

Dir. Resp.: Mario Calabresi

OCCUPAZIONE

Mettersi in proprio: come si fa il progetto

A PAGINA 18

Un popolo di neo-imprenditori

Iscrizioni, cessazioni, saldo e tasso di crescita delle imprese per anno nel periodo 2007-2014

TOTALE IMPRESE - Valori assoluti, tutti i settori	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo	Tasso di crescita
2007	436.025	390.209	45.816	0,75%
2008	410.666	374.262	36.404	0,59%
2009	385.512	368.127	17.385	0,28%
2010	410.736	338.206	72.530	1,19%
2011	391.310	341.081	50.229	0,82%
2012	383.883	364.972	18.911	0,31%
2013	384.483	371.802	12.681	0,21%
2014	370.979	340.261	30.718	0,51%

Fonte: Unioncamere-InfoCamera, MovImprese

Nati-mortalità delle imprese registrate per forma giuridica - Anno 2014

Valori assoluti e percentuali	Iscrizioni	Cessazioni	Saldi	Stock al 31.12.'14
Società di capitali	92.376	44.868	47.508	1.487.014
Società di persone	30.810	41.451	-10.641	1.087.796
Imprese individuali	235.985	247.021	-11.036	3.258.961
Altre forme	11.808	6.921	4.887	207.416
TOTALE	370.979	340.261	30.718	6.041.187

centimetri - LA STAMPA

Riparte in Italia la voglia d'impresa Business plan vincenti in 10 mosse

Nel 2014 saldo positivo di 30mila attività: ma da dove si comincia?

Riprende la marcia della nascita di nuove imprese che, secondo l'ultimo censimento di Unioncamere, rivela un saldo positivo tra entrate e uscite di 30mila imprese, il doppio rispetto all'anno prima; e registra inoltre una fortissima frenata delle cessazioni (340.261 le imprese che hanno chiuso i battenti nel 2014, 31.541 unità in meno rispetto a 12 mesi fa). Sono i due dati migliori dal 2010 e segnalano una probabile inversione di tendenza, con una crescita di nuove imprese e di start up innovative.

Ma che cosa significa concretamente mettersi in proprio? E' la prima domanda che un aspirante imprenditore deve porsi, per verificare la reale propensione se non la vocazione a un lavoro indipendente, sapendo che impresa e lavoro autonomo non sono la stessa cosa: l'impresa è un'organizzazione complessa, il lavoro autonomo è per professionisti e fornitori di opere o di servizi. La seconda domanda da porsi è: ho davvero la stoffa dell'imprenditore? Imprenditori non si nasce ma si diventa: ci vogliono forti motivazioni di partenza e delle doti e delle competenze umane, personali, oltre che professionali.

La terza domanda è: quanto

è fondata la mia idea d'impresa? Non bisogna innamorarsi troppo infatti dei propri sogni e delle proprie idee, ma è necessario verificarne la coerenza con l'esistenza di una vera domanda da parte dei consumatori: una nuova business idea deve fare i conti con dei bisogni concreti insoddisfatti, che aspettano che qualcuno li possa soddisfare. A questo punto, ed è la quarta domanda, è necessario approfondire il contesto di mercato attuale dell'iniziativa che si vuole lanciare e lo scenario prossimo venturo: fare l'analisi della concorrenza e analizzare la presenza di fornitori. La quinta mossa è la verifica dell'idea, attraverso un'analisi spietata dei punti di forza e di debolezza. In buona sostanza, si tratta di misurare il rischio d'impresa che si sta correndo, passando in rassegna tutte le tappe necessarie e gli interlocutori: il personale, gli aspetti finanziari, le attrezzature, l'organizzazione aziendale.

Un passaggio supplementare, ed è la sesta mossa, è quella di analizzare in dettaglio i punti focali della propria iniziativa: quali prodotti e servizi intendendo offrire e quali sono i vantaggi competitivi che ho rispetto agli altri. Al settimo

punto vi è poi la precisazione delle scelte di marketing e le analisi di mercato secondo le quattro P (Product, ovvero prodotto-servizio; Price, il prezzo; Promotion, promozione e comunicazione; e Place, la localizzazione, il posto). L'ottava mossa è quella della scelta tra un binomio ormai classico: make or buy, produco in proprio il mio prodotto oppure compero da terzi e da fornitori? Il nono comandamento ha a che fare con l'organizzazione della nuova impresa (macchine, persone, tecnologie).

Infine al decimo, tra i più importanti di tutti, vi è la redazione del piano d'impresa, il cosiddetto business plan, che permette la verifica di fattibilità della nuova iniziativa e di presentarsi con qualche possibilità di essere ascoltati da potenziali finanziatori. Altri passaggi sono la scelta della forma giuridica (srl o spa?) e gli adempimenti burocratici necessari per la fondazione dell'impresa, con i loro costi. Per saperne di più si può consultare il sito www.filo.unioncamere.it, che contiene la guida "Mettersi in proprio" e i suggerimenti per stilare il proprio business plan. [W. P.]