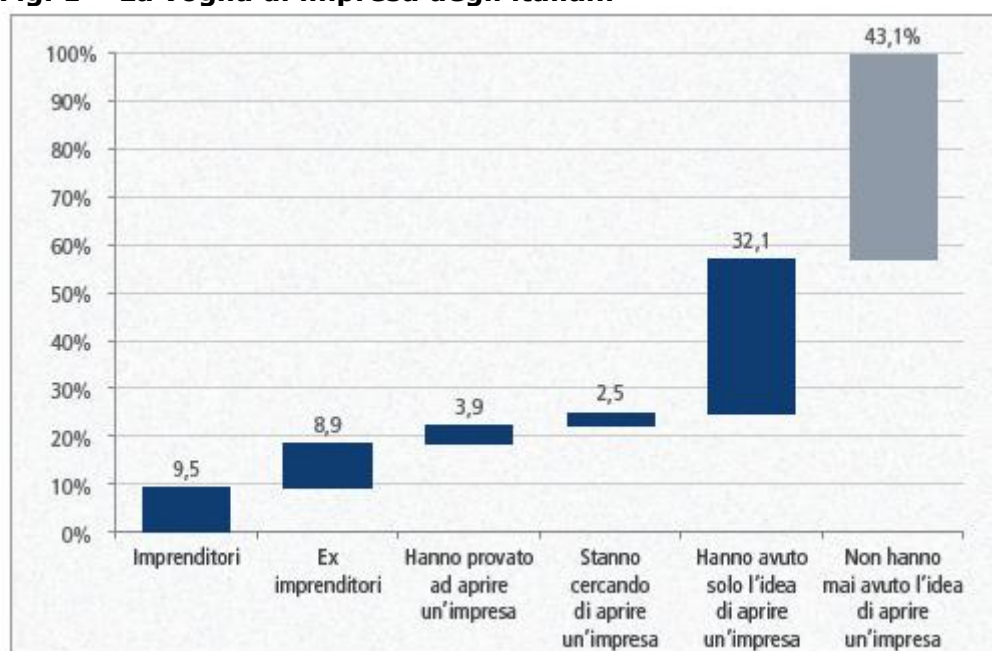


La nascita dell'impresa

Secondo la ricerca, quasi il 60% dei cittadini italiani sopra i 24 anni ha voglia di impresa e, di questi, quasi il 40% ha provato o sta provando ad aprire una impresa o ha avuto l'idea di farlo (fig. 1). Un fenomeno che trova riscontro anche nei dati dell'osservatorio sull'imprenditoria di Cerved da cui emerge che delle 276mila nuove imprese nate nel 2014 in Italia, cioè non derivanti da fusioni e scissioni di imprese già esistenti, ben 171 mila (62%) sono riconducibili a neoimprenditori senza precedenti esperienze imprenditoriali.

Fig. 1 – La voglia di impresa degli italiani



Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Coloro che ad oggi sono ancora imprenditori ritengono che alla base della nascita di un'impresa ci sia un'idea trasformabile in business (fig. 2). Il 65,7% degli imprenditori intervistati, infatti, ha costruito l'attività dopo aver avuto un'intuizione. Molto rilevante anche il peso delle conoscenze e delle competenze, che nel 61,2% degli intervistati hanno costituito una leva fondamentale per la creazione dell'impresa. Meno rilevante, ma non da sottovalutare, è il driver della possibilità del successo. Per ciò che riguarda gli ex-imprenditori, è interessante notare come la prima leva per fare impresa sia stata la necessità di trovare un lavoro.

Fig. 2 - Come nasce l'idea di impresa

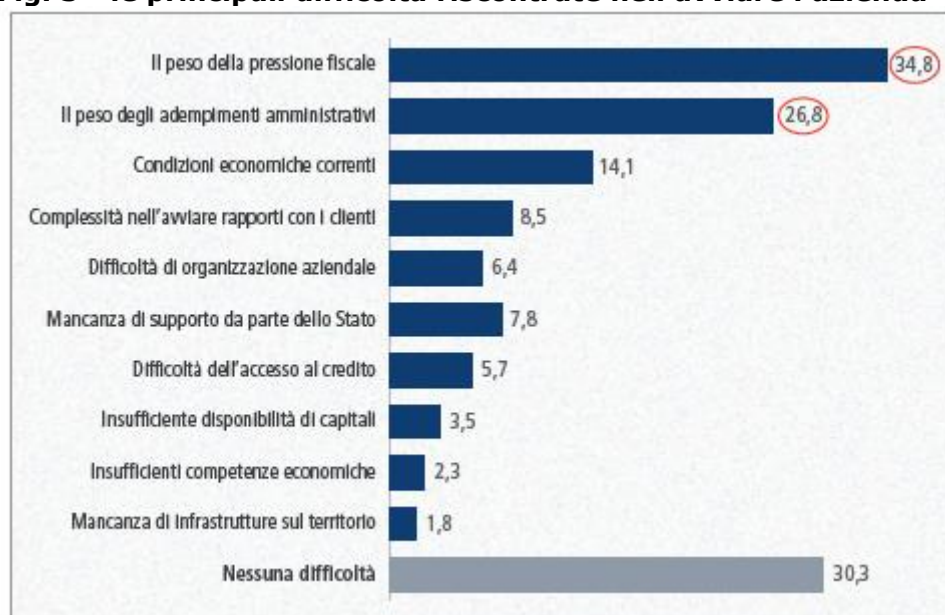


Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

La costruzione dell'impresa: le difficoltà

Presso gli imprenditori che sono riusciti a trasformare la propria idea di business in un'impresa ancora attiva sul mercato le difficoltà incontrate più frequentemente nel momento dell'avvio sono state il peso del fisco e quello degli adempimenti amministrativi (fig. 3).

Fig. 3 - Le principali difficoltà riscontrate nell'avviare l'azienda



Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Per quanto riguarda le ragioni alla base del proprio fallimento, sia per coloro che non sono riusciti a trasformare la propria idea di business in una impresa vera e propria o a farla crescere una volta fondata (gli ex imprenditori), sia per chi non è riuscito neanche a fondare la propria impresa, pur avendo avuto il desiderio di farlo, le risposte sono le medesime: difficoltà nel trovare le risorse finanziarie necessarie, difficoltà nel fare fronte agli adempimenti burocratici, difficoltà nel comprendere il mercato nel quale collocarsi (tab. 1).

Tab.1 – Difficoltà nell'avvio di una impresa per chi non non c'è riuscito o ci sta provando

	EX IMPRENDITORI	HANNO TENTATO MA SENZA SUCCESSO	STANNO CERCANDO DI APRIRE UN'IMPRESA
Trovare le risorse finanziarie	34,4	38,8	21,8
Sostenere tutti gli adempimenti burocratici	21,4	21,8	16,7
Organizzare l'impresa	13,6	2,7	7,7
Trovare una sede adeguata	8,1	9,5	7,2
Capire il mercato nel quale stava cercando di inserirsi	7,8	6,8	23,1
Difficoltà nello scegliere il prodotto/servizio	3,9	4,2	5,1
Difficoltà nel trovare le attrezzature tecnologiche	3,9	2,7	5,1
Trovare un team di lavoro adeguato	3,6	4,8	7,7
Trasformare l'idea che ha avuto in qualcosa di concreto	3,2	12,9	12,8

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

La famiglia, l'esperienza e le competenze

L'indagine ha anche verificato qual è il "percorso" svolto per arrivare alla creazione dell'impresa e quali gli elementi ritenuti maggiormente rilevanti. Quanto conta provenire da una famiglia di imprenditori? Secondo la ricerca, l'origine familiare influisce sul successo dell'avvio di un'impresa, non è tutto, ma aiuta. Il 29,7% degli imprenditori che hanno un'impresa di successo provengono da una famiglia di imprenditori. Tale fenomeno prevale presso le imprese del commercio, spesso quelle di dimensioni più grandi, che insistono nelle regioni del Nord Italia. È vero che se si proviene da una famiglia di imprenditori si hanno maggiori possibilità di continuare ad essere imprenditori di successo, ma questa non è la componente più importante.

Le capacità relazionali, la conoscenza del mestiere, il talento costituiscono i driver più importanti per diventare imprenditori (tabb. 2 e 3). E' interessante notare come mentre gli imprenditori, ossia coloro che oggi sono imprenditori, sembrerebbero avere ben compreso l'importanza delle capacità relazionali e quindi, di converso, del network delle relazioni personali, coloro che imprenditori non sono, ma che sognano di esserlo, o che lo sono stati, per poi ritirarsi, sembrano sottovalutare l'importanza delle relazioni, prestando maggiore rilevanza al carisma dell'imprenditore e al talento.

Tab. 2 – Le caratteristiche di un imprenditore di successo

	IMPRENDITORI	EX IMPRENDITORI	HANNO PROVATO AD APRIRE UN'IMPRESA	STANNO CERCANDO DI APRIRE UN'IMPRESA	HANNO AVUTO SOLO L'IDEA DI APRIRE UN'IMPRESA
Capacità relazionali	19,5	3,1	4,3	3,2	2,1
Carisma e innovazione	19,2	16,5	37,0	35,4	25,3
Tenacia e perseveranza	17,4	18,4	12,0	17,3	14,4
Controllo emotivo	14,7	20,7	15,4	13,4	15,2
Disponibilità finanziarie	9,1	5,6	5,8	7,9	7,6
Il talento	8,7	5,9	5,2	5,5	6,8
Competenze tecniche	7,0	8,6	4,8	7,1	9,8
La spinta a realizzarsi	4,4	21,1	20,7	10,2	18,8

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Secondo gli imprenditori che sono riusciti ad avviare un'impresa, il classico dilemma che caratterizza il dibattito sociale sul fatto che esistano o meno delle «doti naturali» per svolgere un'attività imprenditoriale è superato dalla consapevolezza che «imprenditore si può diventare» attraverso la conoscenza del proprio mestiere (54,8%) ma anche dal fatto che per quasi il 60% degli intervistati fare l'imprenditore è un «mestiere» vero e proprio.

Tab. 3 – Aspetti importanti per avere successo

	IMPRENDITORI	EX IMPRENDITORI	HANNO PROVATO AD APRIRE UN'IMPRESA	STANNO CERCANDO DI APRIRE UN'IMPRESA	HANNO AVUTO SOLO L'IDEA DI APRIRE UN'IMPRESA
La conoscenza del proprio mestiere	54,8	36,4	24,1	30,8	40,9
Il talento	21,2	28,9	19,3	36,5	26,8
La disponibilità finanziaria	24,0	34,8	56,6	32,7	32,2

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

L'essere imprenditore non sarebbe quindi una caratteristica funzionale al talento, o alla personalità, ma un qualcosa legato alla creatività, alla capacità di fare innovazione e alla consapevolezza dei "saperi" che occorrono per svolgere tale attività. Se diventare imprenditore è possibile "imparando il mestiere", diventa fondamentale individuare le caratteristiche, le competenze e la formazione che consentono di diventare un imprenditore di successo.

Le competenze che si sono rivelate veramente necessarie al momento della fondazione dell'impresa (tab. 4) sono state la conoscenza del mercato, le conoscenze tecniche e quelle amministrative. E' interessante notare come solo coloro che hanno continuato a portare avanti la propria impresa hanno attribuito estrema importanza alla "conoscenza del mercato" mentre coloro che ci hanno provato senza riuscirci ne hanno sottovalutato l'importanza.

Tab. 4 – Le principali competenze necessarie

	IMPRENDITORI	LE COMPETENZE CHE HANNO INFLUITO VERAMENTE	EX IMPRENDITORI
Conoscenza mercato (clienti/fornitori)	40,0	32,3	22,5
Conoscenze tecniche	39,8	34,0	41,2
Competenze amministrative	30,8	27,3	25,7
Rete personale e contatti	24,2	14,5	<i>(item non proposto)</i>
Competenze organizzative	21,7	22,2	36,4
Conoscenza prodotti e processi produttivi	20,7	12,5	10,2
Competenze finanziarie	16,0	15,8	21,9

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Tab. 5 – Come le ha acquisite

	IMPREDITORI	EX IMPREDITORI	... ATTRAVERSO...
... le ha acquisite da solo, documentandosi e studiando	20,9%	58,4%	AUTOFORMAZIONE
... le ha acquisite con le precedenti esperienze professionali	55,3%	20,4%	ESPERIENZE PRECEDENTI
... le ha acquisite a scuola (corso di formazione, tirocinio, ecc.)	23,8%	21,3%	FORMAZIONE SCOLASTICA E PROFESSIONALE

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Del tutto evidente la differenza tra le modalità per mezzo delle quali gli imprenditori che hanno continuato nella propria impresa e gli imprenditori che hanno chiuso hanno acquisito le competenze necessarie per fondare la propria impresa.

Nel primo caso prevale di gran lunga l'esperienza sul campo e la formazione vera e propria, nel secondo caso, coloro che hanno chiuso, l'acquisizione delle competenze necessarie è avvenuta sostanzialmente da «autodidatti», con esiti, è lecito immaginare, assai differenti e fortemente disomogenei (tab. 5).

Tab. 6 – L'importanza di scuola e corsi di formazione

	IMPRENDITORI
Molto o abbastanza	55,8
Poco o per nulla	44,2
PRIMA DELL'AVVIO DELL'IMPRESA...	
Hanno frequentato corsi di formazione	58,8
Hanno frequentato corsi di abilitazione	36,0

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

L'evidenza della centralità di una preparazione scolastica e formativa rispetto al successo del progetto imprenditoriale è testimoniata anche dal quel 55,8% di imprenditori che ha ritenuto tale preparazione molto o abbastanza «di aiuto» per avviare la propria impresa (tab. 6), dato che sale a quasi il 90% rispetto a esperienze formative professionalizzanti, come tirocini e training, effettuate da 5 imprenditori di successo su 10 (tab. 7). Ancora una volta chi ha provato ad acquisire «da solo» le competenze necessarie per fare impresa in genere non è riuscito nell'intento imprenditoriale.

Tab. 7 – L'importanza di tirocini e training

	IMPRENDITORI
Training on the job	21,9
Tirocini/Visite studio	18,4
Stage	14,1
Nessuna esperienza	45,5
QUANTO È STATA UTILE L'ESPERIENZA FORMATIVA...	
Molto o abbastanza	89,5
Poco o per nulla	10,5

Fonte: indagine Confcommercio-Format novembre 2015

Nota metodologica

Sono state realizzate due indagini quantitative: una sulle imprese (campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese del terziario) ed una sui cittadini (campione statisticamente rappresentativo dell'universo dei cittadini italiani di età superiore ai 24 anni). I risultati delle due indagini sono stati integrati in un unico rapporto di ricerca. Numerosità campionaria complessiva: 1.600 interviste a buon fine. Le indagini sono state svolte per mezzo di un questionario strutturato somministrato con il metodo delle interviste telefoniche (Sistema Cati, Computer Assisted Telephone Interview). Aggiornamento dei dati novembre 2015.