

---

**Progetto realizzato dal Centro Studi Confapi Padova**  
**“FABBRICA PADOVA”**

**Relazione di chiusura**  
**AZIONE 1 - GIOVANI E START-UP**

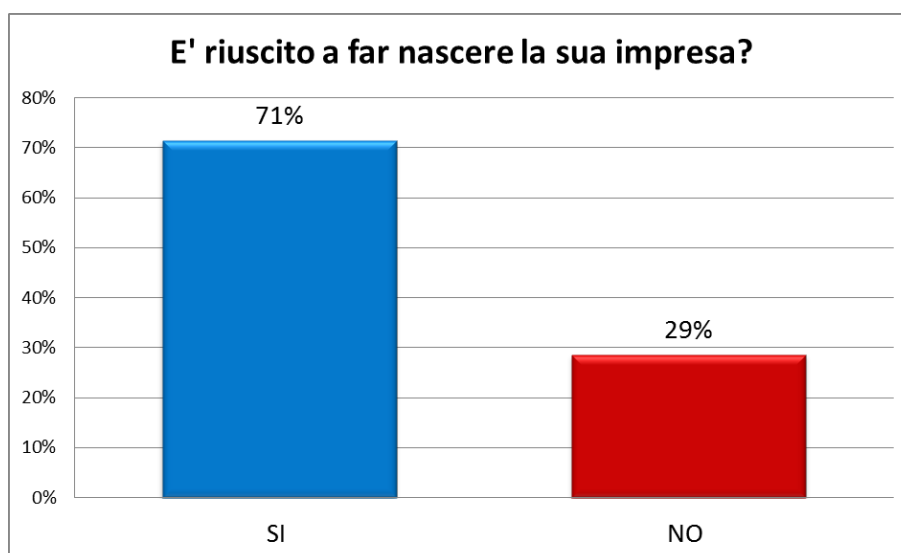
Proseguendo il filo conduttore avviato da Confapi Padova con il contributo della Camera di Commercio di Padova dal 2007 a oggi, nel mese di marzo 2013 è ripartito il progetto del Centro Studi di Confapi, denominato **“Fabbrica Padova”**, per il monitoraggio e la valorizzazione della Pmi manifatturiera padovana e, più in generale, dell’economia del territorio provinciale, con particolare riguardo al settore della subfornitura e con specifici focus tematici su: innovazione e ricerca, banca e finanza, nuovi modelli di business promotion (Italia ed export), giovani e start up, imprenditoria straniera e integrazione, e sviluppo dell’imprenditoria femminile.

Ciascuna indagine si inserisce dunque all’interno del progetto Fabbrica Padova, che si prefigge di identificare, studiare e monitorare i modelli di business presenti nel settore. L’iniziativa è promossa e gestita da Confapi Padova, con il contributo economico della Camera di Commercio.

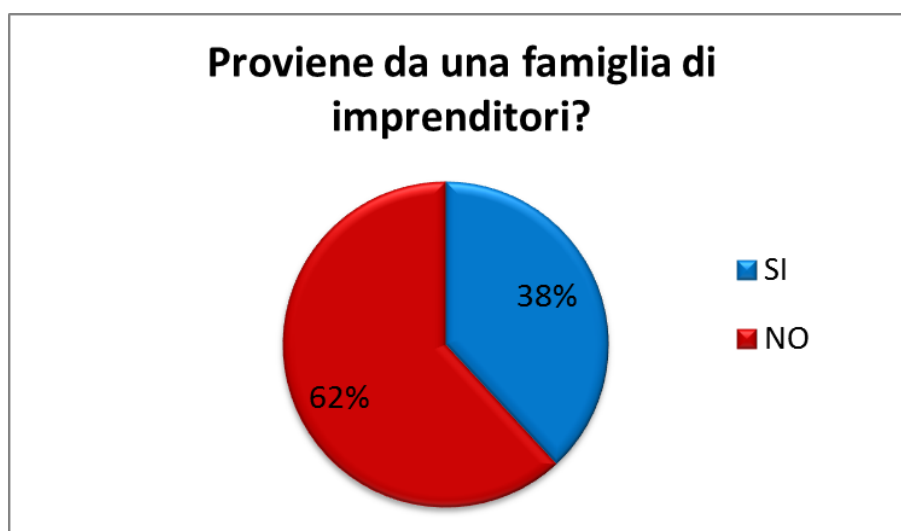
Fabbrica Padova è la naturale prosecuzione del percorso pluriennale di mappatura delle attività economiche della provincia svolto dal Centro Studi di Confapi. Attraverso le attività di ricerca e analisi settoriali si è potuto sino a oggi comprendere con largo anticipo rispetto a ogni altra iniziativa lo stato di salute dell’economia industriale del territorio in modo da poter proporre le migliori policy al suo supporto.

Entrando nel merito dello sviluppo tematico dell’**Azione 1**, relativa al tema **“Giovani e Start Up”**, è stata svolta un’attività di ricerca e indagine settoriale che ha coinvolto un panel di 159 giovani e meno giovani (tra i 27 e i 40 anni) futuri imprenditori, che si sono rivolti nell’arco di tempo 2011-2012 allo Sportello Impresa Futura di Confapi Padova, o che sono stati fruitori dei voucher consulenziali messi a disposizione dalla stessa Associazione di categoria come strumento di aiuto ed assistenza nei percorsi per diventare imprenditori. L’indagine, di carattere conoscitivo, eseguita attraverso un questionario composto da 7 domande, è stata realizzata tra la metà di marzo e la metà di aprile 2013 inviando il questionario per posta elettronica al campione selezionato. Le sette domande inserite nel questionario hanno posto le seguenti questioni agli intervistati: dalla capacità o meno nel far nascere un’impresa al settore economico scelto e alle motivazioni che hanno spinto a tale scelta; l’appartenenza o meno a una famiglia imprenditoriale; l’utilità dei voucher consulenziali e del supporto dello Sportello; il grado di utilizzo delle tecnologie ICT per avviare l’attività; il grado di difficoltà incontrato nell’ottenere un aiuto a livello di incentivi, bandi e finanziamenti regionali per avviare la start up.

I risultati dell'indagine sul rapporto fra i percorsi di consulenza ai futuri imprenditori e il reale avvio d'impresa, hanno portato a segnali importanti per quanto riguarda la voglia di "fare impresa" anche in questo prolungato periodo di pesante recessione economica. Infatti il 71% del campione (un quinto del quale è composto da donne) relativo a chi ha chiesto aiuto allo Sportello Impresa Futura e ha utilizzato i voucher di consulenza, è poi riuscito a far nascere un'impresa (v. grafico sottostante), mentre il restante 29% non vi è ancora riuscito o è in una fase embrionale per la start up.

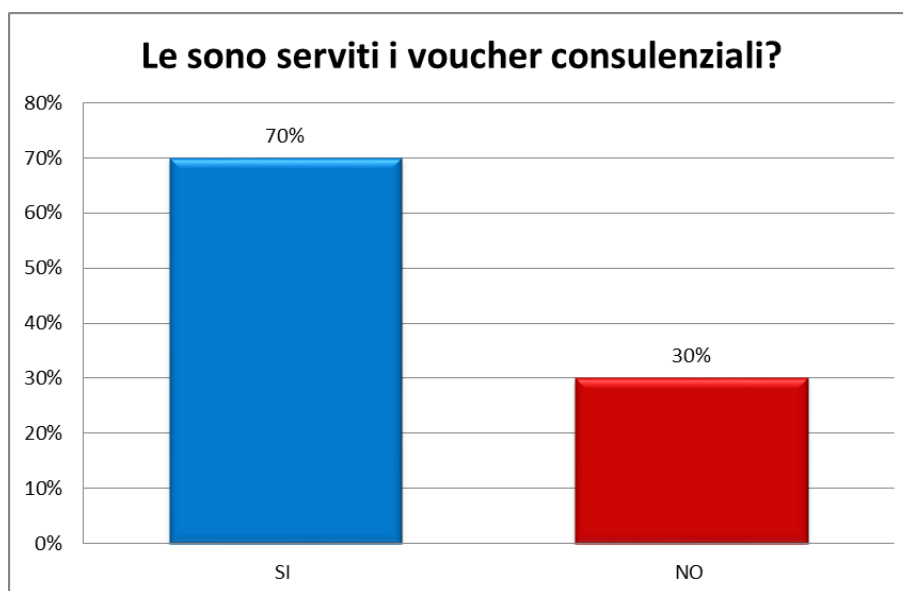


Il 62% del campione non proviene da una famiglia imprenditoriale (v. grafico sottostante) mentre per il restante 38% le origini sono di natura imprenditoriale, sono eterogenei.



I settori scelti per una nuova start up d'impresa dal pool di intervistati, sono eterogenei. Essi vanno dal settore della prevenzione incendi e sicurezza sul lavoro, all'edilizia, al mondo delle autovetture da corsa, all'energia rinnovabile, al ramo del marketing e della comunicazione, sino al commercio di opere d'arte, all'agricoltura legata alla produzione e vendita a Km Zero e all'allestimento di facciate industriali in vetro e serramenti, ma anche alla formazione, ai servizi alla persona, social network, consulenza acustica, metalmeccanica e produzione di prodotti chimici.

Entrando nel merito dell'esperienza maturata grazie all'utilizzo dei voucher consulenziali messi a disposizione da Confapi Padova, le risposte pervenute hanno dimostrato quanto questi strumenti formativi di supporto possano essere utili e soprattutto pratici per chi ha un'idea d'impresa e vuole avviarla, ma prima vuole darle forma e sostenibilità. Per il 70% del campione i voucher sono stati utili, mentre per 3 su 10 l'effetto non è stato positivo o sono serviti molto poco. In un solo caso il voucher è stato richiesto ma non utilizzato (v. grafico sottostante).



Dall'indagine è emerso inoltre un altro dato interessante, che dimostra come chi vuol mettersi in gioco oggi sappia quanto peso hanno sul mercato globale le tecnologie informatiche e il mondo dell'ICT: 9 contatti ogni 10 utilizzano "molto" le tecnologie informatiche o digitali per il proprio lavoro o per l'avvio d'impresa, contro un residuo 10% che ne fa scarso uso.

I risultati dell'ultimo punto trattato dal focus confermano uno dei problemi più seri e consolidati dell'attuale mondo economico-imprenditoriale: la difficoltà ad ottenere credito e incentivi per l'avvio d'impresa. Alla domanda "quanto è difficile ottenere un aiuto a livello di incentivi, bandi e finanziamenti regionali per aprire o avviare un'attività o una start up innovativa?" (la possibilità di risposta era tripla: MOLTO-POCO-PER NIENTE) tutti gli intervistati (100%) hanno risposto "MOLTO".

Tutti i risultati di questa indagine sono stati discussi e presentati pubblicamente nel corso della prima riunione del 2013 del Tavolo di coordinamento per le attività di sostegno ai futuri imprenditori, denominato Tavolo Impresa Futura, che ha visto riunirsi nella sede di Confapi Padova i componenti dello stesso Tavolo nato nel 2012.

Il Tavolo Impresa Futura si è riunito nella mattinata di martedì 23 aprile 2013, coordinato dal presidente del Gruppo Giovani di Confapi Padova, Jonathan Morello Ritter. Attorno al Tavolo erano presenti l'assessore alle Attività Produttive e al Commercio del Comune di Padova, Marta Dalla Vecchia, il direttore del Centro per l'Impiego della Provincia di Padova Daniele Donà, il professor Giuseppe Milan in rappresentanza dell'Università di Padova, la preside dell'Istituto Marconi di Padova in rappresentanza del Coordinamento Scolastico Provinciale e la signora Tiziana Nardo in rappresentanza dello Sportello Nuova Impresa della Camera di Commercio di Padova. Tutti i rappresentanti al Tavolo hanno sottoscritto l'**Accordo di partnership al Progetto Fabbrica Padova**.

Alla riunione del Tavolo Impresa Futura sono stati invitati a partecipare i giornalisti dei principali quotidiani locali e delle emittenti televisive locali. Sono infatti intervenuti i giornalisti di Mattino di Padova, Gazzettino di Padova, Mondo Libero, Rai Tre-Tgr Veneto, Telepadova-7 Gold, Telenuovo, Triveneta, Telechiara, Antenna tre.

Durante la riunione del Tavolo, oltre ai risultati dell'indagine, il presidente dei Giovani imprenditori di Confapi Padova, Jonathan Morello Ritter, ha presentato anche il nuovo **Decalogo** per non fallire, evidenziando come a livello nazionale il perdurare della crisi economica costringa 8 aziende su 10 a morire entro i primi cinque anni di attività. Per questo, Fabbrica Padova ha elaborato e presentato pubblicamente questo utile decalogo, inteso come strumento che fornisce "pillole" pratiche, spunti ed elementi strategici per aiutare le nuove start up innovative e i futuri imprenditori a non fallire, o perlomeno ad abbassare il grado di rischio. Con questo progetto, Confapi Padova mira perciò a fornire il proprio contributo per creare le condizioni ideali per lo sviluppo di start up innovative di successo.

## **IL DECALOGO PER NON FALLIRE**

### **1. Un buon BUSINESS PLAN**

Il business plan è un progetto dettagliato, che prende in esame tutte le aree di attività di un'impresa. E' una sorta di carta d'identità dell'azienda, attraverso la quale si mettono per iscritto tutte le componenti di un piano imprenditoriale: dall'analisi di mercato al progetto finanziario, dal marketing alla gestione delle risorse umane. Più è dettagliato, più agevola la possibilità di utilizzare la propria leva del debito con istituti o privati per chiedere fondi. Preparare il business plan richiede tempo e dedizione. Non si tratta di una semplice descrizione dell'attività che si intende avviare, né di un promemoria sulle principali spese da sostenere e sui fornitori da contattare. Questo strumento getta le fondamenta della nuova impresa e le garantisce maggiori probabilità di sopravvivenza. Spesso l'imprenditore non sa cosa sia un conto economico ed uno stato patrimoniale, né sa creare un piano di marketing e questo è uno dei motivi del fallimento delle aziende.

### **2. Il controllo di gestione**

La redazione del business plan non termina con l'inizio dell'attività imprenditoriale. E' necessario aggiornarlo e monitorarlo con regolarità al fine di avvicinarsi il più possibile allo stato reale dell'azienda. La realizzazione del business plan deve essere monitorata con accuratezza e periodicamente attraverso un controllo di gestione. Il sistema di controllo di gestione è essenziale fin dalle prime fasi operative di una società per permettere all'imprenditore di conoscere lo stato di salute della sua società. Chi utilizza sistemi di gestione ha maggiore possibilità di accesso al credito, in quanto tali sistemi sono uno strumento che "piace molto" alle banche.

### **3. Nuove tecnologie: mai sottovalutarle (o non usarle correttamente)**

Oggi ci sono ancora aziende che non hanno un sito internet e che non fanno marketing via web. Come possono creare, crescere e prosperare anche in altri mercati se non usano le tecnologie? A volte l'imprenditore è troppo concentrato a portare avanti il proprio business come ha sempre fatto e non si rende conto di quanto il mercato sia cambiato. Se non usa le tecnologie immediatamente, alla prima piccola crisi sarà spazzato via. I moderni social network sono diventati uno strumento di contatto, marketing e vendita imprescindibile.

### **4. Forza di vendita**

Ci sono mercati in cui fino a poco tempo fa bastava esistere per ricevere ordini, perché si avevano dei vantaggi competitivi rispetto agli altri clienti o fornitori. Oggi non è più così: qualunque tipo di business ha bisogno di avere una rete di vendita diretta e indiretta. Un tempo bastava avere un bel negozio o una bella esposizione per garantirsi la vendita di prodotti o servizi. Oggi il cliente si è evoluto: ricerca il prezzo, il servizio adeguato, la velocità di informazione ed è attento alla qualità

di quello che riceve.

### **5. Trascurare i clienti acquisiti per focalizzarsi solo sui nuovi**

Spesso i commerciali o le aziende si focalizzano sulla ricerca del nuovo cliente e poco sulla gestione del cliente già acquisito, dimenticandosi che le statistiche dicono che è 7 volte più costoso acquisire un nuovo cliente piuttosto che gestire i vecchi.

### **6. Joint venture**

Oltre a fornitori e clienti è fondamentale cercare dei partner con cui condividere progetti e arrivare dove con le proprie forze non si arriva. Molti costi infatti possono essere abbattuti e in molti appalti vengono premiate le forme aggregative di impresa: ad esempio il contratto di rete.

### **7. Diversificare l'attività e i clienti**

Il rischio di crollo del proprio settore di appartenenza o semplici momenti di crisi prolungati possono mettere in ginocchio un'azienda. Per questo è molto importante riuscire a diversificare sia i prodotti venduti che i clienti.

### **8. Formazione e informazione continua**

L'aggiornamento sulle ultime tecnologie vuol dire stare al passo con i tempi. E' necessario formarsi su nuovi prodotti o servizi, nuove tipologie di finanziamenti e contributi che spesso non vengono adeguatamente sfruttati.

### **9. Internazionalizzazione**

Le attività che oggi funzionano sono quelle che direttamente o indirettamente si affacciano sul mercato estero. A questo scopo, ricerche di mercato mirate possono aprire strade a nuovi clienti e fornitori.

### **10. Accesso al credito**

E' vietato lavorare con una sola banca. Se è vero che avere più di un conto costa, è altrettanto vero che mettere in concorrenza gli istituti di credito ha una grande importanza. E' importante inoltre fare attenzione al rating. Inoltre sono ancora poco noti i Consorzi fidi che garantiscono parte del capitale richiesto alle banche facendo ottenere maggiore credito alle aziende, con un tasso praticamente dimezzato.

## ELABORAZIONE DELLE 3 CASE HISTORY

Questa **Azione 1 – Giovani e Start Up** del Progetto Fabbrica Padova ha portato alla realizzazione di 3 case history particolarmente indicative e caratteristiche del campione di intervistati analizzato. I tre casi vengono riportati qui di seguito:

### ***Azienda DD Ambiente e Dario Buson***

Una realtà aziendale giovane, innovativa e ben posizionata sul mercato, nonostante le difficoltà della crisi economica. Nata nell'ottobre 2012 con il nome "D&D Termoacusticfire" con sede in via Bosco Papadopoli 16 a Padova, guidata dai cugini Dario Buson (29 anni) e Diego Carpanese, da poco tempo l'attività ha cambiato nome evolvendosi in "DD Ambiente e Dario Buson" e cambiando sede in via Guizza 271 a Padova. Nel 2012 Dario Buson, che non proviene da una famiglia di imprenditori, si è rivolto allo Sportello Impresa Futura di Confapi Padova ed ha chiesto consulenza attraverso l'utilizzo dei voucher per l'avvio di impresa: "Il servizio dello Sportello mi è stato molto utile, soprattutto per capire come muovermi nella fase iniziale del mio progetto imprenditoriale". Lo studio fornisce servizi per la progettazione integrata di impianti tecnologici nel settore residenziale e terziario; studi previsionali di impatto acustico, acustica architettonica e rumore nei luoghi di lavoro; progettazione antincendio e formazione nel campo della sicurezza e dell'antincendio. "Il nostro studio – spiega Dario Buson – è di fatto una giovane realtà padovana che si prodiga per fornire servizi di qualità per soddisfare le esigenze dei committenti, potendo contare anche sulla collaborazione con altri professionisti nei diversi settori dell'ingegneria".

La mission dello studio è quella di fornire servizi di progettazione e consulenza di elevata qualità nel settore dell'acustica, della sicurezza nei luoghi di lavoro e della termotecnica, al fine di permettere ai committenti di godere del loro investimento e di acquisire le nozioni utili per lavorare in condizioni ottimali di salute e sicurezza. I progetti possono essere seguiti dall'idea iniziale sino al collaudo finale, offrendo quindi un pacchetto completo di competenze. Come conferma lo stesso Dario Buson, è la passione per questo settore ad avere scatenato l'idea di avviare una start-up: "Sì, mi sono messo in gioco spinto dalla passione per quest'ambito professionale, era da un po' di anni che avevo in testa questo progetto. Mio cugino segue il servizio di acustica, poi ci siamo specializzati e io seguo il servizio di antincendio. Abbiamo diversi progetti in testa e per il momento vediamo che il mercato si sta muovendo, anche se non possiamo fare previsioni a lungo termine: su dieci proposte che escono a livello di offerte, ce ne tornano un paio. Non è molto, ma così abbiamo una capacità di pianificare il lavoro di due mesi in due mesi".



### **Luca Sannino**

Luca Sannino, 36 anni, ha avviato da poco il suo progetto imprenditoriale per produrre oggetti in stampa 3D. Grazie alla consulenza di Confapi Padova, attraverso lo Sportello Impresa Futura di Confapi Padova a cui lui si è rivolto nel 2012, ha avuto un avvio di impresa più rapido. Sannino ha inoltre utilizzato i voucher consuntivi tra gennaio e febbraio 2013.

La sua idea d'impresa è molto specifica e particolare: riuscire ad avviare una produzione creativa di modelli per stampanti 3D e successivamente sviluppare una rete di vendita. "La mia idea – precisa Luca Sannino – è quella di mettermi a fare la produzione di oggetti utilizzando strumenti di stampa 3D, con servizio di ottimizzazione e realizzazione di modelli e progetti sfruttando le ultime tecnologie disponibili". Per capire meglio come muoversi nella fase iniziale di avvio d'impresa Luca Sannino si è appunto rivolto al servizio dello Sportello ed ha utilizzato i voucher: "Non provengo da una famiglia imprenditoriale e ho avuto bisogno di informarmi su tutto. L'associazione mi ha dato molte informazioni utili ed ho trovato molto pratico anche il servizio dei voucher, ma il mio progetto costituisce una vera sfida, in quanto è un'idea nuova per il mercato italiano. Certamente Confapi Padova mi ha dato la possibilità di partire con il piede giusto e gli sviluppi si vedranno a medio termine".

Per partire con il suo progetto Sannino sta utilizzando molto le tecnologie informatiche e si sta informando anche su come ottenere finanziamenti regionali per l'avvio d'impresa.

### **Nicola Ferraro**

Lui, Nicola Ferraro, 37 anni, la sua attività imprenditoriale ben avviata e stabile sul mercato, ce l'ha già. E da parecchi anni. Figlio di imprenditori e attivo dal 1995 a Cittadella con una società di allestimento di facciate industriali in vetro e serramenti, nel 2012 con sua moglie ha puntato l'occhio anche sul settore dell'agricoltura e delle potenzialità commerciali e imprenditoriali legate al mondo agrituristico. Per questo si è rivolto a Confapi Padova per poter usufruire dei voucher consuntivi per l'apertura di una società agricola. Dopo il primo incontro, tuttavia, per diversi motivi il signor Ferraro non è più riuscito a seguire gli incontri informativi e formativi. La sua idea d'impresa, già trasformata in attività da qualche mese, è questa: avendo a disposizione un lotto di terreno a Galliera Veneta, ha avviato una produzione agricola intensiva di ortaggi e asparagi.

"L'attività è ben avviata ma tra i nodi che ci frenano c'è l'aspetto burocratico – dice Nicola Ferraro – e per questo mi sono rivolto all'associazione Confapi Padova. Ho chiesto informazioni sulle sovvenzioni regionali, ma la burocrazia ci soffoca e vorrei tornare allo Sportello Impresa Futura per chiedere aiuto su questo fronte, perché la troppa burocrazia non ci permette di avere accesso alle sovvenzioni e ai finanziamenti regionali. Con mia moglie vorremmo aprire

*Progetto realizzato con il contributo della Camera di Commercio di Padova*





anche un agriturismo legato alla filiera produttiva e di vendita a Chilometro Zero, ma ci troviamo imbrigliati in mille cavilli e la consulenza può essere l'unica via d'uscita per avviare questa start-up".

## **FOLLOW UP AZIONE "Giovani e Start Up"**

I protagonisti del Tavolo Impresa Futura per il coordinamento delle attività di supporto ai futuri imprenditori puntano a potenziare la Rete di collaborazione e sostegno fra Confapi e le istituzioni padovane per arginare l'elevato tasso di mortalità delle newco innovative in questi anni di crisi economica.

L'obiettivo che ci si pone dall'esperienza di questa Azione 1 è quello di monitorare, supportare e agevolare il più possibile, e in maniera condivisa, le start up innovative padovane. Ma soprattutto interagire in rete per limitare il più possibile l'elevato indice di mortalità delle neo imprese padovane nel primo quinquennio di attività.

In particolare, Jonathan Morello Ritter, presidente dei Giovani imprenditori di Confapi Padova, ha lanciato la proposta (accolta favorevolmente da tutti i componenti del Tavolo Impresa Futura) di potenziare la rete di collaborazione già esistente con la Camera di Commercio di Padova e le altre istituzioni locali coinvolte, in modo tale da evitare la moria di aziende già nei primi anni di vita. In tal senso si punta a realizzare un **Portale unico di riferimento per le Pmi**, che sia frutto di un gioco di squadra con Provincia, Comune, Camera di Commercio e Università.