

FARE L'IMPRESA

Il tema dell'imprenditorialità sta guadagnando rilevanza crescente, sia in ambito europeo che nazionale, in considerazione del ruolo che la generazione di nuove imprese riveste nella creazione di occupazione giovanile. La realizzazione di nuovi servizi e prodotti può essere una sfida esaltante e una risposta efficace alla crisi economica. **Creatività e innovazione** sono doti che le nuove generazioni portano con sé; se vengono 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.

L'Università di Bologna, attraverso un **primo ciclo sperimentale di seminari di orientamento e informazione sul tema dell'autoimprenditorialità**, offre ai propri laureandi e neolaureati (entro 18 mesi dalla laurea) 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 di start up di impresa.

Testimonianze di esperti, giovani imprenditori, liberi professionisti arricchiranno gli incontri portando storie professionali di chi ha già intrapreso un percorso di autoimpiego.

Gli obiettivi specifici dell'iniziativa sono:

- **Aggiornare sullo scenario contemporaneo** del mondo del lavoro e sulle trasformazioni socio-economiche in atto
- **Stimolare la motivazione** ad 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.
- **Stimolare** i partecipanti verso una **prima applicazione delle conoscenze di base** in riferimento al proprio progetto di autoimpiego.
- **Fornire** le informazioni generali relative **alle opportunità offerte dal territorio, alle strutture di riferimento alla 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
- Dotare i partecipanti delle 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. I seminari saranno programmati sia a Bologna che presso le altre sedi di Campus (Cesena-Forlì, Ravenna, Rimini)

1. Lo scenario del mondo del lavoro e la scelta imprenditoriale.
2. Sviluppare l'idea d'impresa: dal business model al business plan
3. Le tipologie d'impresa e le opportunità di finanziamento

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 ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore	Testimonianze
RAVENNA 20 Ottobre 9.30-13.00	Aula IV	Overview sugli scenari e sull' assetto del mondo del lavoro	Roberto Rizza – Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'economia UniBO.	
		Il Non Più – I numeri della crisi Lo scenario Internazionale e nazionale Lo scenario regionale L'andamento dell'economia regionale La nati-mortalità delle imprese L'occupazione e lo scenario demografico e sociale Il ciclo di vita di un territorio Il Non Ancora - da dove ripartire Le convinzioni Dalle convinzioni alle azioni Le imprese resilienti Creazione di un valore condiviso Dipende anche da noi	Guido Caselli – Centro Studi e Ricerche Unioncamere Emilia-Romagna	

Data ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore	Testimonianze
RAVENNA 20 Ottobre 14.00-17.30	Aula IV	La scelta di mettersi in proprio: - le motivazioni soggettive e il potenziale imprenditoriale: le soft skill dell'imprenditore - le opportunità e i rischi - L'idea - le scelte - il percorso	Introduce e modera gli interventi Laura Toschi – Ricercatore Dip. Scienze Aziendali, UniBO	Testimonianza di imprenditori del territorio e di responsabili di strutture preposte alla erogazione di servizi per la creazione e lo sviluppo d'impresa.

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.

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 documenti 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.

Data ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore	Testimonianze
RAVENNA 27 ottobre ore 9.30-13.00	Aula IV	Il business Model canvas	Fabrizio Bugamelli Incubatore ALMACUBE	

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

Data ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore	Testimonianze
RAVENNA 27 ottobre ore 14.00 – 17.30	Aula IV	Il business Plan	Fabrizio Bugamelli Incubatore ALMACUBE	Testimonianza

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.

Uno dei principali problemi con i quali si misura chi vuole mettersi in proprio è il reperimento delle risorse finanziarie per partire: "dove reperisco le risorse finanziarie per far partire il mio progetto?" " Qual è il finanziamento più adatto?". Sia il settore pubblico che il privato offrono diverse opportunità per sostenere finanziariamente un'idea di business. Enti pubblici, Venture capital, Business Angels, private equity, istituti di credito offrono opportunità differenziate, legate a specifici ambiti settoriali oppure alle diverse fasi del ciclo di vita di un'impresa. Per non perdere tempo e andare incontro a cocenti delusioni è bene sapere dove e come orientarsi. L'incontro del pomeriggio offrirà ai partecipanti un quadro ampio delle 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 DI IMPRESA E LE OPPORTUNITÀ DI FINANZIAMENTO

Data ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore	Testimonianze
RAVENNA 29 ottobre ore 9.30-13.00	Aula IV	Le tipologie d'impresa previste dalla legge italiana e dal codice civile	Claudio Orsini – Studio Cauli, Marmocchi, Orsini & Associati	
		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	Enkelejda Halilaj – Infodesk Emilia-Romagna Start Up	

Data ipotizzata e orario	Sede	Argomento	Relatore- Moderatore	Testimonianze
RAVENNA 29 ottobre ore 14.00-17.30	Aula IV	Finanziare l'idea d'impresa: Finanziamenti e incentivi pubblici Business Angels, Fondi di private equity e venture capital Il crowdfunding Il sistema del credito	Bruno lafelice – Istituto Italiano di Imprenditorialità	Testimonianze di operatori attivi nell'ambito del finanziamento all'impresa: capitale di debito (istituti di credito, Confidi) capitale di rischio (venture capitalist, business angels, incubatori, crowdfunding), finanziamenti pubblici e agevolazioni
		Come presentare l'impresa ai potenziali finanziatori (il pitch)	Bruno lafelice	Testimonianza di uno startupper