



Autonome Provinz  
Bozen-Südtirol

Provincia Autonoma di  
Bolzano-Alto Adige



UNIONE EUROPEA  
Fondo sociale europeo



*Ministero del Lavoro  
e delle Politiche Sociali  
Ufficio Centrale O.T.P.L.*

## **GIOVANI ED IMPRESA A BOLZANO**

**Una proposta di ricerca intervento per accompagnare e promuovere la  
creazione di impresa nella  
Provincia Autonoma di Bolzano**

**FSE POR Provincia Autonoma di Bolzano 2000-2003 Misura D3.11**

**Ricognizione della rete di offerta pubblico-privata di risorse e servizi  
esistenti in tema di creazione di impresa nel territorio  
della Provincia Autonoma di Bolzano**

**RAPPORTO DI FASE 2**

**Bolzano, aprile 2003**

C E N S I S

ARKOS S.R.L.

U S E B

## INDICE

1. Premessa	Pag.	1
2. Obiettivi previsti	“	2
3. Le attività svolte	“	3
4. I servizi territoriali	“	4
5. Le risorse territoriali	“	7
6. L’impatto dei servizi (misuratori di efficacia)	“	9
7. I punti di forza e di debolezza della rete	“	11
8. La mappatura dei servizi: una presentazione sinottica	“	13
9. Individuazione di alcune aree problematiche	“	29
Allegato 1 - Traccia intervista	“	36
Allegato 2 - Le schede delle interviste	“	48
Allegato 3 - Legge Provinciale 4/97 Capo VI	“	121

## **1. PREMESSA**

La ricognizione della rete di offerta pubblico-privata di risorse e servizi esistenti in tema di creazione di impresa nel territorio della Provincia Autonoma di Bolzano si colloca, come seconda fase, all'interno del progetto denominato Giovani e Impresa a Bolzano, promosso dall'Associazione Temporanea di Impresa Fondazione CENSIS, ARKOS S.r.l., USEB e realizzato con il contributo del Fondo Sociale Europeo e della Provincia Autonoma di Bolzano.

Il progetto tende ad indagare l'attitudine dei giovani altoatesini ad intraprendere iniziative di lavoro autonomo, cercando di individuare le motivazioni e le caratteristiche di tale percorso all'interno di un territorio che presenta aspetti e qualità specifiche

Il presente rapporto segue il precedente, relativo alla Fase 1 del progetto, in cui sono state riportate:

- una ricognizione dei principali elementi strutturali che determinano l'andamento dell'occupazione provinciale
- una rassegna dei principali strumenti normativi e di intervento a sostegno della creazione di impresa e del lavoro autonomo.

Il presente testo rappresenta, invece, il prodotto di sistematizzazione di una ricognizione di tipo qualitativo volta a delineare, a livello provinciale, dislocazione, contenuti e grado di interconnessione di servizi e risorse a supporto della creazione di impresa.

## **2. OBIETTIVI PREVISTI**

Gli obiettivi che si sono intesi perseguire con la realizzazione delle attività di fase previste sono:

- ricostruire la gamma dei servizi e delle risorse disponibili, con particolare attenzione a quelli centrati sul sostegno all'auto-imprenditorialità;
- valutare l'impatto dei servizi erogati in termini di risultato;
- individuare punti di forza e di debolezza ed eventuali lacune della rete dei servizi.

### **3. LE ATTIVITÀ SVOLTE**

Le attività svolte per compiere la ricognizione della dislocazione e delle tipologie di risorse e servizi offerti a livello locale e del loro grado di interconnessione, hanno comportato:

- analisi desk di tipo quali-quantitativo dei servizi disponibili sul territorio provinciale;
- la predisposizione di una traccia di intervista semi-strutturata;
- l'identificazione di una prima serie di persone da intervistare, sottoposta a verifiche iterative col procedere delle interviste;
- una rilevazione sul campo di tipo qualitativo basata su interviste a responsabili ed operatori degli "sportelli" e dei "nodi" della rete locale;
- la stesura del presente rapporto di ricerca sullo stato dell'arte della rete di risorse e servizi esistenti in tema di creazione di impresa

Le interviste sono state effettuate nel periodo Gennaio – Marzo 2003

## 4. I SERVIZI TERRITORIALI

La mappatura delle risorse e dei servizi che offrono sostegno alla creazione di impresa è dunque frutto di analisi desk e di rilevazioni sul campo.

Sulla base del lavoro svolto, l'elenco<sup>1</sup> dei soggetti che operano a sostegno della nuova imprenditoria è il seguente:

- Istituto Promozione e Sviluppo Economico della Camera di Commercio di Bolzano – Servizio Creazione d'impresa (WIFI/Sportello creazione di impresa)
- Istituto di Ricerca Economica della CCIAA (IRE)
- BIC Alto Adige
- Unione Commercio Turismo Servizi (Verband/Unione)
- Unione Provinciale Artigiani e delle Piccole Imprese (CNA/SHV)
- Lega Provinciale delle Cooperative (LegaCoopBund)
- Ufficio FSE (P.A. BZ)
- Sportello adulti (P.A. BZ - Formazione professionale in lingua italiana)
- Ufficio Artigianato (P.A. BZ)
- Ufficio Provvidenze per il Turismo, Commercio e Servizi (P.A. BZ)
- Ufficio Innovazione Industriale (P.A. BZ)
- Servizio Donna (P.A. BZ)
- Università di Bolzano – Centro per l'ingegneria del software applicato (CASE)
- Università di Bolzano – Servizio Orientamento e tutoraggio
- *Unione Provinciale delle Cooperative (CEFORM)*

---

<sup>1</sup> Il presente elenco comprende un numero più ampio di enti rispetto a quelli successivamente intervistati. Infatti, la *desk-analysis* iniziale è servita a raccogliere il materiale su cui è stato successivamente definito l'elenco delle possibili interviste; questo elenco teorico è stato poi sottoposto a verifica man mano che le interviste procedevano, derivandone poi l'elenco finale delle interviste effettuate. Gli enti citati in corsivo non sono stati oggetto di intervista, ma vengono riportati per completezza di informazione.

- *Università Popolare delle Alpi Dolomitiche (UPAD)*
- *Studio Impresa Donna*
- *Rete Donne & Lavoro*
- *Associazione Provinciale dell'Artigianato (LVH/APA)*

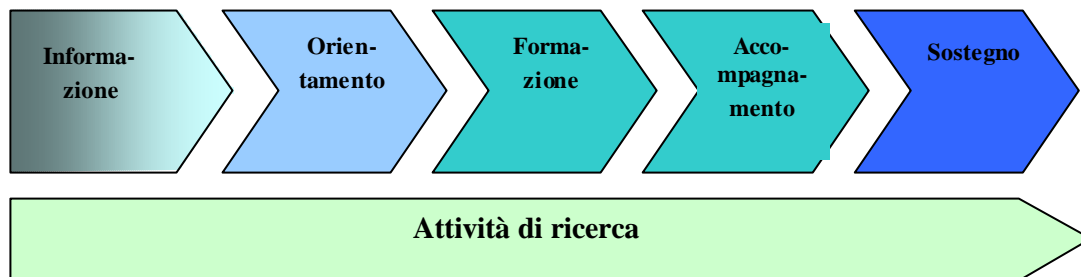
Per tutte le agenzie citate l'offerta di servizi a supporto alla creazione di impresa, sotto le diverse forme, fa parte della missione originaria ed è quindi un'attività ricorrente. Solo l'UPAD, Università Popolare delle Alpi Dolomitiche, è stata inclusa nell'elenco per aver organizzato in precedenti annualità del FSE corsi sull'imprenditoria femminile, pur non avendo tra i propri compiti "statutari" il perseguimento di tali scopi.

La Libera Università di Bolzano sebbene non offra servizi riconducibili direttamente alla creazione di impresa, è, tuttavia, presente nell'elenco delle interviste effettuate, in quanto svolge comunque servizi a supporto dell'innovazione delle piccole e medie imprese sudtirolesi e finalizzati ad aumentare i giovani al mercato del lavoro.

I servizi offerti dai diversi soggetti presenti sul territorio possono essere classificati come segue:

- servizi informativi (numero verde, sportello, banca dati)
- servizi di orientamento (business plan, colloqui, business game, concorsi, workshop)
- servizi formativi (corsi di formazione, attività di ricerca)
- servizi di accompagnamento (consulenze, coaching, tutoring)
- interventi di sostegno (finanziamenti, contributi, spazi fisici, attrezzature)
- attività di ricerca (studi di fattibilità, analisi)

Una loro collocazione lungo un'ipotetica catena del valore in cui ad ogni tipologia di servizio corrisponde una fase in cui viene creato valore (per coloro che usufruiscono del servizio, ma anche per il territorio), dà luogo al seguente schema:



Nello schema si suppone che a partire dall'informazione iniziale, in cui per la prima volta l'aspirante imprenditore “ mette sul tavolo” le proprie idee, la rete di risorse e servizi disponibili sul territorio lo conduca ad avviare una propria attività, attraverso azioni di orientamento, formazione, accompagnamento e sostegno. L'attività di ricerca fornisce il proprio contributo di indirizzo e feed-back, alla creazione di valore lungo tutta la catena.

## 5. LE RISORSE TERRITORIALI

L'aspetto complementare ai servizi è quello delle risorse. I servizi vengono erogati in quanto esistono delle risorse disponibili (le risorse indirette che fanno funzionare i vari enti, uffici, agenzie pubbliche) ed in quanto sono funzionali all'erogazione delle risorse stesse (le risorse che vanno direttamente a beneficio degli aspiranti dei neo-imprenditori).

La quantificazione delle risorse indirette non è facile, anche se possibile, ed attiene al campo della contabilità analitica dell'Ente pubblico che, attraverso una corretta individuazione dei centri di costo è in grado di attribuire i relativi oneri alle diverse aree di competenza.

Nel nostro caso l'area potrebbe essere il "Sostegno alle nuove imprese" e la sub-area "L'imprenditorialità giovanile" e ad esse andrebbero imputati i relativi costi diretti ed indiretti, secondo percentuali di ripartizione stabilite.

Si avrebbe così la possibilità di individuare quella quota parte di risorse dedicata al funzionamento dei diversi uffici provinciali solo quando si occupano di nuove imprese.

Per altre forme di sostegno, come la partecipazione in società miste pubblico-private, di cui il BIC Alto Adige è un esempio, la quantificazione delle risorse pubbliche sarebbe sicuramente più agevole, in quanto risorse monetarie impegnate in quote di capitale.

L'analisi del bilancio del BIC sarebbe inoltre sufficiente per capire l'entità delle risorse messe a disposizione annualmente per "incubare" nuove imprese.

Nel nostro ambito è stato sufficiente individuare le risorse che direttamente sono messe a disposizione di coloro che intendono o si accingono a costituire una nuova impresa.

Con questa precisazione possiamo dire che, sul territorio provinciale, vengono messe a disposizione risorse attraverso due strumenti di finanziamento:

- la **Legge Provinciale 4 del 13 febbraio 1997** denominata "Interventi della Provincia Autonoma di Bolzano per il sostegno dell'economia"
- le apposite misure definite dalla Provincia Autonoma di Bolzano con il Programma Operativo 2000-2006 del **Fondo Sociale Europeo**.

Non vengono invece utilizzate altre opportunità offerte a livello nazionale come la Legge 608/96 sul Prestito d'onore e la Legge 215/92 sull'Imprenditorialità femminile.

Per quest'ultima va precisato che, con delibera della Giunta provinciale n. 2648 del 22 luglio 2002, sono stati approvati specifici criteri di applicazione della legge provinciale 13 febbraio 1997, n. 4, per la promozione dell'imprenditoria femminile, allineandosi così alla normativa nazionale che prevede specifici interventi in tal senso.

Della LP 4/97 e dei Criteri di applicazione della Legge sono riportati nell'allegato 17 gli articoli introduttivi e quelli riguardanti il sostegno alla nuova imprenditorialità.

Il secondo strumento di finanziamento di nuove iniziative imprenditoriali utilizzato in provincia è il Fondo Sociale Europeo.

Come meglio dettagliato nella scheda riassuntiva sull'Ufficio Fondo Sociale Europeo della Provincia, il Programma Operativo 2000/2006 prevede il sostegno alla creazione di nuove imprese attraverso:

- l'asse D, misura D3, obiettivo specifico n. 8 "Sviluppo e consolidamento dell'imprenditorialità con priorità ai nuovi bacini d'impiego, e
- l'asse E, misura E1, obiettivo specifico n. 10 "Promozione della partecipazione femminile al mercato del lavoro"

Gli stanziamenti previsti lungo tutto l'arco del Programma Operativo prevedono disponibilità di risorse pubbliche per 9.790.667 euro sull'asse D, misura D3 e per 19.824.987 euro sull'asse E, misura E1.

Il meccanismo contribuzione prevede che la Provincia Autonoma di Bolzano si faccia carico di circa il 10% dei costi, lo Stato del 45% ed il Fondo Sociale Europeo del 45%.

## **6. L'IMPATTO DEI SERVIZI (MISURATORI DI EFFICACIA)**

L'interesse iniziale rivolto ad osservare l'efficacia dei servizi offerti attraverso la rilevazione di diversi possibili misuratori attivati, non ha potuto essere soddisfatto.

Si può affermare che, tranne nel caso del Servizio FSE, non esiste un sistema di indicatori tale da poter misurare l'impatto sul territorio dei servizi offerti.

Nel caso del Servizio Creazione d'impresa della Camera di Commercio e del Servizio Donna viene monitorato il numero di coloro che si rivolgono al servizio, così da poter effettuare un confronto annuale in termini di incremento o decremento degli utenti.

Gli Uffici provinciali che gestiscono i contributi sulla LP 4/97 (Ufficio innovazione Industriale, Ufficio Artigianato, Ufficio Provvidenze per il Commercio, Turismo e Servizi) utilizzano il numero di domande di contributo erogate, senza peraltro tener traccia di dati in input, quali il numero di coloro che si sono rivolti al Servizio e senza metterli in relazione con dati già in loro possesso, come il numero di domande presentate.

Va riconosciuto che molti degli enti presenti sul territorio offrono servizi di informazione, di orientamento o di formazione, che "si fermano" prima della decisione da parte del soggetto interessato sulla prosecuzione dell'idea imprenditoriale. Ciò comporta l'impossibilità di tenere traccia dei contatti avuti per verificarne l'evoluzione, e quindi per misurare l'efficacia del servizio.

Questo porta ad una prima considerazione in merito alla necessità di identificare possibili formalizzazioni della rete di servizi esistenti, che consentano non solo di sviluppare sinergie ad oggi lasciate all'iniziativa dei singoli, ma anche di seguire con più efficacia l'evolversi di un'idea imprenditoriale, dalle creative, ma confuse, fasi iniziali, alle ben più stringenti e rigorose fasi di avvio dell'attività.

È opportuno, infatti, che una rete a sostegno della nuova imprenditorialità sia in grado di promuoversi nelle scuole, di offrire le prime informazioni e via via di garantire un supporto adeguato ad ogni successivo passaggio di approfondimento, avendo sempre la possibilità di sapere chi, quando e

perché ha utilizzato uno dei nodi, se è stato soddisfatto e che percorso ha seguito in seguito.

In tal senso, l'ottica di costruzione del sistema sarebbe l'ottica di processo, in cui ogni fase assume come input l'output della fase precedente, lo elabora e fornisce un nuovo output, a maggior valore, che viene immesso nel sistema.

Sarebbe così possibile costruire un reale sistema di gestione della conoscenza (*Knowledge Management System*) che consenta di misurare l'efficacia dei servizi erogati in termini di ricaduta sul territorio e di attuare gli opportuni interventi correttivi laddove si evidenzino "perdite di valore" nella rete.

## 7. I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DELLA RETE

L'esistenza di un network presuppone evidentemente che vi siano dei nodi funzionanti e riconosciuti come riferimento dei diversi soggetti presenti sul territorio.

L'indagine ha messo in evidenza il ruolo di riferimento del **Servizio Creazione d'Impresa** della Camera di Commercio all'interno della rete, per tutti quei servizi che stanno nelle fasi iniziali del processo, vale a dire l'informazione, l'orientamento e la formazione.

L'univocità degli strumenti di sostegno utilizzati (LP 4/97 e FSE), rende inoltre **i competenti uffici provinciali** riferimento naturale per l'ottenimento di contributi.

Altre forme di sostegno ai nuovi imprenditori e di accompagnamento, sotto diverse forme, sono offerte attraverso il **BIC Alto Adige**, che deve dunque essere considerato il riferimento per tali fasi.

Associazioni di categoria, cooperative, commercialisti e consulenti aziendali fanno a loro volta parte della rete e fungono spesso da recettori delle richieste degli aspiranti imprenditori, indirizzandoli successivamente verso i nodi principali.

Di recente attivazione e quindi senza possibilità di valutarne l'impatto, lo Studio Impresa Donna ha comunque il merito di porsi come prima iniziativa privata avente come missione la promozione dell'imprenditoria, pur con una specificazione di genere: per questa ragione va simbolicamente posto come nodo di riferimento della rete.

Non è ancora chiaro il ruolo svolto dalla **Libera Università di Bolzano**, nè se sia chiamata a svolgere un ruolo diretto all'interno della rete.

L'analisi svolta ha cercato di indagare le modalità di funzionamento dei vari nodi della rete e quali fossero le interrelazioni tra gli stessi, per essere in grado di evidenziare punti di forza e di debolezza della rete.

Ciò che emerso come elemento caratterizzante la rete è il suo aspetto informale, dato dalla conoscenza reciproca dei membri che ne fanno parte.

Questo facilita lo scambio di informazioni e soprattutto la localizzazione delle competenze.

Ma l'informalità può generare precarietà e lasciare troppi gradi di libertà se perdura nel tempo, per cui la gran parte degli intervistati, sicuramente tutti coloro che nella rete hanno un ruolo attivo, hanno rilevato la necessità di formalizzare i rapporti che attualmente vengono intrattenuti tra membri della rete.

Non viene indicata una strada, se non in due casi specifici, che la individuano nella costituzione di un Centro Servizi o in uno Sportello Unico, ma emerge chiaramente la necessità di definire procedure attraverso cui sviluppare le relazioni tra i membri della rete.

La formalizzazione consentirebbe soprattutto di progettare quel sistema di indicatori in grado di misurare l'efficienza dei servizi erogati e la loro ricaduta sul territorio, attualmente mancante e che rappresenta il punto su cui lavorare maggiormente per migliorare le performance della rete.

## 8. LA MAPPATURA DEI SERVIZI: UNA PRESENTAZIONE SINOTTICA

La presente sezione intende fornire una presentazione sintetica dei risultati dell'indagine di campo al fine di fornire una visione di insieme della rete di servizi alla creazione di impresa presente sul territorio provinciale altoatesino e di facilitare la lettura comparata dei risultati dell'indagine di campo.

La tavola 1, nella quale questi ultimi sono stati sintetizzati ed ordinati è suddivisa in tre sezioni:

- 1) l'offerta e l'organizzazione dei servizi;
- 2) il profilo dei neoimprenditori;
- 3) problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale.

Le tre sezioni corrispondono ad altrettante aree di indagine che ricalcano l'aggregazione utilizzata nella compilazione delle schede di intervista riportate nell'allegato due al presente rapporto.

Alla tavola sinottica segue la **Matrice enti/servizi** (tav. 2), derivata dall'incrocio dei vari servizi offerti con i soggetti che li erogano, che costituisce una mappatura di primo livello dell'offerta di servizi a sostegno della nuova impresa presenti in provincia di Bolzano.

Tav. 1 – La mappatura dei servizi

Area di indagine:		L'offerta e l'organizzazione dei servizi			
Enti	Servizi	Caratteristiche del servizio offerto	Misuratori di efficacia	Collaborazioni attivate (rete)	Cambiamenti previsti
1. Istituto Promozione e Sviluppo Economico della CCIAA - Servizio Creazione d'Impresa		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informazione (Sportello, Giornate informative)</li> <li>• Orientamento (Guida alla creazione d'impresa)</li> <li>• Formazione (Corso per aspiranti imprenditori)</li> <li>• Accompagnamento (Servizio di consulenza)</li> </ul>	L'unico dato disponibile si riferisce alla ricerca IRE in cui circa la metà degli interessati ha avviato un'attività dopo aver utilizzato il Servizio, mentre dei rimanenti solo pochi hanno abbandonato i propri propositi, e comunque un quarto ha deciso di intraprendere l'attività entro i successivi sei mesi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esiste una rete tra soggetti che operano nel campo del sostegno alla creazione di impresa, ma a livello informale, tra coloro che gestiscono i vari servizi (BIC, Associazioni di categoria, Uffici Provinciali).</li> <li>• Un aspetto significativo riguarda la conoscenza tra i membri della rete, che consente di attivare con facilità le diverse risorse</li> </ul>	E' di recente attivazione il servizio di consulenza, su appuntamento, rivolto a coloro che dopo stanno avviando le procedure per la costituzione di una nuova impresa.
2. Istituto di ricerca economica della CCIAA (IRE)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Attività di ricerca</li> </ul>	Non applicabile	Non applicabile	Non applicabile
3. BIC Alto Adige		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informazione (Infocenter for Start-up)</li> <li>• Orientamento (Business Plan, Adventure X)</li> <li>• Formazione</li> <li>• Accompagnamento (Incubatore d'impresa)</li> <li>• Sostegno (Spazi fisici attrezzati, Business Angels)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Numero di imprese che hanno continuato l'attività dopo lo start-up (solo 2/30 non hanno proseguito)</li> <li>• Numero di imprese che sono ancora attive due anni dopo essere uscite dall'incubatore (le prime imprese escono nel 2003)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servizio Creazione d'Impresa</li> <li>• Associazioni di categoria</li> <li>• Uffici provinciali</li> <li>• Università di Bolzano</li> <li>• TZS (Tiroler Zukunftsstiftung)</li> <li>• MBPW (Münchener Business Plan Wettbewerb)</li> <li>• CAST</li> </ul> <p>Un aspetto significativo riguarda la conoscenza tra i membri della rete, che consente di attivare con facilità le diverse risorse</p>	Non sono previsti significativi cambiamenti
4. Verband/Unione Commercio Turismo Servizi		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informazione</li> <li>• Orientamento (Area Consulenza Aziendale)</li> </ul>	Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio	L'Ufficio collabora stabilmente con il Servizio Creazione d' Impresa della CCIAA	Non sono previsti significativi cambiamenti

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine: L'offerta e l'organizzazione dei servizi					
Enti	Servizi	Caratteristiche del servizio offerto	Misuratori di efficacia	Collaborazioni attivate (rete)	Cambiamenti previsti
5. CNA/SHV		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Orientamento (European Business Game)</li><li>• Accompagnamento</li><li>• Ricerca</li></ul>	Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• CNA Nazionale (Progetto Crea Impresa)</li><li>• Servizio Creazione d'Impresa</li></ul> Per il business game: <ul style="list-style-type: none"><li>• Assessorati provinciali al Lavoro, alla Scuola e Formazione Professionale, all'Artigianato</li><li>• Assessorati comunali alla Scuola di Merano e Bolzano</li><li>• Sovrintendenze scolastiche</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ricerca sulla nuova generazione di artigiani (Progetto Nuova Generazione), con l'intento di fornire sostegno nei subentri</li><li>• Creazione di un pacchetto di servizi volto a sostenere lo sviluppo di nuove imprese artigiane con l'obiettivo di formalizzare la rete interna di competenze.</li></ul>
6. LegaCoopBund		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Orientamento</li><li>• Formazione</li><li>• Accompagnamento</li><li>• Sostegno (Prog. START)</li></ul>	Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio	La rete di relazioni attivata per sostenere la nascita di nuove cooperative è prevalentemente interna, data la presenza di competenze diversificate nel sistema cooperativo provinciale.	Non sono previsti significativi cambiamenti
7. Ufficio FSE (P.A.BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Sostegno</li><li>• Attività di ricerca</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gli indicatori che utilizza l'Ufficio sono quelli relativi al sistema di rilevazione adottato dal FSE che prevede indicatori di realizzazione, di risultato e di impatto</li><li>• Gli indicatori di risultato per i progetti sulla nuova imprenditorialità intendono monitorarne:<ul style="list-style-type: none"><li>a. lo sviluppo con riferimento particolare ai nuovi bacini d'impiego</li><li>b. il consolidamento misurando il tasso di sopravvivenza delle imprese assistite dopo due anni dall'avvio dell'attività</li></ul></li></ul> Tali valutazioni sono inoltre attuate anche sull'imprenditoria femminile. <ul style="list-style-type: none"><li>• Non si hanno ancora dati disponibili in quanto i primi progetti si sono da poco conclusi e la valutazione degli indicatori di risultato è in corso.</li></ul>	Per sua natura l'Ufficio opera quale centro erogatore di una vasta rete di soggetti locali, nazionali ed europei che operano nelle diverse aree della formazione e nella ricerca	Non sono previsti significativi cambiamenti

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		L'offerta e l'organizzazione dei servizi			
Enti	Servizi	Caratteristiche del servizio offerto	Misuratori di efficacia	Collaborazioni attivate (rete)	Cambiamenti previsti
8. Sportello adulti (P.A. BZ) Formazione Professionale in lingua italiana)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Orientamento</li></ul>	Su circa 20 aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo Sportello circa la metà avrebbe costituito una nuova impresa	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA</li></ul>	Non sono previsti significativi cambiamenti
9. Ufficio Artigianato (P.A. BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Orientamento</li><li>• Sostegno</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio.</li><li>• L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.</li><li>• Tuttavia è possibile desumere il numero dei contatti dal numero di mutui agevolati erogati.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio collabora stabilmente con il Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA.</li><li>• Non è attivata una rete significativa di collaborazione con Istituzioni a livello nazionale o internazionale.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il servizio potrebbe essere migliorato potenziando i canali promozionali per far conoscere le agevolazioni e i servizi di competenza dell'Ufficio</li></ul>
10. Ufficio Provvidenze Commercio Turismo e Servizi (P.A. BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Sostegno</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio.</li><li>• L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.</li><li>• Tuttavia è possibile desumere il numero dei contatti dal numero di mutui agevolati erogati.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA</li><li>• Associazioni di categoria e Uffici finanziari dell'Amministrazione provinciale per l'erogazione degli incentivi.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Miglioramenti procedurali: riduzione dei tempi tra momento della presentazione della domanda ed erogazione del contributo</li><li>• Miglioramenti sostanziali: potenziamento del servizio di consulenza ai giovani imprenditori e fornitura di un servizio più mirato alle loro esigenze</li></ul>
11. Ufficio Innovazione Industriale (P.A. BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Sostegno</li><li>• Attività di ricerca</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.</li><li>• La sensazione è che il numero si attesti tra i 20-30 aspiranti imprenditori.</li><li>• Non sono stati elaborati strumenti per rilevare l'efficacia del servizio per la creazione di impresa.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA</li><li>• BIC Alto Adige</li><li>• Associazione Industriali.</li></ul> <p>Secondo il direttore il servizio offerto inteso nella sua globalità è qualificato ed esiste una buona rete tra gli Uffici che a vario titolo si occupano di creazione di impresa.</p>	Non sono previsti significativi cambiamenti

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		L'offerta e l'organizzazione dei servizi			
Enti	Servizi	Caratteristiche del servizio offerto	Misuratori di efficacia	Collaborazioni attivate (rete)	Cambiamenti previsti
12. Servizio Donna (P.A. BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Formazione</li><li>• Sostegno</li><li>• Attività di ricerca</li></ul>	Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA</li><li>• BIC Alto Adige</li><li>• Uffici provinciali competenti per l'erogazione di contributi alla creazione d'impresa</li><li>• Camera di Commercio di Innsbruck (Management Akademie für Unternehmerinnen)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Costituzione di un Centro Servizi per lo sviluppo dell'imprenditorialità e del lavoro autonomo femminile in provincia di Bolzano</li><li>• Miglioramenti ai criteri di ammissibilità ai finanziamenti sulla L.P. 4/98 che prevede un canale specifico di finanziamenti a favore dell'imprenditoria femminile.</li></ul>
13. Università di Bolzano – Centro per l'ingegneria del software applicato		<ul style="list-style-type: none"><li>• Formazione (Project work)</li></ul>	Osservazione delle capacità acquisite dagli studenti nel corso del progetto individuale e la loro capacità di trasferirle nel progetto comune (Working paper)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Associazione Industriali</li><li>• BIC</li><li>• Progetto CAN Sudtirolo (Cluster Alpine Network), un programma comunitario per azioni innovative presentato dall'Ufficio Innovazione Industriale.</li></ul>	Non sono previsti significativi cambiamenti.
14. Università di Bolzano – Servizio orientamento e tutoraggio		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione (Career Day)</li></ul>	Non sono attivati indicatori per misurare l'efficacia del servizio.	L'Università opera stabilmente con i competenti uffici dell'Amministrazione provinciale, con il BIC e con l'Associazione degli Industriali provinciale	Costituzione di un ufficio che coordini i tirocini delle facoltà di Agraria, Economia e Informatica. L'ipotesi è quella di identificare un unico coordinatore, mantenendo comunque un responsabile dei tirocini in ogni Facoltà

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		Il profilo dei neo imprenditori			
Enti	Servizi	Caratteristiche dei neo-imprenditori	Settori	Tasso di sopravvivenza	Fabbisogni
1. Istituto per la Promozione e Sviluppo Economico della CCIAA - Servizio Creazione d'Impresa		Non rilevabile in quanto non vengono tenuti contatti con coloro che avviano un'attività dopo aver usufruito dei servizi dell'ufficio	Non rilevabile	Non rilevabile	<ul style="list-style-type: none"><li>• I contenuti delle giornate informative possono essere presi a riferimento per individuare i fabbisogni espressi da coloro che vi partecipano.</li><li>• Lo strumento privilegiato di finanziamento per l'avvio di nuove attività è la LP 4/77</li></ul>
2. Istituto di ricerca economica della CCIAA (IRE)		<ul style="list-style-type: none"><li>• L'età media degli uomini è 34 anni, quella delle donne 36. Gli uomini sono presenti in maggior misura delle donne nella classe al di sotto dei 35 anni, conformemente al ruolo che la donna assume nella famiglia.</li><li>• Un'impresa su quattro viene fondata da una donna, il che significa, data una presenza femminile del 40% tra le forze lavoro, che il mondo femminile osa con frequenza minore rispetto a quello maschile il passo verso l'autonomia.</li><li>• Solo il 7% dei fondatori ha fatto il passo verso l'autonomia senza prima aver svolto per molti anni un'attività lavorativa.</li><li>• La forma giuridica preferita è quella dell'impresa individuale ed una nuova impresa su tre è costituita da un team di imprenditori.</li><li>• Il desiderio principale dei fondatori è l'indipendenza. Frequente è anche l'ambizione a migliorare la propria posizione economica. Sono quasi assenti motivazioni di tipo negativo, come la mancanza di un lavoro.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tra le fondazioni di impresa si comprendono sia le imprese costituite ex novo sia i subentri, dato che in entrambi i casi sono nuovi soggetti imprenditoriali a dover assumere l'iniziativa.</li><li>• Delle nuove attività imprenditoriali che ogni anno si iscrivono al Registro Imprese (circa 2.300 annue negli ultimi anni), il 78% sono nuove attività (50% di nuove costituzioni e 28% di subentri), mentre le altre iscrizioni sono riconducibili a variazioni formali riferite a realtà già esistenti ed operative.</li><li>• La maggioranza assoluta delle fondazioni di nuove imprese riguarda il terziario.</li><li>• Nel comparto turistico prevalgono i subentri, mentre nel comparto edile e in quello dei servizi avvengono quasi esclusivamente fondazioni ex novo</li><li>• Le donne prediligono le attività del comparto turistico, soprattutto nella componente dei pubblici esercizi.</li></ul>	Su 100 aziende fondate nello scorso decennio in Alto Adige, 78 sono ancora in attività dopo 5 anni.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il 40% dei nuovi imprenditori ha presentato richieste di contributi pubblici presso la Provincia Autonoma di Bolzano.</li><li>• In una situazione di piena occupazione come quella del mercato del lavoro di Bolzano anche i neo imprenditori hanno segnalato problemi nel reperimento di nuovo personale.</li></ul>

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		Il profilo dei neo imprenditori			
Enti	Servizi	Caratteristiche dei neo-imprenditori	Settori	Tasso di sopravvivenza	Fabbisogni
3. BIC		Non vengono rilevate caratteristiche particolari	Il BIC si rivolge per sua natura ai settori innovativi	Non rilevabile	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spazi</li><li>• Coaching</li><li>• Formazione commerciale</li></ul>
4. Verband/ Unione		<p>La mancanza di rilevazioni in merito consente di delineare solo alcune impressioni.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• I neo imprenditori sono prevalentemente giovani, con età compresa tra 25 e i 40 anni, in prevalenza di sesso maschile.</li><li>• In prevalenza appartengono al gruppo linguistico tedesco, in quanto:<ul style="list-style-type: none"><li>- è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano</li><li>- ha una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.</li></ul></li><li>• Molti immigrati che avviano nuove attività nel commercio ambulante.</li></ul>	Come impressione dell'intervistato, i settori privilegiati dai neo imprenditori sono il commercio al dettaglio e ambulante, e per quanto riguarda i servizi, le attività inerenti le nuove tecnologie.	La sensazione è che circa il 60 – 70% delle imprese neo costituite prosegue l'attività; le imprese che non sopravvivono generalmente cessano l'attività entro i 5 anni dalla costituzione. La mortalità delle neo imprese è da imputarsi principalmente alla mancanza di liquidità e alle ridotte dimensioni.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazioni di tipo civilistico, normativo e fiscale.</li><li>• Assistenza amministrativa e fiscale</li><li>• Analisi di redditività</li></ul>
5. CNA/SHV		Viene indicata una fascia di età attorno ai 30-35 anni; sono persone che hanno un'esperienza come artigiano ed intendono essere autonomi e rischiare in proprio.	Settori classici dell'artigianato, legati all'edilizia ed all'impiantistica in genere.	Non rilevabile	I servizi di base, attraverso cui vengono fornite le informazioni necessarie a compiere i passi necessari alla costituzione di una nuova impresa

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		Il profilo dei neo imprenditori			
Enti	Servizi	Caratteristiche dei neo-imprenditori	Settori	Tasso di sopravvivenza	Fabbisogni
6. LegaCoopBund		Non rilevato	Non rilevato	Il sistema non formalizzato di assistenza agli aspiranti imprenditori non consente di rilevare il tasso di sopravvivenza per la mancanza del dato relativo al numero di imprese nate dopo aver usufruito dei servizi di assistenza.	Si rileva una debolezza in chi esce dalla scuola, verso il "sapere sociale". I giovani non hanno una "mappa della società"
7. Ufficio FSE (P.A. BZ)		Non attualmente rilevabile in quanto non si hanno ancora dati sui progetti in corso o appena terminati	Non attualmente rilevabile	Non attualmente rilevabile	Non attualmente rilevabile in quanto non si hanno ancora dati sui progetti in corso o appena terminati
8. Sportello adulti (P.A. BZ Formazione professionale in lingua italiana)		<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori.</li><li>• I neo imprenditori che si sono attivati dopo essere passati dalla Sportello sono prevalentemente immigrati di elevato profilo culturale i cui titoli di studio spesso non trovano riconoscimento nel nostro Paese.</li><li>• La spinta verso un lavoro autonomo è fortemente legata al desiderio di riscatto di questa tipologia di utenza.</li><li>• Il profilo del neo imprenditore di cittadinanza italiana invece è prevalentemente una persona con più di 40 anni desideroso di sottrarsi ad una situazione lavorativa non più stimolante e ad un ambiente oramai non più soddisfacente.</li></ul>	Non rilevabile	Non rilevabile	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informazione</li><li>• Formazione</li></ul>

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		Il profilo dei neo imprenditori			
Enti	Servizi	Caratteristiche dei neo-imprenditori	Settori	Tasso di sopravvivenza	Fabbisogni
9.	<b>Ufficio Artigianato (P.A. BZ)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori.</li><li>• Secondo l'intervistata i neo imprenditori sono in maggioranza giovani, con età compresa tra 20 e i 30 anni, in prevalenza di sesso maschile, in possesso, anche perché requisito necessario per accedere agli incentivi, di diploma di qualifica professionale.</li><li>• Per lo più appartengono al gruppo linguistico tedesco, in quanto:<ul style="list-style-type: none"><li>- è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano</li><li>- ha una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le imprese costituite sono prevalentemente edili, di impiantistica o di falegnameria: il settore legno, in particolare, nelle zone comprensoriali della provincia è molto sviluppato.</li><li>• Le aspiranti imprenditrici avviano saloni di parrucchiera e di estetica.</li></ul>	E'anche nei settori di attività indicati che si registrano i maggiori tassi di sopravvivenza dell'iniziativa imprenditoriali	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il problema maggiormente sentito dagli aspiranti artigiani è la mancanza di liquidità. Pertanto il fabbisogno maggiormente espresso è la richiesta di incentivi e finanziamenti.</li><li>• Sempre più la richiesta si estende alla ricerca di incentivi per la copertura di spese relative a beni immateriali, che non sempre trovano forme di agevolazioni.</li></ul>
10.	<b>Ufficio Provvidenze Commercio Turismo e Servizi (P.A. BZ)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali sul profilo degli aspiranti imprenditori</li><li>• Secondo l'intervistata i neo imprenditori che si rivolgono all'Ufficio sono prevalentemente di elevato profilo culturale, con età media 35 anni e di ceto medio.</li></ul>	Maggiormente presenti nel settore dei servizi, che registra la presenza di molti liberi professionisti, rispetto al commercio dimostrano maggior capacità di sviluppo dell'idea imprenditoriale.	La sensazione è che le imprese neo-costituite che cessano l'attività entro i primi 5 anni si attestano ad un livello inferiore rispetto alla media nazionale.	Il fabbisogno più frequente è relativo al tempo necessario per la fruizione dei contributi: sono preferite soglie di contributi anche inferiori a fronte di una maggior rapidità nell'erogazione.

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

Area di indagine:		Il profilo dei neo imprenditori			
Enti	Servizi	Caratteristiche dei neo-imprenditori	Settori	Tasso di sopravvivenza	Fabbisogni
11. Ufficio Innovazione Industriale (P.A. BZ)		<ul style="list-style-type: none"><li>• L'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali sul profilo degli aspiranti imprenditori</li><li>• I neo imprenditori sono prevalentemente giovani, tra i 20 e 30 anni, in particolare quando l'idea è relativa a progetti innovativi. Vi sono anche persone con un'età superiore ai 40 anni che si rivolgono al lavoro autonomo dopo aver maturato una significativa esperienza professionale.</li><li>• Sono prevalenti coloro che possiedono un diploma tecnico di scuola superiore o di laurea.</li><li>• In prevalenza appartengono al gruppo linguistico tedesco, in quanto:<ul style="list-style-type: none"><li>- è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano</li><li>- ha una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.</li></ul></li></ul>	I neo imprenditori si rivolgono con maggior interesse al settore delle tecnologie informatiche e dell' I.C.T.	L'Ufficio non dispone di dati ufficiali circa la prosecuzione o la cessazione dell'impresa neo costituita.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il problema più sentito è la mancanza di liquidità per cui la richiesta principale verte sulle forme di sostegno economico nonché sui requisiti necessari per potervi accedere.</li><li>• Vengono chieste informazioni di taglio pratico (es. adempimenti burocratici da espletare) e servizi che possano colmare la carenza di capacità manageriali che spesso è di ostacolo rispetto ad un avvio positivo della nuova attività.</li></ul>
12. Servizio Donna (P.A. BZ)		Non rilevabile in quanto gran parte delle richieste vengono effettuate telefonicamente	Non rilevabile	Non rilevabile	Il servizio viene erogato come servizio di prima informazione e non consente di individuare specifici bisogni.
13. Università di Bolzano – Centro per l'ingegneria del software applicato (CASE)		Non applicabile	Non applicabile	Non applicabile	
14. Uni. Bolzano – Servizio orientamento e tutoraggio		Non applicabile	Non applicabile	Non applicabile	Agli studenti mancano le informazioni necessarie per l'avvio di nuove attività in proprio.

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

<b>Area di indagine: Problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale</b>				
<b>Enti</b>	<b>Servizi</b>	<b>Impressioni sulla minor propensione alla creazione d'impresa</b>	<b>Evidenza empirica (ricerche effettuate)</b>	<b>Aree di miglioramento della rete di servizi locali</b>
<b>1.</b>	<b>Istituto per la Promozione e lo Sviluppo Economico della CCIAA - Servizio Creazione d'Impresa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sempre più stranieri si rivolgono al Servizio chiedendo informazioni sulla costituzione di imprese di pulizia e commercio</li><li>• Non si è ancora riusciti a far partire un corso in lingua italiana per aspiranti imprenditori, dato lo scarso numero di richieste.</li></ul>	La rilevazione del numero di persone che si rivolgono al servizio ha permesso di osservare un aumento rilevante rispetto all'anno precedente, a testimonianza del fatto che il Servizio stesso sta divenendo sempre più focal point della rete locale a sostegno della creazione d'impresa.	Sarebbe auspicabile una maggiore formalizzazione della rete per essere in grado di seguire il percorso che compiono gli aspiranti imprenditori.
<b>2.</b>	<b>Istituto di ricerca economica della CCIAA (IRE)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La propensione a mettersi in proprio è alta soprattutto nell'artigianato, laddove è frequente che chi ha una certa esperienza si affranchi dal titolare e crei una propria attività.</li><li>• Occorre fare attenzione anche ai subentri, che sono una percentuale significativa delle nuove imprese e che vanno non solo adeguatamente sostenuti, ma anche stimolati.</li><li>• In genere sulla propensione a creare nuove imprese pesa maggiormente lo stato di piena occupazione del mercato del lavoro che non altri fattori, di tipo culturale, familiare o appartenenza linguistica.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nuove imprese in Alto-Adige: Indagine sui fondatori di imprese in Alto Adige - Bolzano, Maggio 2002</li><li>• Le nuove imprese di successo sono caratterizzate da:<ul style="list-style-type: none"><li>- una precedente attenta attività di ricerca di informazioni, analisi di mercato, programmazione e valutazione dell'impegno economico</li><li>- la presenza di un team di imprenditori caratterizzati da costanza e diligenza</li><li>- l'essere l'attività principale e non solo un reddito accessorio per i fondatori</li></ul></li></ul>	Non applicabile
<b>3.</b>	<b>BIC</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non si hanno riscontri a riguardo.</li><li>• Viene rilevata la situazione di piena occupazione.</li></ul>	La quasi totalità delle nuove imprese presenti nel BIC è formata da imprenditori di lingua tedesca	Manca un coordinamento nell'offerta di servizi locale
<b>4.</b>	<b>Verband/Unione Commercio Turismo e Servizi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non concorda</li><li>• Se si considerano il numero di abitanti e le caratteristiche del territorio vi è un'alta concentrazione di aziende.</li><li>• In provincia non c'è disoccupazione pertanto la creazione di imprese non è incrementata da persone che cercano occupazione attraverso il lavoro autonomo.</li><li>• Le basse percentuali di immigrazione finiscono per bloccare anche le idee imprenditoriali ad alta intensità di lavoro.</li></ul>	<p>Non viene fornita evidenza empirica.</p> <p>Non sono state effettuate ricerche in merito.</p>	Non esprime parere in quanto nel momento in cui i contatti con gli aspiranti imprenditori non rimangono nell'ambito dell'Unione, non è possibile seguirne gli sviluppi.

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

<b>Area di indagine: Problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale</b>				
<b>Enti</b>	<b>Servizi</b>	<b>Impressioni sulla minor propensione alla creazione d'impresa</b>	<b>Evidenza empirica (ricerche effettuate)</b>	<b>Aree di miglioramento della rete di servizi locali</b>
<b>5. CNA/SHV</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• La situazione di piena occupazione non è favorevole alla creazione d'impresa.</li><li>• Negli studenti delle scuole superiori manca la percezione di cosa significhi fare impresa. Lo strumento del business game fornisce un contributo significativo in tal senso.</li></ul>	<p>Non viene fornita evidenza empirica.</p> <p>Non sono state effettuate ricerche in merito.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formalizzazione e conseguente coordinamento dei servizi locali offerti in tema di creazione di impresa.</li><li>• Sviluppo di un' iniziativa di coordinamento che coinvolga i diversi attori locali. La rete Donna &amp; Lavoro viene portata come esempio.</li></ul>
<b>6. LegaCoopBund</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• La situazione di piena occupazione non è favorevole allo sviluppo di nuove iniziative.</li><li>• Le nuove competenze provinciali hanno drenato risorse qualificate in questi ultimi anni.</li><li>• Le ragioni per la creazione di nuove attività sono di carattere migliorativo; difficilmente si verificano situazioni di necessità come accade in mercati del lavoro più esposti al rischio di disoccupazione.</li><li>• Nel gruppo di madre lingua italiana il deficit di conoscenza sociale è accentuato dalla provenienza familiare.</li><li>• Il giovani appartenenti al gruppo di lingua tedesca, oltre ad essere in larga misura padroni delle due lingue, provengono più frequentemente da contesti familiari di piccoli imprenditori turistici, commerciali e artigiani e sono quindi più abituati ad un maggior dinamismo.</li></ul>	<p>Non viene fornita evidenza empirica.</p> <p>Non sono state effettuate ricerche in merito.</p>	<p>Non esprime parere per insufficiente conoscenza delle modalità di funzionamento della rete</p>

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

<b>Area di indagine: Problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale</b>				
<b>Enti</b>	<b>Servizi</b>	<b>Impressioni sulla minor propensione alla creazione d'impresa</b>	<b>Evidenza empirica (ricerche effettuate)</b>	<b>Aree di miglioramento della rete di servizi locali</b>
<b>7. Ufficio FSE (P.A. BZ)</b>		Non rilevabili	E' disponibile per l'anno 2000, il Rapporto annuale di esecuzione del Programma Operativo regionale della Provincia Autonoma di Bolzano 2000-2006, che consente di monitorare lo stato di avanzamento degli indicatori di realizzazione al 15 maggio 2002.	Non esprime parere in quanto il Servizio non svolge un ruolo attivo all'interno della rete
<b>8. Sportello adulti (P.A. BZ Formazione Professionale in lingua italiana)</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• L'intervistata si trova d'accordo.</li><li>• Viene fatto rilevare che nella Provincia di Bolzano non esiste disoccupazione.</li><li>• La spinta verso la creazione di impresa è maggiormente evidente presso il gruppo tedesco trovando radici in una forte tradizione in tal senso, oppure tra gli immigrati che la considerano come una opportunità per mettere a frutto la formazione acquisita nel loro paese d'origine.</li></ul>	<p>Non viene fornita evidenza empirica.</p> <p>Non sono state effettuate ricerche in merito.</p>	Le aree di miglioramento sono rilevate con riferimento al complesso dei servizi erogati e risultano scarsamente significative se riferite all'oggetto della presente indagine.
<b>9. Ufficio Artigianato (P.A. BZ)</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Non confermata</li><li>• Rispetto al numero di abitanti alle caratteristiche del territorio vi è un'alta concentrazione aziende (circa 13.000), segno di una vivacità spiccata del settore.</li><li>• Si osserva un cambiamento di mentalità anche tra coloro che operano all'interno dell'ente provinciale e che sempre più spesso abbandonano il loro impiego e si spingono verso attività autonome.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nel 2001 sono erogati 211 mutui, nel 2002 123.</li><li>• Il decremento può essere imputato all'"inasprimento" dei requisiti richiesti per accedere agli incentivi (necessità di un diploma di qualifica professionale).</li><li>• Si può stimare che il numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti all'Ufficio siano circa il doppio (più di 400 persone nel 2001 e circa 250 nel 2002).</li></ul>	Si auspica la costituzione di un Gruppo di lavoro per effettuare delle analisi di fabbisogni al fine di verificare le necessità/richieste degli aspiranti imprenditori.

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

<b>Area di indagine: Problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale</b>				
<b>Enti</b>	<b>Servizi</b>	<b>Impressioni sulla minor propensione alla creazione d'impresa</b>	<b>Evidenza empirica (ricerche effettuate)</b>	<b>Aree di miglioramento della rete di servizi locali</b>
	<b>10. Ufficio Provvidenze Commercio Turismo e Servizi (P.A. BZ)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Non confermata.</li><li>• Viene fatto rilevare che, considerate le dimensioni del territorio, vi è un'alta percentuale di imprese, in particolare di micro-imprese.</li><li>• Il dato è ancor più rilevante se si considera che in provincia non esiste disoccupazione e pertanto non esiste nessun tipo di spinta verso l'imprenditorialità considerata quale chance per uscire da una situazione di inoccupazione o disoccupazione di lungo periodo.</li></ul>	<p>Settore Servizi, dal 1999:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 504 mutui erogati per la costituzione di liquidità</li><li>- 32 contributi per spese di costituzione di società</li><li>- 228 domande di contributi per investimenti maggiorati "per nuova attività"</li></ul> <p>Sett. commercio, dal 1999:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 167 mutui erogati per la costituzione di liquidità</li><li>- 19 contributi per spese di costituzione di società</li><li>- 41 domande per contributi per investimenti maggiorati "per nuova attività"</li></ul>	<p>Viene auspicato il potenziamento della rete di collaborazioni attivate in particolare con le Associazioni di categoria per favorire un maggior scambio di informazioni, migliorando in tal modo la validità della consulenza offerta</p>
	<b>11. Ufficio Innovazione Industriale (P.A. BZ)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'ipotesi viene confermata.</li><li>• Le ragioni di tale minor propensione sono da imputarsi principalmente alla situazione economica positiva che permette alle imprese esistenti di stare sul mercato anche grazie agli appalti pubblici. Gli spazi per inserirsi con nuove attività sono pertanto estremamente limitati.</li><li>• Si aggiungono infine i vincoli forti imposti dal territorio tra i quali i costi altissimi del terreno.</li><li>• Per coloro che provengono da fuori provincia e intendessero avviare nuove attività si aggiungono i costi alti degli alloggi e le difficoltà dovute al bilinguismo.</li><li>• Per ridurre il deficit di competitività ha preso il via un progetto per la creazione di un parco tecnologico che intende favorire l'avvio di attività innovative.</li></ul>	<p>E' in fase di elaborazione uno studio per rilevare l'efficacia degli incentivi erogati attraverso un'analisi condotta sui bilanci di imprese che hanno ricevuto contributi rispetto a quelle che non ne hanno usufruito.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il servizio verrebbe ulteriormente qualificato istituendo presso il Comune e la Provincia uno Sportello Unico. Relativamente all'organizzazione esistente lo Sportello eliminerebbe quelle zone grigie di carenza di servizi o di sovrapposizione tra uffici nell'erogazione dei medesimi.</li><li>• Inoltre un apporto significativo verso il miglioramento potrebbe darlo la costruzione di un sito funzionale, aggiornato e interattivo.</li></ul>

(segue tav. 1)

(segue tav. 1)

<b>Area di indagine: Problematiche locali ed organizzazione della rete dei servizi a livello provinciale</b>				
<b>Enti</b>	<b>Servizi</b>	<b>Impressioni sulla minor propensione alla creazione d'impresa</b>	<b>Evidenza empirica (ricerche effettuate)</b>	<b>Aree di miglioramento della rete di servizi locali</b>
<b>12. Servizio Donna (P.A. BZ)</b>		Si è rilevato che esiste una propensione all' imprenditorialità sommersa nelle donne, nel senso che sono molte le donne che conducono de facto le aziende famigliari, senza che il loro contributo venga sufficientemente valorizzato.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Il Servizio tiene una dettagliata rendicontazione del numero di persone che si rivolgono allo sportello, suddivisa per tipologia di richieste effettuate.</li><li>• Studio di fattibilità per la costituzione di un "Centro Servizi per lo sviluppo dell' imprenditorialità e del lavoro autonomo femminile nella Provincia Autonoma di Bolzano".</li></ul>	I miglioramenti auspicati vanno nella direzione indicato dallo studio di fattibilità eseguito, verso la costituzione di un Centro Servizi
<b>13. Uni. Bolzano – Centro per l'ingegneria del software applicato (CASE)</b>		Non applicabile	Knowledge Transfer among Internship Students: a Case Study (working paper)	Non esprime parere in quanto il Centro non fornisce servizi che direttamente si collegano alla creazione d'impresa
<b>14. Università di Bolzano – Servizio orientamento e tutoraggio</b>		Secondo l'intervistata, gli studenti che escono dall' Università tendono a trovare nelle aziende il proprio interlocutore di riferimento più che a orientarsi verso iniziative autonome.	Non viene fornita evidenza empirica. Non sono state effettuate ricerche in merito.	Agli studenti mancano le informazioni necessarie per l'avvio di una nuova attività, per cui sarebbe auspicabile favorire la creazione di una rete stabile di rapporti tra l' Università e gli altri soggetti che si occupano di sostegno alla creazione di impresa.

**Tav. 2 – La Matrice Enti/Servizi (\*)**

Enti	Servizi	Informazione	Orientamento	Formazione	Accompagnam.	Sostegno	Attività ricerca
Serv. Creazione d'Impresa-CCIAA		✓	✓	✓	✓		
IRE - CCIAA							✓
BIC Alto Adige		✓	✓	✓	✓	✓	
Verband/Unione Commercio Turismo Servizi		✓	✓				
CNA/SHV		✓	✓		✓		✓
LegaCoopBund		✓	✓	✓	✓	✓	
Ufficio FSE (P.A. BZ)						✓	✓
Sportello adulti (P.A. BZ Formazione professionale in lingua italiana)		✓	✓				
Ufficio Artigianato (P.A. BZ)		✓	✓			✓	
Ufficio Provv.ze Comm.Tur.Serv, (P.A. BZ)		✓				✓	
Ufficio Innovaz. Ind.le (P.A. BZ)		✓				✓	✓
Servizio Donna (P.A. BZ)		✓		✓		✓	✓
Uni BZ - CASE				✓			
Uni BZ – Orientam. e tutoraggio.		✓					
CEFORM				✓			
UPAD				✓			
St. Impresa Donna		✓	✓		✓		
Donne & Lavoro		✓					
LVH/APA		✓		✓			

(\*) Cfr. supra nota 1.

## **9. INDIVIDUAZIONE DI ALCUNE AREE PROBLEMATICHE**

La presente sezione ha lo scopo di far emergere alcune problematiche sottese al fenomeno dell'imprenditorialità e della creazione di impresa su cui può essere utile riflettere al momento dell'adozione delle relative politiche e misure di sostegno.

Le parti in corsivo sono inserite a commento degli spunti offerti dalle interviste e possono essere considerate come prime conclusioni del lavoro svolto in questa fase del progetto.

### **Creazione d'impresa e gruppi linguistici**

- I giovani appartenenti al gruppo di lingua tedesca, oltre ad essere in larga misura padroni delle due lingue, provengono più frequentemente da contesti familiari di piccoli imprenditori turistici, commerciali e artigiani e sono quindi più abituati ad un maggior dinamismo.
- Per ragioni storiche il gruppo italiano è inserito in settori maturi, come la grande industria di base, o in aziende del settore pubblico, come poste, energia, previdenza ed esercito, in cui il lavoro è esclusivamente a carattere subordinato; questi comparti stanno attraversando fasi di ridimensionamento o ristrutturazione.
- Il sistema duale di formazione professionale di stampo tedesco, caratterizzato dall'alternanza tra scuola e lavoro e dalla formazione di competenze specifiche, è molto più radicato nel gruppo di lingua tedesca dove, ad esempio i giovani seguono un percorso segnato dai passaggi studio, apprendistato, esperienza lavorativa, corsi per Maestro Artigiano, che di frequente portano a sviluppare una professione autonoma.
- La padronanza delle due lingue permette un'apertura maggiore verso il mondo del lavoro, così che spesso i giovani del gruppo di madre lingua italiana sentono di partire con un handicap e tendono a trovare contesti lavorativi più protettivi e meno rischiosi che non la libera professione o la creazione di impresa
- Il gruppo di lingua italiana ha un più alto tasso di scolarizzazione, ma una minor propensione al rischio, all'innovatività ed alla creazione di impresa, mentre il gruppo di lingua tedesca presenta un tasso di

scolarizzazione più basso, una propensione al rischio e all'innovazione più marcata, e una capacità di creazione di nuove imprese maggiore.

- La quasi totalità delle nuove imprese presenti nel BIC è fatta da imprenditori di lingua tedesca.
- Non è possibile sapere l'appartenenza al gruppo linguistico di coloro che si rivolgono allo Sportello Creazione d'Impresa, ma non si è ancora riusciti a far partire un corso per la creazione di impresa in lingua italiana, dato lo scarso numero di richieste.

*Pur non avendo a disposizione dati diretti sulla propensione alla creazione di impresa dei diversi gruppi linguistici, molti indicatori portano a concludere che i giovani appartenenti al gruppo di lingua italiana sono più inclini a forme di lavoro di tipo subordinato.*

*Le ragioni di tale fenomeno riguardano essenzialmente:*

- *le caratteristiche del contesto familiare di appartenenza*
- *la scarsa conoscenza delle due lingue*
- *l'impostazione del sistema scolastico frequentato*

*Ogni intervento che si intendesse attuare per modificare tale tendenza dovrebbe far leva su tali fattori. Escluderne a priori qualcuno porterebbe quasi certamente a risultati inferiori alle attese.*

*Nel valutare la propensione alla creazione di impresa si dovrà comunque tenere conto della dimensione numerica dei due principali gruppi linguistici, che vede una netta maggioranza degli appartenenti al gruppo di lingua tedesca.*

### **Creazione d'impresa e genere**

- Un'impresa su quattro viene fondata da una donna, il che significa, data una presenza femminile del 40% tra le forze lavoro, che il mondo femminile osa con frequenza relativamente minore rispetto a quello maschile il passo verso l'autonomia lavorativa.

*Le attività di supporto alla presenza femminile nel mondo del lavoro sono molteplici. E' stata anche effettuata, da parte del Servizio Donna, una mappatura dei servizi esistenti a favore dello sviluppo dell'imprenditorialità e del lavoro autonomo femminile nella provincia di Bolzano con l'obiettivo*

*di verificare la fattibilità di un Centro Servizi, cui il presente progetto potrebbe opportunamente collegarsi.*

### **Creazione d'impresa e contesto**

- Esiste una correlazione tra contesto ambientale e possibilità di successo di nuove iniziative. E' necessario che ci sia un ambiente a sostegno dell'innovazione, quasi un marchio d'origine che apporta valore ad un determinato sistema di offerta.
- Sulla propensione a creare nuove imprese pesa maggiormente lo stato di piena occupazione del mercato del lavoro che non altri fattori, di tipo culturale, familiare o appartenenza linguistica.

*Le iniziative a favore della creazione di impresa non possono prescindere dalla considerazione delle caratteristiche sociali, geo-politiche, economiche, del territorio in cui vanno ad inserirsi. Ciò comporta che le azioni di sostegno che si andassero ad intraprendere dovranno tendere a valorizzare quanto c'è, innestandosi in una trama di esperienze in atto, senza avere la pretesa di creare dal niente best practices, che rischierebbero oltretutto di dover essere sostenute onerosamente terminata la fase di start-up.*

### **Creazione di impresa e sistema scolastico**

- Si rileva una debolezza in chi esce dalla scuola, verso il "sapere sociale"; i giovani non hanno una "mappa della società"; spesso il primo livello di assistenza è di tipo informativo e tende a fornire le coordinate necessarie per la costituzione di nuove imprese
- I business game per studenti delle scuole superiori (Jump in) ed i concorsi di business planning (Adventure X) sono strumenti significativi per avvicinare i giovani alle problematiche relative alla creazione di impresa in un contesto in cui manca quasi totalmente la percezione di cosa significhi intraprendere un'attività imprenditoriale.

*Le azioni che coinvolgono il sistema scolastico sembrano andare nella giusta direzione, in quanto azioni di divulgazione e promozione: servono a diffondere una mentalità, un atteggiamento positivo verso la propensione ad assumersi il rischio d'impresa. Non possono certo essere considerate azioni di sostegno e devono quindi essere inquadrare in un più ampio contesto, di cui costituiscono un tassello, caratterizzato da attività informative, di*

*orientamento, di formazione e accompagnamento promosse e gestite da una rete di soggetti operanti in maniera coordinata su un territorio.*

A partire da iniziative nella scuola, perché poi non attivare un meccanismo di follow-up utilizzando un sistema di “voucher” per la creazione di impresa e lo sviluppo del lavoro autonomo”che ciascuno studente può utilizzare in servizi all’interno della rete locale?

### **I neo-imprenditori**

- Il desiderio principale dei fondatori è l’indipendenza, cioè realizzare in autonomia le proprie idee. Frequente è anche l’ambizione a migliorare la propria posizione economica. Sono quasi assenti motivazioni di tipo negativo, come la mancanza di un lavoro.
- Dall’indagine condotta dall’IRE, solo il 7% dei fondatori di nuove imprese ha fatto il passo verso l’autonomia lavorativa senza prima aver seguito per molti anni un’attività lavorativa.

*Le azioni a sostegno della nuova imprenditoria devono dunque essere indirizzate in particolar modo a coloro che già lavorano, mentre attività di promozione, tendenti a creare “cultura di impresa”, trovano una loro ragion d’essere all’interno del sistema scolastico.*

### **I supporti richiesti**

- In quasi il 70% dei casi coloro che intendono avviare una nuova attività si rivolgono a commercialisti e consulenti aziendali; spesso si ricorre ai consigli di conoscenti che già esercitano un’attività lavorativa in proprio, ma si chiede l’aiuto anche delle associazioni di categoria o della Camera di commercio.
- Sono significativi i dati relativi all’attività del Servizio Creazione d’Impresa nel corso del 2002 che vedono un aumento rilevante del numero di persone che si rivolgono allo sportello rispetto all’anno precedente, a testimonianza del fatto che il Servizio stesso sta divenendo sempre più *focal point* di quella rete locale che sostiene gli aspiranti imprenditori nello sviluppo della propria idea imprenditoriale.
- Un dato interessante riferito al 2000 riguarda la stima del tasso di copertura che lo Sportello Creazione d’Impresa è stato in grado di garantire rispetto al numero di nuove imprese costituite nell’anno. Dallo

Sportello sono state infatti elaborate più di 150 richieste, che rapportate alle costituzioni di nuove attività, porta ad ottenere una percentuale di copertura di circa il 15%.

*Sarebbe interessante intercettare l'utenza, cioè tutti coloro che passano dal Registro delle Imprese per avviare una nuova attività, in modo tale da monitorare le esigenze di specifici servizi che consentano di mantenere elevato il tasso di sopravvivenza. Anche in termini di analisi di feed-back, ciò consentirebbe di capire perché come è stato gestito il processo di creazione d'impresa.*

### **I fattori critici di successo**

- Il problema della creazione di impresa non deve essere affrontato tanto da un punto di vista quantitativo, ma qualitativo, favorendo la nascita e la crescita di imprese con specifiche caratteristiche, così come sono state osservate nell'indagine effettuata dall'IRE

Le nuove imprese che hanno avuto maggior successo sono infatti caratterizzate da:

- una precedente attente attività di ricerca di informazioni, analisi di mercato, programmazione e valutazione dell'impegno economico;
  - la presenza di un team di imprenditori caratterizzati da costanza e diligenza;
  - l'essere l'attività principale e non solo un reddito accessorio per i fondatori.
- Occorre fare attenzione anche ai subentri, che sono una percentuale significativa delle nuove imprese e che vanno non solo adeguatamente sostenuti, ma anche stimolati.

### **Creazione di impresa in rete**

- I servizi a supporto della creazione di impresa potrebbero essere ulteriormente qualificati istituendo presso il Comune e la Provincia uno Sportello Unico all'interno del quale operino figure professionali in possesso di un'ampia conoscenza di tutte le forme di sostegno offerte dal territorio, che siano pertanto in grado di fornire agli utenti un servizio completo ed esaustivo.

- Esiste una rete non formale di relazioni locali, che funziona ed è la base per sviluppare un sistema strutturato di sostegno all'imprenditoria. Le persone che fanno parte della rete si conoscono e soprattutto sanno quali sono le competenze di ciascuno per cui sono in grado di orientare gli aspiranti imprenditori verso i referenti adeguati all'interno della rete.
- Il passo da fare dovrebbe andare verso la formalizzazione ed il conseguente coordinamento dei servizi locali offerti in tema di creazione di impresa. Attualmente si osserva la tendenza ad intervenire ciascuno verso target circoscritti.
- Si dovrebbe sviluppare un'iniziativa di coordinamento per coinvolgere i diversi attori locali che offrono a vario titolo servizi di supporto alla creazione di impresa. La rete Donna & Lavoro viene portata ad esempio significativo in tal senso in quanto consente di conoscere con precisione ruoli e competenze delle partecipanti alla rete.

*Il concetto di rete è ricorrente nelle interviste effettuate, sia come richiamo ad un maggior coordinamento, sia come richiesta di una formalizzazione di ruoli.*

*Una sottolineatura non emersa esplicitamente in questa fase, ma costantemente presente in senso privativo, cioè come consapevolezza di una mancanza, riguarda la scarsa disponibilità di dati di feed-back sulla propria attività. In alcuni casi esistono dati sul numero di utilizzatori di un servizio, ma mai sull'efficacia del servizio in termini di raggiungimento degli obiettivi per cui era stato richiesto. E' questo, al fondo, il concetto di **customer satisfaction** che orienta l'impresa nel fornire un soddisfacimento sempre maggiore alle esigenze dei propri clienti.*

*La soluzione sta nell'implementazione di un sistema di **knowledge management**, che permetta di raccogliere le informazioni necessarie lungo tutto l'arco di utilizzo del servizio (dalla iniziale richiesta di informazioni, fino all'eventuale costituzione dell'impresa) e successivamente, per monitorare le ulteriori necessità di servizi.*

*La gestione della conoscenza sta alla base di ogni sistema organizzativo in quanto consente la creazione efficiente di valore aggiunto all'interno del sistema stesso. Senza la capacità di gestire la conoscenza è naturalmente possibile fare rete, coordinarsi, erogare servizi, ma viene a mancare quella capacità di miglioramento e di intervenire in maniera puntuale sulle carenze che è tipica di sistemi che sanno dove sono le informazioni.*

*Dunque, occorre incentivare iniziative tendenti a creare riferimenti, come lo Sportello Unico o il Centro Servizi, perché siano sostenute dalla creazione di un sistema di **knowledge mangement** che ne consenta un reale funzionamento in termini di:*

- *Comunicazione (diffusione, animazione)*
- *Capacità di **networking** (convogliare, collegare, valorizzare i servizi esistenti)*
- *Formazione e aggiornamento degli operatori della rete*
- *Accreditamento delle strutture di sostegno presenti sul territorio*
- *Osservatorio (monitoraggio, feed-back, analisi dei dati)*

## **Allegato 1**

### **Traccia intervista**

<b>RICOGNIZIONE DELLA RETE DI OFERTA PUBBLICO-PRIVATA DI RISORSE E SERVIZI ESISTENTI IN TEMA DI CREAZIONE DI IMPRESA NEL TERRITORIO DELLA PROVINCIA DI BOLZANO</b>
--

ENTE.....

VIA.....N.....

CAP.....CITTA' .....

REFERENTE.....

RUOLO .....

INTERVISTATORE/RICE .....

DATA INTERVISTA .....

Da un'analisi dei dati statistici sul mercato del lavoro compiuta dal CENSIS, pare che in provincia di Bolzano la nascita di nuove imprese sia inferiore alla media nazionale.

La presente intervista ha lo scopo di monitorare questo risultato per capire le motivazioni che stanno alla base di questo fenomeno, evidenziare eventuali carenze e ritrarre il servizio offerto per poter offrire un utile strumento e forma di collaborazione per i nuovi imprenditori.

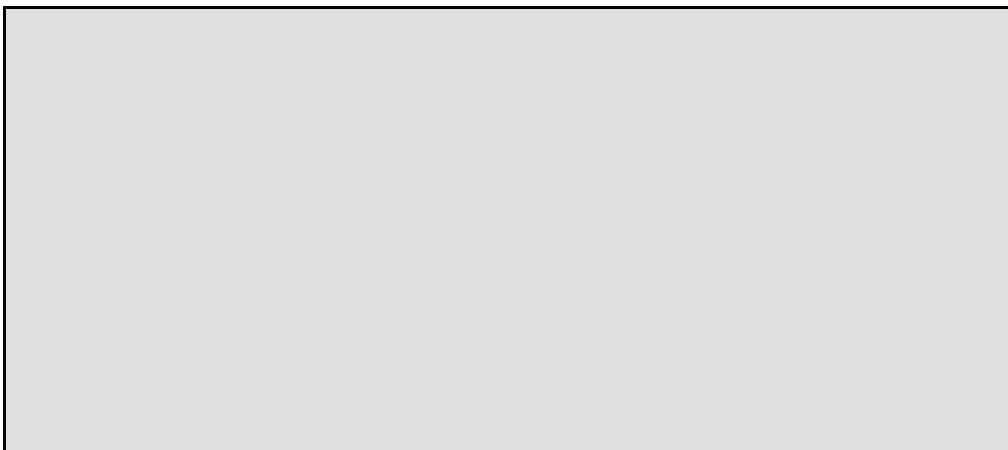
Saremmo lieti della sua utile collaborazione per realizzare lo scopo suddetto.

### **L'offerta e l'organizzazione dei servizi**

1. Mi può descrivere brevemente la struttura per la quale opera?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the respondent to describe the structure of the organization they work for.

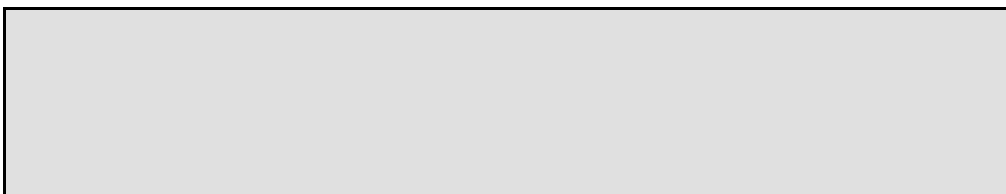
2. La struttura possiede sedi decentrate e in caso affermativo dove sono dislocate?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the respondent to describe decentralized offices, if any, and their locations.

3. Che tipo di servizio/i per la creazione di impresa offrite?



4. Da quanto tempo?



5. Con che modalità?

- Consulenza personale diretta
- Consulenza personale telefonica
- Consulenza via internet
- Consulenza presso l'azienda (tutoraggio)
- Altro



6. Quante persone sono demandate a svolgere il servizio di informazione/consulenza ai neo imprenditori e a partire da quando?  
Quali sono le professionalità di cui può disporre l'utenza?

- Una persona
- 2
- 3-5
- più di 5
- altro

Tipo di professionalità e natura della consulenza:

7. Quanti giovani imprenditori si sono rivolti alla vostra Istituzione negli ultimi 2 anni?

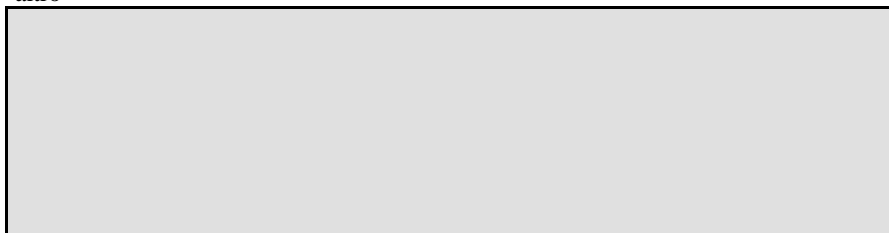
- Meno di 10
- 10-20
- 20-30
- 30-40
- più di 40
- altro
- non sa indicare

8. Esistono parametri di valutazione per valutare l'efficacia dei servizi erogati?

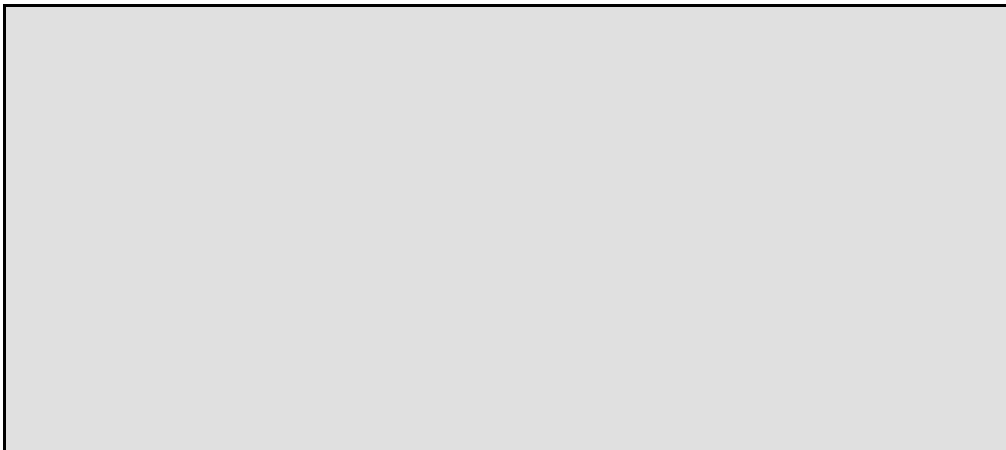
- SI
- No

9. Se sì, di che tipo?

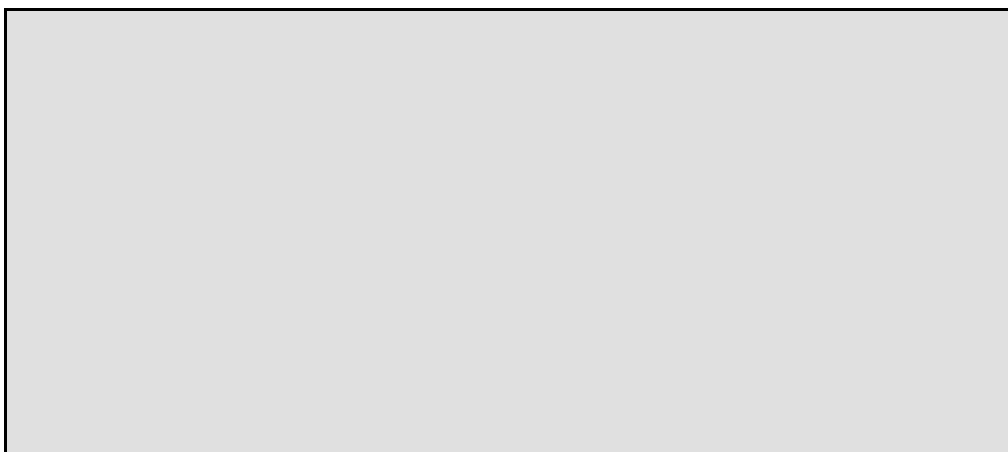
- Questionario post- consulenza
- Valutazione del numero di giovani imprenditori che continuano l'attività
- altro



10. Siete soliti operare in rete o collaborare con altre strutture che erogano servizi per la creazione di impresa a livello locale/nazionale /internazionale?

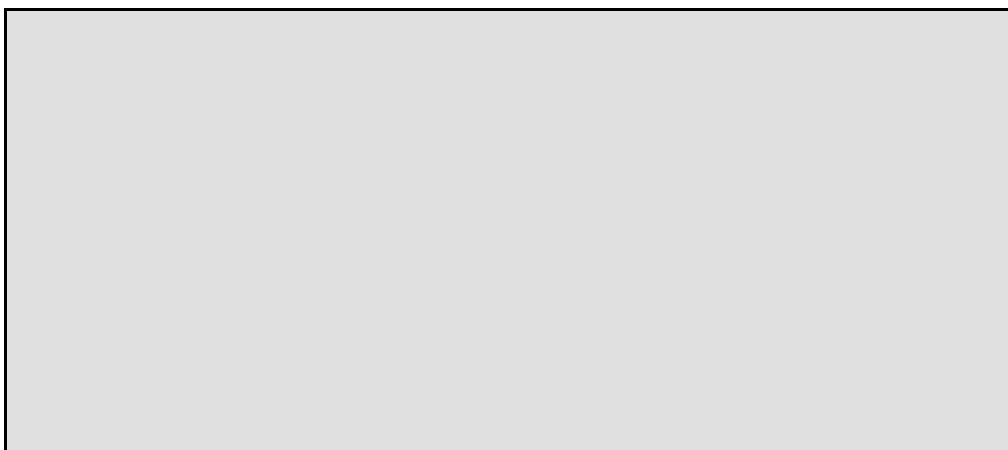


11. Quali sono gli eventuali futuri cambiamenti previsti dalla sua organizzazione per migliorare/potenziare i servizi di assistenza sinora erogati?



### **Il profilo dei neo imprenditori**

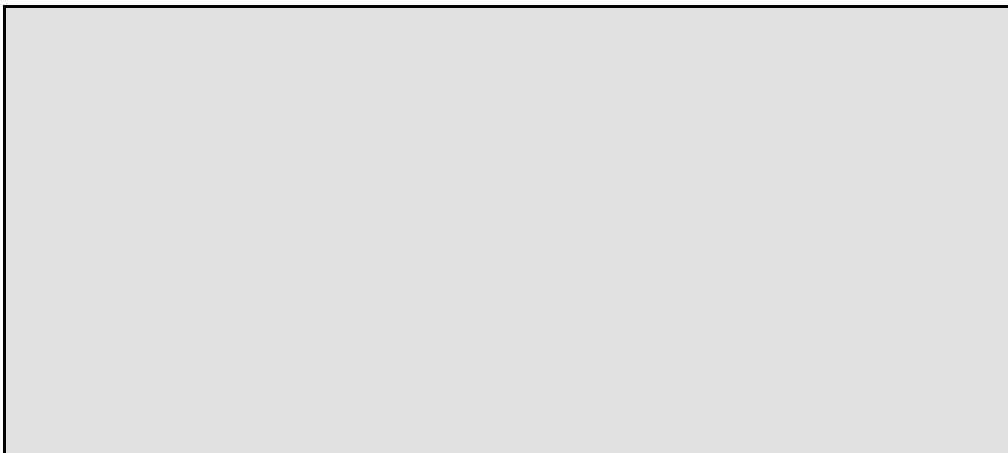
12. Può indicare il profilo tipo dell'utenza, in termini di età, formazione culturale e provenienza sociale?



13. Quali sono i principali settori in cui i neo imprenditori intendono avviare una loro attività?



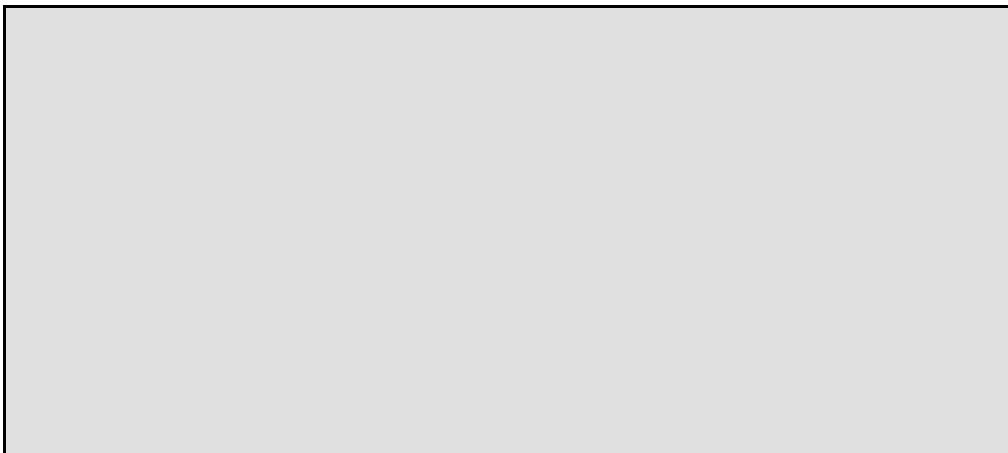
14. Quanti neo imprenditori, dopo la fase di avvio, hanno continuato la loro attività imprenditoriale?



- 15 Quali sono i principali settori in cui si registrano i più alti tassi di sopravvivenza delle attività intraprese?

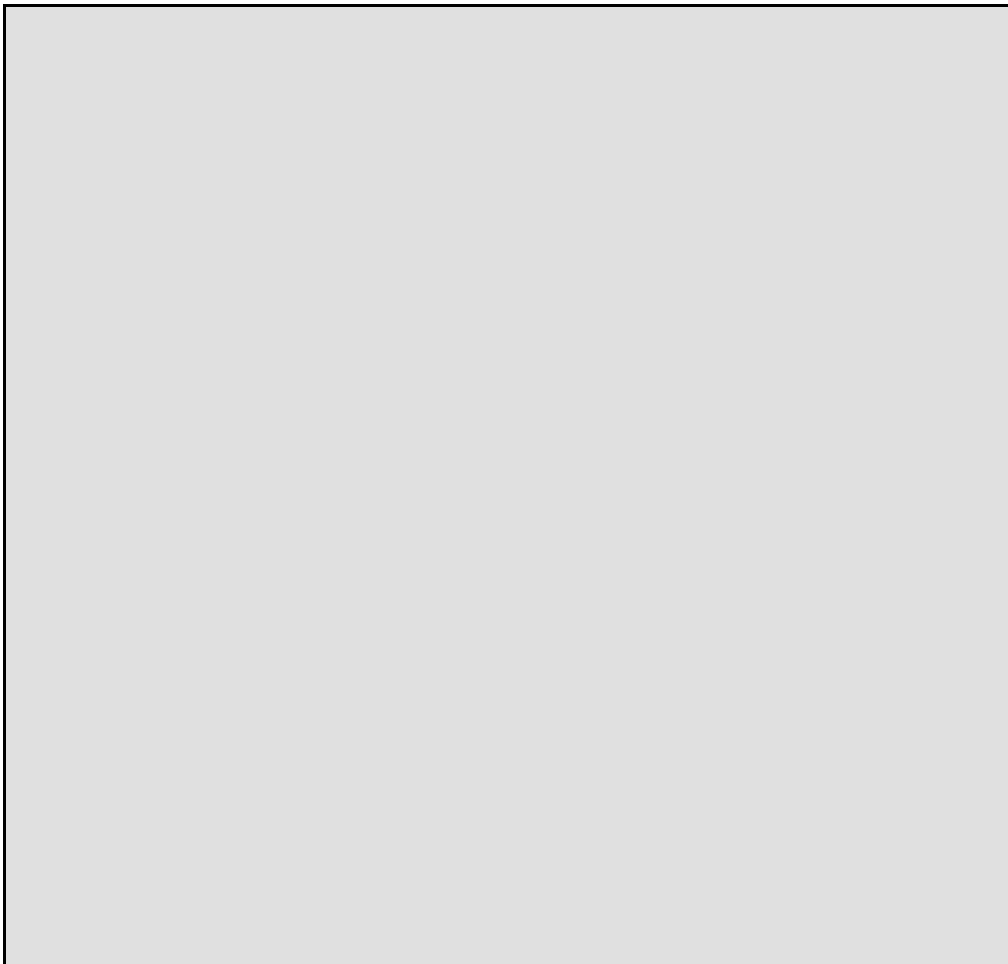


16. Può evidenziare le principali tipologie di fabbisogni/richieste espressi dai neo imprenditori che hanno usufruito dei vostri servizi?

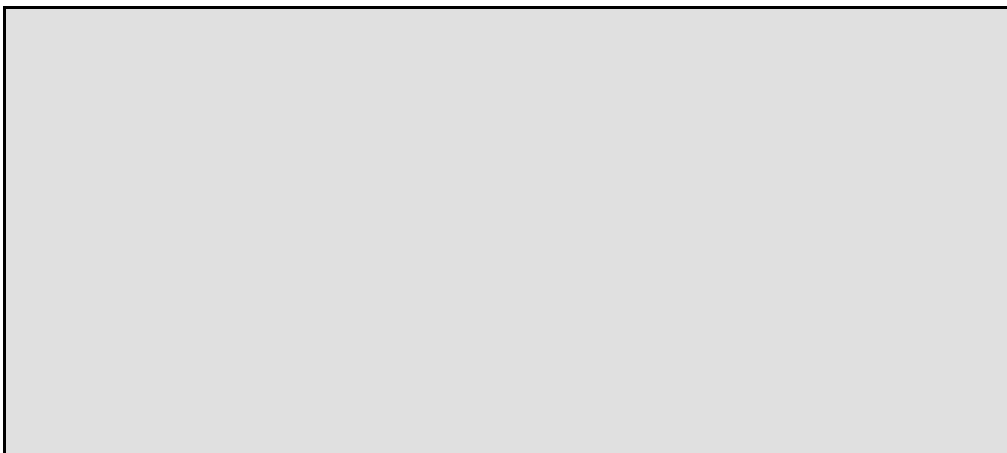


### **Problematiche locali ed organizzazione delle rete dei servizi a livello provinciale**

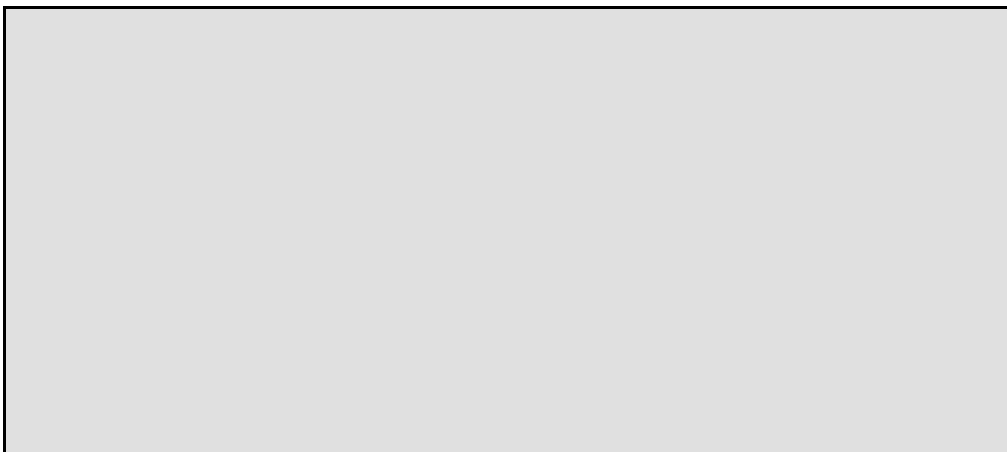
17. Dalla lettura dei dati statistici disponibili è emersa l'impressione che la nascita di nuove imprese in provincia di Bolzano sia inferiore alla media nazionale (se necessario citare rapporto tra lavoratori indipendenti su occupati e percentuale provinciale di lavoratori indipendenti al netto di indipendenti in agricoltura). A suo parere, tale percezione corrisponde al vero e se sì, quali sono le ragioni di tale fenomeno?




18. Avete mai realizzato una ricerca fra le nuove imprese per monitorare la tipologia di servizi o assistenza tecnica di cui potrebbero aver bisogno? Disponete di stime sull'imprenditorialità giovanile locale?



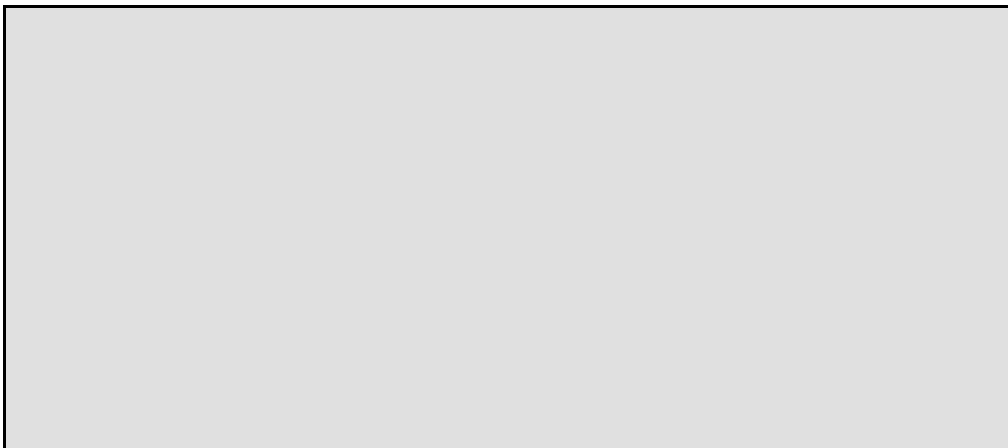
19. Ha riscontrato l'esistenza di idee imprenditoriali che non hanno trovato forme di sostegno economico?



20. Quali sono i punti di forza nella rete di servizi offerti a livello locale?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the respondent to provide their answer to question 20.

21. Secondo Lei, cosa andrebbe modificato o aggiunto ai servizi offerti?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the respondent to provide their answer to question 21.

## **Allegato 2**

### **Le schede delle interviste**

## **1. Istituto Promozione e Sviluppo Economico della Camera di Commercio di Bolzano – Servizio Creazione d'impresa**

**Referente intervista:** dott.ssa Patrizia Silvestro

**Posizione nell'ente:** Responsabile del servizio

**Riferimenti:** Servizio Creazione d'Impresa della CCIAA di Bolzano

Via Perathoner 10, 39100 Bolzano

Tel. 0471 - 945 671

Fax 0471 - 945 667

E-Mail: [silvestro@hk-cciaa.bz.it](mailto:silvestro@hk-cciaa.bz.it)

**Internet:** [www.wifi.bz.it](http://www.wifi.bz.it)

### **Descrizione struttura**

Il Servizio per la Creazione di Impresa opera, a partire dal 1999, all'interno dell'Istituto per la Promozione e lo Sviluppo Economico della Camera di Commercio di Bolzano (IPSE/WIFI) di cui utilizza le risorse, oltre ad avvalersi delle prestazioni della dott.ssa Silvestro come responsabile dello Sportello.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa:**

Tutti coloro che sono intenzionati a mettersi in proprio ottengono presso il Servizio Creazione d'Impresa un sostegno in forma di informazione, consulenza e formazione.

#### **- Informazione e consulenza**

In un colloquio individuale gli interessati possono chiarire le prime domande riguardanti la creazione d'impresa. Ottengono informazioni utili e consigli pratici per i loro passi successivi verso l'imprenditoria.

Presso il Servizio Creazione d'Impresa si può ottenere gratuitamente anche una guida molto richiesta intitolata: "Creazione d'impresa. Come mettersi in proprio".

La guida è nata da una cooperazione tra Camera di Commercio di Bolzano, BIC - Business Innovation Center Alto Adige e Provincia Autonoma di Bolzano, Assessorato all'Industria, Trasporti e Finanze e Assessorato all'Artigianato, Commercio e Turismo. La guida può essere consultata anche in Internet all'indirizzo

[www.creazioneimpresa.org](http://www.creazioneimpresa.org)

E' possibile anche ordinare la Guida online, che viene spedita per posta

- Formazione

Il Servizio Creazione d'Impresa organizza in collaborazione con il WIFI manifestazioni informative e corsi specifici per aspiranti imprenditori ed imprenditrici. Queste iniziative vengono promosse in collaborazione con la Ripartizione Formazione Professionale Italiana e Ripartizione Formazione Professionale Tedesca e Ladina.

### **Modalità di erogazione**

Molte delle informazioni vengono fornite utilizzando il telefono o la posta elettronica.

La Guida pubblicata dal Servizio deve inoltre essere considerata come canale di erogazione dei servizi dello Sportello, in quanto offre contenuti ed informazioni già utilizzabili dagli aspiranti imprenditori.

In un colloquio individuale gli interessati possono chiarire prime domande riguardanti la creazione d'impresa. Ottengono informazioni utili e consigli pratici per i loro passi successivi verso l'imprenditoria.

Sono inoltre frequenti le partecipazioni della dott.ssa Silvestro a convegni, workshop, seminari per illustrare i servizi offerti dalla Sportello.

Il canale più significativo attraverso cui vengono erogati i servizi rimangono peraltro le giornate informative promosse dallo sportello, a cui si partecipa tramite iscrizione preventiva e di cui si riporta un esempio:

## Creazione d'impresa

Codice	Titolo	Inizio	Fine
<a href="#">1-00-01</a>	Informationsveranstaltung für Existenzgründer/innen	19-OCT-02	19-OCT-02
<a href="#">1-00-02</a>	Giornata informativa per aspiranti imprenditori e imprenditrici	26-OCT-02	26-OCT-02
<a href="#">1-00-03</a>	Giornata informativa per aspiranti imprenditori e imprenditrici	07-DEC-02	07-DEC-02
<a href="#">1-00-04</a>	Informationsveranstaltung für Existenzgründer/innen	14-DEC-02	14-DEC-02
<a href="#">1-00-05</a>	Informationsveranstaltung für Existenzgründer/innen	15-FEB-03	15-FEB-03
<a href="#">1-00-06</a>	Giornata informativa per aspiranti imprenditori e imprenditrici	29-MAR-03	29-MAR-03
<a href="#">1-00-07</a>	Informationsveranstaltung für Existenzgründer/innen	10-MAY-03	10-MAY-03
<a href="#">1-01-01</a>	Lehrgang für Existenzgründer/innen	12-MAR-03	09-MAY-03

Il WIFI organizza in collaborazione con il Servizio Creazione d'Impresa della Camera di commercio di Bolzano manifestazioni informative e percorsi formativi specifici per aspiranti imprenditori ed imprenditrici.

Queste iniziative vengono promosse dalla Ripartizione Formazione Professionale Italiana e la Ripartizione Formazione Professionale Tedesca e Ladina.

Per ulteriori informazioni e consulenza potete rivolgerVi direttamente al

[Servizio Creazione d'Impresa della Camera di commercio di Bolzano](#)

39100 Bolzano, Viq Perthoner 10, 1° Piano

Tel. 0471-945 671

Fax 0471-945 667

[E-mail: silvestro@hk-cciaa.bz.it](mailto:silvestro@hk-cciaa.bz.it)

La Vostra persona di riferimento è la dott.ssa Patrizia Silvestro. E' a Vostra disposizione dal lunedì al venerdì dalle ore 9.00 alle ore 12.00. Accordate un appuntamento senza impegno.

### **Giornata informativa per aspiranti imprenditori e imprenditrici**

**Destinatari:**

tutti gli interessati

**Programma:**

Chi sta maturando l'idea di mettersi in proprio deve prendere una serie di importanti decisioni per valutare la fattibilità del proprio progetto. Allo scopo di rispondere ai primi dubbi che sorgono in questa fase, vengono organizzate delle giornate informative nelle quali verrà offerta una panoramica generale sull'attività in proprio. · Vantaggi e svantaggi di un'attività in proprio · Le forme di lavoro autonomo · Formalità necessarie per la realizzazione (partita IVA, licenze, etc.) · Adempimenti fiscali, contabili e previdenziali · Risposte alle prime domande dei partecipanti riguardanti l'attività in proprio

**Lingua:**

italiano

**Data:**

29-MAR-03

**Durata:**

1 mattina (ore 9.00 - 12.30)

**Termine di iscrizione:**

21-MAR-03

**Quota di partecipazione:**

Euro 20.00 + 20% IVA

L'attività del Servizio è caratterizzata anche per l'organizzazione di corsi per aspiranti imprenditori, di cui si riportano i contenuti:

### **Corso per aspiranti imprenditori e imprenditrici**

**Destinatari:**

tutti coloro che hanno un'idea imprenditoriale concreta e una forte motivazione a realizzarla

**Programma:**

Chi intraprende o si appresta a intraprendere una nuova attività imprenditoriale è spesso colto da inevitabili dubbi, quali: Sarò in grado di gestire un'impresa? Quali sono i rischi finanziari? Come posso superare gli ostacoli burocratici? Quanti soldi devo investire? Come faccio a procurarmi una clientela? Dalla necessità di dare una risposta specifica a questi quesiti nasce il presente progetto formativo che attraverso una metodologia di lavoro interattiva e la consulenza individuale su ciascun progetto, consente a ciascun partecipante di costruire il proprio business plan. Il corso è articolato su otto moduli da svilupparsi in un arco di alcune

settimane per consentire ai partecipanti di applicare immediatamente quanto appreso e riverificarlo sia nelle giornate successive ai moduli che durante la consulenza personale. Gli argomenti sono i seguenti:

- marketing
- scelta della forma giuridica
- adempimenti amministrativi
- organizzazione aziendale
- i rapporti di lavoro subordinato e parasubordinato
- l'analisi economico-finanziaria
- i rapporti con le banche
- assicurazioni

#### Relatore/trice

Relatori e consulenti aziendali costantemente confrontati con le problematiche aziendali e con esperienza pluriennale

#### Lingua:

viene organizzato un corso in lingua italiana e un corso in lingua tedesca

#### Data:

primavera 2003

#### Durata:

65 ore di lezione e consulenza individuale a partecipante

#### Termine di iscrizione:

31 – GEN - 03

#### Quota di partecipazione:

Euro 298.00 + 20% IVA

### **Efficacia del servizio**

Il servizio è concepito per assistere le persone nella fase di definizione dell'idea imprenditoriale, ma non per seguirle nella realizzazione pratica. Non si hanno quindi indicatori di efficacia, che permettano cioè di rilevare il numero di persone che avviano un'attività dopo essersi rivolte al Servizio.

Sono peraltro significativi i dati relativi all'attività del Servizio nel corso del 2002, elaborati dalla dott.ssa Silvestro, e che vedono un aumento rilevante del numero di persone che si rivolgono allo sportello rispetto all'anno precedente, a testimonianza del fatto che il Servizio stesso sta divenendo sempre più focal point di quella rete locale che sostiene gli aspiranti imprenditori nello sviluppo della propria idea imprenditoriale

## Servizio Creazione d'Impresa <sup>2</sup>

2002	Totale	Osservazioni
Colloqui personali	150	La durata dei colloqui è di circa 60 minuti; la percentuale delle donne è del 40 % ca.
Corso per aspiranti imprenditori	10	Il corso è stato svolto in lingua tedesca
Giornate informative	83	4 giornate in tedesco e 2 in italiano
Informazioni (telefono)	150	
Informazioni (e-mail)	102	
<b>Totale</b>	<b>495</b>	<b>Rispetto al 2001 ci è stato un incremento delle richieste del circa 40 %</b>

Un dato interessante riferito al 2000 riguarda la stima del tasso di copertura che lo Sportello è stato in grado di garantire rispetto al numero di nuove imprese costituite nell'anno. Dallo Sportello sono state infatti elaborate più di 150 richieste, che rapportate alle costituzioni di nuove attività, porta ad ottenere una percentuale di copertura di circa il 15%<sup>3</sup>.

Da un indagine svolta dall'IRE su un campione casuale di nuovi imprenditori, lo sportello informativo è stato per molti il primo riferimento per reperire informazioni in generale sul tema della fondazione di impresa ed il giudizio espresso è stato molto favorevole per la maggioranza degli intervistati che nell'80% dei casi lo consiglierebbe ad altri.

### La rete

Esiste una rete tra soggetti che operano nel campo del sostegno alla creazione di impresa, ma a livello informale, tra coloro che gestiscono i vari servizi. Sono numerosi i contatti con il BIC, le Associazioni di categoria e gli Uffici Provinciali in occasione di incontri pubblici.

Tra i diversi operatori accade di frequente che l'uno indirizzi all'altro i propri referenti, in relazione a necessità specifiche che si dovessero presentare, ma sarebbe auspicabile formalizzare i rapporti tra i diversi nodi della rete.

In quanto servizio offerto dalla Camera di Commercio, lo sportello opera in stretto legame con il Registro Imprese che convoglia verso il servizio coloro

<sup>2</sup> Elaborazione interna a cura della dott.ssa Silvestro

<sup>3</sup> Il dato è desunto dall'indagine sui fondatori di imprese in Alto Adige effettuata dall'IRE nel 2002 (Nuove imprese in Alto Adige)

che richiedono informazioni in merito alle procedure necessarie per l'avvio di nuove attività.

Lo sportello fornisce un'informazione esauriente sui passi da compiere e sui servizi a cui rivolgersi per avviare un'attività.

L'attività del Servizio viene promossa attraverso il sito internet ed il giornale della CCIAA, i giornali locali, la collaborazione con il BIC, interventi nelle scuole e, indirettamente, il Registro delle Imprese. Ciò ha fatto sì che sia diventato il punto di riferimento per le iniziative a sostegno della nuova imprenditorialità.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati:**

Il WIFI/IPSE ha attivato un servizio di consulenza, su appuntamento, rivolto a coloro che dopo stanno avviando le procedure per la costituzione di una nuova impresa. Durante questi colloqui di consulenza gli aspiranti imprenditori e imprenditrici possono affrontare individualmente argomenti importanti per la creazione della loro impresa, come la scelta della forma giuridica, il finanziamento, le imposte e i contratti di lavoro, ricevendo consigli pratici e concreti.

### **Il profilo dei neo-imprenditori:**

Data la natura esclusivamente informativa dello Sportello, non si ha la possibilità di sapere quali, tra coloro che ne utilizzano i servizi, avviano successivamente una nuova attività. Tuttavia è possibile avvalersi dell'indagine svolta dall'IRE nel 2000,<sup>4</sup> per osservare il comportamento del campione di persone intervistate.

Dall'indagine si evince che alcune persone (10%), tra quelle che si sono avvalse del servizio, avevano in realtà già realizzato la propria scelta per la costituzione di una nuova impresa e si sono rivolte al servizio di consulenza dello Sportello con il desiderio di raccogliere informazioni supplementari.

Circa la metà degli interessati ha effettivamente avviato un'attività dopo aver utilizzato i servizi dello Sportello, mentre dei rimanenti aspiranti imprenditori solo pochi risultano aver abbandonato i propri propositi, e

---

<sup>4</sup> Nuove imprese in Alto Adige, op.cit.

comunque un quarto ha deciso di intraprendere l'attività entro i successivi sei mesi.

### **Fabbisogni espressi dai neo-imprenditori**

Come detto, per le caratteristiche dello Sportello è possibile individuare i fabbisogni espressi dagli aspiranti imprenditori, ma non quelli di neo-imprenditori.

I contenuti delle giornate informative per aspiranti imprenditori possono essere presi a riferimento per individuare, in via deduttiva, i fabbisogni espressi da coloro che vi partecipano.

Lo strumento privilegiato di finanziamento per l'avvio di nuove attività è la Legge Provinciale n. 4 del 13 febbraio 1977

### **Propensione alla creazione di impresa**

Non è possibile sapere l'appartenenza al gruppo linguistico di coloro che si rivolgono allo sportello, ma non si è ancora riusciti a far partire un corso in lingua italiana, dato lo scarso numero di richieste.

Occorre inoltre considerare che una parte considerevole di nuovi aspiranti imprenditori si rivolge direttamente ad un commercialista ed è quindi difficile intercettarli in termini statistici

Sempre più stranieri si rivolgono al Servizio chiedendo informazioni sulla costituzione di imprese di pulizia e commercio

## **2. Istituto di Ricerca Economica della Camera di Commercio di Bolzano (IRE)**

**Referente intervista:** dott. Urban Perkmann

**Posizione nell'ente:** Responsabile del servizio

**Riferimenti:** Istituto di Ricerca Economica

Via Argentieri 6, 39100 Bolzano

Tel. 0471 - 945 706

Fax 0471 - 945 712

E-mail: [wifo@hk-cciaa.bz.it](mailto:wifo@hk-cciaa.bz.it)

**Internet:** [www.hk-cciaa.bz.it](http://www.hk-cciaa.bz.it)

### **Descrizione struttura**

L'IRE è un istituto della Camera di Commercio di Bolzano la cui struttura è composta da un team di ricercatori di otto persone, oltre al direttore ed al personale di segreteria.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

L'IRE non offre specifici servizi a sostegno della creazione di impresa, ma, nell'ambito della propria attività di ricerca sulla realtà economica dell'Alto Adige, si è più volte occupato di imprenditorialità, di recente con uno studio tendente ad "analizzare il profilo dei fondatori di impresa, cogliendone le caratteristiche personali, le motivazioni, le visioni. Senza dimenticare però anche le possibili fonti di difficoltà e gli ostacoli che essi possono incontrare sulla via dell'autonomia, e presentando le diverse opportunità di aiuto offerte e ancora da organizzare per la nuova imprenditoria."<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Nuove imprese in Alto-Adige Indagine sui fondatori di imprese in Alto Adige – IRE - Bolzano, maggio 2002 - Introduzione

Per la completezza e l'accuratezza delle informazioni, lo studio deve essere considerato fonte di riferimento per ogni successiva iniziativa tendente ad indagare la propensione alla creazione di impresa sul territorio altoatesino. Lo studio non fornisce peraltro indicazioni sulla propensione alla creazione di impresa da parte dei giovani altoatesini, quanto piuttosto un profilo dettagliato sulle caratteristiche dei fondatori di impresa. Il pregio del lavoro deriva soprattutto dall'essere l'unica indagine effettuata sul territorio tramite il metodo delle interviste dirette a campione.

### **Il profilo dei neo-imprenditori**

Va osservato che tra le fondazioni di impresa si comprendono sia le imprese costituite ex novo che i subentri, dato che in entrambi i casi sono nuovi soggetti imprenditoriali a dover assumere l'iniziativa.

Delle nuove attività imprenditoriali che ogni anno si iscrivono al Registro delle Imprese (circa 2.300 annue negli ultimi anni), il 78% sono nuove attività (50% di nuove costituzioni e 28% di subentri), mentre le altre iscrizioni sono riconducibili a variazioni formali riferite a realtà già esistenti ed operative.

La forma giuridica preferita è quella dell'impresa individuale ed una nuova impresa su tre è costituita da un team di imprenditori.

La maggioranza assoluta delle fondazioni di nuove imprese riguarda il terziario.

Nel comparto turistico prevalgono i subentri, mentre nel comparto edile e in quello dei servizi avvengono quasi esclusivamente fondazioni ex novo

Un'impresa su quattro viene fondata da una donna, il che significa, data una presenza femminile del 40% tra le forze lavoro, che il mondo femminile osa con frequenza relativamente minore rispetto a quello maschile il passo verso l'autonomia lavorativa.

Le donne prediligono le attività del comparto turistico, soprattutto nella componente dei pubblici esercizi.

L'età media degli uomini è 34 anni, quella delle donne 36. Gli uomini sono presenti in maggior misura delle donne nella classe al di sotto dei 35 anni, conformemente al ruolo che la donna assume nella famiglia.

Solo il 7% dei fondatori ha fatto il passo verso l'autonomia lavorativa senza prima aver seguito per molti anni un'attività lavorativa.

La maggior parte dei neo-imprenditori ha trovato approvazione nella famiglia di appartenenza al momento del passo verso l'avvio della nuova attività.

Il desiderio principale dei fondatori è l'indipendenza, cioè realizzare in autonomia le proprie idee. Frequente è anche l'ambizione a migliorare la propria posizione economica. Sono quasi assenti motivazioni di tipo negativo, come la mancanza di un lavoro.

### **Fabbisogni espressi dai neo-imprenditori**

- In quasi il 70% dei casi coloro che intendono avviare una nuova attività si rivolgono a commercialisti e consulenti aziendali; spesso si ricorre ai consigli di conoscenti che già esercitano un'attività lavorativa in proprio, ma si chiede l'aiuto anche delle associazioni di categoria o della Camera di commercio.
- Molti nuovi imprenditori hanno impiegato nel momento dell'avvio dell'attività mezzi finanziari modesti, molti altri hanno investito nell'impresa somme considerevoli. Peraltro, più elevato risulta il fabbisogno finanziario dell'impresa e con maggiore frequenza ci si rivolge al reperimento del capitale esterno.
- Il 40% dei nuovi imprenditori ha presentato richieste di contributi pubblici presso la Provincia Autonoma di Bolzano. Per gli imprenditori del settore edile, quello manifatturiero e per gli artigiani del ramo servizi i contributi ricevuti dall'Ente pubblico rappresentano molto spesso un impulso importante in termini finanziari per la fondazione dell'impresa.
- In una situazione di piena occupazione come quella del mercato del lavoro di Bolzano anche i neo imprenditori hanno segnalato problemi nel reperimento di nuovo personale.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Sulla base della propria esperienza di ricercatore, il dott. Perkmann rileva che la propensione a mettersi in proprio è alta soprattutto nell'artigianato, laddove è frequente che chi ha una certa esperienza si affranchi dal titolare e crei una propria attività. Questo determina un sottodimensionamento dell'impresa artigiana altoatesina, con effetti positivi sulla flessibilità, ma con una penalizzazione della produttività.

Questo ci dice che il problema della creazione di impresa non deve essere affrontato tanto da un punto di vista quantitativo, ma qualitativo, favorendo la nascita e la crescita di imprese con specifiche caratteristiche, così come sono state osservate nell'indagine effettuata.

Le nuove imprese che hanno avuto maggior successo sono infatti caratterizzate da:

- una precedente attenta attività di ricerca di informazioni, analisi di mercato, programmazione e valutazione dell'impegno economico;
- la presenza di un team di imprenditori caratterizzati da costanza e diligenza;
- l'essere l'attività principale e non solo un reddito accessorio per i fondatori.

Occorre fare attenzione anche ai subentri, che sono una percentuale significativa delle nuove imprese e che vanno non solo adeguatamente sostenuti, ma anche stimolati.

In genere, viene osservato che sulla propensione a creare nuove imprese pesa maggiormente lo stato di piena occupazione del mercato del lavoro che non altri fattori, di tipo culturale, familiare o appartenenza linguistica.

Il tasso di sopravvivenza delle nuove imprese altoatesine dopo cinque anni dalla fondazione, è alto, se confrontato con i risultati di indagini analoghe effettuate su altre realtà limitrofe di Austria e Germania. Pur dovendo considerare differenze sostanziali nelle metodologie di indagine, cui consegue un'estrema variabilità dei risultati (con valori che variano dal 60 fino a oltre l'80%), si osserva che la provincia di Bolzano si colloca nella fascia alta di tale intervallo.

Si può così osservare che su 100 aziende fondate nello scorso decennio, 78 sono ancora in attività dopo 5 anni.

### **3. Business Innovation Center - BIC AltoAdige**

**Referente intervista:** dott. Phillipp Colleselli

**Posizione nell'ente:** Responsabile del servizio

**Riferimenti:** BIC SudTirolo Alto Adige

Via Siemens, 19 39100 Bolzano

Tel. 0471 – 56 80 00

Fax 0471 – 56 81 00

E-Mail: [colleselli@bic-suedtirol.com](mailto:colleselli@bic-suedtirol.com)

**Internet:** [www.bic-altoadige.org](http://www.bic-altoadige.org), [www.bic-suedtirol.org](http://www.bic-suedtirol.org)

#### **Descrizione struttura<sup>1</sup>**

Il BIC si è strutturato in tre business units, di cui si occupano 6-7 persone, oltre al Direttore:

- l'Incubatore, che offre i servizi relativi all'attività caratteristica della società
- l'area progetti (BIC Projects), che riguarda la gestione di progetti di Ricerca e Sviluppo tra imprese e attività di change management
- il Convention Center, nato per utilizzare gli spazi attrezzati a disposizione e contribuire in tal senso a finanziare le attività dell'incubatore

Il BIC è anche canale di accesso al Business Angels Club (BAC) dell'Alto Adige, a cui fornisce anche supporto organizzativo.

Il Club, formato da 12 imprenditori che apportano capitali, know-how e contatti, può essere considerato una piattaforma sulla quale si incontrano domanda e offerta di imprenditorialità.

#### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Il BIC, costituito nel 1998, ha per oggetto sociale “la promozione ed il

sostegno della costituzione di nuove imprese innovative e dello sviluppo di imprese esistenti ad alta tecnologia e con potenzialità di crescita nel settore industria, artigianato e servizi destinati prevalentemente alle imprese manifatturiere. Per il raggiungimento di tali obiettivi, la società potrà, per esempio:

- a) mettere a disposizione spazi per uso ufficio, laboratorio, workshop, esposizione, seminario ed uso collettivo;
- b) prestare servizi di segreteria e di amministrazione a favore degli utilizzatori degli spazi di cui al precedente punto a);
- c) prestare direttamente od indirettamente o mettere a disposizione servizi di consulenza nel settore organizzativo, pianificazione strategica e finanziaria, informatico, distribuzione, commerciale, sviluppo del personale ed in tutti gli altri settori della gestione aziendale a condizioni che riguardino servizi la cui prestazione non sia riservata in esclusiva a professionisti iscritti in albi professionali.
- d) agevolare e sostenere il trasferimento di tecnologie tra enti universitari, istituzionali e quelli indirizzati alla ricerca e le aziende;

Tutte le attività di servizio sono indirizzate alla promozione ed al sostegno dell'attività ed economicità delle imprese insediate nel BIC.

L'attività della società consortile viene esercitata in Alto Adige, viene impostata per realizzare l'efficienza e non il lucro e persegue interessi collettivi".

I servizi offerti vengono suddivisi in Hard Facts, Soft Facts, Convention&Congress, Formazione<sup>2</sup>.

### **Modalità di erogazione**

Le modalità di erogazione dei servizi dipendono dalla loro tipologia: i servizi di tipo informativo si avvalgono di internet quale canale preferenziale (InfoCenter for Startups), mentre quelli di approfondimento e a carattere consulenziale necessitano di colloqui personali.

Il primo contatto può avvenire su iniziativa diretta degli aspiranti imprenditori o in quanto questi sono indirizzati al BIC dallo Sportello creazione d'impresa della Camera di Commercio. Nel momento in cui l'idea è giudicata innovativa da parte della struttura interna, il BIC:

- fornisce assistenza nella predisposizione del business plan;

- commissiona un successivo check-up a due esperti con l'intento di valutare la fattibilità dell'iniziativa;
- sostiene gli aspiranti imprenditori negli interventi di miglioramento al business plan che si rendessero necessari a seguito del check-up;
- sottopone a valutazione il business plan, da parte del proprio Comitato Esecutivo, che decide sull'ammissione al BIC della nuova iniziativa imprenditoriale.

I servizi a carattere promozionale e divulgativo a favore della creazione di impresa, vengono svolti principalmente attraverso la gestione del concorso di idee ADVENTURE, avente per oggetto l'elaborazione di business plan per la costituzione di nuove imprese, in collaborazione con la TZS (Tiroler Zukunftsstiftung), il MBPW (Munchener, Business Plan Wettbewerb) e CAST.

Le imprese presenti nel BIC possono inoltre usufruire di una serie di servizi di carattere operativo offerti dai soci o da società convenzionate.

### **Efficacia del servizio**

Nel corso della sua attività il Comitato Esecutivo del BIC ha valutato poco più di 60 progetti, di cui 30 approvati, con una percentuale di ammissione attorno al 50%.

La valutazione sull'efficacia dei servizi può essere effettuata per via induttiva attraverso l'osservazione del numero di imprese che proseguono la propria attività al di fuori delle strutture del BIC.

Nel corso del 2003 usciranno dal BIC le prime cinque imprese.

Un dato significativo riguarda anche il numero di imprese che hanno continuato la loro attività dopo la fase di start-up ed anche in questo caso l'attività del BIC apporta un contributo significativo dato che solo due imprese, tra quelle avviate, non hanno continuato ad operare.

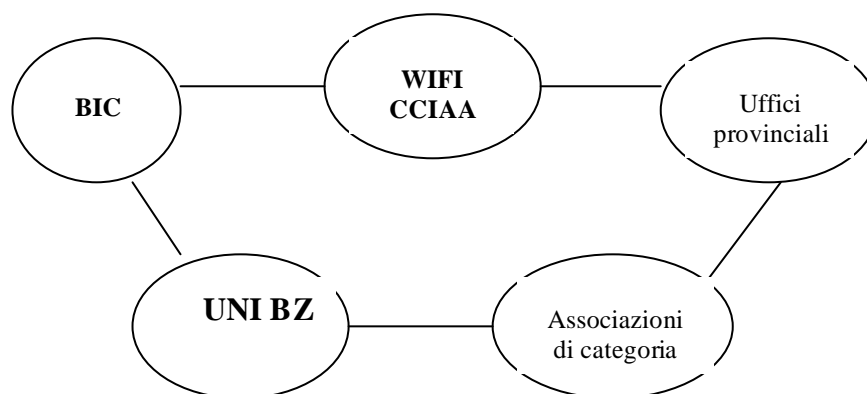
### **La rete**

I collegamenti con il tessuto economico e finanziario provinciale sono assicurati dalla compagine sociale del BIC, formata da imprese, associazioni di categoria e istituti di credito locali, oltre alla Provincia Autonoma di Bolzano.

Sono inoltre attive collaborazioni stabili con enti ed istituzioni tirolesi e bavaresi come Camere di Commercio ed Università.

Esiste una rete non formale di relazioni locali, che funziona ed è la base per sviluppare un sistema strutturato di sostegno all'imprenditoria. Le persone si conoscono e soprattutto sanno quali sono le competenze di ciascuno per cui sono in grado di orientare gli aspiranti imprenditori verso i referenti adeguati all'interno della rete.

La rappresentazione schematica della rete è la seguente:



### **Modifiche apportabili ai servizi erogati:**

Manca un coordinamento nell'offerta di servizi.

Sarebbe interessante poter avviare programmi comuni coinvolgendo, secondo specifiche competenze, diversi operatori in diversi territori (Alto Adige, Trentino, Tirolo, Stiria, Baviera)

### **Il profilo dei neo-imprenditori:**

Il dott. Colleselli ritiene che non si possa stilare un profilo significativo degli imprenditori che sono presenti nel BIC, dato il loro esiguo numero (31) e l'eterogeneità degli stessi.

Un'interessante osservazione riguarda la correlazione tra contesto ambientale e possibilità di successo di nuove iniziative. E' necessario che ci sia un ambiente a sostegno dell'innovazione, quasi un marchio d'origine che apporta valore ad un determinato sistema di offerta.

Così, ad esempio, una delle attività di maggior successo presenti nel BIC è la produzione di cannoni da neve NIVIS, per cui la provenienza altoatesina costituisce una credenziale di non poco conto. Anche per attività nel settore dei trasporti, come i servizi di tracking on-line degli ordini, o per iniziative nel campo della produzione di energia pulita, può valere lo stesso discorso.

### **Fabbisogni espressi dai neo-imprenditori:**

Di norma il fabbisogno che appare più evidente è quello di spazi, strutture, uffici, ma esiste un bisogno latente di coaching che spesso non viene percepito e quindi espresso da parte dei neo-imprenditori.

Una situazione che si presenta con frequenza è la mancanza di competenze commerciali da parte dei neo-imprenditori, che, di contro, posseggono spesso forti competenze di carattere tecnico in quanto ideatori dell'innovazione.

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno:**

Si ritiene che i servizi offerti dal BIC possano soddisfare i diversi fabbisogni che i neo-imprenditori possono presentare.

Si potrebbero sviluppare servizi specifici di sostegno all'export per quelle aziende che presentano innovazioni di prodotto significative.

### **Propensione alla creazione di impresa:**

Si rileva innanzitutto come la situazione di piena occupazione del mercato del lavoro in Alto Adige non sia un incentivo alla creazione di impresa dato che il lavoro subordinato offre maggior garanzie.

Anche la struttura del sistema impositivo è vista come eccessivamente onerosa.

La quasi totalità delle nuove imprese presenti nel BIC è fatta da imprenditori di lingua tedesca ed una delle cause di questa tendenza

potrebbe essere l'orientamento delle Università italiane a formare professionisti (commercialisti, avvocati, ecc.) più che imprenditori.

**Note:**

---

**1) BIC Projects**

**Adventure X** Adventure X, il concorso business plan, riesce a motivare giovani imprenditori, scienziati e inventori a realizzare le proprie idee. La cooperazione tra l'Alto Adige e il Tirolo è simbolo di una collaborazione oltre confine. Nelle tre fasi, da novembre 2002 a giugno 2003, i partecipanti hanno la possibilità di presentare il loro piano commerciale che verrà poi valutato da una giuria. Nei vari seminari, nei "Jour Fix"-incontri con i coach, nelle feste di premiazione si arriva a scambi di conoscenze e esperienze.

**Linea guida per l'e-commerce** Questa guida si prefigge di aiutare le imprese in Italia ad orientarsi nella giungla normativa "virtuale", con un manuale utile per la gestione professionale di un punto vendita elettronico, il cosiddetto online-shop.

**Fit for Business** Lo scopo del progetto è di aiutare con un programma qualificato standardizzato le imprese giovani e innovative del BIC in modo che esse possano affrontare da sole il mondo del business. Le imprese devono essere indirizzate ad agire con successo nel mercato. Indispensabile è lo sviluppo e l'uso di strumenti di pianificazione e di management.

**NetCoach** Il progetto ha come scopo quello di formare figure professionali capaci di essere punto di contatto tra l'universo Internet e coloro che vogliono diventarne utenti. Il progetto intende formare una figura professionale capace di rendersi strumento di trasferimento di informazioni strutturate e mirate tra colui (azienda, ente pubblico, organizzazioni di varia natura) che sta effettuando la ricerca e la sorgente informativa rappresentata da Internet.

**Business Angel Club Alto Adige (BAC)** Il Business Angel Club insediato presso il BIC Alto Adige costituisce una piattaforma informale per fondatori d'impresa e Business Angels. Lo scopo fondamentale del BAC è di far incontrare giovani imprenditori con idee innovative e prospere con gli imprenditori dell'economia consolidata.

**Balanced Scorecard System** Il BIC Alto Adige offre alle imprese del BIC un aiuto attivo, definisce gli indici che danno la possibilità all'imprenditore stesso di riconoscere fin dall'inizio la direzione nella quale si sta orientando la propria impresa e di prendere i provvedimenti appropriati.

**Progetto Pilota "Telepraktikum 2000"** Il BIC Alto Adige ha realizzato in collaborazione con l'Assessorato all'Industria, l'Associazione degli Industriali, lo Sportello per la Tecnologia e l'Innovazione e la Camera di Commercio di Bolzano, il progetto pilota "Telepraktikum 2000". Il progetto aveva come obiettivo l'introduzione di modelli di lavoro elettronico (e-work) nelle aziende altoatesine del comparto industriale.

**ServiceNetwork** Il BIC-ServiceNetwork aiuta a trovare i partner ideali per superare le sfide imprenditoriali di ogni giorno.

**Database degli Esperti** Con il Database degli Esperti il BIC Alto Adige offre alle imprese del BIC uno strumento che abilita le imprese ad accedere in modo veloce e semplice ad informazioni importanti. Una serie di esperti comunicano continuamente nuove informazioni.

**Progetto UE "Inno-Tec-Broker"** L'obiettivo di questo progetto è il cosiddetto "Advanced Technology Brokering", vale a dire un mercato virtuale di tecnologia. Questo mercato virtuale porterà sia la domanda in forma di giovani imprenditori in cerca di capitale sia le corrispondenti offerte in forma di capitale a rischio disponibile sul mercato innovativo europeo.

**Incontri imprenditoriali** Con il motto "Niente è più importante di un'esperienza valida" abbiamo creato gli incontri imprenditoriali. Imprenditori di successo sono pronti a raccontare ai giovani imprenditori la loro esperienza e i motivi del loro successo.

**Creazione d'impresa** Per facilitare a tutti gli interessati il "mettersi in proprio" l'Assessorato all'Industria, l'Assessorato all'Commercio, all'Artigianato e al Turismo, la Camera di Commercio e il

BIC Alto Adige hanno pubblicato la linea guida per la creazione d'impresa. La linea guida contiene importanti indicazioni e suggerimenti per mettersi in proprio.

**Seminari "Best Practice 2002"** Nel 2001 il BIC Alto Adige ha partecipato per la prima volta al programma Best Practice "Technokontakte - Imparare dai migliori". Questo modello risponde alla filosofia del BIC Alto Adige che si vede come punto di riferimento per tutte le imprese orientate all'innovazione in Alto Adige. Il grande successo di questi seminari ha fatto sì che ogni anno alcune ditte altoatesine abbiano aderito al programma Best Practice: Würth, Apparatebau, Selva, Maico, GKN Sinter Metals, Salewa, Thun, Dr. Schär e Durst.

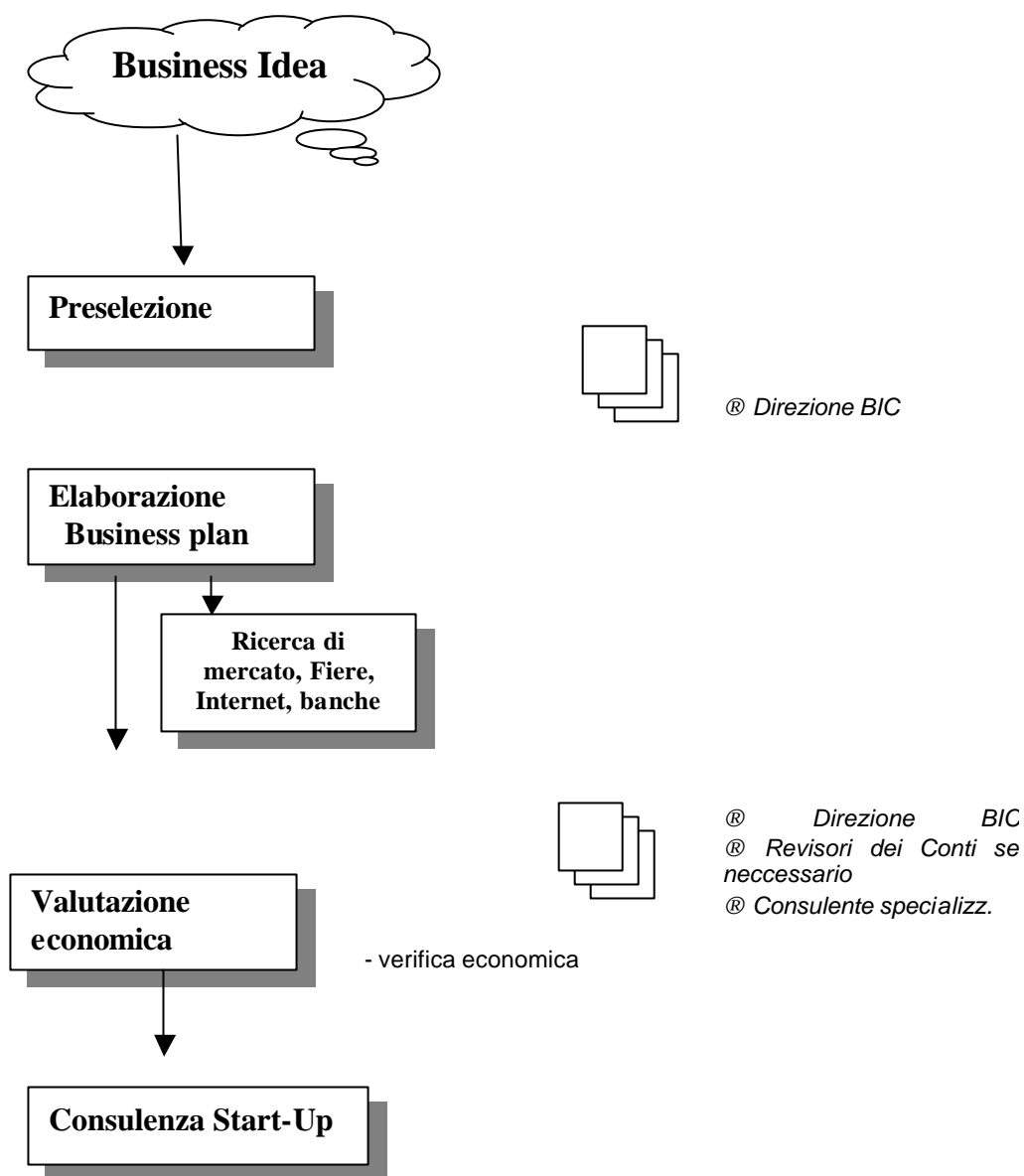
**BIC Portale** Nell'arco di 14 mesi e nell'ambito di un progetto del Fondo Sociale Europeo è stato sviluppato da un team, diretto da Philipp Colleselli del BIC Alto Adige in collaborazione con le ditte nb-vision (un'impresa BIC) ed ewico, il nuovo portale del BIC. Il portale del BIC contiene notizie e informazioni interessanti, utili e inaspettate per giovani imprenditori altoatesini.

## 2) Offerta servizi del BIC:

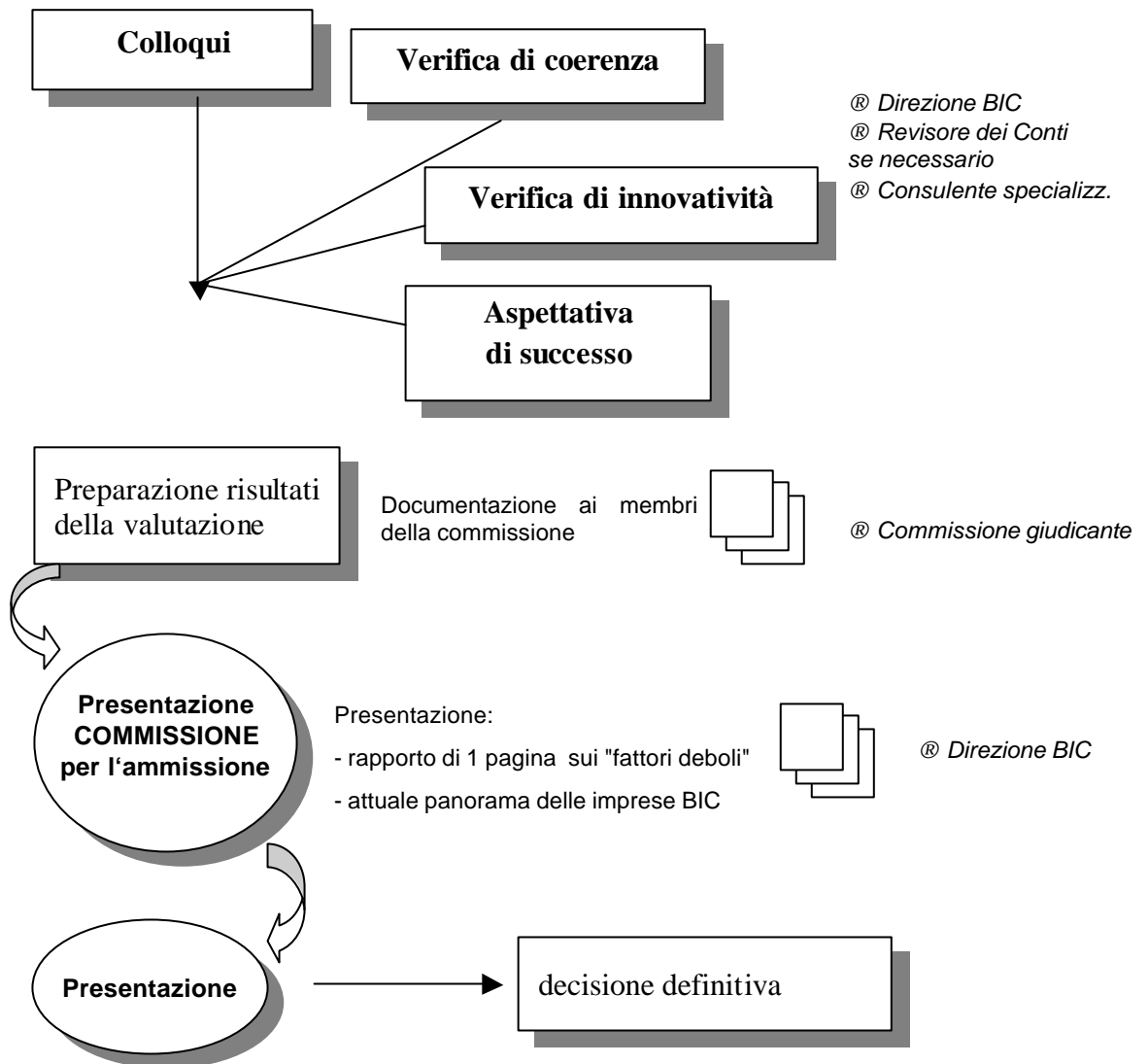
- La localizzazione in un ambiente ideale e rappresentativo ed un'esauriente offerta di servizi facilitano l'avvio ed i primi passi.
- Consulenza ed assistenza nella costituzione e nella gestione dell'impresa, nella sua integrazione nell'ambiente economico e nella cooperazione con altre imprese innovative ed istituti di ricerca vengono offerte da un pool di consulenti qualificati.

Hard Facts	Soft Facts
<p><b>Uffici:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- affitto (aree nette)</li> <li>- flessibilità in base alle esigenze di area</li> <li>- adattamento individuale</li> <li>- sale conferenze incl. apparecchiature</li> <li>- sale seminari</li> <li>- ubicazione attrattiva</li> </ul> <p><b>Collegamenti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- collegamento telefonico con linee (costi fissi) tariffe favorevoli</li> <li>- collegamento internet 1 MBit/sec</li> </ul> <p><b>Apparecchiature:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- plotter</li> <li>- stampante Laser - colore DIN A3</li> <li>- stampante Laser</li> <li>- fotocopiatrice</li> <li>- proiettore LCD</li> <li>- camera digitale</li> <li>- videocamera digitale Plotter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consulenza</li> <li>- Servizio -Info</li> <li>- Service-Network</li> <li>- Network di esperti - Colloqui</li> <li>- Banca dati del Know-How</li> <li>- Coinvolgimento nel BIC Marketing</li> <li>- Lavoro - PR</li> <li>- Workshops</li> <li>- Forum</li> <li>- Manifestazioni After-Work</li> <li>- BAC</li> <li>- Coinvolgimento nel lavoro progettuale del BIC</li> <li>- BIC programma speciale</li> </ul>
Convention & Congress	Formazione
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ubicazione ideale</li> <li>- tecnologia di punta</li> <li>- consulenza qualificata</li> <li>- parcheggio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- addestramento e formazione</li> <li>- programmi per iniziative e formazione</li> </ul>

## Servizi per imprese start-up



## BIC - AMMISSIONE



#### **4. Unione Commercio Turismo Servizi (Verband/Unione)**

**Persona intervistata:** Sig. Michael Rigler

**Posizione nell'ente:** Impiegato

**Riferimenti:** Unione Commercio Turismo Servizi della Provincia di BZ

Via di Mezzo ai Piani, 5 39100 Bolzano

Tel. 0471 - 310

Fax 0471 –

E-Mail: [michael.rigler@verbandunione.bz.it](mailto:michael.rigler@verbandunione.bz.it)

**Internet:**

##### **Descrizione struttura:**

L'Unione Commercio rappresenta ad livello politico gli interessi di circa 7.000 aziende associate in 21 associazioni di categoria. Essa offre alle aziende associate consulenza e informazioni specifiche di settore, contatti con le associazioni a livello nazionale ed europeo, partecipazione alla stipula di contratti collettivi di lavoro nazionali e provinciali, sostegno nelle istanze individuali e collettive, assistenza in materia di sanzioni amministrative e procedimenti di conciliazione.

In particolare, per quanto riguarda il servizi di consulenza, offerti dalla Cooperativa di servizi, essi si estendono a:

- consulenza aziendale e finanziaria
- consulenza fiscale
- consulenza in materia di diritto del lavoro e sindacale

Accanto al servizio di consulenza la Cooperativa offre servizi relativi all'amministrazione del personale (es. preparazione buste paga) e alla contabilità fiscale (es. contabilità civilistica e fiscale e dichiarazione dei redditi)

Infine l'Accademia, anch'essa facente parte dell'Unione, offre formazione in tutti i settori del commercio e dei servizi.

Indipendenti rispetto all'Unione sono la Cooperativa TERFIDI che offre agli associati garanzie per i crediti, nonché consulenza per la scelta della forma finanziaria migliore e il patronato ENASCO che offre agli associati consulenza in materia pensionistica.

I servizi sopra elencati vengono erogati sia a livello centrale che nelle 5 sedi distaccate di Merano, Silandro, Bressanone, Brunico e Vipiteno.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

All'interno dell'Unione, di creazione di impresa si occupa in prima battuta l'Area Consulenza aziendale e finanziaria che offre agli associati:

- consulenza in materia di costituzione, trasformazione, e cessazione di società;
- risposte a domande di diritto commerciale e societario;
- consulenza per accordi contrattuali ed assistenza per contratti di locazione;
- sostegno per richieste di contributi;
- analisi di bilancio, calcolo dei costi, analisi di redditività e calcolo degli investimenti;
- consulenza per la certificazione Iso;
- informazioni su contratti di leasing, operazioni bancarie, crediti a tasso agevolato, garanzie.

Relativamente alla creazione di impresa il servizio richiesto e offerto è essenzialmente una consulenza relativa alla validazione o meno dell'idea imprenditoriale.

Particolare attenzione viene attualmente prestata agli aspetti riconducibili al ricambio generazionale<sup>6</sup>

La consulenza viene erogata sia a livello centrale che decentrato.

Questo tipo di consulenza, inteso come servizio avente una dignità propria, viene offerto da circa 10 anni. Precedentemente tale servizio veniva fornito

---

<sup>6</sup> Delle oltre 36.400 imprese individuali altoatesine, il 25% è gestito da titolari con oltre 60 anni ed il 15% rientra nel settore del commercio. Ciò significa che oltre 800 aziende commerciali saranno interessate a breve al ricambio generazionale.

dal reparto fiscale dell'Unione, ma limitatamente ai requisiti amministrativi e civilistici.

### **Modalità di erogazione**

Il servizio viene offerto come consulenza diretta previo appuntamento. Viene offerta risposta anche alle richieste di informazione che provengono telefonicamente e via e-mail.

Si occupano del servizio 8 – 9 persone, 3 presso la sede centrale a Bolzano ed una presso le 5 sedi distaccate.

### **Efficacia del servizio**

L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.

La percezione della persona intervistata è che si siano rivolti all'Ufficio circa 50 aspiranti imprenditori negli ultimi 2 anni.

L'Ufficio non ha elaborato dei criteri per valutare l'efficacia del servizio reso.

### **La rete**

L'Ufficio collabora stabilmente con il Servizio Creazione d'Impresa della C.C.I.A.A.

I punti di forza dei servizi offerti sono, secondo l'intervistato:

- la modalità di erogazione della consulenza che è principalmente diretta;
- la presenza capillare su tutto il territorio;
- la completezza del servizio di assistenza offerto, che copre le esigenze di consulenza/assistenza nelle varie aree aziendali, in particolare in quella finanziaria e amministrativa;
- la completezza delle informazioni veicolate;
- l'integrazione con la popolazione che riconosce il ruolo di forte rappresentatività dell'Unione.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

Secondo l'intervistato il servizio potrebbe essere migliorato potenziando i canali promozionali per far conoscere i servizi di competenza dell'Ufficio.

L'Ufficio non dispone di tali analisi nonché di stime sull'imprenditorialità giovanile.

### **Il profilo dei neo imprenditori**

Anche relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori l'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali; pertanto le considerazioni seguenti derivano dalle sensazioni dell'intervistato desunte dall'espletamento dei suoi compiti.

I neo imprenditori sono prevalentemente giovani, con età compresa tra 25 e i 40 anni, in prevalenza di sesso maschile, in possesso, anche perché requisito necessario per accedere agli incentivi, di diploma di maturità o di qualifica professionale o di licenza media.

In prevalenza appartengono al gruppo linguistico tedesco, per due ordini di motivi:

- il gruppo tedesco è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano;
- nel gruppo linguistico tedesco c'è una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.

Si registrano molti immigrati che avviano nuove attività nel commercio ambulante.

I settori privilegiati dai neo imprenditori sono relativi al commercio in particolare al dettaglio e ambulante, ai servizi, in particolare inerenti alle nuove tecnologie.

Si riportano anche in questo caso le impressioni dell'intervistato, non essendo disponibili stime o statistiche ufficiali relativamente al numero di avvio di nuove imprese e ai settori di riferimento.

Circa il 60 – 70% nelle imprese neo costituite proseguono l'attività; le imprese che non sopravvivono generalmente cessano l'attività entro i 5 anni dalla costituzione. La mortalità delle neo imprese è da imputarsi secondo l'intervistato principalmente alla mancanza di liquidità e alle ridotte

dimensioni delle medesime che solitamente sono micro imprese in cui operano uno e due risorse, le quali non riescono a sopperire alla mole di lavoro.

### **Fabbisogni espressi dai neo imprenditori**

Il fabbisogno espresso è relativo alla necessità di avere informazioni il più possibile esaustive, di tipo civilistico, normativo e fiscale.

Tra i servizi maggiormente richiesti vi sono quelli relativi all'assistenza amministrativa e fiscale nonché analisi di redditività che l'Unione fornisce ai soci a pagamento.

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno**

Fabbisogni espressi che l'Unione non copre attraverso i suoi servizi sono:

- analisi di mercato;
- forme di agevolazioni e incentivazione economica.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Rispetto alla lettura dei dati statistici, che evidenzia una minor propensione imprenditoriale in Provincia, la sensazione dell'intervistato è di segno contrario.

Viene fatto rilevare che rispetto al numero di abitanti della Provincia e alle caratteristiche morfologiche del territorio (prevalenza di zone montane che ostacolano l'insediamento di nuove imprese) vi è un'alta concentrazione di aziende. Viene fatto presente inoltre che in provincia non c'è disoccupazione pertanto la spinta imprenditoriale non è incrementata da quella parte di persone che individuano nel lavoro autonomo la soluzione per uscire da uno stato di disoccupazione di lunga durata.

Inoltre la presenza di una percentuale bassa di immigrazione finisce per bloccare anche quelle idee imprenditoriali che necessiterebbero di tale forte presenza di forza lavoro.

## **5. Unione Provinciale degli Artigiani e delle Piccole Imprese (CNA –SHV)**

**Referente intervista:** dott.ssa Michela Obkircher e dott.ssa Irene Visentini

**Posizione nell'ente:** Funzionaria Servizio Affari generali e Responsabile Business game

**Riferimenti:** CNA/SHV

Via Righi, 9 39100 Bolzano

Tel. 0471 - 546 777

Fax 0471 – 931 770

E-Mail: [obkircher@shv.cnabz.com](mailto:obkircher@shv.cnabz.com);

[visentini@shv.cnabz.com](mailto:visentini@shv.cnabz.com)

**Internet:** [www.shv.cnabz.com](http://www.shv.cnabz.com)

### **Descrizione struttura**

Le persone intervistate operano all'interno del servizio Affari Generali.

L'Unione degli Artigiani opera sul territorio anche con una sede a Merano.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa:**

La dott.ssa Obkircher è il primo riferimento all'interno dell'associazione per coloro che richiedono informazioni sull'avvio di una nuova attività. Attraverso colloqui telefonici o personali fornisce informazioni di base e, se necessario, indirizza verso servizi specialistici interni od esterni.

Internamente gli aspiranti imprenditori possono utilizzare le competenze di carattere amministrativo e legale presenti nell'Associazione e trovare sostegno per l'espletamento delle diverse procedure burocratiche. Si può affermare che, a partire dal focal point costituito dalla dott.ssa Obkircher, sia poi tutta la struttura CNA ad offrire sostegno ai giovani aspiranti imprenditori.

La dott.ssa Vicentini si occupa della gestione del progetto didattico di simulazione di impresa “Enterprise – European Business Game”, in collaborazione con i diversi Assessorati provinciali al Lavoro, alla Scuola e Formazione Professionale, all’Artigianato, e con gli Assessorati comunali alla Scuola di Merano e Bolzano e le Sovrintendenze scolastiche. Il progetto, giunto alla sua quinta edizione, ha l’obiettivo di promuovere tra i giovani la cultura di impresa<sup>7</sup>

### **Modalità di erogazione**

Come detto i servizi informativi vengono erogati attraverso colloqui telefonici o personali, che possono aver seguito in incontri più approfonditi con specialisti di singole aree (finanziamenti, sicurezza, paghe, formazione).

Nel corso degli ultimi due anni si può stimare un numero di circa 50 persone che nelle vesti di aspiranti imprenditori artigiani che hanno usufruito dei servizi CNA.

### **Efficacia del servizio**

Non sono attivati indicatori per misurare l’efficacia del servizio. Sarebbe d’altra parte difficoltoso poter monitorare il numero di coloro che avviano l’attività dopo aver utilizzato i servizi offerti dall’Associazione dato che non tutti si iscrivono poi alla stessa.

---

<sup>7</sup> Il progetto si svolge nell’arco dell’anno scolastico, durante il quale gli studenti seguono 40 ore di formazione su economia, marketing, aspetti fiscali e finanziari, business plan e comunicazione, tenute da esperti dei vari settori. Gli studenti sono affiancati da imprenditori associati alla CNA e possono far riferimento ad una rete di soggetti istituzionali e non, organizzata per assisterli nel progetto. Il progetto coinvolge studenti di lingua italiana e tedesca della provincia. I contatti con gli studenti di altri paesi europei sono tenuti in inglese..

Gli studenti devono simulare tutte le fasi della creazione di una vera impresa, partendo dall’idea imprenditoriale sino ad arrivare alla ricerca di una sede, di un finanziamento, alla stipula di contratti di affitto, agli allacciamenti telefonici, all’apertura partita IVA ed all’iscrizione alla Camera di Commercio.

I business plan stilati partecipano alla finale provinciale, durante la quale viene scelto il progetto che imprenditoriale migliore, la cui squadra accede alla finale nazionale. La squadra vincente concorre alla finale europea.

## **La rete**

La CNA provinciale opera in stretto contatto con il coordinamento nazionale del Progetto CREA IMPRESA delle CNA nazionale<sup>8</sup> che mira a costituire sportelli informativi in ogni sede locale. Il riferimento è ad esperienze già avviate, come quella della sede CNA di Bologna.

Il riferimento locale è al WIFI, attraverso la responsabile del servizio dott.ssa Silvestro, che viene giudicato molto ben gestito e conosciuto.

Il passo da fare dovrebbe andare verso la formalizzazione ed il conseguente coordinamento dei servizi locali offerti in tema di creazione di impresa. Attualmente si osserva la tendenza ad intervenire ciascuno verso target circoscritti.

Si dovrebbe sviluppare un'iniziativa di coordinamento che coinvolgesse i diversi attori locali. La rete Donna & Lavoro viene portata ad esempio significativo in tal senso.

## **Modifiche apportabili ai servizi erogati:**

La CNA sta progettando una ricerca sulla nuova generazione di artigiani (Progetto Nuova Generazione), con l'intento di fornire sostegno nei subentri, sia interni al nucleo familiare che esterni.

L'interesse dell'Associazione verso la creazione di un pacchetto di servizi adeguato a sostenere lo sviluppo di nuove imprese artigiane è comunque molto alto. L'obiettivo è quello di formalizzare la rete interna di competenze in modo da renderle visibili ed efficienti in termini di supporto alla creazione di impresa.

## **Il profilo dei neo-imprenditori:**

Viene indicata una fascia di età attorno ai 30-35 anni; sono persone che hanno un'esperienza come artigiano ed intendono essere autonomi e rischiare in proprio.

Occorre rilevare che, contrariamente ad altre tipologie di attività, per fondare un'impresa artigiana occorre dimostrare il possesso di specifici requisiti come l'aver superato il periodo di apprendistato, la qualifica di

---

<sup>8</sup> Dott.ssa Antonella Grasso – sede CNA di Roma

operaio qualificato ed aver frequentato con successo la Scuola di Maestro Artigiano, per cui l'età di avvio di una nuova attività è più spostata in avanti negli anni. In genere le motivazioni sono di tipo migliorativo, in termini economici e di autonomia.

I settori in cui maggiormente si rilevano richieste di avvio di nuove iniziative sono quelli classici, legati all'edilizia ed all'impiantistica in genere.

### **Fabbisogni espressi dai neo-imprenditori:**

I fabbisogni riguardano i servizi di base, attraverso cui vengono fornite le informazioni necessarie a compiere i passi necessari alla costituzione di una nuova impresa.

### **Propensione alla creazione di impresa:**

L'unica osservazione che è stato possibile fare in merito alla propensione dei giovani verso la creazione di impresa trae spunto dall'esperienza maturata nel corso di questi anni nell'organizzazione del business game per studenti delle scuole superiori; in tale contesto si osserva che manca quasi totalmente la percezione di cosa significhi fare impresa e come attraverso il progetto siano introdotti a tale problematica in via esperienziale.

Si è rilevato come sarebbe interessante correlare il tipo di percorso scolastico alla propensione alla creazione di impresa.

La situazione di piena occupazione non è comunque favorevole allo sviluppo di tale propensione.

## **6. Lega Provinciale delle Cooperative (LegaCoopBund)**

**Referente intervista:** Alberto Stenico

**Posizione nell'ente:** Presidente

Riferimenti: LegaCoop Bund

Corso Libertà, 42 Bolzano

Tel. 0471/260 265

Fax

E-mail: [alberto.stenico@interbusiness.it](mailto:alberto.stenico@interbusiness.it)

Internet:

### **Descrizione della struttura**

Nel quadro delle finalità e delle attività del movimento cooperativo, la Lega provinciale ha il compito di rappresentare il movimento cooperativo e mutualistico della provincia, di sviluppare le attività, coordinando le iniziative sia direttamente, sia attraverso le attività svolte dalle Associazioni Provinciali e i consorzi provinciali di categoria. In tal senso la Lega costituisce pertanto il momento di sintesi unitaria, di elaborazione e di direzione generale del movimento cooperativo.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Al fine di promuovere l'imprenditoria cooperativa e sostenere l'attività dei soci la Lega si propone:

- di potenziare, estendere e diffondere l'associazionismo in forma cooperativa o consortile con fine mutualistico e non di lucro, quale soggetto nell'economia locale al servizio dei cittadini;
- di assistere le associate nel campo fiscale-tecnico-legale e previdenziale - nei rapporti finanziari - sia direttamente, sia servendosi degli appositi servizi delle Associazioni provinciali e nazionali di categoria o della Lega provinciale;

- di incoraggiare la solidarietà, la collaborazione e l'aiuto reciproco fra le cooperative favorendo gli scambi di esperienze, la collaborazione economica, l'aiuto in mezzi ed uomini e quant'altro si rendesse necessario in tale direzione;
- di promuovere, incoraggiare iniziative di carattere culturale, informativo, educativo; dare vita a quelle attività sociali stimolatrici e conseguenti allo sviluppo del movimento cooperativo e alle esigenze delle categorie sociali che lo compongono, nonché d'interesse pubblico;
- di promuovere l'istruzione tecnica e la formazione professionale dei cooperatori, sviluppando tutte le iniziative necessarie allo scopo.

Per il raggiungimento dei fini istituzionali la Lega provinciale può erogare alle cooperative e loro Consorzi ad essa aderenti, dietro versamento di contributi supplementari, prestazioni specifiche nelle seguenti aree di attività:

- Organizzazione aziendale, ricerca e selezione quadri e personale, valorizzazione e gestione delle risorse umane, formazione e diffusione di una moderna cultura manageriale;
- Assistenza in materia tributaria e societaria;
- Legislazione del lavoro e previdenziale;
- Assistenza in campo finanziario.

Nel corso dell'intervista è emerso come il compito principale della struttura sia di promuovere la cooperazione.

L'offerta di servizi ha una caratterizzazione di tipo amministrativo, ma il vero valore aggiunto che viene offerto è soprattutto la possibilità di fare rete.

In tal senso l'aiuto che viene offerto riguarda in particolare l'assistenza nella messa a fuoco l'idea imprenditoriale, attraverso un lavoro di coaching ad ampio spettro.

Un'interessante iniziativa promossa dalla Lega provinciale a sostegno dell'attività imprenditoriale in ambito cooperativo è il progetto START, l'associazione che gestisce il fondo mutualistico creato apposta per promuovere e incrementare la cooperazione.

START opera attraverso finanziamenti di nuove imprese e iniziative di sviluppo, con particolare attenzione ai programmi di aumento dell'occupazione e di innovazione tecnologica. All'opera dal 1992, START è finanziata dal lavoro dei soci della Lega provinciale delle cooperative grazie

alla legge che consente di versare la quota obbligatoria del 3% sugli utili a un fondo mutualistico di categoria.

Il denaro raccolto viene messo a disposizione, come una specie di prestito senza interessi; in alcuni casi ciò avviene anche attraverso la partecipazione di START al capitale sociale delle cooperative.

Nel 1997 l'associazione ha deciso di rappresentare i propri soci anche in progetti di interesse collettivo e ha perciò aderito a "Obiettivo lavoro", il progetto nazionale per la promozione gestione del lavoro interinale, e al BIC, il Business Innovation Center di Bolzano."

### **Modalità di erogazione dei servizi**

Per scelta prevale l'aspetto informale. Non esiste quindi un processo strutturato che prevede specifiche fasi di erogazione dei servizi, quanto piuttosto la disponibilità a seguire coloro che intendono avviare una nuova attività rispettandone tempi e modi.

I servizi di carattere amministrativo e fiscale vengono offerti tramite Coopservizi Soc. Coop. a r.l. che nasce nel 1989 per iniziativa della LegaCoopBund. È un consorzio di cooperative, al quale bisogna associarsi per poter ottenere i servizi offerti.

La Coopservizi, che opera presso la LegacoopBund in Corso Libertà 42 a Bolzano, si occupa principalmente dell'elaborazione della contabilità delle cooperative.

Per quanto riguarda l'assistenza, il Centro non si limita solamente a quesiti espressi dai soci/clienti, ma anche a promuovere una serie di momenti informativi rivolti alle cooperative. L'ampiezza degli argomenti e degli interessi rappresentati dalle singole strutture spinge, ad esempio, a studiare i molteplici aspetti di una legge ed a fare delle brevi circolari esplicative dalle quali spesso nascono spunti per una serie di chiarimenti e di approfondimenti utili alle singole cooperative.

Oltre alla contabilità ed agli obblighi derivanti ed all'assistenza sopra descritta, la Coopservizi Scarl si avvale di un consulente del lavoro specializzato nel settore della cooperazione per la gestione del servizio paghe.

### **Efficacia del servizio**

Il numero di persone che si sono rivolte agli uffici della Lega con richieste specifiche in merito alla creazione di impresa non è disponibile in quanto non viene rilevato il tipo di servizio di cui usufruiscono le persone

### **La rete**

La rete di relazioni attivata è prevalentemente interna, data la presenza di competenze diversificate nel sistema cooperativo provinciale.

La peculiarità della rete di relazioni di cui si avvale la Lega sta nella capacità di mettere in contatto gli aspiranti imprenditori con chi ha già cominciato, con altri giovani che ci sono riusciti.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

L'intervistato si è mostrato soddisfatto della vitalità del settore cooperativo, anche considerando la situazione di piena occupazione del mercato del lavoro provinciale, che certo non favorisce la propensione al rischio imprenditoriale.

### **Il profilo dei neo-imprenditori**

Non sono disponibili dati a riguardo.

Il sistema non formalizzato di assistenza agli aspiranti imprenditori non consente di rilevare il tasso di sopravvivenza per la mancanza del dato relativo al numero di imprese nate dopo aver usufruito dei servizi di assistenza.

### **Fabbisogni espressi dai neo-imprenditori**

Si rileva una debolezza in chi esce dalla scuola, verso il "sapere sociale"; i giovani non hanno una "mappa della società"; spesso il primo livello di assistenza è di tipo informativo e tende a fornire le coordinate necessarie per la costituzione di nuove imprese

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno**

Anche in questo caso le modalità informali di accompagnamento ai neo-imprenditori consentono di sviluppare forme di sostegno flessibili, secondo quanto richiesto dagli stessi.

### **Propensione all'imprenditorialità da parte dei giovani altoatesini**

Occorre ricordare che ci si muove in un contesto di piena occupazione, in cui anche i tassi di occupazione sono alti. Le nuove competenze provinciali derivate dall'applicazione dello Statuto di autonomia hanno drenato risorse qualificate in questi ultimi anni.

Data la situazione del mercato del lavoro locale, le ragioni per la creazione di nuove attività sono spesso derivate dalla volontà di cambiare una situazione presente per migliorare la propria condizione; difficilmente si verificano situazioni di necessità come potrebbe avvenire in mercati del lavoro più esposti al rischio di disoccupazione.

Piena occupazione e qualità della vita sono inoltre fortemente correlate, per cui il desiderio di una qualità della vita sempre più elevata prevale sulla necessità, che spesso è il motore della propensione al rischio.

Nel gruppo di madre lingua italiana il deficit di conoscenza sociale è accentuato dalla provenienza familiare.

Per ragioni storiche il gruppo italiano è inserito in settori maturi, come la grande industria di base, o in aziende del settore pubblico, come poste, energia, previdenza ed esercito che stanno attraversando fasi di ridimensionamento o ristrutturazione. Vi è quindi una rilevante quota di prepensionamenti da questi settori che grava sulla città e in particolare sul gruppo di lingua italiana.

Si tratta di un segmento di popolazione che è uscito dal mercato del lavoro grazie ad adeguati ammortizzatori sociali ed è quindi garantito; non ha aspirazioni di status, per cui il "clima" che si respira in famiglia può essere identificato più come "decadente attesa" o "malinconia" che non come spinta al rischio ed all'innovazione. Il modello sociale potrebbe pertanto essere descritto con l'espressione: "chi me lo fa fare?".

A ciò si aggiunga il fatto che la padronanza delle due lingue permette un'apertura maggiore verso il mondo del lavoro, così che spesso i giovani

del gruppo di madre lingua italiano sentono di partire con un handicap e tendono a trovare contesti lavorativi più protettivi e meno rischiosi che non la libera professione o la creazione di impresa.

Le motivazioni al cambiamento devono dunque essere forti e personali, difficilmente sono provocate dal contesto, come è avvenuto in zone di crisi occupazionale in cui molte cooperative sono sorte sulla spinta della necessità che ha stimolato la propensione al rischio.

A questo si aggiunga che la grande industria “italiana” non ha mai creato un indotto locale essendosi rivolta sempre alla casa madre per le proprie forniture di prodotti o servizi, per cui è mancato quel tessuto di piccoli imprenditori che in altre zone ha caratterizzato la nascita di distretti industriali innovativi in termini di prodotto o di processo.

Il giovani appartenenti al gruppo di lingua tedesca, oltre ad essere in larga misura padroni delle due lingue, provengono più frequentemente da contesti famigliari di piccoli imprenditori turistici, commerciali e artigiani e sono quindi più abituati ad un maggior dinamismo.

Il sistema duale di formazione professionale di stampo tedesco, caratterizzato dall’alternanza tra scuola e lavoro e dalla formazione di competenze specifiche, è inoltre molto più radicato nel gruppo di lingua tedesca dove, ad esempio il giovani seguono un percorso segnato dai passaggi studio, apprendistato, esperienza lavorativa, corsi per Maestro Artigiano, professione autonoma.

La situazione presentata comporta che il gruppo di lingua italiana abbia un più alto tasso di scolarizzazione, ma una minor propensione al rischio, all’innovatività ed alla creazione di impresa, mentre il gruppo di lingua tedesca presenti un tasso di scolarizzazione più basso, una propensione al rischio e all’innovazione più marcata, e una capacità di creazione di nuove imprese maggiore.

## **7. Provincia Autonoma di Bolzano: Ufficio Fondo Sociale Europeo**

**Persona intervistata:** dott. Claudio Spadon

**Posizione nell'ente:**

**Riferimenti:** Ufficio Fondo Sociale Europeo

Via Piave, 2 Bolzano

Tel. 0471/413130

e-mail: [claudio.spadon@provinz.bz.it](mailto:claudio.spadon@provinz.bz.it)

**Internet:** <http://www.provincia.bz.it/europa/esf>

### **Descrizione struttura**

L'Ufficio, coordinato dalla dott.ssa Barbara Repetto Visentini, si avvale della collaborazione di 21 persone.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Il Programma Operativo 2000/2006 del Fondo Sociale Europeo predisposto dal Servizio prevede il sostegno alla creazione di nuove imprese attraverso finanziamento di progetti riferibili:

- all'asse D, misura D3, obiettivo specifico n. 8 "Sviluppo e consolidamento dell'imprenditorialità con priorità ai nuovi bacini d'impiego, e
- all'asse E, misura E1, obiettivo specifico n. 10 "Promozione della partecipazione femminile al mercato del lavoro"<sup>9</sup>.

Gli stanziamenti previsti lungo tutto l'arco del Programma Operativo ammontano a:

---

<sup>9</sup> Per una dettagliata descrizione degli obiettivi si veda il Programma Operativo 2000/2006 del Fondo Sociale Europeo adottato dalla Provincia Autonoma di Bolzano alle pp. 88-90 e 93-95

Asse D Misura D3 (5% sul totale)

Costo totale 10.280.201 euro, di cui:

Risorse pubbliche 9.790.667

FSE 4.405.800

Stato 4.307.894

Provincia 1.076.973

Privati 489.534

Il totale impegnato nell'anno 2000 è stato di euro 746.333 per un totale di 5 azioni avviate (1 azione di sistema e 4 rivolte alle persone)

Asse E Misura E1 (10,3 %)

Costo totale 19.824.987 euro, di cui:

Risorse pubbliche 19.824.987

FSE 8.921.244

Stato 8.722.994

Provincia 2.180.749

Privati: nessuna quota a carico

Il totale impegnato nell'anno 2000 è stato di euro 3.671.979 per un totale di 27 azioni avviate (3 come misure di accompagnamento, 4 di sistema e 21 rivolte alle persone)

La misura E1 riguarda azioni a sostegno dell'occupazione femminile e quindi quelle che riguardano la creazione di nuove imprese devono essere ritrovate tra il totale delle azioni finanziate, come sottoinsieme. Non sono peraltro disponibili dati a riguardo

**Modalità di erogazione**

Le modalità di erogazione delle risorse prevedono in base alla LP 20/86 la stipula di convenzioni con gli enti attuatori e la corresponsione di anticipi e saldi a fronte dell'effettuazione di controlli e verifiche di natura contabile, amministrativa e di merito sulle attività svolte.

Le azioni che si intendono finanziare con la misura D3 e con riferimento specifico alla creazione di nuova imprenditorialità, prevedono aiuti alle

persone, assistenza a strutture e sistemi, misure d'accompagnamento. In particolare:

- consulenza e accompagnamento non solo nello start-up ma anche nella fase di consolidamento delle imprese;
- consulenza e accompagnamento alla creazione di lavoro autonomo e parasubordinato;
- azioni finalizzate a favorire il ricambio generazionale nelle imprese;
- interventi di promozione nei giovani della cultura e dello spirito dell'imprenditorialità;
- diffusione di casi ed esperienze di best practices;
- attività di informazione e pubblicità;
- studi e analisi relative allo stato di attuazione degli interventi realizzati nell'ambito della misura.

Nell'ambito della misura E1 sono previsti, tra gli altri interventi, percorsi integrati per la promozione dell'imprenditorialità femminile e studi di fattibilità per la creazione di imprese femminili in settori innovativi e nuovi bacini di impiego.

### **Efficacia del servizio**

Gli indicatori che utilizza l'Ufficio sono quelli relativi al sistema di rilevazione adottato dal FSE che prevede:

- indicatori di realizzazione;
- indicatori di risultato;
- indicatori di impatto.

Riferendosi in particolare agli indicatori di risultato, per gli obiettivi specifici indicati si intende monitorare:

- a. lo sviluppo dell'imprenditorialità osservando:
  - il numero di coloro (sul totale dei destinatari del FSE) che, dopo essere stati coinvolti in un intervento cofinanziato, si sono inseriti nel mercato del lavoro avviando un'attività autonoma e/o imprenditoriale;

- il numero di nuove imprese create, con riferimento particolare ai nuovi bacini d'impiego;
  - la variazione annua di tali grandezze.
- b. il consolidamento dell'imprenditorialità misurando il tasso di sopravvivenza delle imprese assistite dopo due anni dall'avvio dell'attività.

Rispetto al perseguimento dell'obiettivo specifico n. 10, tali valutazioni saranno naturalmente calibrate sull'imprenditorialità femminile.

Il controllo e le valutazioni intermedie del programma operativo vengono monitorate da un Comitato di sorveglianza.

Non si hanno ancora dati disponibili dato che i primi progetti si sono da poco conclusi e le attività di valutazione degli indicatori di risultato sono tuttora in corso.

E' peraltro disponibile per l'anno 2000, il Rapporto annuale di esecuzione del Programma Operativo regionale della Provincia Autonoma di Bolzano 2000-2006, che consente di monitorare lo stato di avanzamento degli indicatori di realizzazione al 15 maggio 2002.

### **La rete**

Per sua natura l'Ufficio opera quale centro erogatore di una vasta rete di soggetti locali, nazionali ed europei che operano nelle diverse aree della formazione e nella ricerca.

## **8. Provincia Autonoma di Bolzano – Formazione professionale in lingua italiana – Sportello adulti**

**Persona intervistata:** dott.ssa Anna Rasola

**Posizione nell'ente:** Resp. Sportello Adulti

**Riferimenti:** Centro di Formazione Professionale in lingua italiana

Via Santa Gertrude, 3 Bolzano

Tel. 0471/414424

Fax 0471/414468

### **Descrizione struttura:**

Lo Sportello per adulti si colloca all'interno dell'orientamento professionale della Ripartizione 21. Esso è nato dalla necessità di creare un servizio specialistico di consulenza orientativo finalizzato all'inserimento lavorativo di adulti.

Lo Sportello offre un servizio di consulenza per l'orientamento professionale rivolto agli adulti consistente in una risposta personalizzata alle esigenze occupazionali attraverso:

- informazioni: una serie di risposte ai quesiti posti dalla ricerca di un lavoro: dalle possibilità di formazione alle opportunità di lavoro;
- colloqui individuali: essi sono volti a ricostruire la storia personale di coloro che si rivolgono allo sportello individuandone le esigenze;
- attività di gruppo: vengono effettuati incontri di orientamento che offrono la possibilità di confrontare le proprie esperienze, opinioni, strategie con consulenti del servizio ed altri lavoratori;
- bilancio di competenze: viene effettuata un'analisi approfondita delle conoscenze e delle capacità della persona per aiutarla nella scelta e costruzione del proprio percorso professionale;
- tecniche di ricerca del lavoro: viene insegnato a tutti coloro che sono interessati come scrivere un curriculum vitae, come affrontare un colloquio di lavoro o di assunzione;

- stage di orientamento: vengono effettuati periodi di stage in azienda per imparare sul campo, sperimentare un lavoro nuovo e farsi conoscere.

La struttura non possiede sedi decentrate.

La struttura è nata ufficialmente dal gennaio 2001 anche se operativamente ha cominciato ad erogare i suoi servizi dal novembre 2000.

Essa era nata per dare una risposta alla disoccupazione di lunga durata ed operava in stretta collaborazione con l'Ufficio del Lavoro di Bolzano che periodicamente inviava all'ufficio gli elenchi degli iscritti alle liste di collocamento.

La sinergia è tuttora attiva essendo tra i fini istituzionali dello Sportello, ma l'iniziativa e la capacità degli operatori nonché la promozione delle attività effettuata da coloro che hanno usufruito dei servizi ha portato lo Sportello ad ampliare il proprio target di utenza e dei servizi erogati fino ad arrivare alla gamma sopra indicata.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Lo sportello si rivolge ad adulti in particolare disoccupati di lunga durata iscritti nelle liste di collocamento, i cui nominativi vengono inviati dall'Ufficio del Lavoro di Bolzano. Difficilmente quindi si tratta di aspiranti imprenditori.

Nei confronti di questi ultimi il servizio maggiormente richiesto e quindi erogato è il servizio di informazione relativamente ai servizi di formazione erogati sul territorio (essenzialmente il corso organizzato dal Servizio Creazione di Impresa della C.C.I.A.A.) nonché di consulenza diretta alla verifica delle competenze e ad una prima validazione della "velleità" imprenditoriale

### **Modalità di erogazione**

Il servizio viene erogato sotto forma di consulenza diretta previo appuntamento telefonico.

A tale servizio sono demandate due persone che svolgono le medesime mansioni.

### **Efficacia dei servizi**

L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso proprio perché si tratta di passaggi occasionali considerato le finalità dello Sportello.

Esistono comunque degli strumenti messi a punto dallo Sportello per valutare l'efficacia del servizio reso. In particolare vengono somministrati per via telefonica dei questionari, al fine di verificare lo stato occupazionale delle persone che hanno fruito dei servizi. Tale indagine viene solitamente effettuata dopo circa 6-7 mesi dal primo contatto.

Inoltre gli stessi utenti contattano lo Sportello per fornire informazioni circa l'esito delle azioni intraprese.

L'intervistata mette in evidenza i seguenti punti di forza dei servizi offerti:

- l'esistenza dello Sportello: viene segnalato come in un anno di attività si possano registrare circa 400 fascicoli aperti e l'effettuazione in media di 3 - 4 colloqui pro-capite;
- il gradimento manifestato dagli utenti e rilevato sia informalmente che formalmente per l'attività di orientamento svolta;
- la particolarità del servizio reso, che spesso porta l'orientamento a sconfinare nell'assistenza psicologica andando in tal modo a sostenere motivazione e autostima mitigando un disagio rispetto al quale la pura attività di orientamento non sortirebbe gli effetti auspicati.

### **La rete**

L'Ufficio collabora con il Servizio Creazione d'Impresa della C.C.I.A.A. al quale vengono indirizzati i potenziali imprenditori. Si tratta, lo ricordiamo, di contatti occasionali.

Da statuto lo Sportello collabora stabilmente con l'Ufficio del Lavoro di Bolzano.

Non è attivata una rete significativa di collaborazione con Istituzioni a livello nazionale o internazionale.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

Secondo l'intervistata, andrebbe potenziato l'organico in quanto quello esistente non riesce a soddisfare il fabbisogno espresso dall'utenza.

Andrebbe inoltre rivista la normativa che regola l'inserimento di persone adulte all'interno delle aziende per l'effettuazione di stage di orientamento: anche a tale tipologia di stage si applica la medesima convenzione che regola lo stage formativo finalizzato all'inserimento di un giovane in un'organizzazione aziendale (vedi erogazione della borsa di studio)

Estendendo le considerazioni alla totalità di servizi erogati sul territorio e alla capacità delle Istituzioni di "fare rete" l'intervistata rileva una carenza di interazione fra i soggetti a ciò preposti: generando spesso ad una sovrapposizione dei servizi resi o al contrario una carenza di risposte adeguate magari già predisposte all'interno di altri Uffici.

### **Il profilo dei neo imprenditori**

Anche relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori l'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali; pertanto le considerazioni seguenti derivano dalle sensazioni dell'intervistata desunte dall'espletamento dei suoi compiti istituzionali.

Secondo le informazioni ricostruite al momento dell'intervista si sarebbero rivolti allo Sportello circa 20 aspiranti imprenditori e circa la metà avrebbero costituito una nuova impresa.

I neo imprenditori che si sono attivati dopo essere passati dalla Sportello sono prevalentemente immigrati di elevato profilo culturale i cui titoli di studio spesso non trovano riconoscimento nel nostro Paese.

La spinta verso un lavoro autonomo è fortemente legata al desiderio di riscatto di questa tipologia di utenza.

Il profilo del neo imprenditore di cittadinanza italiana invece è prevalentemente una persona con più di 40 anni desideroso di sottrarsi ad una situazione lavorativa non più stimolante e ad un ambiente oramai non più soddisfacente.

Prevalentemente le imprese costituite appartengono al settore dei servizi e dell'artigianato: anche tale osservazione non è sorretta da dati ufficiali ma è

legata alle informazioni e sensazioni raccolte nell'espletamento delle proprie mansioni.

### **Fabbisogni espressi dai neo imprenditori**

Il fabbisogno maggiormente espresso dagli aspiranti artigiani che si sono rivolti allo Sportello è stato di informazione circa i passi necessari da effettuare per avviarsi alla creazione di impresa nonché di formazione per acquisire competenze/conoscenze ritenute necessarie.

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno**

Essendo del tutto occasionale il ricorso allo Sportello da parte di coloro che intendono costituire una nuova impresa, l'intervistata non è in grado di indicare fabbisogni espressi e non soddisfatti.

Allo stesso modo l'intervistata non è in grado di indicare servizi di cui i giovani neo imprenditori avrebbero bisogno.

Non sono state effettuate stime sull'imprenditorialità giovanile.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Rispetto alla lettura dei dati statistici che evidenzia una minor propensione imprenditoriale in Provincia, l'intervistata si trova d'accordo.

Viene fatto rilevare che nella Provincia di Bolzano non esiste disoccupazione e pertanto l'imprenditorialità è vissuta quasi come "l'ultima spiaggia" per gli italiani ivi residenti.

Per tale motivo la spinta verso la creazione di impresa è maggiormente evidente presso il gruppo tedesco trovando radici in una forte tradizione in tal senso, oppure tra gli immigrati che la considerano come una opportunità per mettere a frutto la formazione acquisita nel loro paese d'origine.

## 9. Provincia Autonoma di Bolzano – Ufficio Artigianato

**Persona intervistata:** dott.ssa Elena Lucio

**Posizione nell'ente:** Vice direttore dell'Ufficio – Coordinatrice settore agevolazioni

**Riferimenti:** Ufficio Artigianato

Via Raiffeisen, 5 Bolzano

Tel. 0471/413640

Fax

e-mail: [elena.lucio@provincia.bz.it](mailto:elena.lucio@provincia.bz.it)

**Internet:**

### **Descrizione struttura:**

L'ufficio Artigianato, fa capo alla Ripartizione Artigianato dell'Amministrazione Pubblica, e si articola in due uffici: l'Ufficio Artigianato e l'Ufficio Maestro Artigiano.

L'Ufficio è operativo dal 1991/1992 (legge 9/91 istituisce i fondi di rotazione, nei quali rientrano i finanziamenti erogati dall'Ufficio)

L'Ufficio Artigianato si occupa di:

- ordinamento dell'artigianato: disciplina cioè a livello normativo il settore artigianato;
- incentivazione degli investimenti e delle attività;
- provvidenze per l'acquisto e l'apprestamento di aree produttive;

In particolare, per quanto riguarda le tipologie di incentivi, essi riguardano:

- investimenti aziendali ed ecologici;
- ricerca e sviluppo;
- consulenza e formazione;
- creazione di posti di lavoro;

- internazionalizzazione;
- costituzione e gestione di società consortili artigiane;
- eventi calamitosi;
- acquisto e apprestamento di aree produttive;
- provvidenze a favore di istituti, enti, associazioni e organizzazioni;
- incentivazione indiretta all'artigianato.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Rispetto alla creazione d'impresa l'ufficio eroga:

- mutui a tasso agevolato per coloro che possiedono i seguenti requisiti:
  - età inferiore ai 40 anni;
  - diploma di qualifica professionale;
  - costituzione di una nuova impresa da meno di 24 mesi.

Il finanziamento arriva ad un massimo di 20.000 Euro da restituire nell'arco di 3 anni.

Il tasso è agevolato in quanto la Provincia partecipa al 60% del capitale, quindi fino all'importo di 12.000 Euro, il rimanente 40% è coperto da banche convenzionate con la Provincia.

Il mutuo viene erogato alla semplice presenza dei requisiti richiesti e senza necessità da parte del beneficiario di presentare giustificativi di spesa.

- Maggiorazione del 3% per contributi richiesti per investimenti in macchinari, attrezzature, impianti tecnici, mezzi di trasporto, spese di trasporto e montaggio, lavori in economia.
- Contributi in conto capitale per spese accompagnamento alla creazione di impresa (spesa di consulenza legali e fiscali inerenti la costituzione) o connesse al passaggio generazionale, spese di tutoraggio, spese per la ricerca su marchi o per la brevettazione degli stessi.

### **Modalità di erogazione**

Il servizio viene erogato sotto forma di consulenza, prevalentemente diretta interna ed esterna, effettuato cioè presso al sede dell'Ufficio e nei comprensori di valle (Brunico, Vipiteno, Ortisei, Bressanone, Silandro).

In particolare 3 persone si occupano della consulenza esterna, spostandosi con cadenza mensile presso i comprensori di valle e ricevendo coloro che hanno richiesto tale servizio, una persona si occupa dei fondi di rotazione (mutui a tasso agevolato), una persona dei contributi per spese di accompagnamento, 4 persone per i contributi in conto capitale.

Visibilità alle iniziative/servizi di competenza dell'Ufficio avviene nei corsi gestiti dall'Ufficio Maestro Artigiano (corsi per apprendisti) e attraverso l'effettuazione di incontri informativi organizzati direttamente dall'Ufficio (come nel caso di presentazione di brochure, o altro materiale elaborato dall'Ufficio) o in cui l'Ufficio viene coinvolto (si tratta frequentemente di incontri promossi dall'Associazione di categoria con cui l'Ufficio si relaziona frequentemente).

Inoltre l'Ufficio è presente on-line con la sua pagina web.

### **Efficacia del servizio**

L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.

Tuttavia è possibile desumere il numero dei contatti, almeno indicativamente, dal numero di mutui agevolati erogati.

Nel 2001 sono erogati 211 mutui, mentre nel 2002 i finanziamenti agevolati erogati sono stati pari 123.

Il decremento, secondo l'intervistata, è da imputare all' "inasprimento" dei requisiti richiesti per accedere a tale incentivo: la necessità di un diploma quantomeno di qualifica professionale ha escluso tutti coloro che sono in possesso della licenza di scuola media inferiore, che nel settore artigianato sono numerosi.

Alla luce di questo dato, si può stimare che il numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti all'Ufficio siano circa il doppio di coloro che hanno chiesto e ottenuto l'erogazione del mutuo.

Pertanto, più di 400 persone nel 2001 e circa 250 nel 2002.

L'Ufficio non ha elaborato dei criteri per valutare l'efficacia del servizio reso.

### **La rete**

L'Ufficio collabora stabilmente con il Servizio Creazione d'Impresa della C.C.I.A.A.

Non è attivata una rete significativa di collaborazione con Istituzioni a livello nazionale o internazionale.

Secondo l'intervistata i punti di forza del servizio offerto sono legati alle modalità di concessione e di erogazione degli incentivi. In particolare:

- le richieste di incentivi presentate dai neo imprenditori sono esaminate in via prioritaria rispetto alle altre;
- i finanziamenti agevolati vengono erogati in tempi brevi (circa 2 – 3 mesi) dalla presentazione della domanda;
- il procedimento è snello e l'Ufficio sta operando per consentire ai richiedenti di verificare on-line lo stato di avanzamento della pratica.

Inoltre è stato segnalato come punto di forza la presenza capillare sul territorio, con la diffusione di informazioni e l'effettuazione di consulenze dirette non solo a livello centrale, ma anche presso le sedi periferiche.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

Secondo l'intervistata il servizio potrebbe essere migliorato potenziando i canali promozionali per far conoscere le agevolazioni e i servizi di competenza dell'Ufficio, inoltre costituendo un Gruppo di lavoro per effettuare delle analisi di fabbisogni al fine di verificare le necessità/ricieste degli aspiranti imprenditori.

L'Ufficio infatti non dispone di tali analisi nonché di stime sull'imprenditorialità giovanile.

### **Il profilo dei neo imprenditori**

Anche relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori l'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali; pertanto le considerazioni seguenti

derivano dalle sensazioni dell'intervistata desunte dall'espletamento dei suoi compiti istituzionali.

I neo imprenditori sono prevalentemente giovani, con età compresa tra 20 e i 30 anni, in prevalenza di sesso maschile, in possesso, anche perché requisito necessario per accedere agli incentivi, di diploma di qualifica professionale.

In prevalenza appartengono al gruppo linguistico tedesco, per due ordini di motivi:

- il gruppo tedesco è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano;
- nel gruppo linguistico tedesco c'è una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.

Prevalentemente le imprese costituite sono edili, di impiantistica (impianti elettrici) o di falegnameria: il settore legno, in particolare, nelle zone comprensoriali della Provincia è molto sviluppato.

Le aspiranti imprenditrici avviano saloni di parrucchiera e di estetica.

Ed è anche nei settori di attività sopra indicati che si registrano i maggiori tassi di sopravvivenza dell'iniziativa imprenditoriali.

### **Fabbisogni espressi dai neo imprenditori**

Il problema maggiormente sentito dagli aspiranti artigiani è la mancanza di liquidità, dato che le imprese che intendono avviare sono prevalentemente micro-imprese composte da 1 o 2 persone.

Pertanto il fabbisogno maggiormente espresso è la richiesta di incentivi e finanziamenti.

Sempre più la richiesta si estende alla ricerca di incentivi per la copertura di spese relative a beni immateriali, che non sempre trovano forme di agevolazioni.

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno**

Secondo l'intervistata non trovano sostegno economico tutte le idee imprenditoriali anche valide espresse da coloro che non possiedono i requisiti richiesti dalla legge, in particolare l'età e il diploma di qualifica.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Rispetto alla lettura dei dati statistici che evidenzia una minor propensione imprenditoriale in Provincia, la sensazione dell'intervistata è di segno contrario.

Viene fatto rilevare che rispetto al numero di abitanti della Provincia e alle caratteristiche morfologiche del territorio (prevalenza di zone montane che ostacolano l'insediamento di nuove imprese) vi è un'alta concentrazione aziende che ammontano a circa 13.000, mentre si attestano a circa 40.000 i dipendenti artigiani.

Tali cifre sono significative per l'intervistata e sono indicative di una vivacità spiccata del settore.

Inoltre l'intervistata mette in evidenza come si stia attuando un cambiamento di mentalità anche tra coloro che operano all'interno dell'ente provinciale, che a Bolzano può essere considerato il più grande datore di lavoro, e che sempre più spesso abbandonano il loro impiego e si spingono verso attività autonome.

## **10. Provincia Autonoma di Bolzano – Ufficio Provvidenze per il Turismo, il Commercio e i Servizi**

**Persona intervistata:** dott.ssa Manuela Defant

**Posizione nell'ente:** Direttore Ufficio

**Riferimenti:** Ufficio Provvidenze per il Turismo, il Commercio e i Servizi

Via

Tel. 0471/413760

**e-mail:** [manuela.defant@provincia.bz.it](mailto:manuela.defant@provincia.bz.it)

### **Descrizione struttura:**

L'Ufficio fa capo alla analoga Ripartizione dell'Amministrazione pubblica e si articola in due settori: quello del turismo e quello del commercio e servizi.

L'Ufficio esiste nella costituzione attuale da circa due anni e mezzo in quanto precedentemente i tre settori erano separati; a seguito della legge 4/97 vengono unificati e gestiti in maniera congiunta.

L'Ufficio copre la medesima area di intervento di competenza dell'Ufficio Artigianato indirizzata alle imprese facenti parte dei settori del commercio, turismo e servizi.

In particolare:

- ordinamento normativo dei settori di propria competenza;
- sostegno agli investimenti aziendali e alle attività.

La struttura non possiede sedi decentrate.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Rispetto alla creazione di impresa l'Ufficio eroga:

- mutuo a tasso agevolato per coloro che possiedono i seguenti requisiti:
  - età inferiore ai 40 anni;

- costituzione di una nuova impresa da meno di 24 mesi;
- prima attività imprenditoriale autonoma.

Diversamente da quanto stabilito dalla legge per l'accesso ai mutui previsto per il settore artigianato, l'esistenza di una qualifica professionale non è un requisito sostanziale: coloro che non ne sono in possesso allo stesso modo di coloro che non possiedono l'iscrizione al REC potranno beneficiare di soglie di contributi inferiori.

Da segnalare come nel settore dei servizi si ricomprendano anche le attività professionali il cui esercizio è subordinato all'iscrizione negli albi, che hanno costituito lo studio da meno di 5 anni.

La disciplina del turismo è maggiormente restrittiva limitatamente alla creazione di impresa, in quanto prevede agevolazione solo per coloro che intendano apportare miglioramenti ad un'impresa esistente.

La ratio della legge consiste nell'agevolare gli investimenti fatti dagli imprenditori sulla qualità degli esercizi esistenti piuttosto che nell'incentivare la creazione di nuove imprese che per altro andrebbero ad aumentare un numero già considerevole per le dimensioni del territorio provinciale.

Sono previsti contributi in conto capitale per spese di accompagnamento alla creazione di impresa

### **Modalità di erogazione**

Il servizio viene erogato sotto forma di consulenza diretta per la compilazione della domanda di contributo, previo appuntamento, di consulenza telefonica e via Internet.

Sono circa 10 le persone demandate al servizio e si occupano della pratica dalla presentazione all'erogazione del contributo.

La suddivisione pertanto non riguarda le mansioni svolte, ma le domande presentate all'ufficio.

L'Ufficio cerca di essere visibile sul territorio promuovendo i propri servizi e in particolare gli incentivi disciplinati dalla legge nonché i criteri di accesso attraverso dei convegni organizzati ad hoc, nonché attivando collaborazione fattiva con le associazioni di categoria.

### **Efficacia dei servizi**

L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso. Tuttavia è possibile desumere il numero dei contatti dal numero di incentivi erogati.

A partire dal 1999 relativamente al **settore servizi**:

- n. 504 mutui erogati per la costituzione di liquidità;
- n. 32 contributi per spese di costituzione di società;
- n. 228 domande per contributi per investimenti maggiorati "per nuova attività".

Sempre a partire dal 1999 relativamente al **settore commercio**:

- n. 167 mutui erogati per la costituzione di liquidità;
- n. 19 contributi per spese di costituzione di società;
- n. 141 domande per contributi per investimenti maggiorati "per nuova attività".

L'Ufficio non ha elaborato parametri di valutazione relativi l'efficacia dei servizi erogati

### **La rete**

L'Ufficio collabora con il Servizio Creazione d'Impresa della C.C.I.A.A. al quale vengono indirizzati i potenziali imprenditori che necessitano di una consulenza relativamente alla fattibilità dell'idea imprenditoriale.

Significativa la collaborazione attivata con le Associazioni di categoria e con gli Uffici finanziari dell'Amministrazione provinciale per l'erogazione degli incentivi.

L'intervistata mette in evidenza i seguenti punti di forza dei servizi offerti che sono rapportabili più alla bontà della disciplina legislativa che al servizio erogato dall'Ufficio:

- la possibilità di presentazione della domanda per richiedere contributi in qualsiasi momento senza necessità di attendere la pubblicazione di un bando;

- la certezza dell'erogazione del contributo qualora il beneficiario dimostri il possesso dei requisiti sostanziali prescritti.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

Secondo l'intervistata il servizio potrebbe essere migliorato in due aspetti:

- procedurale: accorciando i tempi tra il momento della presentazione della domanda e l'erogazione del contributo;
- sostanziale: potenziando il servizio di consulenza ai giovani imprenditori fornendo un servizio il più possibile mirato alle loro esigenze.

I futuri cambiamenti auspicati dall'intervistata sono relativi al potenziamento della rete di collaborazioni attivate, in particolare con le Associazioni di categoria al fine di scambiare maggiormente le informazioni in possesso di entrambi le istituzioni, migliorando in tal modo la validità della consulenza offerta.

### **Il profilo dei neo imprenditori**

Anche relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori l'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali; pertanto le considerazioni seguenti derivano dalle sensazioni dell'intervistata desunte dall'espletamento dei suoi compiti istituzionali.

I neo imprenditori che si sono rivolti all'Ufficio sono prevalentemente di elevato profilo culturale, con età media 35 anni e di ceto medio

Maggiormente presenti nel settore dei servizi, che registra la presenza di molti liberi professionisti, rispetto al commercio dimostrano, secondo l'intervistata, maggior capacità di sviluppo dell'idea imprenditoriale: le imprese neo-costituite che cessano l'attività entro i primi 5 anni si attestano ad un livello inferiore rispetto alla media nazionale (*non vengono fornite stime ufficiali rispetto a quest'ultima affermazione*).

### **Fabbisogni espressi dai neo imprenditori**

Il fabbisogno maggiormente espresso dagli aspiranti imprenditori che si sono rivolti all'Ufficio è relativo al tempo necessario per la fruizione dei contributi: sono preferite soglie di contributi anche inferiori a quelle attuali a fronte di una maggior rapidità nell'erogazione degli stessi.

### **Fabbisogni non coperti da forme di sostegno**

Non hanno trovato forme di sostegno economico tutte le idee imprenditoriali con spese molto basse, minori cioè di 15.000 Euro per il settore del commercio e di 10.000 Euro per il settore dei servizi.

Inoltre, spesso sostenuta e non coperta da forme di incentivazione la spesa per beni immateriali che non risulta fruibile di agevolazioni.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Rispetto alla lettura dei dati statistici che evidenzia una minor propensione imprenditoriale in Provincia, l'intervistata è di segno contrario.

Viene fatto rilevare che, considerate le dimensioni del territorio, vi è un'alta percentuale di imprese, in particolare di micro-imprese.

Il dato, secondo l'intervistata, è ancor più rilevante se si considera che nella Provincia di Bolzano non esiste disoccupazione e, pertanto, non esiste nessun tipo di spinta verso l'imprenditorialità considerata quale chance per uscire da una situazione di inoccupazione o disoccupazione di lungo periodo.

## **11. Provincia Autonoma di Bolzano: Ufficio Innovazione Industriale**

**Persona intervistata:** dott.ssa M. Paulmichl – dott. Schopf

**Posizione nell'ente:** Vice direttore Ufficio Industria – Direttore dell'Ufficio Innovazione Industriale, Responsabile. affari giuridici

**Riferimenti:** Ufficio Innovazione Industriale

Via Reiffaisen, 5 Bolzano

Tel. 0471/413710

e-mail: [manuela.paulmichl@provinz.bz.it](mailto:manuela.paulmichl@provinz.bz.it)

**Internet:**

### **Descrizione struttura:**

Fanno capo alla ripartizione due uffici

- Ufficio Industria: si occupa dell'erogazione delle agevolazione per gli investimenti previsti dalla legge a favore delle aziende richiedenti nei casi previsti dalla normativa, nonché del sistema pubblicitario di assegnazione delle aree alle aziende.
- Ufficio Innovazione Industriale: si occupa dell'erogazione di contributi per innovazioni ecologica, programmi europei, rilascio concessioni per cave e miniere.

L'Ufficio non possiede sedi decentrate.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Rispetto alla creazione d'impresa l'ufficio eroga le forme di incentivi previsti dalla Legge 4/97 riservati alle imprese nuove i cui requisiti sono:

- la costituzione dell'impresa da non oltre 24 mesi rispetto alla data di presentazione della domanda di finanziamento;

- capitale non partecipato per oltre il 25% da imprese già costituite da oltre 24 mesi;
- capitale non è posseduto oltre il 25% da persone fisiche titolari di impresa già costituita da oltre 24 mesi;
- capitale non partecipato oltre il 25% da persone fisiche che figurano come soci di imprese già costituite da oltre 24 mesi.

Alle imprese di nuova costituzione sono riconosciuti:

- mutui a tasso agevolati: il finanziamento arriva ad un massimo di 20.000 Euro da restituire nell'arco di 3 anni.

Il mutuo viene erogato alla semplice presenza dei requisiti richiesti e senza necessità da parte del beneficiario di presentare giustificativi di spesa.

- Maggiorazione del 3% per contributi richiesti per investimenti in macchinari, attrezzature, impianti tecnici, mezzi di trasporto, spese di trasporto e montaggio, lavori in economia.
- Contributi in conto capitale per spese accompagnamento alla creazione di impresa (spesa di consulenza legali e fiscali inerenti la costituzione) o connesse al passaggio generazionale, spese di tutoraggio, spese per la ricerca su marchi o per la brevettazione degli stessi.

### **Modalità di erogazione**

Il servizio viene erogato dall'Ufficio Innovazione Industriale sotto forma di consulenza alla predisposizione della domanda, prevalentemente diretta; si occupano di tale servizio il direttore e un impiegato dell'ufficio.

L'utenza si rivolge all'Ufficio direttamente o in quanto indirizzata dall'Associazione Industriali o dal Servizio Creazione di Impresa della C.C.I.A.A.

Una forma di consulenza più spicciola viene data anche telefonicamente o via Internet, consistente per la maggior parte dei casi di un servizio essenzialmente informativo.

Visibilità alle iniziative/servizi di competenza dell'Ufficio avviene attraverso l'effettuazione di incontri informativi organizzati direttamente dall'Ufficio nei comprensori di valle (Brunico, Vipiteno, Ortisei, Bressanone, Silandro), o in cui l'Ufficio viene coinvolto (si tratta

frequentemente di incontri promossi dall'Associazione di categoria con cui l'Ufficio si relaziona frequentemente)

Inoltre l'Ufficio è presente on-line con la sua pagina web.

### **Efficacia del servizio**

L'Ufficio non dispone di stime sul numero di aspiranti imprenditori che si sono rivolti allo stesso.

Non ci sono dati rilevati statisticamente, la sensazione direttore è che il numero si attesti attorno ai 20 –30 aspiranti imprenditori.

Non sono stati elaborati strumenti per rilevare l'efficacia del servizio fornito, relativamente alla creazione di impresa.

E' in fase di elaborazione uno studio per rilevare l'efficacia degli incentivi erogati attraverso un'analisi condotta sui bilanci di imprese che hanno ricevuto contributi rispetto a quelle che non ne hanno usufruito.

### **La rete**

La rete attivata dall'Ufficio è di tipo locale: collabora stabilmente con il Servizio Creazione d'Impresa della C.C.I.A.A., con il BIC e con l'Associazione Industriali della provincia.

Non è attivata una rete significativa di collaborazione con Istituzioni a livello nazionale o internazionale.

Secondo l'intervistata i punti di forza del servizio offerto sono legati alle modalità di concessione e di erogazione degli incentivi. In particolare:

- le richieste di incentivi presentate dai neo imprenditori sono esaminate in via prioritaria rispetto alle altre;
- i tempi procedurali vengono rispettati;
- il servizio si avvale di tecnologie avanzate per snellire i procedimenti;
- il personale che opera all'interno dell'Ufficio è preparato e costantemente formato per elevare il proprio grado di professionalità.

Secondo il direttore il servizio offerto inteso nella sua globalità è qualificato ed esiste una buona rete tra gli Uffici che a vario titolo si occupano di creazione di impresa.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

Secondo il direttore dell'Ufficio il servizio verrebbe ulteriormente qualificato istituendo presso il Comune e la Provincia una Sportello Unico, all'interno del quale operino figure professionali in possesso di un'ampia conoscenza di tutte le forme di sostegno offerte dal territorio, in grado di fornire agli utenti un servizio completo ed esaustivo.

In tal modo si eviterebbe di indirizzare gli utenti in vari Uffici provinciali consentendo loro un risparmio di tempo ed evitando di ingenerare negli stessi confusione.

Relativamente all'organizzazione esistente lo Sportello eliminerebbe quelle zone grigie di carenza di servizi o di sovrapposizione tra uffici nell'erogazione dei medesimi.

Inoltre un apporto significativo verso il miglioramento potrebbe darlo la costruzione di un sito funzionale, aggiornato e interattivo.

### **Il profilo dei neo imprenditori**

Anche relativamente al profilo degli aspiranti imprenditori l'Ufficio non dispone di statistiche o stime ufficiali; pertanto le considerazioni seguenti derivano dalle sensazioni dell'intervistato desunte dall'espletamento dei suoi compiti istituzionali.

I neo imprenditori sono prevalentemente giovani, con età compresa tra 20 e i 30 anni, in particolare quando l'idea imprenditoriale è relativa a progetti innovativi.

Vi sono anche persone con un'età superiore ai 40 anni che si rivolgono al lavoro autonomo dopo aver maturato una significativa esperienza professionale.

Rispetto alla formazione scolastica pregressa sono in prevalenza coloro che possiedono un diploma tecnico di scuola superiore o di laurea.

In prevalenza appartengono al gruppo linguistico tedesco, per due ordini di motivi:

- il gruppo tedesco è numericamente superiore al gruppo linguistico italiano;
- nel gruppo linguistico tedesco c'è una maggior tradizione rispetto alla creazione di impresa.

I neo imprenditori si rivolgono con maggior interesse al settore delle tecnologie informatiche e dell' I.C.T.

L'Ufficio non dispone di dati ufficiali circa la prosecuzione o la cessazione dell'impresa neo costituita indicando nel B.I.C. l'istituzione che potrebbe avere delle stime ufficiali in tal senso.

### **Fabbisogni espressi dai neo imprenditori**

Il problema maggiormente sentito dagli aspiranti imprenditori è la mancanza di liquidità per cui la richiesta principale verte sulle forme di sostegno economico, nonché sui requisiti necessari per potervi accedere.

Vengono spesso richieste informazioni di taglio pratico (es. adempimenti burocratici da espletare) e servizi che possano colmare la carenza di capacità manageriali che spesso è di ostacolo rispetto ad un avvio positivo della nuova attività.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Rispetto alla lettura dei dati statistici che evidenzia una minor propensione imprenditoriale in Provincia, la sensazione dell'intervistata è concorde con tale rilevazione.

Secondo il direttore dell'Ufficio le ragioni di tale minor propensione sono da addebitarsi principalmente alla situazione economica positiva esistente in Provincia che permette alle imprese esistenti di stare sul mercato anche grazie agli appalti pubblici che creano un notevole indotto.

Gli spazi per inserirsi con nuove attività sono pertanto estremamente limitati.

Si aggiungono infine i vincoli forti imposti dal territorio tra i quali i costi altissimi del terreno.

Per coloro che provengono da fuori provincia e intendessero avviare nuove attività si aggiungono i costi alti degli alloggi e le difficoltà dovute al bilinguismo.

Inoltre il territorio provinciale non ha una competitività alta e pertanto non risulta di grande interesse per l'avvio di nuove attività.

Per ridurre il deficit di competitività ha preso il via un progetto per la creazione di un parco tecnologico con il fine di attirare personale qualificato

favorendo in tal modo l'avvio di attività innovative riqualificando il territorio.

## **12. Servizio Donna della Provincia Autonoma di Bolzano**

**Referente intervista:** dott.ssa Petra Notdurfter

**Posizione nell'ente:** Responsabile del Servizio

**Riferimenti:** Servizio Donna

Palazzo Provinciale 1

Via Crispi, 3 39100 Bolzano

Tel. 0471 – 41 11 82

Fax 0471 –

E-Mail: [petra.notdurfter@provinz.bz.it](mailto:petra.notdurfter@provinz.bz.it)

**Internet:** <http://www.provincia.bz.it/presidenza/0101/ufficio-donna>

### **Descrizione struttura**

Il Servizio, nato nel 1994 su iniziativa del Comitato Provinciale Pari opportunità, opera all'interno dell'Ufficio Affari del Gabinetto, nella Ripartizione Presidenza ed è composto dalla coordinatrice, dott.ssa Notdurfter, assistita da due segretarie.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa:**

Il Servizio offre servizi in tre aree:

- Sportello Informativo, in quanto si pone come punto di riferimento per molteplici questioni femminili, che trovano successivamente soluzione presso i servizi competenti cui le donne vengono indirizzate. Nel corso del 2001 è stato introdotto un Servizio Informazioni Giuridiche.
- Segreteria del Comitato Provinciale Pari Opportunità, che è organo consultivo interno alla Giunta Provinciale.

- Gestione dei contributi a progetti specifici nell'ambito delle Pari opportunità e promozione dell'imprenditoria femminile<sup>10</sup>.

### **Modalità di erogazione**

Il Servizio svolge le proprie attività di contatto con l'utenza principalmente attraverso contatti telefonici e personali.

Dei 771 contatti avuti nel corso del 2002, il 17% ha riguardato questioni connesse al lavoro di cui il 45% concernenti richieste di informazioni sulla creazione di nuove imprese.

Si osserva come le domande poste dalle donne che ricorrono al Servizio siano spesso generiche e come la professionalità del personale addetto allo sportello stia tutta nel capire quali siano i servizi adeguati a rispondervi.

### **Efficacia del servizio**

Il Servizio tiene una dettagliata rendicontazione del numero di persone che si rivolgono allo sportello, suddivisa per tipologia di richieste effettuate.

### **La rete**

Le donne che si presentano al Servizio con domande sulla creazione di impresa vengono indirizzate allo Sportello Creazione di Impresa del WIFI nel caso richiedano sostegno nella focalizzazione di un'idea imprenditoriale, al BIC qualora si tratti di nuove iniziative che necessitano di supporti per

---

<sup>10</sup> Il Servizio Donna offre alle donne un servizio di informazione e documentazione:

- attraverso uno sportello di informazione
- indirizza le donne agli uffici o sportelli specifici a cui potersi rivolgere
- individua posizioni di sfavore delle donne in Alto Adige ed elabora eventuali soluzioni
- intrattiene rapporti verso istituzioni simili e organizzazioni femminili, elabora materiale informativo e organizza manifestazioni, iniziative ecc
- concede contributi a enti o istituzioni pubbliche o private ai sensi della LP n. 4/89 "Interventi per la realizzazione delle pari opportunità"
- concede premi per tesi di laurea o di diploma concernenti le pari opportunità della donna nella nostra società (criteri)
- è la segreteria del Comitato provinciale per la realizzazione delle pari opportunità tra donna e uomo.

avviare o proseguire la propria attività ed ai competenti Uffici provinciali se si tratta di richieste di finanziamenti.

Nell'Autunno del 2002 ha preso avvio un progetto Interreg denominato "Management-Akademie fuer Unternehmerinnen" in collaborazione con la Camera di Commercio di Innsbruck che vede attualmente coinvolte 48 donne suddivise in tre gruppi a Merano, Lienz ed Innsbruck in un processo di empowerment.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati:**

Il progetto più significativo che si intende sviluppare riguarda la costituzione di un "Centro Servizi per lo sviluppo dell'imprenditorialità e del lavoro autonomo femminile nella Provincia Autonoma di Bolzano". Il progetto è stato promosso dalla Provincia, dal Comitato Provinciale per le Pari Opportunità e dall'IPSE della Camera di Commercio ed è stato realizzato da EUROTEAM Progetti di Firenze<sup>11</sup>.

Con la predisposizione dello studio di fattibilità del Centro Servizi il progetto si può dire concluso: l'ambito decisionale in merito all'attivazione del Centro è ora a livello politico.

Un ulteriore ambito in cui il Servizio è impegnato è quello dei miglioramenti da apportare ai criteri di ammissibilità ai finanziamenti a valere sulla L.P. 4/98 che, a partire dallo scorso anno, ha previsto un canale specifico di finanziamenti a favore dell'imprenditoria femminile.

Il Servizio si sta adoperando per far inserire quali criteri di priorità per l'accesso a tutti i contributi provinciali, la promozione delle pari opportunità e la conciliazione tra tempi della famiglia e tempi del lavoro.

### **Il profilo delle neo-imprenditrici:**

Non è possibile rilevare le caratteristiche di coloro che richiedono informazioni sulla costituzione di nuove iniziative imprenditoriali dato che gran parte delle richieste vengono effettuate telefonicamente.

---

<sup>11</sup> Il progetto ha visto la realizzazione di una mappa dei servizi esistenti a favore dello sviluppo della imprenditorialità e del lavoro autonomo femminile che è stata utilizzata quale strumento per la progettazione in dettaglio del Centro Servizi.

**Fabbisogni espressi dalle neo-imprenditrici:**

Il servizio viene erogato come servizio di prima informazione e non consente di individuare specifici bisogni, che vengono poi affrontati in un eventuale prosieguo presso altri enti.

**Propensione alla creazione di impresa:**

Si è rilevato<sup>12</sup> che esiste una propensione all'imprenditorialità sommersa nelle donne, nel senso che sono molte le donne che conducono de facto le aziende familiari, senza che il loro contributo venga sufficientemente valorizzato.

---

<sup>12</sup> Su questo tema è particolarmente attiva l'associazione Frauen Im LVH, cui partecipano principalmente le mogli degli artigiani iscritti all'APA/LVH. Sono donne che partecipano attivamente alla conduzione dell'impresa, gestendone nella maggior parte dei casi la parte amministrativa, ma il cui lavoro è scarsamente riconosciuto. L'associazione opera per far emergere l'apporto delle donne all'impresa ed a tal fine organizza incontri periodici e momenti di formazione.

### **13. Libera Università di Bolzano – Centro per l'ingegneria del software applicato (CASE)**

**Persona intervistata:** Prof. Giancarlo Succi, dott.ssa Barbara Russo

**Posizione nell'ente:** Direttore del Centro, Ricercatrice associata

**Riferimenti:** LUB Centro per l'ingegneria del software applicata

Piazza Domenicani, 3 Bolzano

Tel. 0471/315641

e-mail: [giancarlo.succi@unibz.it](mailto:giancarlo.succi@unibz.it)

**Internet:**

#### **Descrizione struttura:**

Il Centro rappresenta un luogo di ricerca avanzata, all'interno della Facoltà di Scienze e Tecnologie Informatiche, che promuove la collaborazione tra l'industria e l'Accademia nelle applicazioni dell'ingegneria del software.

L'industria sudtirolese del software è caratterizzata da un rilevante numero di piccole e medie aziende, che da sole non possono essere in grado di sostenere costi per la ricerca e lo sviluppo. Il Centro si propone come una solida piattaforma dove condurre ricerche avanzate sia teoriche che applicate, provvedendo a creare un ambiente vitale di collaborazione e interazione.

#### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

Il Centro non offre direttamente servizi a sostegno della creazione d'impresa.

La missione del centro è collaborare con aziende di software altoatesine, italiane e internazionali per sostenerle e coinvolgerle attivamente in progetti di ricerca applicata nell'ingegneria del software, migliorando così la qualità e l'affidabilità dei loro processi e prodotti.

In questo filone si è inserita un'interessante iniziativa cofinanziata dal FSE denominata "Summer Intership Project", che ha coinvolto, nell'arco di tre

mesi, quindici studenti ed un certo numero di collaboratori dell'Università di Bolzano.

Il progetto si è sviluppato in tre fasi successive:

a. Introduzione degli studenti al mondo del lavoro

In questa fase gli studenti hanno imparato ad affrontare colloqui di lavoro, ad inserirsi in un nuovo ambiente di lavoro e ad avere a che fare con interazioni complesse, sotto la guida di un esperto di comunicazione; hanno analizzato le diverse tipologie di rapporto di lavoro e gli standard di sicurezza sul posto di lavoro, con esperti del sindacato e dell'Associazione degli industriali locale; hanno discusso di professioni e professionalità con il Presidente dell'Ordine degli ingegneri della provincia.

b. Singoli stage in aziende locali e sviluppo di un progetto comune.

Per tre mesi gli studenti hanno lavorato in aziende locali su differenti progetti software, con esclusione dei venerdì pomeriggio in cui si sono ritrovati nei laboratori dell'Università a lavorare su un progetto comune

c. Visita alla Silicon Valley

L'ultima fase ha consentito agli studenti di entrare in contatto con realtà di successo dell'Information Technology. L'obiettivo è stato quello di presentare un quadro completo della Silicon Valley e di osservare il ruolo di riferimento della rete locale informale tra le persone che vi vivono. Gli studenti hanno visitato aziende software, centri di ricerca aziendali, incubatori, media, amministrazioni pubbliche, meeting point informali e singoli sviluppatori.

Nel corso dell'intero progetto sono stati attentamente monitorati il trasferimento e la condivisione delle conoscenze. Gli studenti sono stati intervistati settimanalmente, i tutor li hanno visitati costantemente nel periodo di stage e le aziende hanno riportato mensilmente sul loro operato. E' stato inoltre raccolto il loro feed-back attraverso i report finali ed un questionario sulla soddisfazione.

L'obiettivo generale del progetto è consistito nell'indagare sulle modalità con cui gli studenti hanno trasferito nel progetto comune del venerdì pomeriggio, le conoscenze acquisite durante il resto della settimana e viceversa.

Nelle aziende ogni studente ha utilizzato le procedure e le metodologie di sviluppo interne di ciascuna realtà; in Università tutti gli studenti hanno

seguito un approccio comune ed hanno lavorato nello stesso ambiente con la stessa metodologia.

Il risultato finale è stato un incremento nelle capacità degli studenti, di comunicazione, di problem solving, di apprendimento e di gestione del tempo.

In questa sede l'interesse per il progetto sta nella metodologia utilizzata per avvicinare gli studenti al mondo del lavoro e nell'output osservato, intermini di trasferimento di conoscenze.

Per analogia si potrebbe pensare ad un analogo percorso teso a sviluppare la propensione alla creazione di impresa da parte degli studenti in un settore, in fermento come quello dell'IT, in cui l'alto numero di nuove iniziative si accompagna ad un tasso di sopravvivenza delle stesse relativamente basso.

### **Modalità di erogazione**

Il Centro persegue la propria missione attraverso la conduzione di studi sperimentali in sinergia con aziende software, la valutazione quantitativa delle loro pratiche, l'identificazione di aree di miglioramento e la promozione dell'eccellenza nella produzione di software.

A seconda delle esigenze dei partner, la collaborazione può assumere forme diverse, tra cui la consulenza, il trasferimento tecnologico, la formazione, la valutazione dei processi produttivi, e attività di ricerca comuni.

### **Efficacia del servizio**

L'efficacia del servizio è stata misurata osservando le capacità acquisite dagli studenti nel corso del progetto individuale e la loro capacità di trasferirle nel progetto comune. Il centro ha esposto i risultati raggiunti e le metodologie di analisi in un working paper candidato alla presentazione ad EUROMICRO 2003.

### **La rete**

Il Centro collabora stabilmente con l'Associazione degli Industriali provinciale, con il BIC e partecipa al progetto CAN Sudtirolo (Cluster Alpine Network), un programma comunitario per azioni innovative presentato dall'Ufficio Innovazione Industriale.

## **14. Libera Università di Bolzano – Servizio orientamento e tutoraggio**

**Persona intervistata:** dott.ssa Petra Vedovelli

**Posizione nell'ente:** Coordinatrice tirocini della Facoltà di Economia

**Riferimenti:** LUB Servizi Accademici

Via Sernesi, 1 Bolzano

Tel. 0471/315555

e-mail: [petra.vedovelli@unibz.it](mailto:petra.vedovelli@unibz.it)

**Internet:** [www.unibz.it](http://www.unibz.it)

### **Descrizione struttura**

All'interno del Servizio Orientamento e Tutorato, vi sono attualmente tre persone che si occupano dei tirocini delle facoltà che attualmente li prevedono: Economia, Agraria e Informatica.

### **I servizi offerti a sostegno della creazione di impresa**

L'Università di Bolzano non eroga direttamente servizi a sostegno della creazione di impresa. Sono peraltro attivi servizi (Tirocini) e iniziative (Career Day) tendenti ad avvicinare gli studenti al mondo del lavoro.

### **Modalità di erogazione**

L'Ufficio tirocini si occupa di:

- individuare le aziende che sono interessate ad ospitare studenti per periodi di tirocinio;
- stipulare le relative convenzioni;
- validare il progetto predisposto tra azienda e studente;
- coordinare lo svolgimento degli stessi tirocini.

Lo svolgimento dei tirocini, se corrispondente agli obiettivi del progetto iniziale, comporta il riconoscimento dei crediti formativi.

I periodi di tirocinio variano dalle sei settimane per i corsi di laurea in Agraria ed Economia e Management, fino ai sei mesi per Economia del Turismo.

Il Career Day, giunto alla seconda edizione, è organizzato dal Servizio orientamento e tutorato, in stretta collaborazione con le facoltà e con l'Ufficio relazioni internazionali, con l'obiettivo di promuovere il dialogo e lo scambio di informazioni tra il mondo del lavoro e gli studenti dell'ateneo bolzanino.

Nell'ambito del Career Day aziende locali, nazionali ed estere hanno la possibilità, negli spazi messi a disposizione dall'Università, di presentare se stesse, la realtà nella quale operano e le eventuali offerte di lavoro, nonché di effettuare colloqui, anche individuali, con gli studenti.

Il Career Day è un'occasione, per le aziende interessate, di presentare la loro offerta e di individuare potenziali collaboratori sia per impieghi di breve durata (stage e tirocini) che per un futuro inserimento nei quadri aziendali.

Il programma della prima edizione, svoltasi nel giugno 2002, prevedeva numerosi interventi di personaggi di rilievo del mondo produttivo e relazioni tendenti a fornire strumenti utili per affrontare il mondo del lavoro.

Tra le altre quella relativa alla creazione di impresa tenuta dal Direttore del BIC Alto Adige, Hubert Hofer, dal Responsabile Progetti del BIC, Philipp Colleselli, e dalla Responsabile del Servizio Creazione d'Impresa della Camera di Commercio di Bolzano, Patrizia Silvestro.

Sul tema si è svolta anche una testimonianza di Maria Niederstätter, fondatrice di un'impresa di successo al femminile.

Nella seconda edizione non sono stati invece previsti specifici interventi che hanno illustrato agli studenti problemi, prospettive e passi da compiere per la creazione di nuove attività.

### **Efficacia del servizio**

L'efficacia dei servizi offerti viene misurata dal numero di studenti che usufruiscono degli stessi. La recente attivazione dei servizi di tirocinio e del Career Day non consente tuttavia di avere informazioni significative a riguardo.

### **La rete**

L'Università opera stabilmente con i competenti uffici dell'Amministrazione provinciale, con il BIC e con l'Associazione degli Industriali provinciale.

### **Modifiche apportabili ai servizi erogati**

L'Università intende costituire un Ufficio che coordini i tirocini delle facoltà di Agraria, Economia e Informatica. L'ipotesi è quella di identificare un unico coordinatore, mantenendo comunque un responsabile dei tirocini in ogni Facoltà.

### **Propensione alla creazione di impresa**

Secondo l'intervistata, gli studenti che escono dall'Università tendono a trovare nelle aziende il proprio interlocutore di riferimento più che a orientarsi verso iniziative autonome.

In particolare viene rilevato come manchino le informazioni necessarie per cui sarebbe auspicabile favorire la creazione di una rete stabile di rapporti tra l'Università e gli altri soggetti che si occupano di sostegno alla creazione di impresa.

**Allegato 3**

**Legge Provinciale 4/97 Capo VI**

### **Art. 1 - Obiettivo generale**

(1) La Provincia autonoma di Bolzano- Alto Adige, di seguito denominata Provincia, promuove lo sviluppo dei settori economici dell' industria, dell' artigianato, del commercio, del turismo e dei servizi e in particolare del plusvalore e della competitività, anche internazionale, degli stessi, nel rispetto delle normative della Comunità Europea e delle esigenze dell' ecologia e della protezione dell' ambiente, degli equilibri occupazionali, del diritto del lavoro, dell' igiene e della sicurezza sul lavoro.

(2) Dalla presente legge sono escluse le aziende agricole.

(3) È fatta salva la disciplina comunitaria in materia di aiuti di Stato in vigore per i settori sensibili quali la siderurgia, il carbone, i trasporti, le fibre sintetiche, l' industria automobilistica, le costruzioni navali e la pesca.

### **Art. 2 - Modalità di promozione**

(1) La promozione avviene tramite la concessione di aiuti nel rispetto della disciplina comunitaria sugli aiuti di Stato in vigore. Gli aiuti possono prendere le forme di seguito elencate oppure combinazioni delle stesse:

- a) contributo a fondo perduto;
- b) agevolazione in conto interessi;
- c) mutuo agevolato.

### **Art. 14 - Interventi**

(1) La Provincia, anche con l' obiettivo di sostenere la massima occupazione di tutti i gruppi linguistici, promuove le seguenti iniziative rivolte all' incremento e alla qualificazione dell' occupazione:

- a) sostegno all' imprenditorialità giovanile e femminile e alla formazione di nuove imprese;
- b) nuove iniziative imprenditoriali nonché iniziative volte a reintrodurre attività artigianali tradizionali;
- c) passaggio generazionale.

(2) Le iniziative non possono consistere in investimenti aziendali.

**CAPO VI – INTERVENTI PER LA CREAZIONE DI POSTI DI LAVORO****Articolo 41 - Domande ammissibili**

1. È ammessa la presentazione di una domanda una tantum per ogni impresa che presenta una delle seguenti caratteristiche:
  - a) impresa costituita da non oltre 24 mesi dalla data di presentazione della domanda di finanziamento nella quale i soci sono costituiti da persone fino a 40 anni di età per almeno il 60% del capitale proprio
  - b) impresa costituita da non oltre 24 mesi dalla data di presentazione della domanda di finanziamento nella quale i soci sono costituiti da persone di sesso femminile per almeno l'80% del capitale proprio
  - c) nuova impresa costituita da non oltre 24 mesi dalla data di presentazione della domanda di finanziamento e nelle quali il personale impiegato non supera le 5 unità, che presentano progetti particolarmente innovativi
  - d) imprese che si trovano nella fase del trasferimento della proprietà e della gestione da una generazione a quella successiva; l'imprenditore che trasferisce la titolarità deve presentare la certificazione del proprio avvenuto pensionamento.

**Articolo 42 - Spese ammissibili**

1. Sono ammesse le seguenti spese:
  - a) costi di consulenza per il posizionamento strategico e per l'assetto organizzativo dell'azienda effettuata da esperti esterni o da istituti specializzati
  - b) costi per la ricerca su marchi e brevetti esistenti, costi per la brevettazione di marchi, prodotti o processi industriali
  - c) costi per consulenze legali inerenti alla costituzione di nuova impresa o al passaggio generazionale
  - d) costi per il tutoraggio delle imprese neocostituite fino ad un massimo di 15.000,00 Euro di spesa all'anno per non più di due anni consecutivi

**Articolo 43 - Spese non ammissibili**

1. Non sono ammissibili tutte quelle spese di gestione corrente che non sono esplicitamente descritte nell'articolo 2.

**Articolo 44 - Misura dell'agevolazione e limiti delle spese ammesse**

1. Le spese descritte all'articolo 42 sono ammesse fino a un importo massimo di 200.000,00 Euro complessivi annui.
2. Le spese ammesse che si riferiscono all'articolo 42, sono finanziabili fino al 50%.

**Articolo 45 - Mutui per la costituzione di liquidità in caso di nuova fondazione di azienda**

1. Ai fondatori di aziende, come definite nell'articolo 4, comma 8, Capo I (parte generale) può essere concesso un mutuo a tasso agevolato per la costituzione di liquidità nella misura massima di 20.000,00 Euro con una durata di 42 mesi, compresi 6 mesi di preammortamento. Per la liquidazione del mutuo non dev'essere presentata nessuna documentazione di spesa.
2. Il mutuo potrà essere concesso solamente un'unica volta; la relativa domanda può essere presentata in aggiunta ad eventuali domande di agevolazioni.
3. Il mutuo viene concesso in applicazione alla Legge Provinciale. n. 9 del 15.04.1991 concernente "Costituzione di fondi di rotazione per l'incentivazione delle attività economiche". La quota di finanziamento a carico della Provincia è del 60% e il corrispondente ESL viene erogato a titolo "de minimis"; la ESL massima concedibile non può superare il 20%.

<b>CAPO VI - TAB. E: Creazione di posti di lavoro</b>	
<b>SPESE AMMISSIBILI</b>	<b>INTENSITÀ DELL'AIUTO</b>
Costi di consulenza	fino al 50% della spesa ammessa ad agevolazione
Costi per la ricerca su marchi e esistenti, costi per la brevettazione di marchi, prodotti o processi industriali	
Costi per consulenze legali e fiscali inerenti alla costituzione di nuova impresa o al passaggio generazionale	
Costi di tutoraggio delle imprese neocostituite	
Costituzione di liquidità	fino a 20.000,00 Euro con una durata di 42 mesi