

INCONTRO NETWORK CONFARTIGIANATO 23 GIUGNO 2023

Tavolo di lavoro Trasferimento d'impresa "Cercasi Imprenditore"

Coordinatori: Luca Valsecchi, Matteo Casiraghi

Supporto al coordinamento: Paolo Grieco

IL PROBLEMA

Negli ultimi tempi il fenomeno della cessazione delle imprese a causa del mancato trasferimento dell'attività sta diventando progressivamente maggiormente critico in particolare per quanto riguarda le micro e piccole imprese i cui imprenditori per motivi prevalentemente legati all'età, in assenza di possibili "successori", si trovano costretti a liquidare l'azienda.

La questione del "passaggio generazionale" è un tema molto caldo. Secondo i dati ISTAT un'impresa su cinque ha affrontato un passaggio generazionale negli ultimi 10 anni (fonte ISTAT <https://www.istat.it/it/files/2020/02/Report-primi-risultati-censimento-imprese.pdf>); ma il problema attuale riguarda quegli imprenditori che, a causa della pandemia prima e in seguito della crisi energetica, decidono di cessare l'attività. Decisione che da un lato comporta l'impoverimento del tessuto economico e produttivo ma anche la perdita di fornitori critici per alcuni comparti del manifatturiero e in particolare per quello della meccanica.

LA PROPOSTA

Il Presidente della categoria minuterie metalliche, Luca Valsecchi di concerto con il presidente del movimento Giovani Imprenditori, Matteo Casiraghi, previo un confronto con il comitato di Presidenza intendono avviare con le aziende partecipanti al NETWORK, un tavolo di confronto finalizzato alla promozione di iniziative volte a contrastare questo fenomeno.

Per raggiungere tale obiettivo si propone il seguente programma di lavoro:

Condivisione delle esperienze: si chiede ai partecipanti del tavolo di esprimere testimonianze dirette e/o indirette relative l'argomento in oggetto condividendo sinteticamente:

- la descrizione dell'esperienza;
- le principali criticità;
- le soluzioni intraprese;
- l'esito finale.

Raccolta delle proposte: a seguito delle testimonianze si chiede ai partecipanti di formulare proposte che possano essere utili per la soluzione del problema. Tale attività può essere avviata con la metodologia del "brainstorming" secondo la quale ciascuno esprime una proposta, che può essere anche banale o apparentemente insensata, il coordinatore riporta su un foglio tutte le proposte e al termine del giro di tavolo ci si confronta scegliendo insieme quali fra le tante siano maggiormente pertinenti.

Formazione del gruppo di lavoro: una volta individuate le possibili azioni si chiede ai partecipanti la collaborazione per sviluppare l'idea progettuale chiedendo ai volontari di approfondire una delle proposte nei seguenti termini .

- definizione dell'obiettivo (che risultato si intende raggiungere). In questa fase non si chiede la soluzione al problema complessivo bensì la definizione di singole azioni che aggregate con le altre consentano il raggiungimento dell'obiettivo principale. Per fare un esempio la proposta "facilitare

l'accesso al credito per favorire l'acquisto dell'impresa cedente" potrebbe essere declinata nell'obiettivo "Individuare gli strumenti adatti per finanziare l'acquisizione d'impresa".

- Definizione delle azioni necessarie a raggiungere l'obiettivo: seguendo l'esempio si potrebbero mettere in campo le seguenti azioni: Ricerca di possibili fonti di finanziamento (contributi pubblici, crowdfunding, finanziamenti a tasso agevolato, ecc.)
- Definizione degli indicatori: per poter raggiungere efficacemente un obiettivo occorre che questo sia misurabile sia in termini quantitativi che temporali. Nel nostro caso un obiettivo misurabile potrebbe essere individuare 2 fonti di finanziamento entro 6 mesi.

Condivisione dei risultati: dopo aver assegnato i vari compiti vengono pianificati nuove sessioni d'incontro per la verifica dello stato di avanzamento dei lavori.