagna pubblicitaria con lo slogan *We Are the Dot in the Dot Com* («Noi siamo il punto nel punto com») per enfatizzare il successo nel mondo di .com.

Nel 2001, però, scoppiò la bolla delle .com al Nasdaq (il primo mercato borsistico elettronico, cioè costituito da una rete di computer) e la crescita di Sun Microsystems rallentò.

Dopo decenni in giro per il mondo, McNealy voleva dedicarsi alla famiglia e ai quattro figli piccoli, e nel 2006 lasciò il comando. La Sun Microsystems cominciò a cambiare e a declinare: il valore di un'azione, che aveva anche superato i

100\$, precipitò a 2\$. Intervenne ancora Scott McNealy e nel 2009 convinse Larry Ellison, «padrone» di Oracle, a comprare Sun Microsystems pagando 9.5\$ per azione. Tutto quello che era rimasto della grande Sun Microsystems diventò Oracle.

Ancora oggi, anche dopo l'annunciata acquisizione di EMC<sup>2</sup> da parte di Dell, quella di Sun Microsystems è la nona acquisizione più grande nel mondo dell'informatica.

È la storia di successo di Sun Microsystems Italia che voglio raccontare?

Comincio dalla coda: Mauro Banchemo – il nostro amministratore delegato – riuscì a bisticciare seriamente con il nuovo CEO e lasciò la società il 6 ottobre 2006. Un bel colpo di fortuna per lui, come ebbe a dirmi. Finiva di battersi per l'indipendenza e l'autonomia gestionale dei Paesi che il nuovo CEO voleva assolutamente eliminare e se ne andava in pensione con un'interessante liquidazione.

Da allora cambiò rapidamente tutto, e tanti altri se ne andarono. Io lasciai nel 2007 per dedicarmi completamente ai miei studi e alle mie ricerche.

Dal 1996 al 2006, Sun Microsystems Italia fu la società che nel mondo Sun Microsystems crebbe di più, portando alla Corporation i risultati finanziari migliori. Fu premiata più volte: succedeva durante i raduni mondiali che la Corporation organizzava – chiamati «Sunrise» – a cui partecipavano i venditori che avevano raggiunto gli obiettivi di vendita, più una quota di sistemisti e di altre funzioni non di vendita, in proporzione alla percentuale dei risultati.

I migliori risultati in assoluto Sun Microsystems Italia li realizzò nel 2005, ma nella Corporation non c'erano però più, come negli anni precedenti, i soldi per spostare in qualche parte del mondo migliaia di persone. Festeggiammo quel Sunrise in Italia, in Sardegna, a Baia Chia. Fu comunque me-



morabile. Ogni qualificato o invitato partecipava con il proprio *relevant other*.

Sì, perché uno degli impegni di Sun Microsystems verso i propri dipendenti era il seguente: *We will provide all employees with a rewarding, challenging, work environment, including the opportunity for professional development, without regard to race, gender, religion, creed, color, age, national origin or sexual orientation* («Daremo a tutti i dipendenti un ambiente di lavoro gratificante e stimolante, compresa l'opportunità di crescita professionale, senza distinzione di razza, sesso, religione, credo, colore, età, origine nazionale o orientamento sessuale»).

Era scritto in un documento di sedici paginette distribuito da McNealy nell'aprile del 1997 in occasione di una riunione con i circa cento suoi *Vice President*, i responsabili dei prodotti, in grande maggioranza con base nella Silicon Valley, gli apici delle funzioni *Corporate – Financial, Human Resource, Legal* – e i responsabili dei vari Paesi.

Il documento si intitolava *The Power of Sun. Purpose: the Fundamental Reason Sun Exists Beyond Making Money*, cioè: «Il Potere di Sun. Scopo: la ragione fondamentale per cui esiste Sun, al di là del fare soldi».

Mauro Banchemo s'innamorò di quelle paginette e, tornato in Italia, le fece riprodurre e distribuire a tutti in Sun Italia e chiese al direttore del personale di consegnarle ai nuovi assunti il primo giorno di lavoro. Le copie date a quel centinaio di *Vice President* quel giorno del 1997 a Palo Alto, in California, sparirono invece rapidamente, come ci disse diversi anni dopo il numero uno *Corporate* del personale in visita in Italia, stupito di trovarle da noi a disposizione di tutti.

Banchemo mi disse di conservare ancora la copia originale autografata da Scott McNealy quando il 25 aprile 2006 annunciò il suo ritiro: lì c'era tutta l'anima di Sun.

A pagina 2 di *The Power of Sun* si legge:

Sun è *network computing*. La visione di Sun è per un futuro informatico in rete guidato dai bisogni e dalle scelte dei clienti. Si tratta di una visione in cui ogni uomo, donna e bambino ha accesso alla saggezza planetaria collettiva che risiede nella rete. [...] Il nostro ruolo è quello di sfruttare al massimo l'opportunità, fornendo prodotti aperti, accessibili e utili per aiutare il maggior numero di persone possibile a condividere la potenza della rete in tutto il mondo.

Mauro Banchemo arrivò in Sun Italia da Parigi, dove l'IBM all'epoca aveva il quartier generale europeo, e fu il primo italiano a guidarla. Era entrato in IBM, suo primo lavoro, venticinque anni prima. Era molto grato a quella società, come mi disse più volte, per tutto quello che aveva imparato, per le opportunità che gli aveva offerto (non fece mai lo stesso lavoro per più di due anni) e per i riconoscimenti avuti. Una sola cosa non gli piaceva: gli stretti limiti imposti da una burocrazia dominante, che tutto correttamente controllava e misurava, ma che per converso era anche vincolante e frenante.

Nei colloqui in California per decidere se accettare l'incarico in Sun, mi disse di aver chiesto che gli venissero dati, ovviamente, obiettivi stringenti di business e bilancio, ma con una ragionevole autonomia di inventare e innovare. Inventare che cosa? I prodotti venivano ideati e fatti in California! Chiese la libertà di decidere come venderli, come organizzarsi per raggiungere gli obiettivi, come motivare le persone. Il tutto nel rispetto assoluto dell'etica.

Gli dissero: «Sì, certo!».

Sun Italia era piccola e poco conosciuta. Pochi clienti, praticamente solo uno medio-grande abituato a comprare di-