



con il Contributo di



Camera di Commercio
Roma



Relazione di sintesi

Progetto 'Growing Up'

1. *Premessa*
2. *Obiettivi di progetto*
3. *Fasi preparatorie*
4. *Modalità del corso*
5. *Programma dei lavori*
6. *Elenco dei partecipanti*
7. *Risultati raggiunti*

Premessa

Il progetto 'Startup innovative che vogliono competere a livello globale', di seguito riferito come 'il Progetto', organizzato da Unindustria – Unione degli industriali e delle imprese di Roma, Frosinone, Latina, Rieti, Viterbo – si è posto come obiettivo quello di fornire a startupper e talenti innovatori le conoscenze e gli strumenti indispensabili per rendere la propria impresa più solida e competitiva sul mercato nazionale ed internazionale o per trasformare un'idea innovativa in una attività imprenditoriale.

Nello specifico, il Progetto formativo era stato destinato a 10 soggetti, tra imprese già costituite e persone fisiche appartenenti al nostro tessuto imprenditoriale, selezionate sulla base della loro propensione ad avviare un nuovo percorso imprenditoriale o a rafforzare e potenziare la loro impresa, al fine di renderla sempre più competitiva e pronta a nuove sfide, soprattutto in ottica di *open innovation*.

Il Progetto si è concretizzato in un corso di formazione al quale, vista la grande richiesta, hanno partecipato in totale 13 soggetti, erogato con il supporto di professionisti del settore, per sviluppare le capacità imprenditoriali, al fine di facilitare la pianificazione finanziaria, la relazione ed il dialogo con banche e altri finanziatori, nonché a valutare la fattibilità economico-finanziaria del progetto di impresa.

Obiettivi di Progetto

L'iniziativa, attraverso l'affiancamento di esperti del settore, ha avuto come obiettivo principale quello di supportare, attraverso un percorso formativo, gli "imprenditori del futuro" (selezionati sulla base di merito e motivazione), nella conoscenza in tema di gestione di impresa e delle basi necessarie per sviluppare il proprio progetto aziendale.

I formatori individuati da Unindustria hanno supportato i partecipanti al corso per:

- Creare una presentazione aziendale capace di comunicare in modo chiaro le caratteristiche quantitative, qualitative, economiche, finanziarie e prospettive dell'azienda
- Approfondire la normativa che regola le startup innovative
- Individuare le principali voci di finanziamento
- Presentare modelli virtuosi di comunicazione tra banca e impresa
- Guidare nella conoscenza del Bilancio e della Centrale rischi
- Eliminare le principali criticità che spesso causano il fallimento delle imprese neo costituite

Fasi preparatorie

La fase preparatoria del Progetto è stata effettuata secondo un duplice metodo; si è provveduto inizialmente ad una prima fase di scouting che ha coinvolto imprese, startup innovative e talenti innovatori, facenti parte dell'ecosistema laziale, per un totale di circa 400 contatti, attraverso telefonate, mail ed incontri specifici.

Sono stati utilizzati anche i nostri canali social oltre, naturalmente, alla predisposizione di specifiche news sul sito dell'Associazione.

Il Progetto è stato presentato in molteplici incontri istituzionali; ciò ha consentito di divulgare in modo capillare l'iniziativa, non solo tra i nostri associati, ma anche a tutto il sistema imprenditoriale del Territorio.

Successivamente, sono state selezionate 10 domande, sulla base del possesso dei requisiti necessari per la partecipazione, della motivazione, del CV e, ove necessario, all'ordine cronologico di ricezione della domanda stessa.

Parallelamente, anche facendo riferimento ai selezionati, è stata definita la struttura del corso, il programma, oltre agli aspetti logistici che hanno portato alla definizione di un corso strutturato in giornate di formazione.

All'interno del processo di definizione del Progetto sono stati ricercati e selezionati figure didattiche e relatori specializzati sugli argomenti oggetto del corso.

Modalità del corso

Il Progetto formativo organizzato e offerto da Unindustria, in collaborazione con UNINDUSTRIA PERFORM SrL, è terminato ad ottobre 2019.

Il Corso è stato suddiviso in 5 moduli, della durata di 8 ore ciascuno, per un totale quindi di 40 ore di formazione erogate.

Programma dei lavori

Modulo 1: Contesto normativo e definizione perimetro delle aziende 08/10/2019

Docente: Avv. Tupponi Marco - Avvocato internazionalista fondatore dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Programma della giornata:

- Adempimenti normativi, aspetti legali e misure per il sostegno alle startup innovative;
- Le modalità di costituzione della startup innovativa: dall'atto notarile alla costituzione on line;
- La registrazione nella sezione speciale della CCIAA;
- Gli obblighi per mantenere lo status di startup innovative.

Modulo 2: Il Bilancio: l'importanza di una corretta stesura del bilancio di esercizio in quanto non solo documento contabile ma principale fonte d'informazione dei dati economici, patrimoniali e finanziari dell'impresa – 09/10/2019

Docente: Dott. Raffaele Forlini – Specializzazione in processi aziendali, controllo di gestione, gestione reti vendita, formazione manageriale

Programma della giornata:

- struttura e composizione del bilancio, stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa;
- Relazione tra le varie poste di bilancio;
- Indicatori di affidabilità e impatto nella determinazione del rating

Modulo 3: Business Plan – Il sistema bancario è vincolato alla previsione, da parte dell'azienda, di un piano di flussi finanziari in grado di garantire la restituzione dei finanziamenti ricevuti; ecco dunque l'importanza, troppo spesso sottovalutata, del business plan quale strumento imprescindibile nella pianificazione e gestione di un'attività imprenditoriale e nella comunicazione finanziaria – 22/10/2019

Docente: Dott. Raffaele Forlini – Specializzazione in processi aziendali, controllo di gestione, gestione reti vendita, formazione manageriale

Programma della giornata:

- il Business Plan come strumento di pianificazione aziendale;
- lo schema logico di costruzione di un Business Plan;
- presentazione di un Business Plan nell'ottica del reperimento delle fonti

Modulo 4: Centrale Rischi e Rapporti con gli Istituti di Credito. Fornire gli elementi per una più agevole lettura ed interpretazione dei contenuti – 23/10/2019

Docente: Dott. Russo Alessandro – Avvocato internazionalista, senior partner dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Programma della giornata:

- cosa è e a cosa serve la Centrale dei Rischi;
- l'analisi della Centrale dei Rischi;
- il ruolo della Centrale dei Rischi nella concessione del credito

Modulo 5: Crescita finanziaria delle start up – 30/10/2019

Docente: Dott. Lenoci Michele – Marketing Internazionale, Promozione Export e Fiere, Creazione ufficio export, ricerca partner commerciali esteri ed E-commerce
c/o Studio Tupponi

L'introduzione delle startup innovative, ha contribuito a creare un ecosistema fatto di soggetti pubblici e privati, capace di sostenerne la crescita e garantire l'afflusso di finanziamenti. Capire le opportunità offerte dai soggetti privati e conoscere le dinamiche è essenziale per garantire la crescita della startup.

Programma della giornata:

- Lo sviluppo delle startup e la ricerca di nuovi finanziamenti;
- Crowdfunding, Business angels e Venture Capital;
- Come predisporre un pitch in linea con le richieste dell'investitore: suggerimenti ed errori da evitare;
- Gli incubatori certificate e gli acceleratori;
- Incentivi pubblici: le opportunità offerte dal MISE e la regione Lazio.

Elenco dei partecipanti

- Cimmino Marco
- D'Ambrosio Cristina
- Di Domenico Andrea
- Gatto Emanuela
- Innocenti Cristiana
- Innocenti Fabiana
- Lettieri Raffaella
- Marino Alessandro
- Martucci Raffaella
- Patrone Daniela
- Pizzutelli Andrea
- Rosati Federico
- Tancredi Marco

Risultati raggiunti

Attraverso il percorso formativo si è voluto fornire le conoscenze necessarie per trasformare una buona idea, innovativa, in una solida realtà imprenditoriale.

Il programma, articolato e ben strutturato, ha approfondito le principali tematiche necessarie per avviare una impresa e renderla, nel tempo, solida finanziariamente e ben strutturata dal punto di vista della gestione dell'impresa.