

Come gestire il business di una startup

Table of contents

1 Dall'idea all'azienda.....	2
2 Ricerca fondi.....	2
3 Business Innovation Center.....	3
4 Il contratto.....	3
4.1 Non Disclosure Agreement o Accordo Di Riservatezza.....	4

1. Dall'idea all'azienda

Si puo' certamente affermare che *non tutte le idee diventano imprese e non tutte le imprese diventano imprese di successo*. Quello che un neo-imprenditore deve subito capire che la parola "impresa" ha come sua origine "intrapresa" ossia che quando si vuole avviare o "intraprendere" una propria attivita' occorre tenere presente che non e' una cosa semplice ma e' una "impresa".

Detto questo, il neo-imprenditore avvia un'attivita' sulla base di una idea e di alcuni elementi distintivi propri e della propria idea. Ad esempio la j2world ha scelto il settore mobile, software J2ME, e come elemento distintivo quello di fornire tecnologia e ricerca piuttosto che applicazioni ludiche.

La creativita' e l'innovazione non sono degli elementi distintivi che da soli possono tramutare una idea in una impresa di successo. Una volta avuta l'idea quello che occorre fare e' chiedersi se tale idea puo' avere un interesse commerciale. Gli esperti di marketing suggeriscono l'individuazione delle famose quattro *P*:

- Prodotto: individua il tipo di prodotto o di servizio che l'azienda intenderebbe vendere;
- Prezzo: individua il prezzo a cui vendere il prodotto o servizio;
- Promozione: specifica come si intende promuovere il prodotto o servizio (ad esempio tramite web o mezzi stampa, o eventi particolari);
- Punto di vendita: come vendere il prodotto (nel caso dei giochi J2ME in genere i punti di vendita sono gli *aggregator*).

Il passo successivo e' quello di fare delle analisi di mercato per rendersi conto del valore del business che si intende avviare. E' utile a questo punto redigere un *business plan* che evidenziera l'entita' dell'investimento, e il *cash flow*.

2. Ricerca fondi

E' possibile ottenere degli aiuti economici sia in fase di start-up che per lo sviluppo di nuove idee. Gli strumenti finanziari che si possono utilizzare sono di varia natura. Quelli utilizzati dalla j2world furono essenzialmente di origine Europea (partecipazione a programmi di ricerca), e di finanza locale (bandi della regione e della provincia). Si noti che vi e' un tipo di capitale di rischio che puo' aiutare l'azienda proprio nella sua fase di start-up ma che e' poco utilizzato in Italia: si tratta dei [business angel italiani](#).

I business angel sono dei soggetti privati, ex dirigenti di azienda, finanziari, che hanno a disposizione capitali o competenze di gestione, o contatti (possibile mercato per l'azienda) e che entrano in azienda allo scopo di portarla al raggiungimento di un obiettivo intermedio (esempio un certo fatturato). In genere il neo-imprenditore redige un contratto con queste persone dove vengono fissati i reciproci impegni e dove si fissano anche le condizioni di ingresso e di uscita dell'*angelo* nell'azienda.

Attenzione

Il Business Plan (BP) in questo caso rappresenta il lasciapassare per ottenere la fiducia dell'angelo. In effetti se il BP presenterà delle criticità e punti deboli (ad esempio inaccuratezza nella strategia di mercato) difficilmente l'angelo si convincerà ad appoggiare l'impresa.

Ci si può rivolgere anche a delle società finanziarie nate per agevolare gli investimenti in attività produttive e supportate dalla comunità europea. Una di queste è la [Filas](#) la società finanziaria della regione Lazio. Anche in questo caso ci si dovranno redigere dei business plan inattaccabili per poter avere aiuti finanziari.

3. Business Innovation Center

In Europa sono nati dei centri, finanziati dalla comunità, che hanno lo scopo di aiutare le imprese nella fase di start-up nell'ambito dell'innovazione tecnologica: i BIC. I [BIC](#) tendono ad operare su progetti che riguardano il tessuto imprenditoriale locale nel suo insieme, più che la singola impresa. Essi forniscono servizi per lo sviluppo della *rete* imprenditoriale.

Generalmente presso queste strutture si possono seguire corsi utili alla gestione d'impresa, e si può trovare un utile supporto di tutoring per la fase di start-up.

4. Il contratto

Se non si è esperti in materia di contratti sarebbe utile ricorrere ad una o più consulenze, o all'aiuto di una delle strutture fino ad ora citate. Il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere fra loro un rapporto giuridico patrimoniale. Gli elementi essenziali del contratto sono: l'accordo delle parti, la causa, l'oggetto e la forma. In particolare è sempre bene accertarsi che nei contratti firmati con altre società vi sia il giusto nominativo della società, la giusta sede "legale" e che la persona fisica preposta alla sottoscrizione abbia potere di firma.

In Italia e fino al momento in cui questa pagina è redatta né la email, né il fax hanno la forma giuridica che può essere impugnata da una delle parti per una eventuale controversia. Quindi è sempre buona norma avere copia cartacea in originale del contratto.

Attenzione

Occorre fare molta attenzione alle clausole di chiusura del contratto. A volte vengono inserite (ad esempio articolo c.c. 1341) delle clausole vessatorie che pongono una delle parti in condizione di svantaggio e che permettono la rescissione del contratto in via unilaterale e senza potere di appello.

Si noti infine che dal 2006 è in vigore la nuova legge sulla privacy che obbliga le società a scambiarsi una serie di documentazioni ulteriori nonché ad avere un proprio archivio dati accessibile solo a personale qualificato e certificato. Nel caso in cui si stipulino dei contratti, poiché essi stessi contengono dati sensibili occorre anche ottenere firma scritta

dalle parti al trattamento dei dati stessi nelle banche dati dell'azienda.

4.1. Non Disclosure Agreement o Accordo Di Riservatezza

Un particolare contratto che a volte viene integrato nel contratto stesso e' l'accordo di riservatezza. Tale accordo viene stipulato per tutelare le parti affinche' le informazioni che vengono condivise durante la vita del rapporto commerciale non vengano divulgate a terze parti o usate contro gli interessi commerciali di un soggetto del rapporto stesso.