

I CONSIGLI DELLA CAMERA DI COMMERCIO PRIMA DI INIZIARE OCCORRE UN PROGETTO COMPLETO

## «Ecco come si fa un business plan vincente»

**M**OLTO SPESSO una nuova impresa muore prima di raggiungere l'anno di vita: le cause sono da ricercarsi nella gestione piuttosto approssimativa della fase iniziale e nell'errata valutazione delle variabili del mercato. La realizzazione di una nuova impresa non può essere fatta navigando a vista; è necessario disporre di una precisa rotta e di una bussola che aiuti l'aspirante imprenditore a percorrerla nel migliore dei modi. Questo l'avvertimento della Camera di Commercio, che mette in guardia quanti decidono di realizzare un loro business, dando vita a propria azienda. Quello che si deve fare è un o «progetto di impresa» (il «business plan») che, se ben fatto: consente di verificare la reale fattibilità dell'iniziativa sotto il profilo tecnico, commerciale, economico, finanziario; costituisce una «guida operativa» per i primi periodi di gestione; rappresenta un «biglietto da visita» insosti-

**GLI OBIETTIVI**  
**Consente di verificare la reale fattibilità dell'iniziativa sotto tutti i profili**

tuibile per qualsiasi contatto con i potenziali finanziatori. Ma soprattutto, il progetto d'impresa dà risposta a due domande di fondo: conviene dar vita all'impresa? E, se la risposta è affermativa, qual è il modo migliore per realizzarla? La credibilità dell'aspirante imprenditore è estremamente importante: perciò il progetto d'impresa deve fornire, nella sua prima parte, un profilo significativo del titolare. Vanno messe in evidenza le qualità personali che possono costituire veri e propri «assi nella manica» per il successo dell'idea d'impresa: capacità tecniche, doti organizzative, ecc... Presentarsi non basta, occorre anche offrire un quadro chiaro e convincente di quello che si vuol fare e di come si intende farlo. Ma il business plan deve consentire di verificare anche la fattibilità del progetto sotto i diversi profili evidenziando l'esistenza di reali prospettive di successo. Qui occorre prendere in esame, sulla

base dell'analisi di mercato, fattori come prodotto (o servizio), prezzo, comunicazione e distribuzione; l'azienda (attrezzature, locali, personale...); l'organizzazione del processo produttivo, della struttura commerciale ed amministrativo-gestionale, e così via. A questo punto bisogna porsi un problema non da poco: i soldi per partire. Qualunque progetto imprenditoriale, anche il meglio congegnato, non vale nulla se mancano i mezzi finanziari per realizzarlo. Come è noto il problema del reperimento delle fonti finanziarie è uno dei più importanti, se non il più critico, sia nella fase di nascita che in quella di consolidamento delle imprese. Per prima cosa si dovrà stimare con ragionevole approssimazione di quanti soldi si avrà bisogno. Una volta stabilita l'entità delle risorse necessarie, ci si dovrà mettere alla ricerca delle fonti di finanziamento più appropriate. Si potrà chiedere un prestito alla banca e chiedere contributi o agevolazioni disponibili come quelli, ad esempio, messi in campo dalla Camera di Commercio.

CAMERA DI COMMERCIO

# Bando per talenti del business

## *L'obiettivo è creare un vivaio «protetto» per imprenditori*

**D**ARE LA CACCIA ai “nuovi talenti” del business, premiare le idee migliori, garantire agli aspiranti imprenditori il sostegno tecnico, formativo e finanziario per mettersi in affari. E' questa l'idea-guida del bando di concorso promosso dalla Camera di Commercio di Ferrara in collaborazione con le associazioni di categoria. L'iniziativa, rivolta a tutti i settori dell'economia ferrarese, fa parte di un più ampio progetto di sostegno all'imprenditorialità che prevede un “pacchetto” di azioni voluto dalla giunta camerale nel campo della formazione, del credito, della innovazione e della internazionalizzazione. Non mancherà, inoltre, un lavoro di analisi e di sperimentazione per attività di spin-off, così come l'attivazione di punti di assistenza distribuiti sul territorio per ottenere informazioni e test di auto-valutazione, accessibili comunque anche via internet.

**I PROGETTI MIGLIORI**, selezionati da un'apposita commissione, riceveranno dalla Camera di Commercio un contributo a fondo perduto, che sarà però solo l'inizio di un percorso “assistito” che, con il supporto delle associazioni di categoria, aiuterà i neo-imprenditori a crescere e a realizzare i loro progetti. Creare un vivaio insomma, una sorta di ambiente protetto, dove giovani e meno giovani con il pallino

del business possano coltivare le loro idee e metterle in pratica, utilizzando gli strumenti che pubblico e privato mettono a disposizione.

«**I DATI** del nostro Osservatorio dell'economia — ha dichiarato Carlo Alberto Roncarati, presidente della Camera di Commercio — dicono che nel 2009 le imprese ferraresi che hanno chiuso un anno dopo avere aperto sono state ben 772. Il dato peggiore degli ultimi 7 anni. Sicuramente la crisi mondiale in corso ha favorito queste cessazioni. Ma non è possibile ignorare il fatto che ci sono anche altre cause che determinano la chiusura di un'impresa prima che essa possa esprimere tutte le sue potenzialità e prima che l'imprenditore abbia potuto trarre vantaggi dalla sua attività di business.

**UNA DELLE PRINCIPALI** cause di morte prematura delle imprese — ha proseguito Roncarati — è la eccessiva improvvisazione dell'imprenditore o dell'aspirante imprenditore, che ha bruciato troppo in fretta le sue tappe, oppure si è fidato unicamente del suo “fiuto” imprenditoriale senza considerare gli aspetti più complessi del suo business.

**RACCOGLIERE** tutte le informazioni necessarie per valutare l'idea di impresa che si ha in mente, non è mai tempo perso, consente anzi di ridurre drasticamente il rischio di un fallimento». Saranno, in particolare, cofinanziate dalla Camera di Commercio le spese sostenute per: parcelle notarili e costi relativi alla costituzione d'impresa;

redazione del progetto d'impresa (business plan); consulenza gestionale nelle aree del marketing, della logistica, della produzione, del personale, dell'organizzazione, dei sistemi informativi, economico-finanziaria e della contrattualistica; ricerche relative all'analisi di settore e ai potenziali segmenti di mercato; sviluppo di software gestionali; piano di comunicazione (progettazione del logo, progettazione immagine coordinata, progettazione e realizzazione di un sito internet, registrazione del dominio, progettazione piano di lancio dell'attività).

I bandi e i moduli per la presentazione delle domande sono scaricabili dal sito camerale [www.fe.camcom.it](http://www.fe.camcom.it).

Informazioni agli uffici della Camera di Commercio (tel. 0532/783.820-821) o a quelli delle associazioni di categoria.

**NEL 2009**  
**Sono state 772**  
**le aziende che**  
**hanno chiuso**  
**dopo un solo anno**



## RONCARATI «Servono servizi e infrastrutture per crescere»

L'INDAGINE della Camera di Commercio parla chiaro: a Ferrara il percorso da una idea di impresa alla realizzazione non è semplice. Difficoltà burocratiche, oneri fiscali, problemi di mercato, carenze di finanziamenti, insufficienza delle fonti di informazione rendono difficile concretizzare i progetti e rischiano anche di logorare le originali motivazioni che avevano portato gli aspiranti imprenditori ad avviare l'attività. Non a caso, nella nostra provincia, la mortalità delle imprese nel primo anno di vita continua ad essere elevata. «In particolare - fanno sapere dall'Ente di Largo Castello - le difficoltà dei processi di natalità rischiano seriamente di penalizzare i soggetti più deboli, come, ad esempio, le imprese formate da persone giovani con minore esperienza e quelle formate da donne alle prese anche con responsabilità familiari». Ciò nonostante, a Ferrara le nuove imprese rappresentano circa il 60% delle iscrizioni che ogni anno si registrano in Camera di Commercio. Il restante 40% riguarda essenzialmente filiazioni da imprese già esistenti, subentri o ristrutturazioni aziendali. Si tratta di numeri rilevanti anche per il potenziale impatto occupazionale. L'indagine della Camera di Commercio evidenzia che ogni nuova impre-

sa crea in media 1,37 posti di lavoro al primo anno, con un'ulteriore crescita del 12% entro il secondo anno. L'analisi dei dati abbozza un profilo del "fondatore d'impresa": ha mediamente 35 anni (il 38,6% ha da 25 a 35 anni ed il 29,6% da 35 a 49, il 18,1% fino a 25 anni e il 13,7% oltre 50) ed è prevalentemente di sesso maschile (oltre il 75% del totale). Il settore di appartenenza è però molto importante, tanto da rendere, in alcuni casi, il profilo standard un'immagine inadeguata. I servizi alle persone, ad esempio, vedono la maggiore concentrazione di neo-imprenditori giovani in prevalenza donne: l'età media si abbassa (il 22,6% ha meno di 25 anni) e la quota di donne sul totale è pari al 51,9%. Le esperienze imprenditoriali animate da donne si concentrano maggiormente - oltre che nei servizi alle persone - nelle attività legate al turismo (32,9%) e alla sanità (41,9%). I neo-imprenditori prediligono fondare una propria attività ex novo piuttosto che acquisire una impresa esistente. L'indagine della Camera di Commercio svolge anche un rapido esame del fenomeno della mortalità delle imprese entro il primo anno di vita, con riferimento al complesso delle nuove iscrizioni. Ebbene, le maggiori difficoltà che le imprese ferraresi si trovano ad affrontare nella loro lotta per la sopravvivenza sono burocrazia (come segnala il 39,8% dei neo-imprenditori) e costo del lavoro (32,7%). Le nuove imprese non chiedono tanto finanziamenti pubblici, quanto piuttosto infrastrutture e servizi reali come quelli dell'accesso al credito, della formazione, del reperimento di personale specializzato.