



# **Mag 2 Finance**

## **Cooperativa Finanziaria Solidale**

### **Proposta di Accompagnamento per Imprese di Economia Solidale**

**Componenti del gruppo di lavoro:**

**Barbara Aiolfi, Elena Bianchi, Francesco Campanale, Annibale Osti, Emilio Roncoroni, Cristina Ronzoni, Marco Servettini, Diego Borsellino, Giuseppe De Santis, Enrico Gigada + Michele Sciarabba e Raffaele Croci (contributi via mail) hanno dato disponibilità a seguire i lavori di questo gruppo**



## A chi si rivolge

Principalmente ai soggetti che si rivolgono a Mag2 per un **FINANZIAMENTO** finalizzato ad uno **START UP** di impresa (il target non è esclusivo, verranno considerate tutte le richieste inerenti il rilancio, il consolidamento e l'apertura di nuove iniziative di economia solidale all'interno di contesti già avviati).

Il contatto può avvenire anche attraverso **SOGGETTI DELLA RETE DI MAG2** (Scret, Distretti di Economia Solidale, soggetti già finanziati, etc.)

In questo senso è stato proposto un “**servizio passivo**”, nel senso che si accolgono le esigenze dei soggetti che entrano in contatto con i proponenti, **SENZA un'azione forte di PROMOZIONE**. **Alla luce dei contatti avvenuti negli ultimi mesi, è possibile ora fare qualche considerazione su questa strategia, come già discusso in CDA.**



# Cosa propone

**“Accompagnare” le nascenti realtà di impresa solidale** (o il rilancio, consolidamento, etc.) offrendo una consulenza diretta per le competenze interne di MAG2 e coinvolgendo partner portatori di altre competenze necessarie:

## **Competenze interne:**

- Piano di impresa (business plan)
- Finanziamenti (MAG2 Finance, ma anche Banca Etica, etc.)
- Risk management (analisi dei rischi di impresa, opportunità, punti di forza e di debolezza)

## **Competenze esterne (da verificare la disponibilità):**

- Scret: Marketing e Comunicazione nei settori EcoSol, ricerca bandi,
- Ciessevi: forme associative, finanza agevolata, ecc
- SIS: forme cooperative, servizi contabilità/commercialista, notaio, etc
- DES: conoscenza dei contesti territoriali/dinamiche economiche

# Come e quando



**Da maggio/giugno ottobre 2011** – CREAZIONE di UN GRUPPO di LAVORO INTERNO (cercasi competenze e/o competenti) con lo scopo di:

- Verificare e **monitorare la “domanda”** relativa a questo tipo di servizio (numero di richieste, concretezza delle stesse, dimensioni economiche delle richieste, etc.)
- Costruire una **“cassetta degli attrezzi”** ad uso e consumo di nuovi imprenditori solidali (Business plan, Istruzioni per l’uso, etc.)
- Valutare l’ipotesi di acquisizione di una **risorsa dedicata per la realizzazione del servizio** – **dibattito ancora aperto**

**Nel breve periodo - ~~2° sem. 2011~~ 1° semestre 2012** – START UP DEL SERVIZIO, attraverso:

- Operatività del **gruppo di monitoraggio e valutazione**, in stretta collaborazione con la risorsa dedicata (front line) la struttura operativa e il Consiglio di Amministrazione di MAG2
- Realizzazione di **workshop o brevi corsi di formazione** sulla creazione di imprese solidali con duplice finalità: attivazione rete di competenze, animazione di nuove iniziative - **strategico**

# Verifica e stato di avanzamento



Nel corso dell'ultima assemblea rimanevano da chiarire almeno **due questioni chiave preliminari**: il fronte della domanda (**richiesta - esplicita o implicita - di questo tipo di servizi**) e la **disponibilità delle rete di competenze esterne** (Scret, Ciessevi, Sis, Legacoop, RES, DES)

Nel corso del semestre considerato si sono attivati i seguenti contatti:

- Laura Macario - botte(gas) Mantova
- Mirko Karibuny- Cooperativa Karibun
- Fabio Gattuso - Monza (contatto fiera)
- Franco Boccagelsi - Cooperativa Gagarin
- Domenico Maurizio Monetti – Cascina Rancina
- Zuffada Marcello - Cascina Lassi di Cerro al Lambro
- Andrea Pelanconi – formazione business plan
- Antonio Brunetti – negozio prodotti BIO

Non è stata invece verificata **la rete di competenze esterne**, se non sulla base di offerte di **disponibilità a titolo personale**



# Le risorse a disposizione

## Valutazione iniziale

- Raccolta informazioni preliminari sul progetto: [Aiolfi](#)
- Valutazione preliminare di interesse all'approfondimento: [Aiolfi](#)

## Definizione dell'idea di impresa

- Prodotti/servizi offerti:
- Mercato di riferimento:
- Scelta della forma giuridica: [Ronzoni](#)
- Localizzazione e struttura organizzativa:
- Verifica autorizzazioni necessarie: [Cigada](#) (limitatamente alle autorizzazioni ambientali)
- Analisi preliminare degli investimenti necessari: [Roncoroni](#)
- Messa a punto del modello di business: [Roncoroni](#)



## **Redazione piano di impresa (business plan)**

- 0 Analisi tecnico-operativa del progetto negli aspetti tecnico, commerciale, finanziario:
- 0 Analisi quantitativa monetaria di investimenti, finanziamenti, redditi, flussi di cassa: [Roncoroni](#)
- 0 Bilancio pro forma - conto economico e stato patrimoniale esteso per almeno tre anni: [Roncoroni](#)
- 0 Descrizione delle ipotesi applicate e variazione nei risultati attesi nel caso non si verificassero: [Roncoroni](#)
- 0 Informazione specifica del settore: es. politiche di prezzi, saturazione risorse, modalità commerciali.

## **Adempimenti burocratici**

- 0 Redazione dello statuto: [Ronzoni](#)
- 0 Iscrizioni, atto notarile, registri, idoneità locali: [Ronzoni](#)
- 0 Adempimenti di legge: [Ronzoni](#)

## **Analisi periodica andamento**

- 0 Raccolta informazioni economiche periodiche
- 0 Analisi dei risultati e scostamenti rispetto alle previsioni: [Roncoroni](#)
- 0 Attuazione di azioni correttive: [Roncoroni](#)



# L'ipotesi operativa: il primo contatto

- a. Il referente del gruppo effettua il lavoro di mappatura di TUTTE le richieste di accompagnamento e consulenza che arrivano in Mag2 (riceverà dagli operativi di Mag2 le segnalazioni via e-mail).
- b. Se la segnalazione non già seguita dagli operativi di Mag2, il referente, dopo i contatti del caso, utili per una analisi motivazionale iniziale, invia una semplice scheda da compilare.
- c. Se la scheda ritorna compilata verrà fatta girare nel gruppo che, valutata l'opportunità, deciderà chi incontrerà il "futuro imprenditore" di persona.
- d. Fino a questo punto il percorso è gratuito.... una volta incontrati e individuati gli ambiti di accompagnamento sarà importante comunicare che il servizio prestato sarà a pagamento.



# Scheda Progettuale (1° contatto)



Per aiutarci a comprendere quale è l'idea che vuoi sviluppare rispondi brevemente a queste domande (al massimo una pagina complessiva)

- Descrizione dell'idea
- Risorse umane impiegate e sistema di relazioni (rete) di supporto
- Perché questa idea? A quale bisogno risponde?
- Dove?
- A chi si rivolge?
- Quanti hanno necessità di un lavoro retribuito in questa nuova impresa?
- Quali competenze avete?

# Fase Operativa: dal 1° contatto alla fase di accompagnamento.



Il rapporto con chi richiede il finanziamento deve iniziare con una attività preliminare di analisi delle caratteristiche della attività progettata in modo da valutarne:

- fattibilità
- interesse da parte di MAG2 per il progetto
- dati necessari per il successivo approfondimento

Nel corso di un colloquio iniziale (gratuito) si valuterà quindi l'interesse per il progetto e nel caso di esito positivo si richiederà un secondo incontro in cui saranno fornite dal richiedente le opportune informazioni necessarie per la redazione di un piano economico/finanziario.

Le informazioni da raccogliere sono indicate, per sommi capi, nella diapositiva che segue; sarebbe bene fornire al richiedente un modulo già predisposto in cui dovrà riportare le informazioni volute con il grado di dettaglio necessario.

# Elementi utili

## Alla valutazione del progetto (1)



### **Descrizione del progetto Imprenditoriale**

✓ Quali prodotti/servizi, per quale mercato: individuare le tipologie di fruitori indicando i rispettivi prodotti/servizi che si intende offrire

### **Descrizione delle competenze imprenditoriali e tecniche del team**

✓ Organigramma: descrivere la struttura direzionale operativa della organizzazione

✓ Esperienze passate: indicare le esperienze scolastiche e di lavoro pregresse delle persone indicate nell'organigramma, con particolare riferimento ai temi del progetto.

### **Impatto sociale atteso**

✓ Valore dei risultati rapportato agli investimenti

# Elementi utili

## Alla valutazione del progetto (2)



### **Modello di Business**

- ✓ Rapporto con il mercato, creazione del valore, generazione dei ricavi, struttura dei costi, analisi della concorrenza.
- ✓ Indicare gli aspetti innovativi del progetto.
- ✓ Descrivere il contesto economico e operativo in cui si vuole operare
- ✓ Analisi della domanda, indicando i bisogni da risolvere e le soluzioni abituali
- ✓ Descrizione dei fattori ritenuti critici per il successo della iniziativa e dei fattori di potenziale criticità della proposta
- ✓ Descrizione delle soluzioni proposte da organizzazioni concorrenti

### **Analisi necessità finanziarie**

- ✓ Capitale disponibile e capitale da finanziare, destinazione del capitale.