

COME INTRAPRENDERE UN'ATTIVITÀ  
SENZA IMPROVVISARE

## IL BUSINESS PLAN

La cooperativa sociale se pur si connota per il fatto di operare secondo logiche e pratiche diverse da quelle delle imprese tradizionali rimane una "forma di imprenditorialità" e come tale va affrontata. Regolare e calcolare vantaggi e svantaggi per valutare un progetto di fattibilità costituiscono elementi imprescindibili al fine, se non di un garantito successo, di un ridotto rischio di fallimento. Il business plan è il documento che permette di riassumere e motivare l'attività da avviare: da un approccio ipotetico dell'idea imprenditoriale ad un profilo effettivo e operativo dell'idea stessa. Un piano d'impresa ben elaborato consente l'approfondimento e dunque la verifica delle reali "possibilità" del progetto, attraverso specificazioni e stime dell'iniziativa sotto il profilo tecnico, economico e commerciale. Di conseguenza si raggiunge la consapevolezza delle concrete risorse umane, in termini di motivazione e professionalità, del soggetto proponente. Un business plan strutturato con attenta analisi si presenta valido strumento di marketing e veicolo di credibilità, l'unico riferimento su cui potenziali finanziatori sono in grado di basare le proprie valutazioni, dunque decidere per un eventuale investimento. Il piano d'impresa introduce il progetto imprenditoriale che si vuole realizzare, presenta il soggetto proponente nella composizione specifica della compagine sociale: struttura organizzativa, funzionalità dei ruoli e inquadramenti stabiliti all'interno dell'azienda, esigenze formative del personale ed obiettivi previsti. La descrizione del progetto di impresa circostanzia il prodotto/servizio che si vuole realizzare o erogare in funzione della organizzazione produttiva, compresi i processi operativi da utilizzare, ed in relazione alle esigenze del mercato ed alla concorrenza (domanda/offerta). L'analisi del piano tecnico-produttivo-erogativo dell'attività di impresa si combina con la valutazione oggettiva dei livelli qualitativi e quantitativi del prodotto/servizio, in rapporto alla struttura distributiva, agli strumenti di promozione, alla politica di prezzo ed alla selezione della tipologia di clientela individuata. L'elaborazione di una strategia esaustiva necessita di una visione completa della condizione e della



disponibilità economico-finanziaria dell'azienda, compatibilmente alla programmazione dell'evoluzione produttiva. I criteri fondamentali intorno ai quali si articola un business plan sono molteplici e possono essere riepilogati nei seguenti punti:

- 1) descrizione del progetto imprenditoriale e del soggetto proponente;
- 2) esposizione del prodotto/servizio;
- 3) analisi del mercato di riferimento in cui si vuole inserire l'attività;
- 4) individuazione del target (consumatore/utente) cui il prodotto/servizio è rivolto;
- 5) analisi della concorrenza;
- 6) pianificazione della strategia di distribuzione del prodotto/servizio;
- 7) stima del fabbisogno finanziario per avviare l'impresa;
- 8) gestione economico-finanziaria dell'iniziativa aziendale.

(L. C.)

### Profilo del socio

Il socio della cooperativa sociale sceglie di mettere a disposizione le sue capacità umane e professionali per costruire, attraverso il lavoro associato, un progetto di emancipazione e di lotta all'esclusione sociale. Uguaglianza di diritti e doveri, impegno, corresponsabilità, iniziativa, partecipazione sono i principi su cui si basa questa forma di impresa sociale. Il socio non è solo l'ideatore di una impresa con finalità chiare, ma deve anche essere consapevole delle modalità per raggiungere tali finalità. La filosofia cui si deve ispirare è quella della mutualità, della solidarietà e della uguaglianza tra i soci. Il socio partecipa a tutte le decisioni della gestione e ne assume in prima persona consapevolezza e responsabilità, lo statuto e le delibere dell'assemblea costituiscono il punto di approdo delle decisioni e della partecipazione. Il socio che delega e non vive la vita

sociale della cooperativa deve essere richiamato ai suoi compiti per evitare che con il passare del tempo si creino due figure, quella del socio "comandante", che si fa carico di tutti i problemi e quella del socio che rivendica diritti, dimenticando che la vita della cooperativa è frutto anche delle sue decisioni, perché una cooperativa sociale non è solo l'idea di lavorare assieme, ma è una sfida che vuole percorrere la strada dell'integrazione sociale tra persone con diverse abilità derivanti da difficoltà diverse. La cooperativa può essere l'impresa che si fa carico di far agire diritti difficilmente agibili nel libero mercato anche in presenza di legislazione ed obblighi per l'impresa privata.