



Regione Lombardia

Progetto realizzato con il concorso di risorse dell'Unione Europea attraverso il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, dello Stato Italiano, e della Regione Lombardia Doc.U.P. Obiettivo 2000/2006-Misura 1.9 "Animazione economica"



Sviluppo della competitività della Valsaviore e dell'Alta Valcamonica

5. La redazione del piano d'impresa

Molto spesso una nuova impresa muore di troppa improvvisazione: o perché abbiamo preteso di bruciare le tappe, o perché ci siamo fidati solo ed esclusivamente del nostro fiuto.

Sedersi ad un tavolo, cercare di raccogliere tutte le informazioni necessarie per valutare l'idea di impresa che abbiamo in testa non è mai tempo perso.

Non garantisce di per sé il successo, però permette di ridurre ragionevolmente il rischio di un fallimento.

Quello che dobbiamo fare è sforzarci di mettere nero su bianco un vero e proprio «**progetto di impresa**» (o «**business plan**»).

Abbiamo detto che il business plan è un documento di fondamentale importanza per il neo-imprenditore.

Un business plan ben fatto:

- ✓ consente di verificare la *reale fattibilità* dell'iniziativa sotto i suoi diversi profili (tecnico, commerciale, economico, finanziario);
- ✓ costituisce una «*guida operativa*» per i primi periodi di gestione;
- ✓ rappresenta un «*biglietto da visita*» insostituibile per qualsiasi contatto con i potenziali finanziatori (è previsto anche da molte leggi di finanziamento per le nuove imprese).

Il progetto d'impresa consente di determinare, con ragionevole approssimazione, il grado di convenienza e di rischio dell'iniziativa, e dà risposta razionale a due domande di fondo:

- 1) conviene dar vita all'impresa? E, se la risposta è affermativa,
- 2) qual è il modo migliore per realizzarla?

artfidibrixia

ASSOCIAZIONE
ARTIGIANI





Regione Lombardia

Progetto realizzato con il concorso di risorse dell'Unione Europea attraverso il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, dello Stato Italiano, e della Regione Lombardia Doc.U.P. Obiettivo 2000/2006-Misura 1.9 "Animazione economica"



Sviluppo della competitività della Valsaviore e dell'Alta Valcamonica

Ma come si costruisce un progetto di impresa?

Cosa contiene il business plan

Ricordiamo che un business plan è composto di tre parti fondamentali:

- ✓ la prima parte, di carattere *introduttivo*;
- ✓ la seconda parte, di carattere *tecnico-operativo*;
- ✓ la terza, infine, di carattere *quantitativo-monetario*.

La parte introduttiva

La prima parte introduttiva:

- ✓ deve contenere una sintetica descrizione dell'*idea imprenditoriale* e di come essa è nata e si è sviluppata;
- ✓ deve evidenziare le caratteristiche *personali* (attitudini, aspirazioni, motivazioni) e *professionali* (studi effettuati, esperienze lavorative ecc.) del soggetto o dei soggetti promotori.

In questa parte, dovremo pertanto riflettere sulle nostre:

- ✓ attitudini di guida;
- ✓ esperienze di lavoro;
- ✓ propensioni al rischio;
- ✓ doti di creatività;
- ✓ capacità di lavorare in gruppo e di trattare con le persone.

artfidibrixia

ASSOCIAZIONE
ARTIGIANI

PROVINCIA
DI BRESCIA

WALTER S.p.A.





Regione Lombardia

Progetto realizzato con il concorso di risorse dell'Unione Europea attraverso il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, dello Stato Italiano, e della Regione Lombardia Doc.U.P. Obiettivo 2000/2006-Misura 1.9 "Animazione economica"



Sviluppo della competitività della Valsaviore e dell'Alta Valcamonica

La credibilità dell'aspirante imprenditore è estremamente importante: perciò il progetto d'impresa deve fornire, nella sua prima parte, un profilo significativo del titolare.

Vanno messe in evidenza quelle qualità personali che possono costituire veri e propri «assi nella manica» per il successo dell'iniziativa: capacità tecniche, doti organizzative ecc.

Presentarsi non basta, occorre anche offrire un quadro chiaro e convincente di quello che vogliamo fare e di come vogliamo farlo.

La parte tecnico-operativa

La seconda parte, dunque, fa riferimento a fattori di tipo *oggettivo*, e deve consentire di verificare la fattibilità del progetto sotto i diversi profili (*tecnico, commerciale, finanziario*), evidenziando, con *dati concreti*, l'esistenza di reali prospettive di successo. Qui occorre prendere in esame, sulla base dell'analisi di mercato, fattori come il prodotto (o il servizio), il prezzo, la comunicazione e la distribuzione (cosiddetto "marketing-mix"); l'azienda (attrezzature, locali, personale...); l'organizzazione del processo produttivo, dell'apparato commerciale ed amministrativo-gestionale, ecc.

La parte quantitativo-monetaria

Nella terza parte tutte le scelte inerenti ai diversi componenti della struttura aziendale ed al livello di attività operativa devono essere tradotti in termini quantitativo-monetari, attraverso una serie di prospetti di *stato patrimoniale* e di *conto economico*.

Questi devono individuare, su un orizzonte di almeno tre anni, l'entità di:

- ✓ investimenti;
- ✓ finanziamenti;





Regione Lombardia

Progetto realizzato con il concorso di risorse dell'Unione Europea attraverso il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, dello Stato Italiano, e della Regione Lombardia Doc.U.P. Obiettivo 2000/2006-Misura 1.9 "Animazione economica"



Sviluppo della competitività della Valsaviore e dell'Alta Valcamonica

- ✓ redditi;
- ✓ flussi di cassa.

Il bilancio preventivo o “pro-forma”

Focalizziamo ora la nostra attenzione sulla terza parte del progetto d'impresa.

Nella tappa n. 3 abbiamo ipotizzato - tramite adeguati strumenti - il volume di attività da svolgere e le quantità di fattori produttivi da utilizzare. Ora dobbiamo verificare se le nostre ipotesi stanno in piedi dal punto di vista economico e finanziario. L'unico modo per farlo è “dare la parola ai numeri”, redigendo la parte finale e più importante del business plan:

- ✓ il **bilancio preventivo** (o **bilancio “pro-forma”**).

Che cosa significa “pro-forma”?

Il progetto d'impresa, naturalmente, non è definito sin dall'inizio né è immutabile: al contrario, costituisce una sorta di “*work in progress*”, caratterizzato dalla necessità di costante verifica, revisione ed adattamento delle ipotesi di partenza.

Creare un'impresa è, infatti, cosa graduale, da farsi passo dopo passo.

Prima a livello di progetto, poi con il lavoro di tutti i giorni.

L'espressione “*pro-forma*” indica appunto che si tratta di una bozza non definitiva, di un lavoro in continuo divenire; almeno finché non saranno chiarite tutte le “zone oscure” del progetto e l'ipotesi di funzionamento dell'impresa nei primi tre anni di vita non apparirà al livello di rischio più basso possibile.

artfidibrixia

ASSOCIAZIONE
ARTIGIANI

PROVINCIA
DI BRESCIA

WALTER S.p.A.





Regione Lombardia

Progetto realizzato con il concorso di risorse dell'Unione Europea attraverso il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, dello Stato Italiano, e della Regione Lombardia Doc.U.P. Obiettivo 2000/2006-Misura 1.9 "Animazione economica"



Sviluppo della competitività della Valsaviore e dell'Alta Valcamonica

Le risorse finanziarie iniziali

A questo punto bisogna porsi un problema non da poco: i soldi per partire.

Qualunque progetto imprenditoriale, anche il meglio congegnato, non vale nulla se mancano i mezzi finanziari per realizzarlo.

Come è noto il problema del reperimento delle *fonti finanziarie* è uno dei più importanti, se non il più critico, sia nella fase di nascita che in quella di consolidamento delle imprese.

Per prima cosa dovremo stimare con ragionevole approssimazione di quanti soldi avremo bisogno per fare quello che abbiamo deciso. E' questo un passaggio cruciale nella redazione dello stesso bilancio preventivo.

Una volta stabilito quanti soldi ci servono e per che cosa, dovremo metterci alla ricerca delle fonti di finanziamento più appropriate e più convenienti.

Naturalmente possiamo chiedere un prestito alla nostra banca, ma si tratta di una strada non agevole (di solito gli istituti di credito non concedono prestiti con troppa facilità) e non particolarmente economica (gli interessi sono piuttosto elevati).

Un'altra soluzione può essere quella di prendere in considerazione anche eventuali provvidenze od *agevolazioni* erogate a diversi livelli (europeo, nazionale, locale).

A tale scopo gli sportelli del progetto "Come-On!" potranno aiutare i nuovi imprenditori a reperire:

- fondi per realizzare i progetti
- strumenti agevolativi che consentano di ottenere agevolazioni.

artfidibrixia

ASSOCIAZIONE
ARTIGIANI

