



Il segreto del successo 2011

L'imprenditorialità oltre le start-up:
una seconda occasione per gli imprenditori ed i trasferimenti d'impresa



Commissione europea
Imprese e industria



SETTIMANA
EUROPEA
DELLE PMI 2011



Benvenuti all'edizione 2011 de "Il segreto del successo"!

Sono molto lieto di presentare la terza edizione dell'opuscolo "Il segreto del successo". Come è avvenuto per le precedenti edizioni, anche quest'anno l'opuscolo viene pubblicato in occasione della Settimana europea delle PMI, a cui partecipano 37 paesi e il cui evento centrale si terrà nella sede del Parlamento europeo il 6 e 7 ottobre 2011. L'opuscolo presenta le storie di alcuni imprenditori che sono di ispirazione per tutti quei giovani – e non più giovani – aspiranti tali che hanno intenzione di intraprendere una carriera in questo settore.

Quest'anno si tratta di un opuscolo particolare perché incentrato su due temi - *Trasferimenti di impresa e Una seconda occasione per gli imprenditori* - che sottolineano come l'imprenditorialità non sia solo una realtà monodimensionale, che esistono altri modi di diventare un imprenditore oltre alla "semplice" creazione di una nuova start-up. L'opuscolo ha pertanto lo scopo di presentare i casi di imprenditori, uomini e donne, che si sono avventurati al di fuori del "sentiero battuto" e hanno lasciato il segno "infondendo nuova linfa vitale in un'impresa esistente" attraverso un trasferimento o "perseverando con ostinazione dopo una bancarotta" per costruire una nuova impresa.

I trasferimenti di impresa ben riusciti salvano i posti di lavoro esistenti nelle aziende rilevate, vanno spesso di pari passo con la reinvenzione e il rinvi-gorimento del modello d'impresa e garantiscono la sopravvivenza a medio termine dell'impresa laddove il fondatore o proprietario decida di vendere.

Gli imprenditori che si tuffano nuovamente nella sfida di riavviare un'altra attività dopo aver sperimentato la bancarotta, sono una fonte fondamentale per la creazione di aziende ed occupazione per l'economia europea, una risorsa estremamente preziosa nell'economia altamente competitiva e internazionalizzata di oggi.

Inoltre, la necessità di un sostegno più vigoroso ai trasferimenti e a coloro che decidono di riavviare un'attività da parte dei responsabili politici è motivata da considerazioni di carattere oggettivo: le imprese rilevate da un nuovo imprenditore e quelle avviate da un imprenditore che ha imparato da un fallimento precedente hanno molto più successo in termini di fatturato e occupazione rispetto alle nuove start-up. Anche le loro percentuali di sopravvivenza sono di gran lunga superiori a quelle di un'impresa creata da un nuovo imprenditore.

Nell'opuscolo sono racchiusi 32 ritratti di questi imprenditori, provenienti da 27 paesi europei: 19 di loro sono diventati imprenditori in seguito a un trasferimento d'impresa, 12 si sono dati una seconda possibilità dopo un primo tentativo fallimentare e, per finire, l'ultima storia riguarda entrambi i profili.

Sono tutte storie molto stimolanti. Ci mostrano alcune delle qualità degli imprenditori: ingegnosità, motivazione, forza, tenacia e, nel caso degli imprenditori al secondo tentativo, un grande coraggio.



A handwritten signature in blue ink that reads "Antonio Tajani".

Antonio Tajani

Vicepresidente della Commissione europea,
responsabile per l'industria e l'imprenditoria



Tabella dei contenuti

Una seconda occasione per gli imprenditori: ritornare sulla cresta dell'onda

Augustas Alešiūnas
Francisco Batista
Arnold Braunsteiner
Rezarta Dervishi
Volker Geyer
Anu Karu
Carlos Polo
Dilek Şeker
Zorica Selaković
Doina Sicinschi
Mike Smith
Toti Stefánsson

5

6
8
10
12
14
16
18
20
22
24
26
28

Dare nuova vita a un'impresa: trasferimenti d'impresa

Juliana Bajtošová
Hanna Bruce
Gerard Cleary

31

32
34
36

Martin Dalblad
Rafael Galván Izquierdo
Witold Grab
Romy Harnapp
Josiane Jacob
Trine Lerum Hjelhaug
Michel Loiseau e Bruno Thieffry
Tuomas Pahlman
Pavlos Paradisiotis
Manuel Pree
Michael Ring
Anna Rizzo
Dario Rossi, Piero Tosches, Roberto Chiello
Leon Slijkerman
Daniel Smiljanić
Boštjan Šifrar

38
40
42
44
46
48
50
52
54
56
58
60
62
64
66
68

Il ritorno sulla cresta dell'onda e il trasferimento d'impresa

Vincent Colleville

71
72

Dimensioni dell'azienda



Etica



Ambientale



Caratteristiche del
prodotto dello stile di vita



Sociale



Design attraente



Diversità della forza
lavoro



Sostenibile



Soluzione
non convenzionale
ad un problema



Altri



Una seconda occasione per gli imprenditori: ritornare sulla cresta dell'onda

Ogni anno in Europa chiudono più di un milione di imprese. Solo il 50% delle attività sopravvive, infatti, dopo i primi 5 anni.

Tuttavia, molte delle aziende di successo esistono solo perché i loro fondatori non si sono arresi dopo essere caduti al primo ostacolo: la creazione di nuove imprese e la distruzione di imprese esistenti (in misura minore o maggiore) fa parte del processo imprenditoriale e di un'economia dinamica. Le invenzioni e i progressi sociali e tecnologici che hanno considerevolmente migliorato le nostre condizioni di vita non sono stati realizzati evitando di commettere errori, ma piuttosto imparando da essi.

Di tutti i fallimenti aziendali in Europa, le bancarotte rappresentano solo il 15% e sebbene il 96% di esse sia di natura non fraudolenta, l'opinione pubblica associa irrimediabilmente il fallimento aziendale alla frode. La stigmatizzazione sociale e aziendale a cui deve sottoporsi un imprenditore precedentemente interessato da una bancarotta è tale per cui molti si rifiutano di iniziare e avviare una nuova impresa.

Tuttavia, gli studi dimostrano che le attività intraprese dagli imprenditori al secondo tentativo crescono più velocemente di quelle avviate dagli imprenditori alle prime armi in termini di fatturato e occupazione. Il risultato finale di tale stigmatizzazione nella società è che ogni anno, in Europa, migliaia di imprese non vengono create e decine di migliaia di posti di lavoro non vengono generati. Gli imprenditori onesti colpiti da un fallimento, ansiosi di ricominciare, rappresentano quindi una risorsa per la creazione di imprese e l'innovazione aziendale a cui l'Europa non può rinunciare in un periodo di concorrenza economica globale.

“Il successo consiste nel rialzarsi una volta in più di quante volte si cade”

Oliver Goldsmith

A photograph of a man with short dark hair and light blue eyes, wearing a dark patterned blazer over a blue and white checkered shirt. He is sitting on a light-colored sofa, looking directly at the camera. To his left is a large, dried wheat stalk in a burlap sack, and to his right is another similar arrangement. The background is a plain, light-colored wall.

Augustas Alešiūnas

Nome dell'azienda:

JSC "ART21"

Settore:

Sviluppo di software

Data del fallimento:

2006

Data del riavvio:

2007

Classe di età:

20~30

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.art21.lt

augustas@art21.lt

Akademijos g. 2, Vilnius, Lituania

Nella vita non esistono problemi, solo nuove opportunità!

Prima che la sua azienda di sviluppo software fallisse nel 2006, Augustas Alešiūnas considerava la sua attività poco più che una fonte di reddito: un modo di pensare che ha contribuito, secondo la sua stessa ammissione, ai problemi della sua azienda. Adesso la bancarotta rappresenta per lui una lezione importante, che lo ha portato a vedere l'impresa in modo diverso e ha cambiato le sue priorità e i suoi valori.

Augustas si è reso conto che l'obiettivo principale di un'impresa deve essere quello di migliorare la vita delle persone e creare qualcosa di significativo. Ma ha anche intuito che contribuire alla modernizzazione del settore agricolo avrebbe potuto essere un'opportunità. È stato questo a spingerlo ad avviare nel 2007 la sua nuova azienda, Agro Smart, che produce software per la gestione dei dati proprio in quel settore, in particolare nell'ambito della coltivazione, lo scambio e il trattamento dei cereali.

I prodotti Agro Smart assistono i clienti nella gestione di informazioni relative ai processi interni, ne migliorano l'efficienza e automatizzano quanto più possibile le normali procedure, consentendo così alle risorse umane di concentrarsi sul lavoro intellettuale. La visione a lungo termine è quella di creare un sistema di informazioni integrato che permetta la cooperazione, lo scambio di dati e la realizzazione delle normali operazioni aziendali tra tutti gli addetti al settore agricolo, compresi i coltivatori, i trasformatori, gli esportatori e i rappresentanti del settore pubblico.

Quali sono state le paure più grandi incontrate durante il riavvio dell'attività?

La paura più grande era la possibilità di un altro fallimento. Ho trascorso più della metà del primo anno cercando di prevedere eventuali crisi o ostacoli della mia nuova azienda e trovando le soluzioni per la maggior parte di essi.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

Riconsiderare quanto si è fatto in passato e cercare di capire cosa è andato storto, per poi identificarne le cause e trarne le dovute conclusioni.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Il prodotto Agro Smart è un software IT specializzato per la gestione dei dati aziendali che offre ulteriori benefici ai nostri clienti. Abbiamo intravisto un'opportunità nel settore agricolo laddove gli altri pensavano che non avesse alcun potenziale e non avesse bisogno di essere modernizzato.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...che ogni giorno è sempre diverso, con nuove sfide e possibilità, ma anche realizzare qualcosa che possa migliorare la vita delle persone.

A photograph of Francisco Batista, a man with dark hair and a serious expression, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. He is leaning forward, resting his arms on a surface, in a large industrial factory setting with rows of sewing machines and workstations in the background.

Francisco Batista

Nome dell'azienda:

CBI – Indústria de Vestuário, SA

Settore:

Industria dell'abbigliamento

Data del fallimento:

1997

Data del riavvio:

1998

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.cbiportugal.com

francisco.batista@cbiportugal.com

Rua Dr. Francisco Beirão, 3420-325 Tábua,
Portogallo

Il lavoro di squadra è la chiave di una crescita stabile

Nel 1997, in seguito ad un processo di ripresa senza successo, la società produttrice di capi di abbigliamento “Confecções Jor - Antonio S. Coelho, Lda”, con sede a Mangualde (Portogallo), ha avviato una procedura fallimentare. Si prospettava un futuro difficile per l'azienda ed i suoi 30 lavoratori.

Francisco Batista ha intravisto un'opportunità di investimento e ha avviato le trattative con il proprietario, il creditore ipotecario e la commissione dei creditori, che hanno portato alla conclusione di un accordo per mantenere operativa la società per un altro anno. Le trattative per l'acquisizione dello stabilimento industriale si sono concluse con successo a gennaio del 1998, consentendo ai lavoratori di salvare il proprio posto.

È stata così creata una nuova società, CBI – Indústria de Vestuário, SA, che ha attuato un piano strategico per sviluppare ed espandere la propria capacità fisica in modo sostenibile. CBI può ora contare su stabilimenti di produzione dalle dimensioni triplicate, tre linee di produzione e un personale più numeroso composto da 205 dipendenti. Il fatturato della società nel 2010 superava i 15 milioni di euro. CBI è diventata un punto di riferimento per l'industria dell'abbigliamento portoghese, opera in diversi mercati e vanta un portfolio che comprende clienti come Lacoste, Burberry, Massimo Dutti ed El Corte Ingles.

L'evento che mi ha spinto a riavviare la mia attività...

La sfida era integrare le persone in un settore tradizionale dell'economia portoghese le cui prospettive future erano state sempre etichettate come difficili e sviluppare un progetto d'impresa basato su una strategia a medio e lungo termine.

La ripresa della sua attività è stata incentivata da qualche programma nazionale rivelatosi fondamentale?

Ho richiesto un sostegno all'investimento attraverso SAJE, il sistema di sostegno per i giovani imprenditori. All'epoca avevo 35 anni.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività:

Crederci, motivare il team ed essere forti.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Non aver deluso i miei clienti ed aver costruito una squadra vincente.

Arnold Braunsteiner

Nome dell'azienda:

Plasmo Industrietechnik GmbH.

Settore:

Industria meccatronica

Data del fallimento:

2002

Data del riavvio:

2003

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.plasmo.eu

arnold.braunsteiner@plasmo.eu

Dresdnerstraße 81-85/8, 1200 Vienna,
Austria



Meglio vincere insieme che perdere da soli

Nel 1998 Arnold Braunsteiner ha fondato, insieme ad un gruppo di giovani scienziati, un'azienda per lo sviluppo di sistemi di controllo della qualità nel settore dell'ingegneria laser. Sebbene fossero riusciti ad aggiudicarsi clienti importanti come "Vvoest Alpine Europlatinen", mancava una buona pianificazione finanziaria, essenziale per lo sviluppo di macchine i cui costi di produzione raggiungono il milione di euro. Nel 2002 l'azienda ha dovuto avviare una procedura fallimentare, ma Arnold e il suo team non hanno perso la fiducia nella loro idea d'impresa iniziale. Uno dei loro clienti più famosi li ha incoraggiati ad andare avanti e a credere nelle loro capacità, il che ha portato alla nascita di una nuova azienda, la Plasmo Industrietechnik, avviata nel 2003.

Attualmente, Plasmo vanta una solida base di clienti costituita da 86 società, tra cui Audi, ed è leader mondiale nel controllo della qualità delle saldature laser continue. L'azienda, composta da 20 dipendenti di cui 16 docenti universitari provenienti da diversi paesi, ha vinto numerosi premi grazie alle esportazioni, all'innovazione e alle tecnologie ottiche. Un terzo del fatturato aziendale è destinato alla ricerca e allo sviluppo e Arnold ha intenzione di investire in nuove tecnologie, come celle solari e a idrogeno.

Cosa l'ha spinto a riavviare la sua attività?

Io e il mio primo team aziendale abbiamo sempre creduto nell'idea d'impresa e nel mercato di nicchia a cui si rivolgevano i sistemi di controllo della qualità nel settore dell'ingegneria laser. Uno dei nostri clienti più famosi ci ha spinto a proseguire nello sviluppo della nostra idea d'impresa e ci ha aiutato ad avere ancora fiducia nell'esperienza e la forza del nostro team.

Quali sono stati gli ostacoli maggiori incontrati durante il riavvio dell'attività?

Non ero in grado di stabilire quanto avrebbe influito il fallimento della prima azienda e se i vecchi clienti sarebbero stati disponibili a concederci una seconda possibilità. Quando nel 2003 è stata inaugurata Plasmo Industrietechnik, non era nemmeno chiaro come sarebbero stati saldati i debiti della prima azienda.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività è...

...mantenere i contatti con i clienti più importanti ed essere sempre onesti con i propri azionisti e partner.

Quali sono i risultati che le danno più soddisfazione?

Molti OEM famosi si fidano dei sistemi di controllo della qualità Plasmo, attualmente utilizzati in quattro continenti e più di 250 località.

Rezarta Dervishi

Nome dell'azienda:

MADISON AVENUE

Settore:

Manifattura / catene di negozi

Data del fallimento:

1997

Data del riavvio:

2004

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.madison-avenue.net

dervishibr@hotmail.com

QTU km 6, Tirana, Albania





Lavorare come una famiglia, crescere insieme

Rezarta Dervishi ha iniziato nel settore viaggi, quando ha aperto il primo ufficio della sua società a Tirana nel 1996. Sono subito seguiti altri due uffici con l'intenzione di aprirne ancora e sono state assunte circa 25 persone. In seguito alla violenza scoppiata in Albania nel 1997 all'indomani del collasso delle operazioni di investimento a piramide, gli uffici di Rezarta sono stati saccheggianti, costringendola a lasciare il paese per iniziare una nuova vita negli Stati Uniti.

Nel 2004, Rezarta ha deciso che era il momento giusto per tornare nella sua terra di origine, rendendosi conto che sul mercato esisteva un vuoto da colmare nel settore dell'abbigliamento di alta classe, in stile americano, per le donne di mezza età e della classe media. Così ha aperto il suo negozio di moda, Madison Avenue. L'impresa ha avuto talmente successo da spingerla ad aprire altri due negozi nel 2006, seguiti poco dopo da altri due.

Nel 2009, Madison Avenue disegna, realizza e vende la sua linea di abbigliamento personale, che comprende capi da giorno, da sera e professionali. L'azienda possiede uno stabilimento che impiega circa 60 persone, senza contare i 15 addetti alle vendite dei negozi.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi incontrati durante il riavvio dell'attività?

Prima di tutto, non volevamo che si ripettesse la crisi del 1997 e, in secondo luogo, le dimensioni ridotte del mercato dell'abbigliamento femminile in Albania erano un grosso punto interrogativo. Inoltre, non sapevamo se il nostro stile sarebbe diventato popolare.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

Essere positivi, pensare positivo, non stancarsi mai, amare il proprio lavoro, pensare a quello che ci rende migliori della concorrenza e non sottovalutarsi mai.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...fanno girare l'economia assumendo delle persone, creando nuovi posti di lavoro e nuove possibilità.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...sentirsi bene e concentrare sempre le proprie energie sul futuro e il successo.

Volker Geyer

Nome dell'azienda:

Aperto – Handwerk & Wohnen Ltd

Settore:

Progettazione di interni e pareti

Data del fallimento:

2004

Data del riavvio:

2005

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

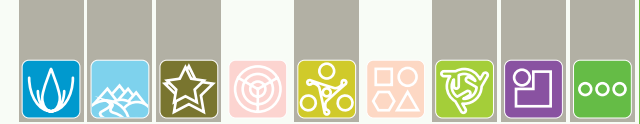
1~10

www.malerische-wohnideen.de

vgeyer@aperto.net

Loreleiring 11, D-65197 Wiesbaden,
Germania





Non “vendere” prodotti ma emozioni: regalale al pubblico come fonte di ispirazione

La grande azienda di vernici gestita da Volker Geyer dalla metà degli anni '90 era costantemente coinvolta in una guerra dei prezzi e doveva trattare con una serie di diversi subcontraenti. Quando la società è stata ritenuta responsabile dei debiti fiscali contratti da uno dei subcontraenti, Volker si è reso conto di non poter far altro che avviare una procedura fallimentare.

La sua ripresa affonda le radici in un breve periodo di riflessione del 1998, mentre la sua azienda attraversava una fase particolarmente difficile. Meditando su quello che desiderava cambiare nella sua vita professionale, nel 2005 è arrivato a sviluppare un piano d'impresa e una strategia di marketing in base a cui ha costruito Aperto: un'azienda di progettazione e decorazione murale dalle dimensioni ridotte, ma in prospettiva più specializzata della precedente, concentrata sulla qualità rispetto alla quantità. Aperto è ora leader del settore sul mercato ed è cresciuta stabilmente. La strategia di marketing di Volker utilizza a pieno Internet e le piattaforme di social networking, ambito nel quale è considerato uno specialista. Organizza seminari sul marketing via web destinati al settore dell'artigianato e riceve regolarmente inviti per partecipare a conferenze sull'argomento.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività:

Seguite questi principi: fate il possibile al meglio delle vostre potenzialità; tenete la mente aperta e considerate altre prospettive e punti di vista; pensate in grande; non vendete prodotti ma emozioni; imparate a dire di no, a mandare il messaggio giusto alla persona giusta per farlo risuonare e continuate ad apprendere; siate folli. Questo è l'unico modo per riuscire a differenziarsi dalla concorrenza.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

Mi concentro sui miei punti di forza. Il mio target è ben definito. Usando con entusiasmo i miei punti di forza, sono riuscito a soddisfare le esigenze principali del mio target. Risultato: siamo diventati una calamita per i clienti.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

Come sarebbe oggi il mondo senza pionieri del calibro di Carl Benz, Steve Jobs e Graham Bell, ma soprattutto senza il fornaio o il macellaio di quartiere e altri come loro? Non ci sarebbero nuovi posti di lavoro, sognatori e la qualità della vita sarebbe più bassa. Non esisterebbero nemmeno i sindacati.

La mia formazione...

...comprende un esame di specializzazione per verniciatori e decoratori, una laurea, un master in amministrazione aziendale nel settore dell'artigianato, un corso di formazione a distanza EKS e la qualifica di coach UNI-MARKETING. Leggo molti libri e considero la mia vita da imprenditore come un'opportunità di sviluppo personale, giorno dopo giorno.

Anu Karu

Nome dell'azienda:

Professional Wear Group

Settore:

**Industria manifatturiera:
tessile e abbigliamento**

Data del fallimento:

2009

Data del riavvio:

2010

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.professionalwear.ee

Anu.karu@professionalwear.ee

10c Türi Street, 11313 Tallinn, Estonia



Non cercare solo il successo, ma anche la stima

Dopo aver costruito un'azienda di abbigliamento professionale, nel 2008 Anu Karu è stata colpita da una grave malattia, che l'ha costretta ad avviare una procedura fallimentare e a sciogliere la società per prendersi del tempo da dedicare alle cure. Una volta guarita, è diventata l'amministratore delegato di un'altra azienda di abbigliamento professionale, che è riuscita ad aggiudicarsi diversi contratti importanti grazie ai traguardi fissati e raggiunti da Anu.

A settembre 2010, ha inaugurato la sua nuova azienda, Professional Wear Group, la cui attività principale è la produzione di uniformi per autorità aziendali, militari e di contrasto, nonché la progettazione e lo sviluppo di capi di abbigliamento.

L'azienda ha esteso la propria attività al mercato internazionale e Anu ha intenzione di allargarne ulteriormente il raggio d'azione per coprire la vendita di prodotti come le calzature di sicurezza. A tal fine, ha in mente di acquisire i diritti per rappresentare la società finlandese Sievin Jalkine OY in Estonia. L'azienda è anche sul punto di lanciare la sua prima collezione di abbigliamento aziendale dal design personale.

Quale evento l'ha spinto a riavviare la sua attività?

È stata la vincita di una competizione per la realizzazione di uniformi per l'equipaggio della Estonian Air, mentre ero direttore esecutivo di un'altra azienda.

La ripresa della sua attività è stata incentivata da qualche programma di sostegno nazionale rivelatosi fondamentale?

Enterprise Estonia (EAS) fornisce una serie di informazioni alle start-up, sia sul web che sotto forma di consulenze personali all'interno del suo programma di tutoraggio. La nostra azienda, in qualità di start-up, ha richiesto gli aiuti diretti e ha ricevuto un prestito a condizioni favorevoli.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

È necessario conoscere perfettamente il proprio settore, studiare il mercato e sviluppare una visione chiara.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...poter gestire il mio tempo e avere la possibilità di oltrepassare i limiti dei miei sogni e delle mie idee.

Carlos Polo

Nome dell'azienda:

NTS

Settore:

Servizi e consulenza IT

Data del fallimento:

2005

Data del riavvio:

2005

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.nts-solutions.com

cpolo@nts-solutions.com

Ctra. Bilbao Galdakano 6 A 3° CD,
48004, Bilbao, Spagna



Non prendere la vita troppo sul serio, non ne uscirai mai vivo!

Nel 2002 Carlos Polo ha avviato la sua attività di sviluppo software, NTS, a Bilbao e ha subito attratto due grossi clienti: una grande banca e il più importante rivenditore spagnolo. Questo ha significato nuovi contratti con grosse società, finché un accordo con un'azienda responsabile della promozione e distribuzione dei servizi NTS non è andato a buon fine, causando la bancarotta nel 2005. Anche un'altra società fondata da Carlos poco prima del fallimento, che forniva soluzioni per i problemi dei computer desktop e portatili, aveva chiuso i battenti.

Invece di arrendersi, Carlos ha deciso di riavviare NTS, assumendo un responsabile delle vendite a Madrid dove ha aperto un nuovo ufficio. In questo modo, l'azienda ha potuto aggiudicarsi nuovi contratti e cominciare a diversificare le sue attività, incorporando il cloud computing nella gamma di servizi.

Oggi, NTS ha 50 dipendenti e uffici a Bilbao, Madrid e Barcellona. È un fornitore leader di soluzioni per i collaboratori mobili, connettività senza fili e servizi di hosting, che consentono ai clienti di migliorare a loro volta i servizi e ridurre i costi operativi attraverso una migliore gestione delle risorse. L'azienda continua a diversificare e ha inaugurato un reparto per i servizi dati, nonché una nuova società di cloud computing.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi incontrati durante il riavvio dell'attività?

Le pressioni sociali che ti circondano, amici, familiari e colleghi che ti dicono "devi lasciar perdere"; tengono molto a te e non vogliono vederti soffrire.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività:

Continuate a provare e non dimenticate che il vostro valore di mercato è sempre in crescita. Anche se doveste arrendervi, varrete comunque più di prima.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

Il fallimento iniziale è la miglior preparazione possibile per riavviare un'attività. Non ripetere più gli stessi errori.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

Vedere come cambiamo il mondo giorno dopo giorno è gratificante. Forse cambiamo solo dei piccoli dettagli, ma di sicuro lo cambiamo.

Dilek Şeker

Nome dell'azienda:

Seker Hanim Natural Products

Settore:

Alimenti naturali

Data del fallimento:

1999

Data del riavvio:

2003

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.sekerhanim.com

sekerhanim@gmail.com

Seker Hanim Dogal Urunler, Kумыака Koyu /
Mudanya, Bursa, Turchia



Tutto inizia da un sogno (senza sogni, nessun desiderio diverrà reale!)

Nel 1999 Dilek Şeker, a corto di fondi ma dotata di una visione chiara, ha tentato di espandere la sua azienda di stampa tessile, un'espansione interamente finanziata da un prestito bancario. L'instabilità politica delle Turchia all'inizio del 2001 ha improvvisamente causato un aumento del 1000% dei tassi di interesse e una svalutazione del 50% della lira turca. Quando la banca ha chiesto la restituzione del prestito, Dilek non era in grado di farlo e ha perso la sua fabbrica.

Dovendo cercare un altro modo per provvedere alla sua famiglia, ha così iniziato la produzione e la vendita di marmellata biologica, saponi naturali e olio d'oliva realizzato con un frantoio in pietra tradizionale. Il passato le aveva insegnato che doveva sviluppare la sua nuova impresa, Şeker Hanim Natural Products, gradualmente senza strafare. Nel 2003, Dilek si iscrive ai corsi di sostegno per imprenditrici e ad un corso di sviluppo dei prodotti che le hanno consentito di affinare le sue competenze di marketing e la sua creatività. La vincita di un premio di 7.000 euro in un concorso per imprenditrici ha finanziato l'apertura di un'officina, grazie a cui la produzione giornaliera di marmellata è passata da 35 a 1500 vasetti.

Dilek si è occupata della creazione di un'associazione per assistere le donne nella vendita di prodotti artigianali e alimentari e partecipa regolarmente a conferenze organizzate per incoraggiare le donne a diventare imprenditrici. La sua marmellata viene venduta nei negozi di alimenti biologici e servita in diversi hotel di lusso. Tra qualche anno trasferirà la sua attività in locali nuovi e il suo sogno è quello di aumentare la produzione per iniziare ad esportare all'estero i suoi prodotti biologici.

Quali sono state le paure più grandi incontrate durante il riavvio dell'attività?

Ero preoccupata che i miei prodotti non venissero apprezzati sul mercato di Istanbul. Ero stata colpita da una grave penuria di fondi e il mio più grande ostacolo era la burocrazia e il pregiudizio verso le donne nel mondo degli affari, dominato soprattutto dagli uomini.

La ripresa della sua attività è stata incentivata da qualche programma di sostegno nazionale rivelatosi fondamentale?

L'iscrizione ai corsi di sostegno 2002-2003 per imprenditrici di UE e TESK (Associazione commercianti e artigiani turchi) e al corso di sviluppo dei prodotti KOSGEB (Organizzazione per lo sviluppo delle piccole e medie imprese) ha fatto la differenza e mi ha aiutato a conoscere il marketing e sviluppare la creatività.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Il nostro marchio di fabbrica è la produzione di marmellate tradizionali con frutta e zucchero biologici. La realizzazione dell'olio d'oliva con il sistema del frantoio in pietra tradizionale, proprio come lo faceva mio nonno 60 anni fa, conferisce un sapore speciale all'olio.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...correndo dei rischi sono un esempio per gli altri.

Zorica Selaković

Nome dell'azienda:

SZUR Dessert

Settore:

**Industria alimentare
(Produzione di pasticceria)**

Data del fallimento:

2006

Data del riavvio:

2006

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.dessertcacak.rs

dessert@eunet.rs

zorica.032@open.telekom.rs

Ljubicka 5, 32000 Cacak, Serbia



Solo coloro che tentano di superare i limiti riescono a scoprire le proprie potenzialità

Nel 1990 Zorica Selaković ha avviato la sua attività di produzione di torte e biscotti fatti in casa, SZUR Dessert, usando le sue ricette personali. All'epoca si trattava dell'unica impresa di questo genere esistente in Serbia e, sebbene all'inizio Zorica fosse la sola dipendente, l'attività è cresciuta considerevolmente e nel 2006 gli impiegati erano 35. Nello stesso anno, il divorzio ha costretto Zorica a cedere quasi tutti gli attivi dell'azienda, locali e attrezzature inclusi, al suo ex marito.

Nonostante fosse rimasta quasi a mani vuote, i suoi dipendenti e le sue due figlie le sono rimasti vicino e l'hanno spinta a ricominciare. Il sostegno delle aziende con cui aveva lavorato a stretto contatto le ha permesso di ottenere negli anni la solvibilità necessaria a pagare i dividendi. Dopo pochi mesi, è riuscita a richiedere un prestito bancario per l'acquisto di nuovi spazi di produzione e attrezzature.

Oggi SZUR Dessert dispone di stabilimenti di produzione moderni attrezzati secondo gli standard internazionali. Zorica si è inoltre aggiudicata una serie di premi negli ultimi anni, l'attività si è considerevolmente espansa e l'azienda possiede una caffetteria nel centro di Čačak, nonché due negozi a Belgrado. La produzione delle torte e i biscotti fatti in casa di Zorica continua, ramificandosi ulteriormente nel settore dei gelati e del cioccolato.

Le persone che mi hanno spinto a riavviare la mia attività...

...sono i miei 35 dipendenti che mi sono rimasti accanto e hanno creduto in me e nella mia capacità di farcela. Sentivo di avere un impegno morale verso di loro e i clienti; la loro fiducia e il loro sostegno sono stati fondamentali.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività:

Se non si è abbastanza coraggiosi da correre qualche rischio, non si realizzerà mai niente di buono nella vita. Una seconda occasione può essere l'ultima, quindi cercate di sfruttarla al meglio.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

Prodotti fatti a mano realizzati con cura e passione che possono essere gustati ad ogni morso, un gusto che dura nel tempo ed è rimasto invariato per 20 anni e un prodotto di qualità che non cambia, sia nelle piccole che nelle grandi quantità.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

...i numerosi premi per la qualità dei prodotti, tra cui un premio della Camera di commercio e il premio Success Flower for the Dragon Woman 2010. Sono anche fiera di essere ambasciatrice dell'imprenditoria femminile.

Doina Sicinski

Nome dell'azienda:

TURNOMEX PHOENIX

Settore:

Manifattura di articoli in ghisa

Data del fallimento:

2009

Data del riavvio:

2010

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.turnomex.eu

sicinschidoina@yahoo.com

Com. Rediu, jud. IASI, Romania



La vita può essere compresa guardando al passato, ma deve essere vissuta guardando al futuro

Nel 1993, Doina Sicinski ha avviato la sua azienda di prodotti in ferro fuso, Turnomex, destinati alle grandi imprese edilizie e ai sviluppatori immobiliari (o promotori immobiliari). I problemi sono cominciati quando i clienti hanno cessato i pagamenti per mancanza di fondi, causando grossi debiti all'azienda e costringendola alla bancarotta nel 2008.

Nel 2010, la famiglia Sicinski ha avviato una nuova impresa chiamata Turnomex Phoenix per continuare la realizzazione di prodotti in ferro fuso rivelatasi proficua in passato. Tuttavia, Doina era anche determinata a diversificare e ha quindi spostato la sua attenzione al settore degli arredi stradali.

Dal suo punto di vista, il fallimento di un'attività è un momento delicato per chiunque ma, in qualità di imprenditrice, sente il dovere di ricominciare da capo e andare avanti passo dopo passo. È rimasta fedele ai suoi principi; da quando è stata creata, la nuova azienda ha infatti inseguito l'innovazione, sia nella gamma dei prodotti che nei processi di produzione.

Quali sono stati gli ostacoli e le paure più grandi incontrati durante il riavvio dell'attività?

La paura più grande era quella di fallire. Ero anche preoccupata per la mia famiglia perché sapevo che l'avrei privata del mio tempo, visto che dovevo investire molte delle mie energie nel riavvio dell'attività. L'ostacolo più grande era la mancanza di capitali.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività?

Può essere difficile, ma è possibile riavviare, sviluppare e far crescere un'attività di successo se c'è il desiderio di essere leader di se stessi.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Attualmente i nostri sforzi si concentrano sullo sviluppo di prodotti e tecnologie innovativi cosicché possiamo utilizzare tecniche moderne per la produzione di ferro fuso e arredi stradali. La caratteristica specifica che distingue i nostri prodotti è il design moderno e la funzionalità.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...realizzano qualcosa di nuovo, creano valore, generano ricchezza e cambiano il mondo.



Mike Smith

Nome dell'azienda:

Derrick Services LTD

Settore:

Industria del petrolio e del gas

Data del fallimento:

2007

Data del riavvio:

2007

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.derricksl.com

msmith@derricksl.com

Falcongate House, Faraday Road,
Harfreys Industrial Estate,
Great Yarmouth, NR31 0NF, Regno Unito

Non permettere mai che la negatività altrui ti impedisca di fissare e raggiungere i tuoi obiettivi

Mike Smith lavorava per Derrick Services (DSL), fornitore di servizi di edilizia per l'industria petrolifera e del gas, quando l'azienda divenne insolvente alla fine del 2007. La causa primaria fu identificata nella scorretta determinazione dei costi dei contratti e nella dispersione del team di gestione.

Mike era convinto che, concentrando gli sforzi sul piano dei servizi piuttosto che sui progetti di capitale, l'attività centrale avrebbe avuto un futuro. Mentre creava con i suoi soci una nuova società per acquistare gli attivi di DSL dall'amministratore, l'azienda è quindi entrata in una fase di gestione prepack. Nei tre anni successivi, la società si è espansa e ha continuato a registrare profitti sostanziali nonostante le difficili condizioni a livello mondiale.

Oggi, DSL fornisce al settore a monte dell'industria petrolifera e del gas servizi specializzati per le strutture di perforazione, servizi di controllo e aggiornamento degli impianti di perforazione fissi e mobili in tutto il mondo. Dal 2008, DSL ha aperto nuove sedi operative in Brasile e a Singapore, nonché uffici di rappresentanza in Medio Oriente per affiancare la sede centrale nel Regno Unito.

Quali sono stati gli ostacoli maggiori incontrati durante il riavvio dell'attività?

Tra gli ostacoli più grandi c'è stato un concorrente che aizzava i creditori, creando animosità e ostilità verso di me, l'azienda e il personale. Una volta terminata l'amministrazione, la fiducia dei clienti nei confronti dell'azienda ha vacillato per qualche tempo.

Qual è il modo migliore in cui può prepararsi chi ha intenzione di riavviare la propria attività?

Se l'azienda deve essere messa in amministrazione controllata, non lasciatela troppo tempo in queste condizioni o perderete il sostegno necessario a riavviarla.

Qual è stato il traguardo più importante, qualcosa di cui si vanta particolarmente?

Passare dal ruolo di semplice impiegato a quello di proprietario di un'attività di successo ed essere in grado di servire i clienti nel modo che ritengo più giusto.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...vedono opportunità che gli altri non colgono. Sono una fonte costante di nuove attività necessarie per l'economia.

Toti Stefánsson

Nome dell'azienda:

Mobilitus

Settore:

TIC

Data del fallimento:

2006

Data del riavvio:

2007

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.mobilitus.com

toti@mobilitus.com

Laugavegi 59, 101 Reykjavík, Islanda



A parità di condizioni, scegli ciò che ti sembra più divertente

Nel 2003, Toti Stefánsson ha avviato insieme al suo socio un'azienda per la produzione di applicazioni di interfaccia voce, messaggistica per dispositivi mobili e Internet mobile. L'iniziativa era sostenuta dal ministero dell'industria islandese, l'università dell'Islanda e dal consiglio sul commercio, ma, nonostante avesse preso piede in diversi mercati, il ritiro di alcuni contratti precedentemente conclusi da investitori chiave per l'azienda ne ha causato la bancarotta alla fine del 2006.

Determinati a ricominciare, Toti e il suo socio hanno richiesto un sostanzioso prestito bancario per comprare gli attivi dell'azienda e hanno dedicato due anni alla creazione di un servizio online di sintesi vocale per dislessici. Il servizio è stato molto apprezzato e Toti ha ricevuto numerosi messaggi da parte di utenti che lo ringraziavano per aver permesso loro di ritornare a scuola, fare progressi nel lavoro o partecipare più attivamente alla vita sociale. I due soci sono quindi riusciti a negoziare la vendita del servizio, riducendo drasticamente i loro debiti.

Il successo del servizio di sintesi vocale ha portato Toti a creare una nuova azienda, Mobilitus, incentrata sullo sviluppo della loro idea di piattaforma web mobile originale. Oggi circa il 3% della popolazione statunitense si serve ogni mese di un'applicazione collegata alla piattaforma, che ha anche permesso alle aziende che la utilizzano di generare entrate dalle vendite pari a milioni di dollari.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi incontrati durante il riavvio dell'attività?

Coloro che mi hanno consigliato di cercare un lavoro stabile, magari nel settore finanziario. La mia più grande paura era cosa sarebbe successo se li avessi ascoltati.

Il consiglio che darei a coloro che pensano di riavviare la propria attività:

Assumersi le colpe, anche perché forse è stato proprio un vostro sbaglio. Valutare attentamente cosa è andato storto, rimediare e cercare di commettere errori diversi la prossima volta.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Milioni di persone utilizzano ogni mese le nostre creazioni per rendere più facile o più divertente la loro vita. È già qualcosa.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...poter contare su me stesso e la mia squadra, ascoltare i suggerimenti degli altri e ignorarli quando pensiamo che abbiano torto.



Dare nuova vita a un'impresa: trasferimenti d'impresa

I cittadini europei desiderosi di diventare imprenditori dimenticano spesso che l'inizio di una nuova attività non è l'unico modo per entrare nel giro degli affari. Il rilevamento di un'azienda esistente non è solo ugualmente gratificante, ma racchiude spesso anche un elemento di stabilità considerevole, in quanto le imprese rilevate di solito possiedono già un prodotto o un servizio fruibile e una base di clienti. Un'impresa rilevata è molto meno esposta al rischio di fallimento rispetto a una nuova start-up.

Ciò nonostante, ogni anno l'Europa perde circa 150.000 aziende - corrispondenti a 600.000 posti di lavoro - perché i loro proprietari vanno in pensione o cercano nuove sfide, senza riuscire a trovare qualcuno disposto a rilevare l'attività.

Garantire un passaggio senza complicazioni e costruire le basi di una crescita sostenibile in futuro - che comprenda talvolta una forte componente di reinvenzione e di "spinta" dell'impresa rilevata - è un processo lungo e a volte complesso. Tuttavia, molti degli 'sprechi' che si verificano al momento della cessazione di un'attività o del suo fallimento per via di un trasferimento non riuscito - perdita di competenze, posti di lavoro, presenza sul mercato e buona volontà - potrebbero essere ridotti rendendo il processo più efficace ed efficiente.

"Non è perché le cose sono difficili che non osiamo, ma è perché non osiamo che sono difficili"

Lucius Annaeus Seneca

Juliana Bajtošová

Nome dell'azienda:

Juliana Bajtošová

Settore:

Vendita di attrezzi per la caccia e l'apicoltura

Anno di inizio dell'attività:

2004

Data del trasferimento dell'impresa:

2004

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

jbajtosova@centrum.sk

Tatranská Lomnica 262, 059 60

Tatranská Lomnica, Slovacchia



“Che tu creda di farcela o di non farcela, avrai comunque ragione” Henry Ford

Con l'avvento del nuovo millennio la legislazione in materia di vendita e conservazione di armi e munizioni in Slovacchia ha subito numerose modifiche. Il marito di Juliana Bajtošová lavorava nel settore dal 1992 ma aveva perso la licenza per continuare ad esercitare la sua attività in quanto non possedeva le qualifiche professionali richieste. Per salvare l'attività, Juliana, una professionista già qualificata, era impaziente di farsi avanti.

Diplomatasi alla scuola secondaria di ingegneria industriale in Slovacchia, Juliana ha ottenuto le qualifiche necessarie a richiedere una licenza per la vendita di armi e munizioni. Per poter acquisire il maggior numero di conoscenze ed esperienza possibile, ha studiato le riviste e la letteratura professionali del settore e ha rafforzato la sua formazione partecipando a corsi sull'avvio e la gestione di un'impresa.

Nel 2004, Juliana ha rilevato con successo il negozio di prodotti per la caccia del marito e ha intenzione di allargare ulteriormente le sue conoscenze del settore per migliorare i servizi e i prodotti offerti e raggiungere un numero maggiore di clienti. Poiché buona parte della base clienti arriva dall'estero, sta anche progettando di migliorare il suo inglese.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Temevo che gli uomini avrebbero pensato che una donna non potesse essere altrettanto professionale di un uomo nel campo delle munizioni e dei fucili.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Prepararsi all'attività da un punto di vista professionale e avere una panoramica dei prodotti e dei servizi offerti dai concorrenti.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro servizio dai suoi concorrenti?

La volontà di aiutare, un alto livello di professionalità, ospitalità e la capacità di risolvere velocemente i problemi.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

La partecipazione nel 2009 al concorso Imprenditrice della Slovacchia, dove l'Agenzia nazionale per lo sviluppo delle PMI mi ha assegnato il terzo posto.



Hanna Bruce

Nome dell'azienda:

Växbo Lin AB

Settore:

Opificio di filatura e tessitura del lino

Anno di inizio dell'attività:

1989

Data del trasferimento dell'impresa:

2006

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.vaxbolin.se

hanna@vaxbolin.se

Växbo Lin, Växbo 3041, 821 95 Bollnäs,
Svezia

Niente è impossibile per una mente aperta!

14 anni fa Hanna Bruce lavorava come guida a Växbo, Svezia, quando si è imbattuta nella Växbo Lin AB, un'azienda per la produzione di filati e la tessitura di lino. Hanna è rimasta affascinata e si è innamorata dell'idea, promettendo a se stessa che, qualora i proprietari avessero deciso di vendere, l'avrebbe comprata. Nel 2005, il caso ha voluto che incontrasse di nuovo i proprietari e così, nel 2006, si è trasferita insieme alla famiglia a Växbo per diventare la nuova amministratrice dell'azienda.

Da quel momento, Hanna ha unito un design innovativo alla tradizione culturale svedese, una combinazione quasi necessaria visto che, essendo l'ultimo opificio di filatura e tessitura del lino rimasto in Scandinavia, Växbo Lin è sia un'attrazione turistica che uno stabilimento di produzione.

Sotto la guida di Hanna, l'opificio rimane una delle maggiori destinazioni turistiche della regione Hälsingland, con circa 80.000 visitatori ogni estate. Realizza inoltre la filatura e la tessitura di prodotti di lino tra cui tovaglie, tende, fazzoletti, tovaglioli e canovacci venduti in tutto il mondo. Nell'azienda lavorano oggi undici persone, compresi Hanna e suo marito.

La persona che mi ha spinto ad amministrare un'azienda esistente...

È stato un incontro casuale con il vecchio proprietario a spingermi a comprare. Sono impulsiva e ho capito in quell'incontro che avrei acquistato l'azienda. Ho comprato lo stabilimento senza pensare troppo alle conseguenze. Pensavo di volerci provare, se non avesse funzionato avrei sempre potuto rivenderlo.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Bisogna prepararsi a due anni difficili. Non si deve giudicare all'inizio, l'importante è continuare a lavorare e fare le dovute considerazioni dopo i primi due anni. A quel punto, si spera che gli sforzi abbiano dato i loro frutti.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Siamo l'unico stabilimento al mondo dotato di una linea di preparazione del lino così lunga. Questo fa sì che la qualità sia eccezionale perché viene controllato l'intero processo. Ci occupiamo di tutto, dalla filatura all'orditura, la realizzazione dei disegni e delle trame, la tessitura, la bordatura e il confezionamento. Offriamo anche ai nostri clienti la possibilità di assistere all'intero processo nel nostro stabilimento di Växbo.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...la libertà che provo nel sapere di avere l'ultima parola e l'orgoglio per la mia azienda, i miei dipendenti e i nostri prodotti.

Gerard Cleary

Nome dell'azienda:

Glenisk

Settore:

**Produzione alimentare
di yogurt biologico di alta qualità**

Anno di inizio dell'attività:

1986

Data del trasferimento dell'impresa:

1995

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.glenisk.com

gerard@glenisk.com

Newtown, Killeigh, Co. Offaly, Irlanda





Se ho fiducia in me stesso, allora gli altri crederanno in me

Glenisk è nata come una piccola azienda familiare per la produzione di latte in una fattoria irlandese. Nel 1986, il compianto Jack Cleary ebbe l'intuizione di valorizzare il suo prodotto e decise di produrre uno yogurt senza additivi né conservanti.

Nel 1995, l'azienda è passata nelle mani di Gerard Cleary e quattro dei suoi fratelli. Grazie a loro, il fatturato è aumentato da 150.000 a 12 milioni di euro e Glenisk dà lavoro direttamente a 30 persone e indirettamente ad altre 50.

Oggi, l'azienda ha iniziato ad esportare i suoi prodotti e ha istituito una partnership con un produttore di yogurt statunitense, che ha acquisito una piccola quota azionaria e contribuito allo sviluppo di nuovi prodotti, alla ricerca di mercato e all'attività di marketing. Nel 2008, Glenisk ha aperto uno stabilimento di produzione costato 8,5 milioni di euro, con cui si è incrementato il potenziale di produzione annua fino a 20.000 tonnellate. L'energia prodotta dall'azienda proviene interamente da risorse rinnovabili, attraverso una turbina eolica installata nello stabilimento.

La decisione di mettersi a capo di un'azienda esistente è stata incentivata da qualche programma di sostegno rivelatosi fondamentale?

Sì, sono stato attratto dal programma LEADER perché era destinato alle piccole start-up, assistendole nella scalata verso il successo. I finanziamenti offerti dal programma contemplavano un raggio d'azione abbastanza ampio, quindi erano in grado di sostenere micro, piccole e medie imprese.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Se non amate il duro lavoro, non diventate amministratori di un'azienda. Se non siete pronti all'ascolto, non diventate amministratori di un'azienda. Mantenete un modello d'impresa flessibile perché sarà necessario adattarlo ai tempi.

Il più grande traguardo raggiunto finora...

Lavorare in un'azienda di famiglia con i fratelli più grandi/giovani può mettere alla prova. Imparare a gestire e costruire l'attività, cercando di essere convincente, può essere faticoso e stressante, ma è gratificante.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

Il modello d'impresa creato è unico. È possibile che non venga compreso o approvato, ma l'arguzia di un imprenditore lo aiuta a distinguersi dagli altri.

Martin Dalblad

Nome dell'azienda:

Dalblads Nutrition AB

Settore:

**Produzione e vendita
di integratori per atleti**

Anno di inizio dell'attività:

Fine Anni '90

Data del trasferimento dell'impresa:

Fine Anni '90

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.dalblads-nutrition.se

info@dalblads.se

Hunstugans väg 1, SE-443 61 Stenkullen,
Svezia



Gestire la mia azienda trascorrendo dei bei momenti con la mia squadra

Prima del passaggio di consegne da padre a figlio nel 2009, l'azienda di famiglia Dalblad era impegnata nella produzione di aromi per pasticcerie e fabbriche di gelato. Quando per Martin Dalblad è giunto il momento di prendere in mano le redini, i suoi sforzi si sono concentrati sul trasferimento da questo settore a quello dell'alimentazione sportiva, motivato dal suo interesse per lo sport.

La transizione da padre a figlio è stata resa più facile grazie al sostegno di un membro del consiglio, mentre Martin si accingeva a cambiare la gamma di prodotti dagli aromi a barrette energetiche e integratori per lo sport. In ultima analisi, la precedente esperienza dell'azienda nel campo degli aromi si è rivelata un ingrediente fondamentale per il successo.

Oggi Dalblads Nutrition AB produce e vende gustosi integratori per quanti svolgono un'attività fisica e per gli atleti professionisti e le sue barrette vengono vendute nelle palestre e i negozi per un'alimentazione sana non solo in Svezia, ma anche in Germania e altri paesi nordici. Un anno e mezzo fa l'area di produzione è raddoppiata ed è possibile che si espanda ulteriormente.

La decisione di mettersi a capo di un'azienda esistente è stata incentivata da qualche programma nazionale rivelatosi fondamentale?

L'azienda municipale, Business Region Göteborg e il loro programma per la crescita mi hanno sostenuto molto, ad esempio fornendomi strumenti e competenze di leadership utili alla creazione e organizzazione dell'azienda. Anche l'iscrizione all'organizzazione Företagarna è stata di grande aiuto, perché mi ha permesso di allargare la mia rete di contatti e di ottenere assistenza legale.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Non abbiate paura delle sfide. Dovete essere davvero interessati ai prodotti e al mercato e scegliere attentamente i vostri associati e fornitori.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

La nostra squadra. Sono tutti molto competenti e abbiamo continuamente investito lo 0,5% del fatturato nello sviluppo delle competenze.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...sono di ispirazione per gli altri e mandano avanti la società. Quello che realizzano è un beneficio per tutti.

Rafael Galván Izquierdo

Nome dell'azienda:

HostelOne Sevilla-Alameda

Settore:

Strutture ricettive

Anno di inizio dell'attività:

2010

Data del trasferimento dell'impresa:

2010

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

Cl. Jesús del Gran Poder 113, 41002 Siviglia,
Spagna





Inseguì i tuoi sogni. Anche se non è tutto perfetto, sarai sulla strada giusta

Quando era ancora uno studente di turismo negli anni '80, Rafael Galván sapeva già che quello sarebbe stato il settore in cui voleva costruire la sua carriera futura. Successivamente, aveva lavorato nel campo dei servizi per il turismo e nella gestione alberghiera alle Isole Canarie, riuscendo a migliorare il servizio senza aumentare i prezzi e sperimentando nuove idee, come il turismo per la terza età o il turismo ambientale. Tuttavia, in seguito alla recente crisi economica, Rafael si è ritrovato senza lavoro e ha deciso di mettersi in proprio.

Grazie al sostegno del Piano di continuità operativa spagnolo, ha individuato una sede appropriata in vendita nel centro di Siviglia e ha concluso un accordo per l'acquisto. Rafael si è quindi trasferito nella città assieme alla famiglia e nel 2010 ha aperto Hostel One.

Mettendo a frutto la sua vasta esperienza nel settore del turismo, ha cercato di offrire alloggi economici soprattutto per i giovani, ma anche una serie di attività tra cui le visite guidate di Siviglia. Gli ambienti dell'ostello creano un'atmosfera accogliente in cui gli ospiti possono conoscersi e fare nuove amicizie. La posizione centrale permette inoltre ai clienti di godere il meglio della città.

La persona/l'evento che mi ha spinto a rilevare un'attività esistente:

Dai tempi degli studi universitari nell'ambito del turismo, il mio desiderio è sempre stato quello di aprire un ostello; 25 anni dopo avevo abbastanza capitali per realizzare i miei sogni.

La decisione di mettersi a capo di un'azienda esistente è stata incentivata da qualche programma nazionale rivelatosi fondamentale?

Sì, ho contattato la Camera di commercio di Lanzarote e grazie al loro "programma di continuità operativa" ho potuto progettare e finanziare il mio piano d'impresa.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

L'istruzione è importante ma la chiave sta nell'esperienza; bisogna cominciare da zero.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Considerate le difficoltà iniziali del progetto, sono fiero di aver saputo approfittare dell'opportunità che rappresentava.

Witold Grab

Nome dell'azienda:

Polskie Piekarnie SP

Settore:

**Beni di largo consumo:
panetteria e pasticceria**

Anno di inizio dell'attività:

2005

Data del trasferimento dell'impresa:

2005

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

polskiepiekarnie@home.pl

Ul. Wałowa 1/3, 33-100 Tarnów, Polonia





Rispetta le persone, sono la fonte del tuo successo

Nel 2005 Witold Grab e due suoi colleghi hanno ottenuto un prestito bancario per l'acquisto di un forno sull'orlo della bancarotta. Il gruppo aveva una visione chiara su come rendere Polskie Piekarnie (Forni polacchi) un'attività di successo e l'ha subito messa in pratica.

La gamma dei prodotti è stata leggermente modificata ma gli sforzi si sono concentrati sul miglioramento della qualità, per far diventare l'azienda sinonimo di eccellenza nel campo della pasticceria e dei dolci. A risollevare le sorti dell'attività hanno contribuito anche l'introduzione di corsi di formazione estensivi per il personale nell'ambito della produzione e distribuzione e il lancio di una campagna pubblicitaria efficace.

Polskie Piekarnie ha ora una propria rete di negozi in cui vendere i suoi prodotti e controlla anche una filiale. Da quando Witold e i suoi colleghi hanno rilevato l'attività, il numero di dipendenti è salito da nove a 132 e il fatturato mensile è passato da 30.000 a 1,2 milioni di zloty. Oggi il forno è riconosciuto come uno dei produttori leader di dolci, torte e prodotti da forno fatti a mano della Polonia.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Una struttura amministrativa complessa, una burocrazia estesa, troppi uffici e impiegati che non capiscono cosa significa gestire un'attività e fanno fatica ad accettare che il successo di un imprenditore è anche il loro successo.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Valutate i pro e i contro e considerate onestamente i vostri punti di forza e le debolezze. Non correte dei rischi se non siete sicuri al 100% di farcela. Se siete convinti, fatelo e NON ABBIATE PAURA.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

La produzione è realizzata a mano con metodi tradizionali; i macchinari fungono solo da supporto. Siamo fieri di offrire un pane gustoso e sano e dolci di alta qualità realizzati solo con l'utilizzo di ingredienti naturali. La nostra offerta è varia e in continua espansione. Siamo impegnati a fornire prodotti di altissima qualità per i nostri clienti.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...il fatto di aver creato un'azienda dinamica e in crescita, la possibilità di lavorare con dipendenti coscienti e leali, sfide continue, essere sempre motivati a lavorare per rendere l'azienda sinonimo di successo.

Romy Harnapp

Nome dell'azienda:

**Blech- und Technologiezentrum Linda
(BlecTec)**

Settore:

Industria metallurgica

Anno di inizio dell'attività:

1999/2000

Data del trasferimento dell'impresa:

2006

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.blectec-linda.de

rharnapp@blectec-linda.de

Stolzenhainer Str.3, O6917 Jessen OT Linda,
Germania





Se cadi, rialzati e combatti! Non guardare mai indietro e prendi in mano il futuro

Quando Romy Harnapp è entrata a far parte del gruppo Preuss a Linda, Sassonia-Anhalt, nel 2001, lavorava part-time come contabile free-lance. Tuttavia, ha subito dimostrato di avere fiuto per gli affari e ha giocato un ruolo fondamentale in un periodo di crescita considerevole per il gruppo. Le sue prestazioni erano talmente brillanti che il proprietario della società, al momento di ritirarsi nel 2006, ha chiesto a Romy di dirigere il reparto di lavorazione delle lamiere. Visto il numero di posti di lavoro in gioco e gli alti livelli di disoccupazione nella regione, Romy ha deciso di accettare la sfida, spianando la strada all'inaugurazione del Blech- und Technologiezentrum Linda (BlecTec), da lei guidato. Ha ricevuto la consulenza di esperti dal Centro per l'innovazione di Brandeburgo, ma aveva già le sue idee sul futuro dell'azienda, tra cui l'espansione graduale della gamma e dell'ampiezza dei servizi di lavorazione del metallo. Romy ha lavorato a stretto contatto con il direttore tecnico e ha integrato la sua esperienza tecnica all'interno dell'azienda con le sue competenze di marketing.

La squadra è cresciuta da 45 a 70 dipendenti come pure gli stabilimenti, grazie ai nuovi capannoni per la costruzione di container aperti nel 2010. Oggi BlecTec progetta, produce e assembla container e fornisce una vasta gamma di servizi, tra cui il taglio, la piegatura e la saldatura laser.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

La mia più grande preoccupazione era essere accettata come capo dai miei colleghi. Ho rilevato un'azienda dell'industria metallurgica, tradizionalmente dominata dagli uomini. Le donne sono un caso abbastanza raro in questo settore.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

La miglior preparazione consiste nel lavorare in azienda per un certo periodo, per conoscerne tutti i processi dall'interno.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Da quando ho rilevato l'attività, il numero dei lavoratori è raddoppiato in cinque anni. Siamo soprattutto fieri di essere stati riconosciuti come una "impresa a favore delle famiglie".

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...la possibilità di prendere decisioni autonomamente, con tutte le conseguenze del caso. Voglio costruire qualcosa che mi piacerebbe lasciare in eredità ai miei figli.

Josiane Jacob

Nome dell'azienda:

JACOB & WEIS s.à.r.l.

Settore:

Costruzione in legno

Anno di inizio dell'attività:

1975

Data del trasferimento dell'impresa:

2006

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.jacob-weis.lu

jacob@pt.lu

60, um Beil, L-7653 Heffingem,
Lussemburgo





Qualsiasi cosa tu faccia, falla con la passione che merita!

Josiane Jacob ha iniziato la sua carriera come apprendista nell'azienda di famiglia per la realizzazione di prodotti in legno fatti su misura. Le conoscenze tecniche acquisite, accompagnate dagli studi in economia e commercio e le sue competenze sociali, le hanno permesso di prendere in mano le redini in un periodo difficile per l'azienda, insieme a suo cugino.

I due cugini hanno creato una nuova società, Jacob & Weis, per poter rilevare l'attività e, una volta completato il passaggio, hanno realizzato una serie di investimenti e aumentato il numero di dipendenti da 37 a 41, che ha consentito loro di rivitalizzare, diversificare e sviluppare l'azienda.

Josiane si è assicurata che la transizione avesse successo offrendo una formazione continua ai lavoratori, con l'obiettivo di mantenere alta la qualità del servizio e di porre l'accento sull'assistenza ai clienti. La gamma di prodotti attuale dell'azienda comprende coperture, tettoie, facciate e terrazze prodotte con l'utilizzo di materiale ecologico. Il contributo di Josiane al settore è stato riconosciuto sotto forma di un premio ricevuto dalla Camera di commercio di Lussemburgo. La sua presenza nelle giurie che valutano il lavoro degli artigiani apprendisti le consente di sostenere lo sviluppo professionale della nuova generazione.

La persona che mi ha spinto ad amministrare un'azienda esistente:

Mio padre e la convinzione che quello che aveva costruito negli anni non sarebbe dovuto scomparire così all'improvviso.

La decisione di mettersi a capo di un'azienda esistente è stata incentivata da qualche programma nazionale rivelatosi fondamentale?

Sì, abbiamo dovuto creare una nuova azienda per poter rilevare la precedente, in quanto il governo sostiene le nuove imprese ma non la rilevazione di quelle già esistenti. I programmi pubblici sono stati utili durante questo processo.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Ogni cliente è assistito da uno dei nostri associati. In questo modo il cliente è ben disposto nei confronti del lavoro e ha l'impressione che il trattamento riservato sia uguale per tutti i clienti.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Il premio "Créateurs d'Entreprise dans l'Artisanat" testimonia che l'azienda è cresciuta senza perdere la sua dimensione familiare.

Trine Lerum Hjellhaug

Nome dell'azienda:

Lerum Konserver AS

Settore:

Alimenti e bevande

Anno di inizio dell'attività:

1907

Data del trasferimento dell'impresa:

2005

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.lerum.no

trine.lerum.hjellhaug@lerum.no

Lerum Konserver AS, Postboks 159,
6851 Sogndal, Norvegia





I buoni risultati si ottengono con il lavoro di squadra

Nel 1907 i bisnonni di Trine Lerum Hjelhaug fondarono l'azienda di sciroppi e marmellate Lerum. Quando lei, le sue due sorelle e due cugini hanno rilevato l'attività nel 2008, Trine faceva parte della quarta generazione della famiglia a gestire lo stabilimento. Si trova nel Sognefjord, una delle migliori zone norvegesi per la coltivazione di frutta e bacche, ma al momento del passaggio di testimone le prospettive future erano negative e la domanda di prodotti Lerum alquanto limitata.

Trine, le sue sorelle e i cugini hanno reagito sviluppando un nuovo design per le etichette dell'azienda. Inoltre, hanno aumentato il contenuto di frutta e diminuito i livelli di zucchero nelle marmellate e negli sciroppi, il che ha permesso di destinare i prodotti al segmento superiore del mercato. Per sostenere questi cambiamenti, Trine ha cercato nuovi sbocchi per l'azienda lanciando un'intensa campagna di marketing.

Oggi, Lerum dà lavoro a circa 130 persone e i suoi sciroppi rappresentano il 42% della quota di mercato nel consumo di sciroppi in Norvegia. L'azienda ha partecipato al Sesto programma quadro dell'UE e attraverso il progetto LowJuice ha sviluppato un nuovo prodotto, con meno calorie e più fibre rispetto a un normale succo di frutta. Questo consentirà di aprire nuovi segmenti di mercato e i lavori per rendere il prodotto commerciabile sono già iniziati.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Siamo subentrati in un momento di grandi sfide e scarsi risultati economici per l'azienda. Temevamo di non riuscire ad eguagliare i risultati ottenuti dalle generazioni precedenti. È un mercato difficile e avevamo visto quanto mio padre e mio zio avessero dovuto lavorare duro per raggiungere dei buoni risultati.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Abbiamo trascorso due anni a studiare il processo prima di subentrare nel 2005. Tra le altre cose, abbiamo acquisito una maggiore conoscenza dell'azienda diventando membri del consiglio. Il mio suggerimento è di utilizzare consulenti esterni e di essere consapevoli dei ruoli diversi che si ricoprono, in qualità di proprietario, dipendente e membro del consiglio.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

Abbiamo davvero una storia da raccontare. I miei bisnonni hanno iniziato l'attività nel 1907. La nostra esperienza nella lavorazione della frutta e delle bacche dura da 104 anni. Qualità e gusto sono le cose che contano di più per la gente. Inoltre, ci troviamo in una delle zone geografiche migliori della Norvegia per la coltivazione di frutta e bacche, il Sognefjord.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...oltre a sviluppare un'azienda, hanno una responsabilità nei confronti della comunità locale. Abbiamo 130 dipendenti in una comunità di 7000 abitanti. Siamo anche un importante sponsor di molti eventi culturali e sportivi locali.

Michel Loiseau e Bruno Thieffry

Nome dell'azienda:

VIDEO PROMOTION

Settore:

MEDIA -IT/Elaborazione delle IMMAGINI

Anno di inizio dell'attività:

1975

Data del trasferimento dell'impresa:

2007

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.videopromotion.be

Bruno.thieffry@videopromotion.be

Place Thomas Balis, 3, 1160 Bruxelles,
Belgio



Passione per la tecnologia, empatia con i clienti

Quando nel 2006 il principale azionista della società belga Video Promotion ha annunciato il suo pensionamento, Michel Loiseau ha deciso di cogliere al balzo l'opportunità di rilevarla, forte dei suoi 15 anni di carriera nel mondo radiofonico e dei mass media. L'entusiasmo di Michel è riuscito presto a convincere il suo amico, Bruno Thieffry, ad accompagnarlo in questa avventura.

Il passaggio di proprietà è avvenuto durante una delle peggiori crisi del settore dei mass media. Disponendo di risorse limitate, i due hanno dovuto unire le loro qualità imprenditoriali, vendite e marketing per Michel, finanza e project management per Bruno, per poter sviluppare l'attività, ma i loro sforzi sono stati sostenuti dal Fondo di partecipazione di Bruxelles.

Grazie a Michel e Bruno, Video Promotion si è adattata con successo al paesaggio in evoluzione delle tecnologie dei media. L'uso della tecnologia più avanzata le ha permesso di attrarre uno stuolo di clienti e di sviluppare nuovi prodotti, nonché di espandersi sul mercato internazionale, concludendo un contratto importante in Francia con Public Senat TV, a dicembre 2010.

La decisione di mettersi a capo di un'attività esistente è stata incentivata da qualche programma di sostegno nazionale/regionale rivelatosi fondamentale?

Il "Fondo di partecipazione di Bruxelles" e i "Fondi di garanzia di Bruxelles" ci hanno aiutato ad ottenere una garanzia bancaria, fondi extra e garanzie dal venditore della società. Hanno anche sostenuto e rivisto il piano d'impresa e, una volta approvato il nostro file, il processo è stato rapido e le trattative con le banche e gli avvocati sono diventate più facili.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Una conoscenza approfondita del settore e del prodotto è essenziale. Aiutate i vostri dipendenti, date loro fiducia e investite nella loro esperienza.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...sono il pilastro dell'economia regionale, le conferiscono la diversità e le conoscenze locali di cui ha bisogno. Gli imprenditori delle piccole e medie imprese devono continuare ad inventare e stare al passo con i progressi della tecnologia per competere con le multinazionali e sopravvivere nei mercati aperti.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...seguire lo sviluppo di un nuovo progetto dalla sua creazione alla fase "in onda".

Tuomas Pahlman

Nome dell'azienda:

TTS-Ciptec

Settore:

**Ottimizzazione dei processi
di lavaggio industriale**

Anno di inizio dell'attività:

1988

Data del trasferimento dell'impresa:

2006

Classe di età:

20~30

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.tts-ciptec.com

Tuomas.pahlman@tts-ciptec.com

Haarlankatu 1, 33230 Tampere, Finlandia



Pensa in grande ma ricordati di avere tutti i pezzi del puzzle

Quando il padre è morto nel 2006, Tuomas Pahlman è stato catapultato sulla sedia bollente di TTS-Ciptec a soli 21 anni, l'azienda che il padre aveva gestito per 18 anni. Le perdite finanziarie erano all'ordine del giorno, la concorrenza era accanita e bisognava rimpiazzare una parte fondamentale del personale. Senza una riorganizzazione delle vendite all'ingrosso, la bancarotta era alle porte e Tuomas è stato costretto a licenziare l'intero personale per continuare da solo.

La tecnologia analitica dei processi di lavaggio progettata da TTS-Ciptec poteva essere la chiave per risollevare le sorti dell'azienda ma, prima di metterla sul mercato, Tuomas doveva verificarne l'affidabilità e la domanda potenziale. Per questo, ha richiesto un prestito bancario superiore ai 250.000 euro e, quando il potenziale di applicazione è stato confermato dagli studi effettuati, ha sviluppato un servizio completo di ottimizzazione dei processi di lavaggio, comprendente dispositivi di misurazione, analisi dei dati e successive raccomandazioni. Fiducioso della qualità del suo prodotto, Tuomas ha stabilito delle tariffe vantaggiose per attrarre i clienti.

Dal 2007, i sensori ad alta precisione, i software e l'analisi dei dati offerti da TTS-Ciptec hanno consentito di risparmiare più di 200.000 m3 di acqua, migliaia di megawatt di energia e decine di migliaia di ore di produzione. L'ottimizzazione delle prestazioni delle attrezzature di lavaggio permette di allungare il loro ciclo di vita e contribuisce ad incrementare i livelli di igiene della produzione, riducendo il rischio di contaminazione dei prodotti lattiero-caseari causata da agenti detergenti. Da impresa individuale nel 2007, TTS-Ciptec è diventata una squadra internazionale di 16 esperti, attiva in diversi paesi.

L'evento che mi ha spinto ad amministrare un'azienda esistente:

Un semplice complimento da parte del direttore di una multinazionale del settore chimico, che ha detto: "Il ragazzo ha qualcosa di speciale".

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

C'è sempre qualcosa da migliorare in un'azienda e puoi sentirti bene risolvendo i problemi più ovvi, ma sarai all'altezza di gestire quello che l'azienda padroneggia da anni?

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Cercare di imparare il più possibile dalle radici dell'attività, per essere in grado di distinguere i fatti dalle speculazioni che si sentono spesso nella torre d'avorio.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

Vendiamo tempo, acqua ed energia. Ottimizziamo i processi di lavaggio. Produciamo sensori ad alta precisione, sviluppiamo software e analizziamo i dati raccolti dai sensori. La prima parte riguarda la gestione dei clienti, la seconda riguarda gli operatori del processo, mentre la concorrenza è interessata ad alcuni punti dell'ultima parte.

Pavlos Paradisiotis

Nome dell'azienda:

PARADISIOTIS LTD

Settore:

**Produttore di pollame
e commerciante di carni**

Anno di inizio dell'attività:

1988

Data del trasferimento dell'impresa:

1994

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.paradisiotis.com

paradisiotis@paradisiotis.com

P.O.BOX 59721, CY4012 Lemesos, Cipro





L'unione di valori familiari forti e profondi con la cultura d'impresa ti avvantaggia rispetto agli altri

Andreas Paradisotis ha avviato la sua attività nel settore delle carni di pollame nel 1975 e sin dall'inizio i suoi otto figli hanno giocato un ruolo attivo all'interno dell'azienda. Si sono assunti responsabilità sempre maggiori, finché nel 1994 Pavlos Paradisotis è diventato direttore generale in seguito all'uscita di scena di Andreas.

Il passaggio intergenerazionale, caratterizzato da una chiara suddivisione dei ruoli tra i fratelli, è stato facilitato dal coinvolgimento di vecchia data dei figli nell'azienda, con l'aggiunta di sane relazioni familiari. Sotto la guida di Pavlos l'azienda si è rafforzata, facendo registrare un aumento annuale delle vendite compreso tra il 25 e il 45% e continuando a crescere anche durante la crisi dell'influenza aviaria, grazie ad una gestione efficace del problema.

La gamma dei prodotti è stata ampliata, anche grazie all'acquisto di un'impresa di lavorazione della carne nel 2005. L'azienda ha sviluppato e aggiornato i suoi stabilimenti di produzione e dal 2007 è a capo di un gruppo di nove società. I valori familiari sono rimasti fortemente radicati nella cultura aziendale, favorendo il riconoscimento della qualità dei prodotti, servizi e della sua etica.

Quali sono state le sfide più grandi da affrontare al momento di rilevare un'azienda esistente?

La mia più grande preoccupazione era la perdita della mia indipendenza e il fatto di dover assumere un atteggiamento più formale e professionale nei confronti dei membri della mia famiglia. Fortunatamente, si è rivelata la chiave del nostro successo e l'azienda ha lavorato bene come "una grande famiglia", nessuno escluso.

Al momento di rilevare un'attività esistente, ci sono stati dei programmi di sostegno governativi o regionali che hanno dato il loro contributo?

Sebbene abbia un alto livello di istruzione e molta esperienza, il Programma europeo per lo sviluppo aziendale offerto dall'Autorità per lo sviluppo delle risorse umane cipriota è stato di grande aiuto, fornendo una guida pratica e una panoramica sugli aspetti fondamentali come la pianificazione e la gestione di un'attività.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Valutate la vostra posizione, pianificate gli obiettivi, sognate esperienze nuove ed entusiasmanti, e divertitevi.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Aver affrontato in modo strutturato la crisi dell'influenza aviaria nel 2005; aver concentrato l'attenzione sulla fiducia dei clienti, gestito i rischi e sfruttato le opportunità.

A photograph of Manuel Pree, a man with short brown hair, smiling and sitting on a wooden table in a hotel room. He is wearing a light blue blazer, a dark blue striped shirt, a dark tie, and red trousers. To his right is a large red lamp on the table. In the background, there is a bed with white linens, a red wall, and a large abstract painting of a woman's face with red lips. A whiteboard with a drawing of a plant is visible on the left.

Manuel Pree

Nome dell'azienda:

Landgraf Hotel Betriebs GmbH

Settore:

Turismo – settore alberghiero

Anno di inizio dell'attività:

2006

Data del trasferimento dell'impresa:

2006

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.hotellandgraf.com

Info@hotellandgraf.com

Hauptstraße 12, A-4040 Linz, Austria

Credi sempre in quello che fai, fallo con passione e assumiti la responsabilità delle tue azioni

Nella primavera del 2006, i proprietari del Landgraf Hotel e Café di Linz, Austria, hanno deciso di cercare un successore. Con i suoi studi nell'ambito della gestione degli hotel e la vasta esperienza professionale nelle catene alberghiere, Manuel Pree era il candidato perfetto. Insieme alla moglie e al suo socio d'affari, Manuel ha deciso di cogliere l'occasione per realizzare il sogno di dirigere un'attività propria.

Dopo averne discusso con i proprietari, i tre hanno elaborato un piano d'impresa con la banca e a settembre 2006 hanno ricevuto il finanziamento, con l'ulteriore sostegno della Camera di commercio. La transizione è stata facilitata grazie all'aiuto fornito dal vecchio proprietario nella gestione giornaliera del Landgraf durante i primi tempi.

I nuovi proprietari hanno riprogettato gli interni dell'hotel cercando di preservare allo stesso tempo lo stile di una casa residenziale. Le 35 stanze e suite sono ora descritte come appartamenti per via delle loro dimensioni e sono state dotate di accesso gratuito a Internet tramite wireless. Manuel ha anche sfruttato le moderne tecniche di marketing per garantire il successo della sua attività. L'hotel è stato pubblicizzato sui social media e ha attirato una base consistente di fan online.

Cosa l'ha spinto a rilevare un'attività esistente?

È stato il fascino dell'industria alberghiera e il fatto che consente alle persone di sentirsi a proprio agio anche lontano da casa. È stato anche il piacere di dare il mio contributo per aiutare gli ospiti a godersi il loro soggiorno.

La decisione di mettersi a capo di un'attività esistente è stata incentivata da qualche programma di sostegno regionale rivelatosi fondamentale?

Senza l'aiuto di diverse istituzioni regionali il progetto non sarebbe stato fattibile. La "Sparkasse Upper Austria" ha creduto nel progetto dall'inizio e ci ha fornito l'investimento necessario. L'associazione di garanzia del credito ha agito da garante per il prestito e il servizio start-up della Camera del commercio e dell'industria austriaca ci ha sostenuto durante la creazione della nostra società.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Studiate a fondo la realtà in cui state per entrare consultando gli esperti del caso e prendendo in considerazione le questioni legali, fiscali e finanziarie. Unite la loro esperienza alle vostre idee e sarete sulla giusta strada.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

Ci basiamo su un servizio personalizzato e sull'atmosfera del nostro immobile, unico nel suo genere nel mercato locale. Il nostro slogan è: "Più che un hotel, una casa", che riflette la funzione abitativa originale dell'edificio, ma soprattutto la sensazione di intimità all'arrivo in hotel.

Michael Ring

Nome dell'azienda:

STELTON

Settore:

**Manifattura di altri prodotti metallici
fabbricati non classificati altrove**

Anno di inizio dell'attività:

1960

Data del trasferimento dell'impresa:

2004

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.stelton.com

mr@stelton.com

Christianshavns Kanal 4, 4, 1406 Copenhagen
K, Danimarca





Ciò che avevi in mente di realizzare, lo puoi realizzare

Dopo aver perso il lavoro per via di mutamenti strategici all'interno dell'azienda dove lavorava, Michael Ring ha giurato che non si sarebbe mai più trovato in quella posizione. Quando nel 2004 il proprietario dell'azienda Stelton per la progettazione di cucine e stoviglie, fondata nel 1960, ha deciso di vendere, è sorta per lui l'opportunità di diventare il capo di se stesso.

Nonostante un background poco promettente, con vendite in ribasso del 38% rispetto all'anno precedente, Michael ha deciso di accettare la sfida. La sua prima mossa è stata quella di ridurre l'assortimento di prodotti dell'azienda e invitare nuovi designer a presentare idee innovative. A gennaio 2008, la strategia di Michael era stata implementata ed era sorta una nuova struttura. Stelton aveva rinnovato la sua attenzione al design e al marketing, lasciando ai fornitori esterni il compito della produzione. Da un punto di vista commerciale, i risultati cominciavano a vedersi.

Oggi Stelton è un'azienda premiata per la sua attività e uno dei marchi leader del settore, le cui realizzazioni portano il segno della scuola scandinava. I suoi prodotti sono venduti in più di 50 paesi al mondo e una delle sue collezioni più recenti è stata creata dalla famosa casa di design britannica Paul Smith.

Qual è stato l'evento che l'ha spinto ad amministrare un'azienda esistente?

Prima di rilevare Stelton, ero stato licenziato in modo quasi inaspettato e non per via dei miei scarsi risultati, ma a causa di una strategia approvata dal consiglio di amministrazione. Mi sono sentito trattato ingiustamente e volevo essere certo che non sarebbe più accaduto.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Convincete la vostra famiglia e descrivetele onestamente il migliore e il peggiore scenario possibile. Devono sentirsi parte dei rischi che correte e del vostro successo, perciò comunicate con loro. Inoltre, è fondamentale creare il giusto consiglio di amministrazione sin dall'inizio.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Raccogliere informazioni dettagliate e basate sull'esperienza sul settore in cui si sta entrando, le forze all'opera e i più importanti fattori di successo. Pianificare una strategia di 100 giorni per identificare tutte le azioni necessarie a rendere vincente la propria attività è uno strumento molto utile.

Qual è la parte più bella dell'essere imprenditore?

Non devo sprecare le risorse per i giochi politici tipici delle aziende più grandi. Posso correre dei rischi maggiori senza preoccuparmi di perdere il lavoro.

Anna Rizzo

Nome dell'azienda:

Rizzo Umberto SRL

Settore:

**Costruzioni metalliche
per l'ingegneria idraulica**

Anno di inizio dell'attività:

1959

Data del trasferimento dell'impresa:

2004

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

11~50

www.rizzoumberto.it

info@rizzoumberto.it

Via Aurora 11, 00013 Fonte Nuova (RM), Italia





Credi sempre in te stesso!

Anna Rizzo è cresciuta guardando il padre mentre creava e costruiva un'azienda metallurgica Made in Italy, riconosciuta a livello internazionale, per la produzione di rubinetteria di qualità. Umberto Rizzo ha fondato la Rizzo Umberto Srl nel 1959 e ha continuato sulla strada dell'innovazione fino alla sua scomparsa nel 2000, ottenendo nuovi brevetti e introducendo prodotti originali come apparecchiature di scarico e rubinetti dotati di dispositivi galleggianti.

In un primo momento sono stati i figli maschi a subentrare nell'azienda, ma quando nel 2004 hanno espresso l'intenzione di cessare la produzione, Anna ha deciso di assumersi la responsabilità dell'eredità paterna. È stato soprattutto il senso del dovere nei confronti dei dipendenti che avevano contribuito a costruire l'azienda e le erano rimasti fedeli a convincere Anna, che da allora ha lasciato la propria impronta spostando la sede di produzione nei pressi di Roma nel 2005. Anna è riuscita ad accrescere la presenza dell'azienda sul mercato internazionale e ha investito considerevolmente nell'innovazione. Attualmente, è anche attiva nel campo della tutela e della promozione dei diritti delle PMI locali.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

All'inizio avevo paura di non farcela. Ero una donna e dovevo occuparmi da sola di un trasferimento di responsabilità molto difficile, sia per me che per i lavoratori dell'azienda.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto/servizio dai suoi concorrenti?

La nostra azienda fabbrica prodotti "Made in Italy" innovativi, fatti su misura e di alta qualità che sono apprezzati sia dal mercato nazionale che internazionale.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Mi ha dato grande soddisfazione poter continuare l'attività di un'azienda fondata da mio padre nel 1959 e salvare il lavoro dei nostri dipendenti.

Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

Gli imprenditori sono fondamentali per la società perché guardano al futuro e sono di esempio per la loro determinazione e inventiva.

Dario Rossi, Piero Tosches, Roberto Chiello

Nome dell'azienda:

NUOVA OLPA SRL

Settore:

**Ingegneria meccanica
(Officine meccaniche di precisione –
Fresatura e tornitura a CNC)**

Anno di inizio dell'attività:

1975

Data del trasferimento dell'impresa:

2005

Classe di età:

30~40

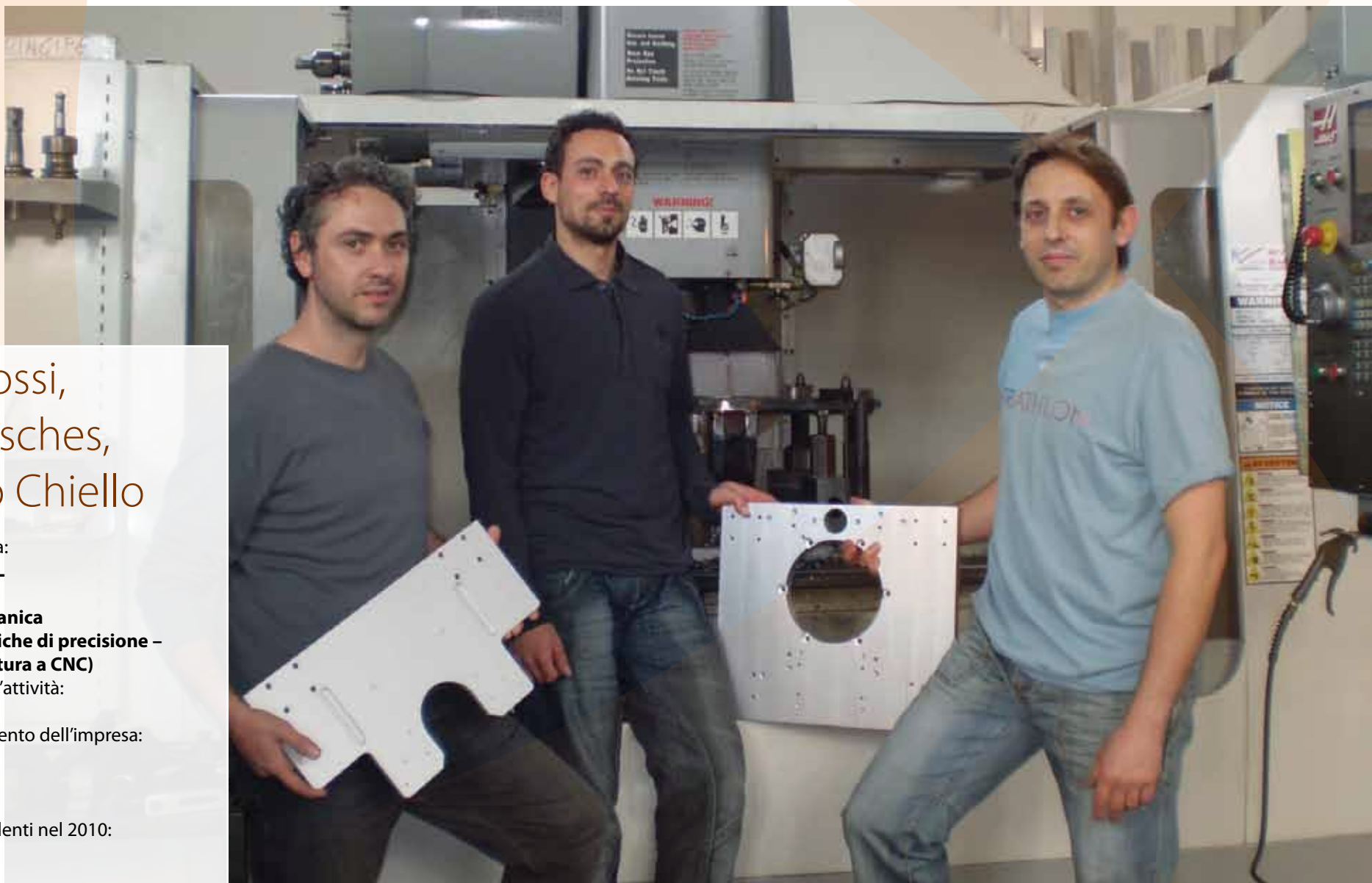
Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.nuovaolpa.it

info@nuovaolpa.it

Via Avogadro 40, 10090 Bruino (Torino), Italia



Con la passione e il coraggio, si vince sempre

Dario Rossi, Piero Tosches e Roberto Chiello hanno iniziato come dipendenti di Nuova Olpa, un'azienda che produceva piccola e media serie di attrezzatura meccanica dal 1975. Nel 2004, era stato deciso di chiuderla.

Convinti che Nuova Olpa avesse un futuro, Dario, Piero e Roberto hanno deciso di acquisirla e di dirigerla loro stessi, passando così dal ruolo di dipendenti a quello di imprenditori. Sono andati avanti investendo considerevolmente nell'azienda, acquisendo nuove tecnologie e macchinari per sostenere l'innovazione e rendere la produzione più veloce e flessibile.

L'azienda ha quindi potuto allargare la propria gamma di prodotti per rispondere alla domanda e nel 2007 ha concluso un accordo con il dipartimento locale dell'Istituto nazionale di ricerca nucleare, con cui è iniziata la produzione di prototipi per il CERN, l'Organizzazione europea per la ricerca nucleare di Ginevra. Nonostante la crisi economica del 2009 abbia colpito duramente l'azienda, quasi dimezzando la domanda, Nuova Olpa è riuscita a sopravvivere. Le prospettive attuali sono più rosee e i tre imprenditori stanno cercando di dirigersi verso nuovi mercati e di incrementare le esportazioni.

L'evento che mi ha spinto ad amministrare un'azienda esistente...

...nel 2004, un evento importante, l'azienda ha deciso di chiudere i battenti. L'estrema fiducia riposta nell'impresa che ci aveva formato professionalmente dopo anni di scuola ci ha convinto a metterci in gioco con le nostre idee, competenze e buona volontà.

Quali sono state le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Il modo in cui avrei affrontato il passaggio da dipendente a imprenditore e tutte le responsabilità che ne derivavano.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Essere pronti all'evoluzione e ai cambiamenti del mondo del lavoro.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Precisione, lavorazioni accurate e tempi di consegna brevi.

Leon Slijkerman

Nome dell'azienda:

De Fietsenmaker

Settore:

Vendita al dettaglio di biciclette

Anno di inizio dell'attività:

1979

Data del trasferimento dell'impresa:

2009

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

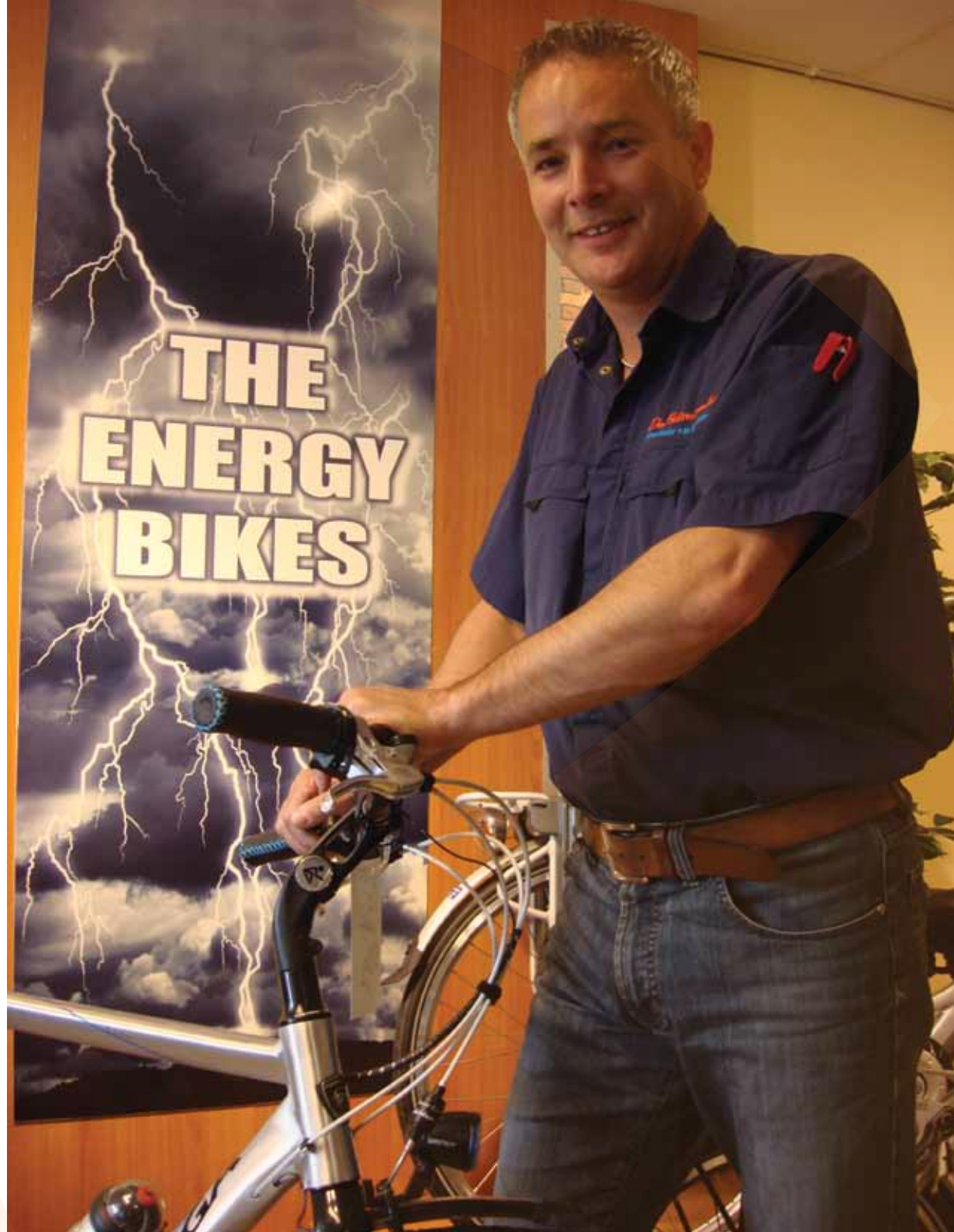
1~10

www.fietsenmakerhoorn.nl

info@fietsenmakerhoorn.nl

Drieboomlaan 125 , 1624 BD Hoorn,

Paesi Bassi





Fai un lavoro che ti piace, divertiti e guadagnati da vivere!

Il negozio di biciclette De Fietsenmaker ha aperto a Hoorn, Paesi Bassi, nel 1979. Quando nel 2009 il proprietario ha deciso di andare in pensione, nessuno dei suoi dipendenti voleva rilevare l'attività, il che poteva significare la chiusura del negozio.

Leon Slijkerman conosceva il proprietario e aveva già lavorato nel settore delle biciclette per 12 anni, così ha deciso di lasciare il suo lavoro nel campo delle assicurazioni per rilevare il negozio con l'aiuto del vecchio proprietario. Leon ha iniziato la nuova attività ispirato da una filosofia di duro lavoro e dedizione nell'assistenza ai clienti. In soli due anni, ha ribaltato le sorti dell'attività e ora ha a sua disposizione due dipendenti.

Il suo negozio è diventato un punto di riferimento per biciclette, biciclette elettriche, tricicli e tricicli da carico, nonché l'assemblaggio di biciclette personalizzate. Uno dei servizi che lo contraddistinguono riguarda la conversione di biciclette tradizionali in biciclette elettriche mediante l'aggiunta di un motore elettrico. In questo modo, Leon contribuisce alla mobilità sostenibile e aiuta le persone ad adottare uno stile di vita più sano.

L'evento che mi ha spinto ad amministrare un'azienda esistente:

Volevo cambiare il mio lavoro nel campo della vendita e delle assicurazioni e il proprietario del negozio stava per andare in pensione. Da ragazzino ci avevo lavorato ed era l'opportunità perfetta per passare ad un'attività legata ad argomenti che considero importanti, come l'ambiente e la salute.

Quali sono stati gli ostacoli/le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

La collaborazione con il vecchio proprietario è essenziale: incontratelo, parlateci e lavorate insieme.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

È importante lavorare sempre con il proprio commercialista, che conosce l'ambito fiscale e può metterti in guardia da possibili rischi.

Qual è la caratteristica specifica che distingue il vostro prodotto dai suoi concorrenti?

Cerco sempre di offrire dei prodotti che siano migliori e diversi da quelli della concorrenza. Sono anche molto attento ai miei clienti e i nostri prodotti sono fatti su misura per le loro esigenze. Grazie al nostro sito Internet e alla pubblicità ci assicuriamo anche che i nostri prodotti vengano conosciuti.

A portrait of Daniel Smiljanić, a man with short dark hair, wearing a light blue short-sleeved button-down shirt. He is standing in front of a wall made of vertical wooden planks of various shades of brown and grey. The image is partially overlaid by a white text box on the left and a large, semi-transparent geometric graphic on the right.

Daniel Smiljanić

Nome dell'azienda:

Pan parket d.o.o.

Settore:

Industria del legno

Anno di inizio dell'attività:

2003

Data del trasferimento dell'impresa:

2003

Classe di età:

30~40

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.pan-parket.hr

daniel.smiljanic@pan-parket.hr

Glavna 140 , 33514 Čačinci, Croazia

Ogni giorno è una nuova sfida

Nato e cresciuto in Germania, Daniel Smiljanić è ritornato in Croazia, terra natale di suo padre, per completare il servizio militare. Nel 1996 ha quindi creato la sua azienda, SIG, per l'importazione e la vendita di mobili. Nel 2003, ha acquistato una fabbrica di lavorazione e trasformazione del legname ormai chiusa e ha fondato una nuova società, Pan Parket, assumendo 20 lavoratori e avviando la produzione di parquet finito.

La produzione è aumentata ad una media annuale del 20% e nel 2007 l'azienda dava lavoro a 45 persone, con un fatturato pari a 38 milioni di kune. Pan Parket ha anche brevettato il sistema a click per la realizzazione di parquet finito senza l'utilizzo di colla, applicato per la prima volta nel 2009. Quando nel 2008-2009 è sopraggiunta la crisi economica, Smiljanić, consapevole del valore dei suoi dipendenti per l'azienda, è stato contrario ai licenziamenti. Ha invece investito ulteriormente nella produzione e ha cercato di dirigersi verso nuovi mercati.

Oggi l'azienda conta più di 100 dipendenti. Smiljanić sta tentando di aumentare la produzione del 20% e di introdurre nuovi prodotti, motivo per cui ha da poco iniziato a realizzare un parquet idrorepellente impregnato ad olio. Pan Parket è attualmente leader regionale nel suo settore ed esporta più dell'80% dei suoi prodotti. Smiljanić ha incorporato nei processi aziendali le tecnologie più avanzate e presta particolare attenzione allo sviluppo del personale, offrendo borse di studio agli studenti per prepararli ad un futuro all'interno dell'azienda.

Quali sono state le paure più grandi al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Le paure più grandi riguardavano la nostra capacità di trovare un mercato per i nostri prodotti e di produrli come li volevamo, nella quantità che volevamo, nonché la nostra capacità di trovare dei clienti.

La decisione di mettersi a capo di un'azienda esistente è stata incentivata da qualche programma di sostegno nazionale rivelatosi fondamentale?

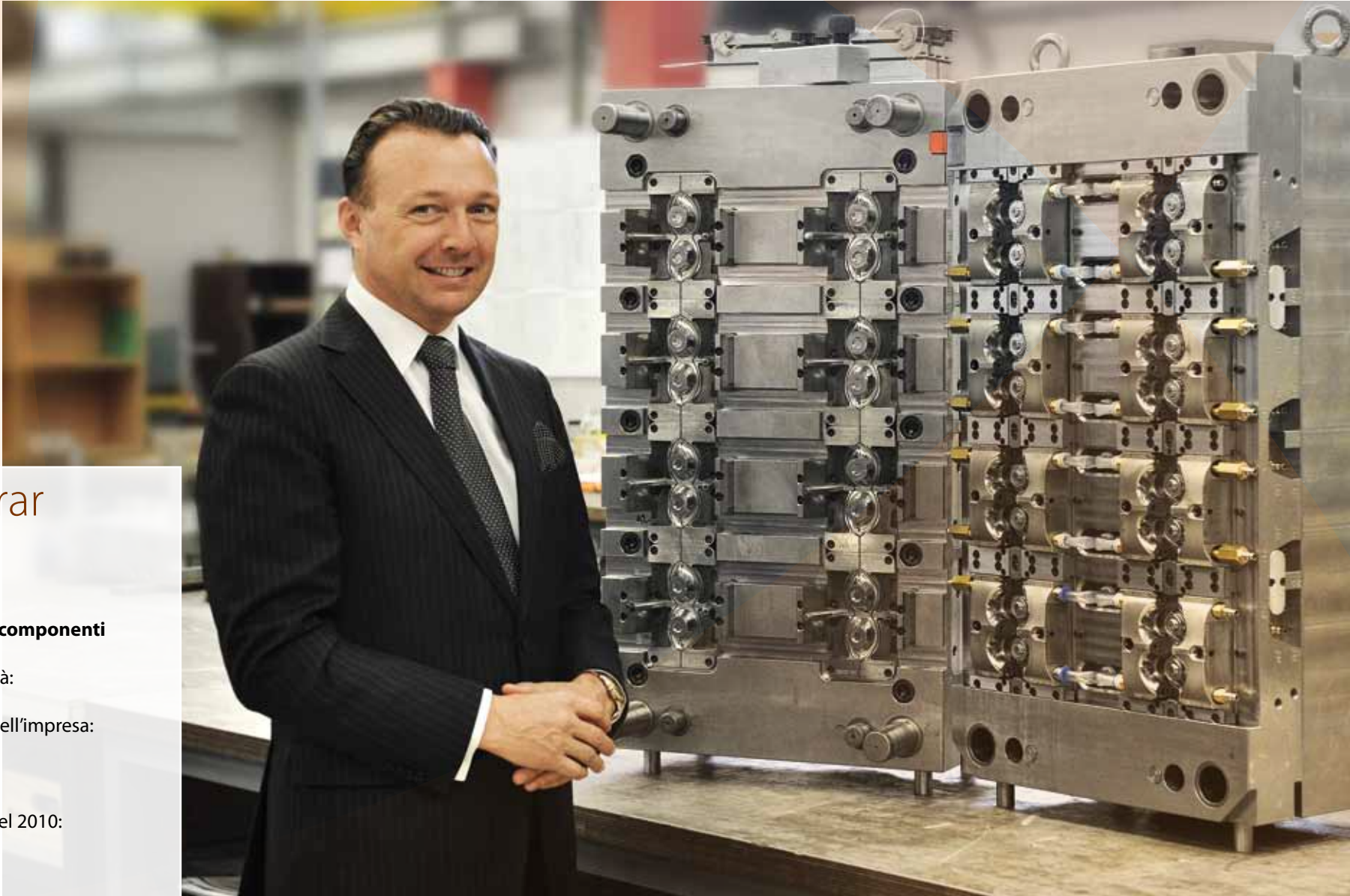
In quel periodo il Fondo per lo sviluppo e l'occupazione croato attuava un programma che offriva migliori condizioni finanziarie per le aziende esportatrici.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di mettersi a capo di un'azienda esistente?

Una volta presa la decisione, ho realizzato uno studio di fattibilità, ricerche di mercato dettagliate e ho trovato i fornitori di materie prime. È stata un'ottima preparazione.

Qual è stato il traguardo più importante, di cosa si vanta soprattutto?

Aver salvato il lavoro di tutti i dipendenti durante una delle peggiori crisi dell'industria di lavorazione e trasformazione del legname è un grande traguardo. La riduzione del numero di lavoratori non rientrava fra le opzioni.

A man in a dark pinstripe suit and tie stands in a factory, smiling. He is positioned next to a large, complex industrial machine, likely a mold for plastic injection molding. The machine is made of metal and has many small components, including valves and pipes. The background is slightly blurred, showing other parts of the factory.

Boštjan Šifrar

Nome dell'azienda:

SIBO GROUP

Settore:

**Imballaggi di plastica, componenti
tecniche e ferramenta**

Anno di inizio dell'attività:

1993

Data del trasferimento dell'impresa:

1993

Classe di età:

40~50

Numero di dipendenti nel 2010:

51~250

www.sibo.eu

info@sibo-group.eu

Kidričeva cesta 99, 4220 Skofja Loka,
Slovenia



Un'impresa non è un lavoro, è uno stile di vita

Nel 1993, dopo aver completato il suo apprendistato, Boštjan Šifrar è succeduto al padre ai vertici dell'azienda familiare per la produzione di imballaggi in plastica, il quale l'aveva gestita dal 1967. Era un momento difficile perché la disintegrazione della Jugoslavia impediva all'azienda l'accesso a molti dei suoi mercati tradizionali.

Visto il pesante clima economico, Boštjan si rese conto di dover cercare nuovi mercati altrove in Europa, iniziando così l'espansione dell'impresa culminata nel 2001 con la creazione del Gruppo SIBO. Nel 2004 SIBO trasferisce le sue attività in stabilimenti aziendali e di produzione creati ex novo e nel 2008 aggiunge nuove unità di produzione per i prodotti farmaceutici, in linea con gli standard ISO.

Oggi, SIBO dà lavoro a circa 180 persone, tra cui un team di specialisti in ricerca e sviluppo, e realizza tappi per tubetti, bottiglie e altri tipi di imballaggio. Produce anche componenti tecniche per il settore farmaceutico, elettrico e delle telecomunicazioni, nonché per l'industria aeronautica. La ricerca di nuovi mercati iniziata da Boštjan nel 1993 ha dato i suoi frutti: SIBO esercita oggi la sua attività in 45 paesi del mondo.

Quali sono stati gli ostacoli maggiori al momento di subentrare alla dirigenza di un'azienda esistente?

Quando sono subentrato a mio padre, la Jugoslavia si stava sgretolando e abbiamo perso quasi tutti i nostri clienti. Per questo abbiamo dovuto trovare nuovi mercati nell'Europa occidentale.

Il consiglio che darei a quanti pensano di mettersi a capo di un'azienda esistente:

Anche se si tratta di un'azienda solida, fissate i vostri obiettivi e seguite i vostri sogni.

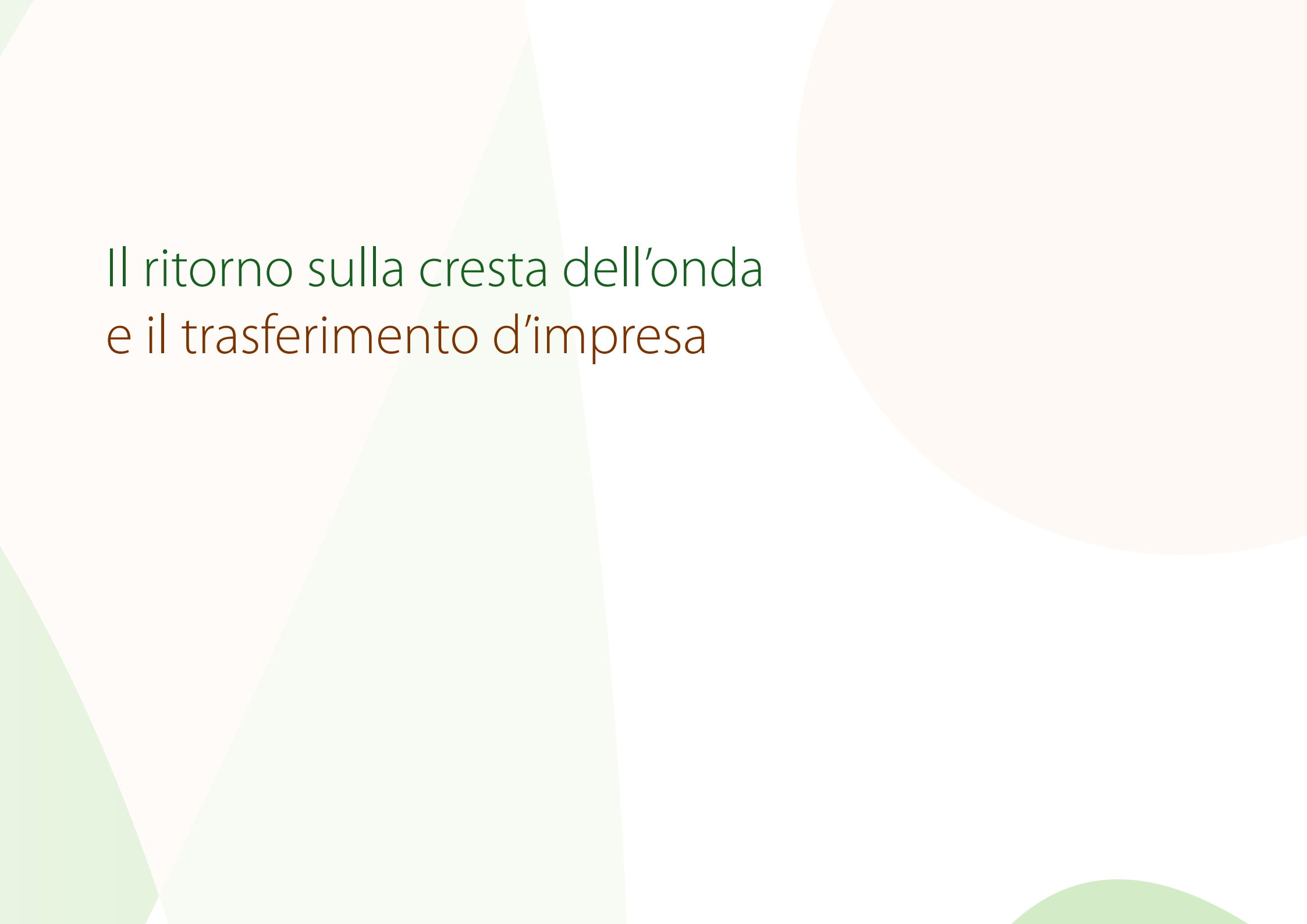
Gli imprenditori sono importanti per la società perché...

...trovano sempre nuove sfide negli affari, ma sono capaci di affrontarle. Per questo, sono uno dei motori dello sviluppo.

Per me, la parte più bella dell'essere imprenditore è...

...trasformare le idee d'impresa in prodotti di buona qualità, circondato da un team di persone di cui ti puoi fidare.





Il ritorno sulla cresta dell'onda e il trasferimento d'impresa

Vincent Colleville

Nome dell'azienda:

PROTOP CREATION

Settore:

**Progettazione e produzione di automobili
e trattori in miniatura per collezionisti**

Data del fallimento:

1997

Data del trasferimento dell'impresa:

2005

Classe di età:

50+

Numero di dipendenti nel 2010:

1~10

www.artisan32.com

protopcreation74@wanadoo.fr

127, Route des Vernes, 74370 Aragonay,
Francia



Il coraggio genera potere, genio e magia

Vincent Colleville ha iniziato la sua carriera nel settore ortofrutticolo, acquistando un'azienda successivamente fallita. Avendo imparato la lezione, è diventato un consulente aziendale autonomo specializzato nella consulenza ad imprese in difficoltà.

Il fallimento della prima attività, insieme con il suo lavoro di consulenza, ha spianato la strada per il suo ritorno nel mondo imprenditoriale. Nel 2005, Vincent ha infatti comprato Protop Creation, un'azienda di produzione di modellini da collezione di automobili e veicoli realizzati in Francia.

Nonostante l'accanita concorrenza, soprattutto dalla Cina, Protop Creation si è espansa considerevolmente da quando Vincent ne ha preso in mano le redini. Nel 2009, il suo fatturato è aumentato del 60%, in un periodo in cui il mercato dei modellini di automobili attraversava una leggera crisi.

Il consiglio che darei a quanti pensano di riavviare la loro attività e rilevare un'attività esistente?

Circondatevi di competenze e talenti complementari ai vostri.

Se cercate una nuova avventura a livello umano e professionale, condividetela con i vostri soci.

Qual è il modo migliore per prepararsi prima di riavviare la propria attività e rilevare un'attività esistente?

Il tipo di preparazione per essere determinati al successo e la convinzione che fallire è impossibile.

Fiducia in se stessi e un forte desiderio di farcela a prescindere dagli ostacoli.

Il traguardo più importante/qualcosa di cui andare fieri...

Aver aiutato altre persone ad arrivare al successo, ad evolvere, a creare e aver rimesso in piedi l'azienda.

RIVISTA IMPRESE E INDUSTRIA

La rivista online imprese e industria

(http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/index_en.htm)

affronta tematiche relative a PMI, innovazione, mondo imprenditoriale, mercato unico delle merci, competitività e tutela dell'ambiente, migliore regolamentazione, politiche industriali in un'ampia gamma di settori, e tanto altro ancora.

L'edizione stampata della rivista è pubblicata

a cadenza quadrimestrale. È possibile abbonarsi online

(http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/subscription_en.htm)

per riceverla in inglese, francese, tedesco o italiano gratuitamente per posta.

Portale Second Chance:

<http://ec.europa.eu/sme2chance>

Trasferimenti d'impresa:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/smooth-transfer/index_en.htm

Erasmus per imprenditori:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/erasmus-entrepreneurs/index_en.htm

Settimana europea delle PMI 2011:

<http://ec.europa.eu/sme-week>

Il portale europeo delle PMI:

<http://ec.europa.eu/small-business>

Fondi per le PMI:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/index_en.htm

Enterprise Europe Network:

http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

Portale La tua Europa:

<http://ec.europa.eu/youreurope/>

La Commissione europea o qualunque persona che agisca per suo conto non è responsabile delle modalità di utilizzo delle informazioni contenute nella pubblicazione, né di eventuali errori sfuggiti ad operazioni di preparazione e controllo accurati. La pubblicazione non riflette necessariamente il punto di vista o la posizione della Commissione europea.

Lussemburgo: Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea, 2011

ISBN 978-92-79-20061-8

DOI 10.2769/18268

© Unione europea, 2011

Riproduzione autorizzata con citazione della fonte.

Per utilizzare o riprodurre foto prive di copyright dell'Unione europea, l'autorizzazione deve essere richiesta direttamente al detentore del copyright.

Questa pubblicazione è finanziata a norma del Programma quadro per l'innovazione e la competitività che mira a incoraggiare la competitività delle imprese europee.

Europe Direct è un servizio a vostra disposizione per aiutarvi a trovare le risposte ai vostri interrogativi sull'Unione europea

**Numero verde unico (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Alcuni gestori di telefonia mobile non consentono l'accesso ai numeri 00 800 o non ne accettano la gratuità.

COME OTTENERE LE PUBBLICAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA

Pubblicazioni gratuite:

- tramite EU Bookshop
(<http://bookshop.europa.eu>);
- presso le rappresentanze o le delegazioni dell'Unione europea.

Per ottenere indicazioni e prendere contatto collegarsi a
<http://ec.europa.eu>
o inviare un fax al numero
+352 29 29-42758.

Pubblicazioni a pagamento:

- tramite EU Bookshop
(<http://bookshop.europa.eu>).

Abbonamenti a pagamento (ad esempio serie annuali della Gazzetta ufficiale dell'Unione europea, raccolte della giurisprudenza della Corte di giustizia):

- tramite gli uffici vendita dell'Ufficio delle pubblicazioni dell'Unione europea (http://publications.europa.eu/others/agents/index_it.htm).



<http://ec.europa.eu/sme-week>



Ufficio delle pubblicazioni



L'Europa alla portata della vostra impresa.

ISBN 978-92-79-20061-8



9 789279 200618