

America Now - Bill Rancic

2026-08-28 09:00:44 di Jacopo Iasiello

URL:<https://forbes.it/2026/08/28/america-now-bill-rancic/>

La maggior parte delle persone pensa che il successo nasca da un'idea brillante, dal capitale o dall'essere nel posto giusto al momento giusto. Eppure, osservando da vicino chi ha costruito aziende capaci di durare nel tempo, emerge una realtà diversa: prima di ogni impresa esiste un modo di pensare. In questa intervista per **Forbes Italia** realizzata da **Jacopo Iasiello**, **Bill Rancic**, imprenditore, investitore e primo vincitore di *The Apprentice*, ha raccontato cosa si nasconde dietro il successo televisivo, i ristoranti, gli investimenti immobiliari e le nuove iniziative imprenditoriali: una filosofia sorprendentemente semplice. Una filosofia che non nasce davanti alle telecamere, ma molti anni prima. Tutto inizia con una domanda. «*Why not me?*» Una domanda che, ancora oggi, continua a guidare ogni sua decisione.

LE 4 DOMANDE CHE SBLOCCANO IMPERI

Dal successo in The Apprentice alla costruzione delle tue aziende: qual è stata la decisione che ha cambiato radicalmente la tua traiettoria? **Bill Rancic:** «La svolta è arrivata quando ho smesso di pensare che il successo fosse riservato agli altri. Guardando imprenditori di successo mi sono chiesto: 'Perché non io?'. Da lì è nata la mia prima azienda. Fallire era un'opzione, non provarci no.» **Quali sono i passaggi più replicabili che un giovane imprenditore dovrebbe seguire per costruire un business da zero?** **Bill Rancic:** «Il passo più difficile è iniziare. Gli imprenditori trovano le soluzioni mentre sono già in movimento. Se aspetti il momento perfetto, non partirai mai.» **Quale canale di marketing ha generato il maggiore impatto e come dovrebbe essere utilizzato oggi?** **Bill Rancic:** «Oggi il marketing migliore è dare valore prima di vendere. Se aiuti davvero le persone, la fiducia arriva naturalmente. E la fiducia vende più di qualsiasi pubblicità.» **Qual è il modello più efficace per trasformare un'idea in un'impresa di successo?** **Bill Rancic:** «Le aziende non crescono grazie ai modelli, ma grazie alle persone. Il tuo compito è trovare i migliori talenti e metterli nelle condizioni di vincere insieme.»

LE 4 DOMANDE CHE CREANO IL FUTURO

Guardando ai prossimi 5-10 anni, quali settori offriranno le maggiori opportunità per imprenditori e investitori? **Bill Rancic:** «I data center saranno tra i settori più strategici. L'intelligenza artificiale richiederà sempre più infrastrutture, energia e acqua. Chi saprà anticipare questa domanda avrà enormi opportunità.» **In un mondo dove marketing e distribuzione stanno cambiando rapidamente, quale sarà il vero vantaggio competitivo: personal branding, community o nuove tecnologie?** **Bill Rancic:** «L'autenticità. Le persone sono sempre più intelligenti e riconoscono subito chi cerca solo di vendere. Essere trasparenti e costruire fiducia sarà il vero vantaggio competitivo.» **Se dovessi lanciare oggi una nuova azienda da zero, in quale settore entreresti e con quale strategia?** **Bill Rancic:** «Sceglierei un settore che mi appassiona davvero. Il mercato cambia continuamente, ma la passione ti dà l'energia per continuare quando arrivano le difficoltà. Le opportunità sono ovunque per chi è disposto a coglierle.» **Come immagini evolveranno i modelli di distribuzione e quale sarà la chiave per creare i prossimi grandi business?** **Bill Rancic:** «L'innovazione nasce collegando mondi diversi. Ho visto trasformare uffici vuoti in aziende agricole verticali: una sola idea ha risolto più problemi contemporaneamente. È questo il modo in cui nasceranno i prossimi grandi business.»

L'ARCHITETTURA DELLA RICCHEZZA

Su quali investimenti stai puntando oggi per costruire ricchezza nel lungo periodo? Bill Rancic: *«Real estate, aziende solide e private equity. Investo solo in ciò che conosco e comprendo davvero.»* **Qual è il tuo approccio all'utilizzo della leva finanziaria? Bill Rancic:** *«La uso con molta prudenza. Preferisco crescere lentamente piuttosto che mettere a rischio tutto per crescere più velocemente.»*

THE NEXT SIGNAL | I segnali nascosti emersi dall'intervista

- Il successo inizia quando smetti di chiederti "**Perché loro?**" e inizi a chiederti "**Perché non io?**"
- Il talento conta meno della disponibilità a provarci.
- Le migliori aziende nascono risolvendo un problema reale, non inseguendo un'idea.
- L'empatia è uno degli strumenti più potenti per creare business di valore.
- Dai valore prima di chiedere una vendita: la fiducia è il miglior marketing.
- L'autenticità sarà il più grande vantaggio competitivo dell'era digitale.
- Un imprenditore non deve fare tutto: deve costruire il miglior team possibile.
- La crescita arriva quando continui a imparare anche dopo aver raggiunto il successo.
- Le opportunità del futuro nasceranno dall'unione di settori diversi, non solo dall'innovazione tecnologica.
- Investi solo in ciò che comprendi davvero.
- La ricchezza duratura si costruisce proteggendo il capitale prima ancora di moltiplicarlo.
- La paura blocca più imprese del fallimento.
- Le persone giuste valgono più di qualsiasi modello di business.
- **I grandi imperi non vengono costruiti da chi aspetta il momento perfetto, ma da chi decide di iniziare.**

Il Milano Forum – America Now, in programma il 29 e 30 gennaio 2027 a Milano, riunirà imprenditori, investitori, startup e leader internazionali con l'obiettivo di creare connessioni di valore e generare nuove opportunità di business. Il programma continua ad arricchirsi con il coinvolgimento di autorevoli protagonisti dell'ecosistema internazionale dell'innovazione.