

## FARE L'IMPRESA

### Campus di Cesena – 27 aprile, 5 e 7 maggio

Sei un neolaureato o laureando in cerca di opportunità? Hai un'idea di impresa che vorresti provare a realizzare, ma non sai da dove iniziare? Vorresti metterti in gioco, ma non conosci le regole?

Segna l'appuntamento con **Fare l'Impresa**, il ciclo di seminari sul tema dell'**autoimprenditorialità** che l'Università di Bologna organizza presso il Campus di Cesena.

**Perché Fare l'Impresa?** Perché la realizzazione di nuovi servizi e prodotti può essere una sfida esaltante, una risposta efficace alla crisi economica, nonché un volano per la creazione di occupazione giovanile. **Creatività e innovazione** sono infatti il tratto distintivo delle nuove generazioni e, se coniugate con uno **spirito imprenditoriale**, la propensione all'**apprendimento** permanente e la conoscenza delle **opportunità offerte dal territorio** possono rivelarsi fondamentali per la propria realizzazione personale.

Scopo di **Fare l'Impresa** è offrire a laureandi e neolaureati dell'Università di Bologna gli strumenti conoscitivi e una mappa di servizi, agevolazioni e opportunità, indispensabili per muovere i primi passi nella definizione del proprio progetto di lavoro autonomo o d'impresa. Testimonianze di esperti, giovani imprenditori e liberi professionisti arricchiranno gli incontri, raccontando le storie professionali di chi ha già intrapreso un percorso di autoimpiego.

Gli obiettivi dell'iniziativa sono:

- **Offrire un aggiornamento dello scenario contemporaneo** del mondo del lavoro e delle trasformazioni socio-economiche in atto.
- **Motivare** a una scelta consapevole, anche attraverso testimonianze di successi e fallimenti imprenditoriali.
- **Sviluppare** nei partecipanti **la capacità di riconoscere e analizzare** i concetti d'impresa, imprenditorialità, business idea, business model.
- **Invitare** a una **prima applicazione delle conoscenze di base** per il proprio progetto di autoimpiego.
- **Dare** le informazioni generali sulle **opportunità offerte dal territorio**, sulle **strutture di riferimento all'imprenditorialità** (istituzioni pubbliche europee, nazionali e locali, istituzioni private, associazioni di categoria) in termini di politiche, azioni e servizi a supporto della creazione d'impresa.
- Fornire le conoscenze di base per **orientarsi nella ricerca di finanziamenti** per l'avvio d'impresa.

Ciascun seminario sarà articolato in tre laboratori, pensati come un unico percorso ma frequentabili anche singolarmente. Gli appuntamenti saranno programmati presso il **Campus di Cesena** secondo il seguente calendario: **Lunedì 27 aprile - Martedì 5 maggio - Giovedì 7 maggio** e avranno luogo nella sede di Cesena della Scuola di Psicologia e Scienze della Formazione presso **l'Aula Europa 2, Viale Europa 115**.

Per i dettagli (orari e programmi) si veda la scheda relativa a ciascun incontro.

## INCONTRO 1 - LO SCENARIO DEL MONDO DEL LAVORO E LA SCELTA IMPRENDITORIALE

Durante il laboratorio sarà analizzata la situazione economica attuale e le difficoltà presenti, ma anche le opportunità di quei settori che riescono a contrastare la crisi. La sessione pomeridiana sarà invece dedicata alla scoperta del “mestiere” dell’imprenditore.

*Le profonde trasformazioni socio-economiche in atto a livello mondiale stanno determinando cambiamenti altrettanto profondi nel modello di sviluppo (nazionale e locale) sinora conosciuto. Stiamo vivendo una fase di transizione tra il “non più” e il “non ancora”, utilizzando un modello ormai inadeguato a soddisfare vecchi e nuovi bisogni che, al tempo stesso, non ha ancora trovato nuove modalità per dare risposte.*

*I dati sociali ed economici fotografano la grande difficoltà che stiamo vivendo. Tuttavia, guardando ai numeri con maggior attenzione, emergono **settori e, soprattutto, comportamenti, che sono riusciti a contrastare la crisi**, luci all’interno del tunnel che possono essere da guida verso l’uscita.*

***Conoscere le difficoltà che stiamo attraversando, ma anche conoscere chi e come le sta superando.** Sono questi i due temi principali attorno alla quale si svilupperà l’incontro della mattinata.*

*Nel pomeriggio si parlerà invece della “**scelta imprenditoriale**”. Essere imprenditori è una sfida e un'opportunità e l’incontro ha l'obiettivo di caratterizzare l'imprenditore lungo diverse dimensioni per fornire la cosiddetta "miscela per l'imprenditorialità". Viene in particolare posta l'enfasi su (i) quali sono le caratteristiche necessarie per diventare imprenditori, (ii) dove cercare le opportunità imprenditoriali, (iii) quali sono le criticità generalmente riconosciute nei processi di sviluppo di un’iniziativa imprenditoriale e (iv) qual è l'utilità dell’agire imprenditoriale. Le testimonianze di alcuni imprenditori arricchiranno l’incontro fornendo ulteriori spunti di discussione e il racconto di esperienze concrete.*

**INCONTRO 1 – LO SCENARIO DEL MONDO DEL LAVORO E LA SCELTA IMPRENDITORIALE**

| Data e orario                             | Sede                                      | Argomenti dell'incontro   | Relatori  | Testimonianze  |
|---|---|---|---|--|
| <b>CESENA<br/>27 aprile<br/>ore 10-13</b> | <b>Aula Europa 2<br/>Viale Europa 115</b> | <p><b>Occupazione giovanile:</b> mercato del lavoro, imprenditoria e start up – dimensioni e caratteristiche del fenomeno.</p> <p><b>Gli scenari della crisi</b><br/> <b>Il Non Più – I numeri della crisi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lo scenario Internazionale e nazionale</li> <li>• Lo scenario regionale</li> <li>• L'andamento dell'economia regionale</li> <li>• La nati-mortalità delle imprese</li> <li>• L'occupazione e lo scenario demografico e sociale</li> <li>• Il ciclo di vita di un territorio</li> </ul> <p><b>Il Non Ancora - da dove ripartire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le convinzioni</li> <li>• Dalle convinzioni alle azioni</li> <li>• Le imprese resilienti</li> <li>• Creazione di un valore condiviso</li> <li>• Dipende anche da noi</li> </ul> | <p><b>Roberto Rizza</b> – Dip. di Sociologia e Diritto dell'economia UniBO</p> <p><b>Guido Caselli</b> – Centro Studi e Ricerche Unioncamere Emilia-Romagna</p> |  |
| Data orario                               | Sede                                      | Argomenti dell'incontro   | Relatori  | Testimonianze  |
| <b>CESENA<br/>27 aprile<br/>ore 14-17</b> | <b>Aula Europa 2<br/>Viale Europa 115</b> | <p><b>La scelta di mettersi in proprio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le motivazioni soggettive e il potenziale imprenditoriale: le soft skill dell'imprenditore</li> <li>- le opportunità e i rischi</li> <li>- L'idea</li> <li>- le scelte</li> <li>- il percorso</li> </ul>   | <p><b>Introduce il tema e modera gli interventi dei testimoni:</b></p> <p><b>Laura Toschi</b> – Ricercatore Dip. Scienze Aziendali, UniBO</p>                   | <p>Alice Cubeddu – Impresa sociale "l'Ape Bianca"</p> <p>Simona Francolini - Harrier</p> |

## LABORATORIO 2 – SVILUPPARE L'IDEA D'IMPRESA: DAL BUSINESS MODEL AL BUSINESS PLAN

*Creatività, entusiasmo e fantasia sono elementi fondamentali in qualunque iniziativa imprenditoriale ma l'avvio di un'attività imprenditoriale richiede anche un'accurata analisi dell'esistente e una seria programmazione che individui obiettivi, strategie, opportunità e rischi.*

***Il Business Model** (o modello di business) è l'insieme delle soluzioni organizzative e strategiche attraverso le quali un'impresa crea valore per i propri clienti aiutandoli a svolgere un compito importante, a soddisfare un desiderio, a risolvere un problema. Il successo o l'insuccesso di un business dipende dalla capacità dell'azienda di creare questo **valore** per i propri clienti.*

*La prima attività da svolgere per creare una start up o ridisegnare il proprio business esistente risulta dunque quella di creare il proprio **modello di business** per stabilire con precisione cosa bisogna fare, come bisogna farlo e per quali precisi clienti l'azienda vuole creare valore.*

*Dopo aver validato il proprio modello di business si potrà passare a redigere il **Business Plan**, un documento fondamentale che indica **“che cosa”, “quanto tempo” e “quanti soldi” servono per mettere in pratica il Business Model.***

*Il Business Plan (BP), o piano economico-finanziario, è il documento che definisce e riassume il progetto imprenditoriale, le linee strategiche, gli obiettivi e la pianificazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa.*

*E' una sorta di **documento d'identità dell'azienda**, attraverso il quale si mettono per iscritto le componenti di un piano imprenditoriale: dall'analisi di mercato al progetto finanziario, dal marketing alla gestione delle risorse umane. Un BP adeguatamente dettagliato agevola i rapporti dei neo-imprenditori con gli istituti di credito ma, le sue funzioni vanno oltre a quella di semplice biglietto da visita della società, per ottenere finanziamenti pubblici o privati. IL BP svolge infatti anche una funzione “interna”, quella di **informare e guidare i processi decisionali all'interno dell'impresa.***

*L'incontro sarà l'occasione per presentare alcuni modelli teorici utili per la gestione di una nuova impresa. Si farà ampio ricorso ad esemplificazioni e analisi di casi concreti per illustrare passo dopo passo gli elementi indispensabili per la redazione del Business Plan.*

LABORATORIO 2 – SVILUPPARE L'IDEA D'IMPRESA: DAL BUSINESS MODEL AL BUSINESS PLAN

| Data e orario                      | Sede                              | Argomenti  | Relatori   | Testimonianze                        |
|------------------------------------|-----------------------------------|--|--|--------------------------------------|
| CESENA<br>5 maggio<br>10.00-13.00  | Aula Europa 2<br>Viale Europa 115 | <b>Il business Model Canvas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• cos'è e come è fatto?</li> <li>• I concetti chiave</li> </ul>   | <b>Fabrizio Bugamelli</b> –<br>incubatore AlmaCube |                                      |
| Data e orario                      | Sede                              | Argomenti  | Relatori   | Testimonianze                        |
| CESENA<br>5 maggio<br>14.00 -17.00 | Aula Europa 2<br>Viale Europa 115 | <b>Il business Plan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• a cosa serve?</li> <li>• come è fatto?</li> <li>• le fasi del processo di realizzazione di un business plan</li> <li>• errori da evitare</li> </ul> <p><i>Durante l'incontro è prevista la testimonianza di un giovane imprenditore</i></p> | <b>Fabrizio Bugamelli</b> –<br>incubatore AlmaCube | Testimonianza di un<br>imprenditore. |

### INCONTRO 3 – LE TIPOLOGIE DI IMPRESA E LE OPPORTUNITÀ DI FINANZIAMENTO

Quale forma giuridica adottare per la propria attività, quali procedure e costi di costituzione e come attingere a finanziamenti, sono elementi chiave da valutare per chiunque decida di lavorare in proprio.

*Una delle prime decisioni che deve prendere chi vuole lavorare in proprio è quella relativa alla forma giuridica che dovrà assumere la gestione. L'attività imprenditoriale, in base alla normativa vigente, richiede di essere esercitata in una forma giuridica: o in forma di **impresa individuale (o ditta individuale)** o in forma di **impresa collettiva**. Praticamente, si tratta di stabilire da subito se lavorare individualmente oppure associarsi con altre persone costituendo, quindi, una società.*

*E' molto importante chiarirsi le idee sulla forma giuridica che si vuole adottare, poiché le scelte fatte all'inizio dell'attività imprenditoriale possono rivelarsi anti-economiche o inadeguate in un secondo momento. La scelta della forma giuridica è determinante perché condiziona l'assetto organizzativo, amministrativo, fiscale e contabile dell'impresa; da questa scelta conseguono obblighi civili, amministrativi e fiscali.*

*Intorno al fenomeno della nuova imprenditoria giovanile e in particolare delle start up si è sviluppato un ecosistema che stimola e supporta la nascita. La crescita e il consolidamenti di nuove idee di business. Investitori istituzionali e privati, incubatori, parchi scientifico-tecnologici, programmi e finanziamenti pubblici per la creazione d'impresa, start up competition, piattaforme di crowdfunding, hackaton, spazi di coworking possono fornire altrettante opportunità di finanziamento, di accesso a servizi di consulenza o per la condivisione di strumentazioni e competenze, che fungono da importante volano per lo sviluppo di idee innovative. L'incontro del pomeriggio offrirà ai partecipanti un quadro degli attori dell'ecosistema che ruota intorno alla nuova imprenditorialità con una particolare attenzione alle opportunità di finanziamento e le informazioni chiave per capire a chi, quando e come rivolgersi per raccogliere risorse utili al proprio progetto.*

### SEMINARIO 3 – LE TIPOLOGIE E IL FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA

| Data e orario  | Sede  | Argomenti  | Relatori  | Testimonianze  |
|--|---|--|---|--|
| <b>CESENA</b><br><b>7 maggio</b><br><b>Ore 10-13</b> | <b>Aula Europa 2</b><br><b>Viale Europa 115</b> | Le tipologie d'impresa previste dalla legge italiana e dal codice civile   | <b>Claudio Orsini</b> – Dottore commercialista e formatore  |  |
|  |   | Focus sull'impresa individuale, le società di persone e di capitali, le società cooperative, le cooperative sociali, le forme consortili.  |   |  |
|  |   | Condizioni, vantaggi e svantaggi contabili e fiscali.  |   |  |
|  |   | Procedure, strutture di riferimento, costi   |   |  |
|  |   | Servizi di orientamento, accompagnamento e consulenza nella definizione dell'idea d'impresa, offerti dal territorio: il portale Startup ER   | <b>Enkelejda Halilaj</b> – Infodesk Emilia-Romagna Start Up |  |
| Data e orario  | Sede  | Argomenti  | Relatori  | Testimonianze  |
| <b>CESENA</b><br><b>7 maggio</b><br><b>Ore 14-17</b> | <b>Aula Europa 2</b><br><b>Viale Europa 115</b> | <b>L'ecosistema della Start Up e le opportunità di finanziamento</b><br><br>Premi e Business plan competition<br>Capitale di Rischio <ul style="list-style-type: none"> <li>• soci fondatori, amici, conoscenti, famigliari</li> <li>• business angels</li> <li>• venture capital</li> <li>• Crowdfunding</li> </ul> Capitale di debito <ul style="list-style-type: none"> <li>• Istituti di credito</li> <li>• Istituzioni pubbliche (Europee, Nazionali e locali)</li> </ul> | <b>Alan Borsari</b> – Exclerate business partners           | Andrea Caddeo – Zernike Meta Ventures Group / Fondo Ingenium.<br><br>Francesca Montalti – Innovacoop.  |
|  |   | Bene e adesso come procedo? Da dove comincio? A chi mi rivolgo?<br>I servizi e le opportunità del territorio   |   | <b>Basement Club</b> – I servizi offerti e “come presentarsi agli investitori”<br><b>Melius</b> – le opportunità offerte da Garanzia Giovani |