



19 novembre 2009
Provincia di Torino e
Fondazione Michelin Sviluppo
per il sostegno alle
nuove imprese





P & P MEC srl

REALIZZARE UN'IDEA IMPRENDITORIALE





LA CRISI FINANZIARIA ALLE PORTE

- Alla fine del 2008, quando la parola “crisi” era ancora timidamente pronunciata, ero impiegato a tempo indeterminato in una piccola azienda nel settore della carpenteria metallica.
- Nulla lasciava intendere ciò che sarebbe accaduto nel giro di appena un mese. Al rientro delle festività natalizie, in seguito alla chiusura dell’azienda, mi sono ritrovato improvvisamente senza lavoro: un disoccupato come tanti altri.





INVESTIRE SU SE STESSI

- Dopo dieci anni di lavoro nel settore della carpenteria e con un bagaglio tecnico – laurea in ingegneria – consolidato dall'esperienza, ho capito che, essendo ormai trentacinquenne, era giunto il momento di camminare con le mie gambe, mettendo in gioco prima di tutto me stesso.
- Così ha preso vita l'idea imprenditoriale.





CONSAPEVOLEZZA DEI PROPRI LIMITI – INCONTRO CON IL MIP

- L'errore più comune che determina il fallimento di un'impresa, è il non riconoscere i propri limiti e le proprie lacune o, peggio ancora, non voler neppure conoscere le criticità di un progetto prima di metterlo in atto.
- L'ausilio e il supporto che il "MIP" – "Mettersi in Proprio" – tramite il tutor e i consulenti, mi ha fornito è stato fondamentale per aiutarmi ad analizzare le problematiche inerenti la realizzazione dell'impresa che avevo in mente.





ALCUNE PREVISIONI DEL BUSINESS PLAN (1)

	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Fatturato atteso (€)	440.000	484.000	556.660
Fatturato di pareggio (BeP3) (€)	470.000	475.000	539.660
Margine di sicurezza (%)	-6,76%	+1,85%	+3,5%





ALCUNE PREVISIONI DEL BUSINESS PLAN (2)

	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Investimenti in immobilizzazioni (€)	71.738	76.788	0





ALCUNE PREVISIONI DEL BUSINESS PLAN (3)

	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Soci lavoratori	1	1	1
Lavoratori subordinati	2	4	6
Totale occupati	3	5	7





RICERCA DEI FONDI

- La prima certezza su cui ho potuto contare, è stata un immobile sito in Polonia, lasciatomi da mio padre. Consapevole di quanto fosse importante investire il ricavato della vendita in qualcosa di costruttivo e solido, ho deciso di utilizzarlo per acquistare parte dei macchinari necessari all'inizio dell'attività.
- Nel giro di pochi mesi, dalla vendita di questa casa, ho potuto realizzare circa 60.000,00 €, che costituivano una buona risorsa finanziaria per far fronte agli investimenti iniziali dell'impresa.





LA FONDAZIONE MICHELIN

- Durante il tutoraggio da parte del MIP, oltre alla possibilità di utilizzare la Legge Regionale 22/97, mi è stata presentata la possibilità di valutare una richiesta di finanziamento tramite la **Fondazione Michelin**, per mezzo dell'**Unionfidi** e di una banca convenzionata.
- Era prevista l'erogazione in tempi brevi di un prestito - da restituire in cinque anni a tassi agevolati – proporzionale alle assunzioni previste, nell'arco di un triennio, da parte dell'azienda.
- A distanza di soli quattro mesi, individuata la **Banca Sella** come Istituto di Credito convenzionato, ho ottenuto l'accredito di 48.000,00 €, finalizzati all'acquisto dei macchinari restanti, rendendo così operativa l'azienda.





IDENTITA' AZIENDALE

- Il nome dell'impresa: “**P & P MEC srl**” mette insieme le “P” di Piemonte e Puglia, le regioni di provenienza dei due soci. MEC sta per “Meccanica” ma anche per “Meccanica E Carpenteria”.
- L'impresa è ubicata nell'area industriale di Nichelino, in un capannone che soddisfa in pieno i requisiti necessari (500 mq ca., presenza di carroponete, impianto di riscaldamento ed elettrico a norma, luminosità) con un ottimo equilibrio tra prezzo e metratura.
- I principali macchinari sono: cesoia, scantonatrice, punzonatrice e pressa piegatrice per la lavorazione a freddo delle lamiere, trapano a colonna e segatrice a nastro per la preparazione dei profilati, saldatrici e utensili manuali per le restanti lavorazioni.





IL “POLSO” DEL MERCATO

- Contemporaneamente al cammino avviato con MIP, la Fondazione Michelin e le Banche (Banca Sella e Unicredit), ho continuato a “tastare” il polso di quella clientela rimasta senza un fornitore di fiducia come era l’azienda nella quale avevo lavorato.
- Ho potuto così vivere in diretta lo sviluppo della crisi sui potenziali clienti fino a quando, dopo l’estate, il mercato ha dato i primi segni di ripresa.





CONSIDERAZIONI FINALI

- La sensazione è che il peggio sia davvero alle spalle, ma che la ripresa appena iniziata risulti frenata dallo scetticismo di alcuni Istituti di Credito nell'erogare liquidità alle aziende.
- Dopo quasi un anno di crisi mondiale, occorrerà del tempo perché si possa tornare a parlare di sviluppo economico, ma per imprese come la mia l'importante è farsi trovare pronti al rilancio, adeguatamente strutturati e con idee positive per la crescita.

