

L'impresa

Cos'è l'impresa
L'impresa ed i suoi contesti
L'imprenditore
Gli obiettivi dell'impresa
Avviare un'impresa: il business plan
I meccanismi di supporto all'avviamento di imprese

Impresa e azienda

- Impresa = attività economica esercitata professionalmente e organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi.
- Azienda = il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa
(Art. 2555 Codice Civile)

Impresa e contesti ambientali

- Impresa e contesto economico
- Impresa e contesto legislativo
- Impresa e contesto finanziario
- Impresa e contesto sociale

Impresa e contesto economico

- Ciclo economico
- Trend di sviluppo
- Localizzazione
- Numero e tipologie di imprese esistenti

Impresa e contesto legislativo

- Leggi per favorire l'innovazione
- Leggi per l'imprenditorialità giovanile
- Incentivi agli investimenti
- Politica fiscale

Impresa e contesto finanziario

- Finanza tradizionale
- Venture capital
- Mercato azionario
- Nuovi mercati azionari per le PMI

Impresa e contesto sociale

- Atteggiamento generale verso l'impresa
- Cultura imprenditoriale
- Valore sociale dell'impresa

L'impresa nel contesto italiano

- Cultura imprenditoriale diffusa
- Piccola e media impresa
- *Governance* familiare
- Prevalenza di un modello finanziario tradizionale
- Problema dell'innovazione

Numero imprese manifatturiere per classe dimensionale (Italia 1996-2001)

Addetti	2001	1996	var.%	% totale
Da 1 a 19	529.853	516.770	-2,5	93,21%
Da 20 a 49	27.285	26.380	-3,3	4,80%
Da 50 a 249	9.889	10.504	6,2	1,74%
250 e oltre	1.447	1.480	2,3	0,25%
Totale	568.474	555.134		

I problemi della piccola impresa

Le piccole dimensioni di impresa producono:

- minore produttività per addetto
- minore retribuzione per addetto
- minori investimenti fissi per addetto
- minori investimenti in formazione del proprio "capitale umano"
- minori spese in ricerca
- minori investimenti in rete distributiva e assistenza al cliente

I problemi della piccola impresa 2

Le piccole dimensioni di impresa producono:

- minor capacità di affermare e coltivare marchi noti sul mercato
- minor numero di mercati esteri serviti
- minor disponibilità di risorse umane e organizzative per intraprendere investimenti diretti all'estero.
- maggiore dipendenza dal credito bancario a breve con garanzie patrimoniali del titolare ed elevati costi d'interesse.

Perché le imprese non crescono?

- Le imprese familiari rinunciano alla crescita con apporto di capitale di rischio esterno alla famiglia.
- Le imprese scommettono troppo poco su ricerca e innovazione originale. Preferiscono fare molta innovazione incrementale sul processo e sui prodotti, piuttosto che puntare alle frontiere dell'innovazione.
- Scarsa proiezione internazionale (internazionalizzazione) Esportano ma non investono all'estero.

I settori su cui operano le imprese

Le imprese italiane sono specializzate in settori :

- a crescita media o lenta della domanda mondiale,
- con forte differenziazione dei prodotti,
- con basse economie di scala
- con relativamente basso impiego di manodopera ad alto grado di istruzione

L'imprenditore

- Imprenditore è colui che “esercita professionalmente un'attività economica al fine della produzione e/o scambio di beni e servizi”.

(Art. 2082 Codice Civile)

Caratteristiche dell'imprenditore

- Indipendenza
- Orientamento a creare
- Immaginazione e creatività
- Sensibilità all'innovazione
- Leadership
- Fiducia in sé
- Capacità di assunzione del rischio
- Senso di responsabilità
- Capacità di valutazione
- Saper affrontare eventi negativi

Percorsi imprenditoriali

- Successione
- Spin-off manageriale
- Start up

Obiettivi dell'impresa

- Sopravvivenza
- Profitto
- Crescita
- Leadership
-

Gli stakeholders

- Gli azionisti (*shareholders*)
- I lavoratori dipendenti
- I fornitori
- I finanziatori
- I consumatori
- Lo Stato e la Pubblica Amministrazione

Il ciclo di vita dell'impresa

- Avvio
- Sviluppo
- Espansione
- Maturità
- Declino

Il business plan

- Il business plan è un documento di pianificazione dell'idea imprenditoriale che consente una valutazione di fattibilità.
- Deve contenere obiettivi e strategie, analisi del mercato e del proprio prodotto, punti di forza e vantaggio competitivo, tempi e risorse necessarie, struttura fisica e organizzativa, obiettivi economici.

Scopi del business plan

- Verificare la fattibilità del progetto.
- Ottenere supporti e agevolazioni finanziarie
- Prevedere strategie e documentarle
- Monitorare l'attività
- L'utilità del business plan non si esaurisce con l'avvio dell'impresa.

Destinatari del business plan

- L'imprenditore e i soci
- I potenziali finanziatori
- I potenziali clienti e fornitori

Struttura del business plan

- L'idea imprenditoriale
- Il mercato e la concorrenza
- Le risorse
- La previsione economico-finanziaria
- Il finanziamento

L'idea imprenditoriale

- E' un'intuizione che deve essere confermata e validata con accurate analisi.
- La stesura del business plan è un'analisi di laboratorio che precede l'applicazione pratica.

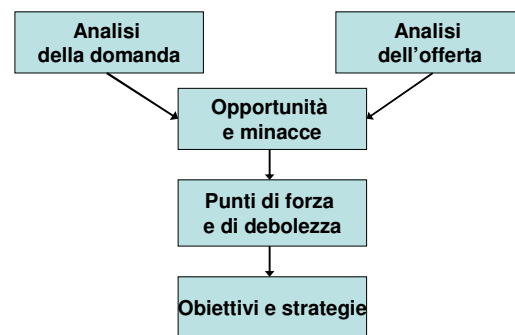
Il Business

- Scenario e sostenibilità del business
- Stadio del ciclo di vita del settore
- Prodotti/servizi e relativi benefici
- Motivazioni del consumatore
- Valore percepito

L'ambiente

- Analisi di scenario
 - Fattori politici e legislativi, economici, sociali , tecnologici
- Analisi di mercato
 - Opportunità e rischi, punti di forza e di debolezza, posizionamento

Il mercato e la concorrenza



Le risorse

- Competenze
- Organizzazione
- Risorse materiali
- Logistica

La previsione economico-finanziaria

- Analisi economica (profitti e perdite)
- Analisi patrimoniale
- Previsione dei flussi di cassa
- Analisi del punto di pareggio (break-even)

Il finanziamento

- Analisi delle opportunità di finanziamento
- I soggetti (chi e come finanzia)
- I vincoli finanziari
- I vincoli strategici
- I vincoli manageriali

Gli incubatori d'impresa



L'incubatore di Padova

Start Cube

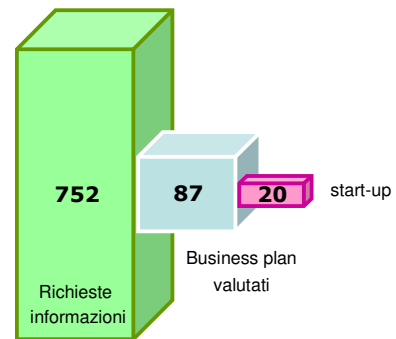


Incubatore Universitario d'Impresa
Via della Croce Rossa, 112
35129 PADOVA

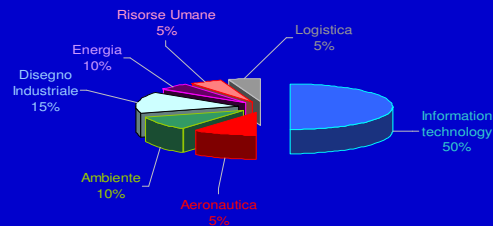
Tel. 049-8697501 Fax. 049-8697511
Il personale di segreteria risponde dal lunedì al venerdì dalle ore 9 alle 13
e-mail: segreteria@startcube.it

www.startcube.it

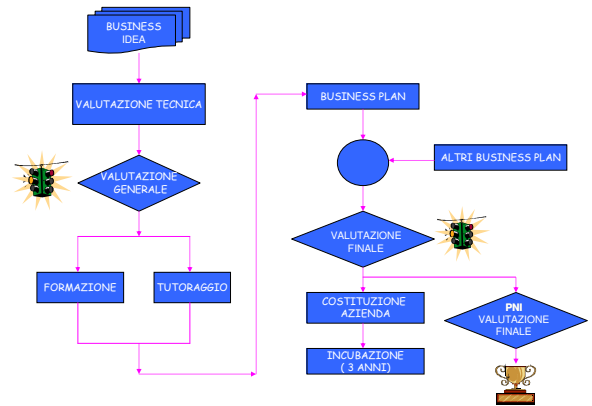
Acceleratore Politecnico Milano attività (Giugno 2000 – Dicembre 2003)



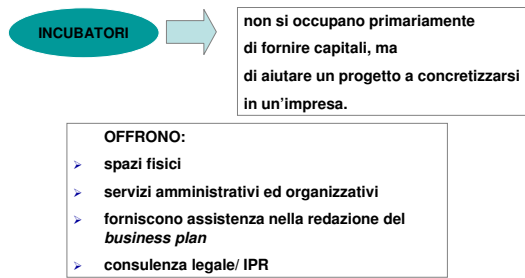
settori di attività delle start up



Flusso I3P Torino



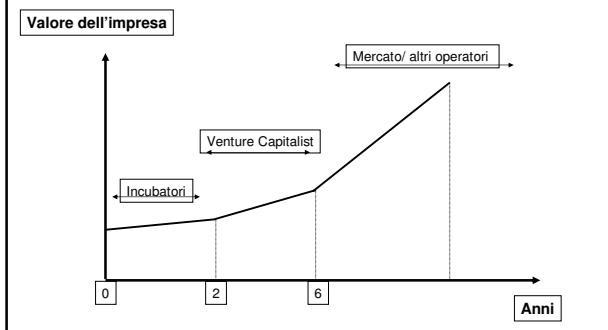
Ruolo degli incubatori per la creazione di impresa



Diverse forme di finanziamento

- **seed financing:** investimento nella fase di sperimentazione dell'idea innovativa, quando è ancora da dimostrare la validità tecnica del prodotto/servizio;
- **start up financing:** investimento finalizzato all'avvio dell'attività, quando non si conosce ancora la validità commerciale del prodotto/servizio, ma esiste già almeno un prototipo;
- **early stage financing:** investimento in tutte le prime fasi di vita dell'impresa (*seed, start up*);

Mezzi finanziari e valore dell'impresa



Tempo e costi per l'avvio di una nuova impresa (2001-02)

Paesi	Durata (giorni lavorativi)		Costo minimo (euro)
	Durata minima	Durata tipica o massima	
Austria	1	4	0
Belgio	2	10	70
Danimarca	-	7	0
Finlandia	10	25	60
Francia	3	12	60
Germania	1	0	20
Grecia	2	4-8	760
Irlanda	1	5	40
Italia¹	-	50	500
Lussemburgo	7	20	160
Olanda	1	5	58
Portogallo	6	16	10
Regno Unito	1	2	0
Spagna	2	24	0
Svezia	6	18	95

Le business plan competition

- MIT 50K
- Start Cup
- www.startcupveneto.it