Mercoledì, 12 Febbraio 2014 10:10
Di Giacomo Correale Santacroce

Dossier. Startup, green economy, innovazione. Intervista a Renato Mattioni, segretario della Camera di Commercio di Monza: microcredito, formazione, validazione del business plan.

Con Renato Mattioni, Segretario Generale della Camera di Commercio di Monza e Brianza, abbiamo in comune un'esperienza, sia pure vissuta in momenti diversi: l'aver frequentato una scuola superiore dell'innovazione che si riassume in un nome: Piero Bassetti.

Gli pongo il problema dei molti giovani che, con la disoccupazione incombente, decidono di mettersi in proprio, avviando una nuova impresa. È sempre una iniziativa ad alto rischio. E gli chiedo: che fare per aiutarli a realizzare una impresa di successo e a non imbarcarsi in una iniziativa sbagliata? Cosa fa o intende fare la Camera di Commercio di Monza e Brianza per agevolare la nascita di nuove imprese, in particolare quelle ad alto tasso innovativo?

Quasi il 40% delle nuove imprese sono figlie della crisi, vengono dal precariato, giovani che entrano nel mercato del lavoro e meno giovani espulsi dalle imprese in crisi. Sono due tipi di percorsi, che affrontiamo con due policy diverse.

I giovani che vogliono mettersi in proprio si scontrano soprattutto con il problema del credito. E allora abbiamo istituito una linea di microcredito agevolato, con la garanzia congiunta della Camera di Commercio e della banca. Esiste poi il “Punto Nuova Impresa”, in collaborazione con Formaper, l'azienda camerale che si occupa di formazione per gli imprenditori. Alla sede di Monza e Brianza accedono nel corso di un anno oltre 600 giovani, ai quali viene offerto un programma integrato di formazione, assistenza, validazione del *business plan*, accompagnamento nell'avvio dell'impresa. Hanno in mente un progetto, vengono consigliati, ottengono un giudizio che può essere positivo o negativo. seguono corsi di formazione nei quali si spiega loro come si fa e a cosa serve un *business plan*. Questi servizi sono tutti gratuiti.

Per gli ultracinquantenni, cassintegrati, esodati, abbiamo istituito un programma ad hoc per aspiranti imprenditori senior. Spesso le proposte sono deboli. La nostra regola generale è di

Phoca PDF

metterci a disposizione, di invitare gli aspiranti imprenditori a ragionare bene, a ritornare per ulteriori valutazioni, di sostenerli nelle iniziative che ci sembrano avere prospettive di successo e disincentivarli in caso contrario. Nei momenti e nelle situazioni di maggiore difficoltà, segnalata anche da recenti episodi drammatici come i suicidi, offriamo anche un servizio denominato “Lifeguard”, salvagente. Offriamo all'imprenditore una sorta di specchio, per guardare alla propria realtà in un'ottica diversa. Si tratta di un luogo di ascolto, di assistenza anche psicologica, di valutazione in comune della situazione, dialogo con le banche, prestiti senza garanzia, assistenza specialistica per un possibile rilancio. Cerchiamo di sdrammatizzare, di richiamare esempi come il creatore della Virgin che è passato tre volte dalla ricchezza alla povertà e viceversa. Un lavoro faticoso, anche perché la logica reputazionale nei confronti di chi ha subito un rovescio è diversa da noi rispetto agli USA.

Renato Mattioni (Foto Berto Salotti)

Nonostante la crisi, nel 2013 sono nate in Brianza oltre 5 mila nuove imprese, 765 in più rispetto all'anno precedente

Phoca PDF

Fin da quando mi occupavo professionalmente del decollo di nuove imprese, sono stato sempre contrario ai contributi a fondo perduto, ai bandi di concorso caratterizzati da procedure burocratiche farraginose, con risultati discutibili sia dal punto di vista del rapporto costi-benefici sia da quello delle selezioni. Ho sempre preferito norme di carattere generale, come ad esempio il credito d'imposta, che consente all'imprenditore di recuperare l'IVA sugli investimenti dopo averli effettuati. Tu cosa ne pensi?

Anche io sono favorevole a interventi rivolti a tutta la platea degli aspiranti imprenditori e contrario ai contributi a fondo perduto. Per questo le nostre iniziative sono sempre rivolte erga omnes. Nonostante la crisi, nel 2013 sono nate in Brianza oltre 5 mila nuove imprese, 765 in più rispetto all'anno precedente. Da una recente ricerca dell'Istituto Toniolo sul rapporto tra giovani e impresa, risulta che la percentuale di giovani lombardi che, per necessità o virtù, progetta di mettersi in proprio è ormai superiore a quella dei giovani che aspirano a un lavoro dipendente.

Ovviamente ci occupiamo anche degli imprenditori già attivi. Nel 2013 abbiamo organizzato 60 missioni all'estero, coinvolgendo oltre mille piccoli imprenditori. Chiunque può partecipare, ricevendo un voucher per ridurre il costo della trasferta, ma a condizione che, sulla base di valutazioni affidate a consulenti, si mettano in rete con offerte commerciabili all'estero.

Qual è, secondo te, l'importanza e il ruolo del *business plan*? Da una recente indagine promossa da Federmanagement, risulta che il 30% delle imprese italiane medie e grandi non lo fanno. Conseguenza: visione a breve termine e maggiori probabilità di uscita dal mercato. Sicuramente questo vale a maggior ragione per le piccole imprese.

Come puoi dedurre da quanto ho detto, noi lavoriamo molto sui *business plan*, non come strumento burocratico per ottenere finanziamenti, ma come come base per una cultura imprenditoriale, e addirittura personale, in un rapporto *one to one* con l'imprenditore o aspirante tale.

> Ci vuole una grande o media impresa che faccia da battistrada, da incubatore al proprio interno di nuove iniziative imprenditoriali.

Qual è la tua opinione sugli incubatori d'impresa, sui parchi scientifici e iniziative analoghe? C'è in Brianza qualcosa di simile al Kilometro Rosso di Bergamo?

Quando ero alla Camera di Commercio di Milano avevamo promosso un incubatore alla Bicocca. In Brianza, ma in provincia di Como, c'è il Parco Scientifico Tecnologico di Lomazzo, denominato ComoNExT, promosso dalla Camera di Commercio di Como con la partecipazione di altre istituzioni e imprese. Ci sono diverse iniziative in Brianza: a Sulbiate, all'intersezione della nostra provincia con quelle di Lecco, Como e Bergamo, con la Confartigianato stiamo realizzando un polo destinato all'artigianato artistico innovativo. Altre iniziative di questo genere sono in atto o in progetto.

Sono abbastanza convinto che, come al Kilometro Rosso promosso dalla Brembo, ci voglia una grande o media impresa che faccia da battistrada, da incubatore al proprio interno di nuove

Phoca PDF

iniziative imprenditoriali. Ci vuole poi una massa critica, una forte e dinamica compenetrazione tra imprese, istituzioni, centri di ricerca e universitari, tra pubblico e privato.

Alla Singularity University, nella Sylicon Valley che ho visitato con Piero Bassetti, ottanta allievi con borse di studio e una idea d'impresa venivano valutati da imprese del calibro di Microsoft o Apple per individuare progetti innovativi con grandi potenzialità di crescita. Lì sono già operanti le stampanti 3D che consentono di fare prodotti ad personam, “esperienziali”, in stretto contatto con i destinatari, diversi dai prodotti “su misura”. E' qualcosa che potrebbe coinvolgere artigiani di nuova generazione, un approccio che i Cassina, i Boffo, i Poliform, i Molteni hanno in qualche modo anticipato. Le stampanti 3D potrebbero svolgere il ruolo che nel passato svolgevano le seghe circolari a disposizione di chiunque volesse usarle in una comunità.

Designer per un giorno (www.mb.camcom.it)

Ancora oggi le nuove imprese incontrano molti ostacoli burocratici ed economici che costituiscono altrettante palle al piede per chi vuole realizzare un progetto. Cosa ha già fatto o può fare la Camera di Commercio per aiutare a superarli?

Phoca PDF

Gli ostacoli burocratici, a partire dalle funzioni anagrafiche e certificative, li stiamo risolvendo con lo sportello unico delle attività produttive. Questo sportello, presente in 45 comuni sui 55 della nostra provincia, è gestito da noi e presta servizi gratuiti, a differenza di ciò che avviene in altre province. Si basa su un sistema informatico che smista la pratica ai vari enti per le varie autorizzazioni, concludendosi con una autorizzazione unica. Ci sono certamente altri obblighi come quelli di tipo urbanistico o sanitario, che hanno la loro ragion d'essere, così come quelli fiscali, che non ci competono.

Expo 2015: quali prospettive apre per le start-up?

Noi siamo in uno dei tavoli dell'Expo, quello della cultura. Abbiamo esaminato quasi 400 progetti di giovani che vogliono realizzare qualcosa cogliendo l'occasione dell'Expo. Anche qui, la cosa più interessante è che non vengono da noi per ottenere finanziamenti pubblici, ma per avere un giudizio su progetti che poi si autofinanziano. C'è una crescita della fiducia, con buone ricadute in termini di idee e progetti. Abbiamo in programma due incontri nella logica dell'"Elevator Pitch" (l'idea che un fattorino sottoporrebbe a un presidente se si trovasse per caso con lui in un ascensore, n.d.r.), tre minuti per essere presentati a un pubblico potenzialmente interessato a finanziare progetti innovativi. L'aspetto più interessante di questo metodo è che costituisce anche un'occasione di incontro tra persone potenzialmente concorrenti, ma che colgono l'occasione per cooperare su progetti comuni. Ed è anche un modo di rompere la tradizione brianzola di chiudere le imposte del capannone quando passa il concorrente dell'altro lato della strada.

Sempre con riferimento all'Expo, abbiamo costituito una associazione temporanea di scopo per portare i commissari dei futuri padiglioni dell'Expo a fare "il giro delle sette chiese", un percorso che va dai monumenti più importanti della Brianza ai cluster produttivi e alle imprese più rappresentative.

Phoca PDF

La foto di apertura è tratta da www.blogosfere.it

Phoca PDF