

INDAGINE DEGLI EFFETTI COVID-19 SULL'IMPRENDITORIA GIOVANILE IN TRENTINO

Rilevazione: periodo 29 aprile-13 maggio 2020
Aziende partecipanti: 250 imprenditori under 42

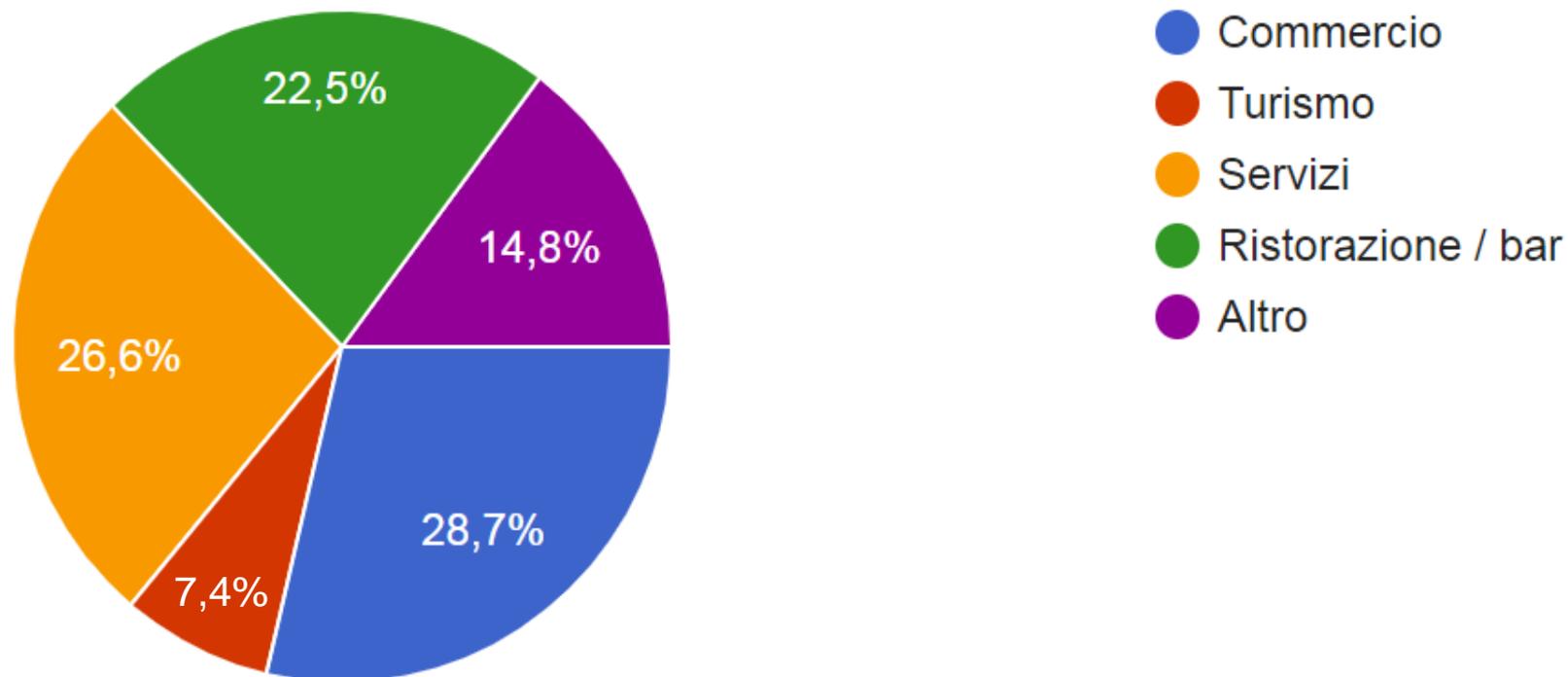
A cura di



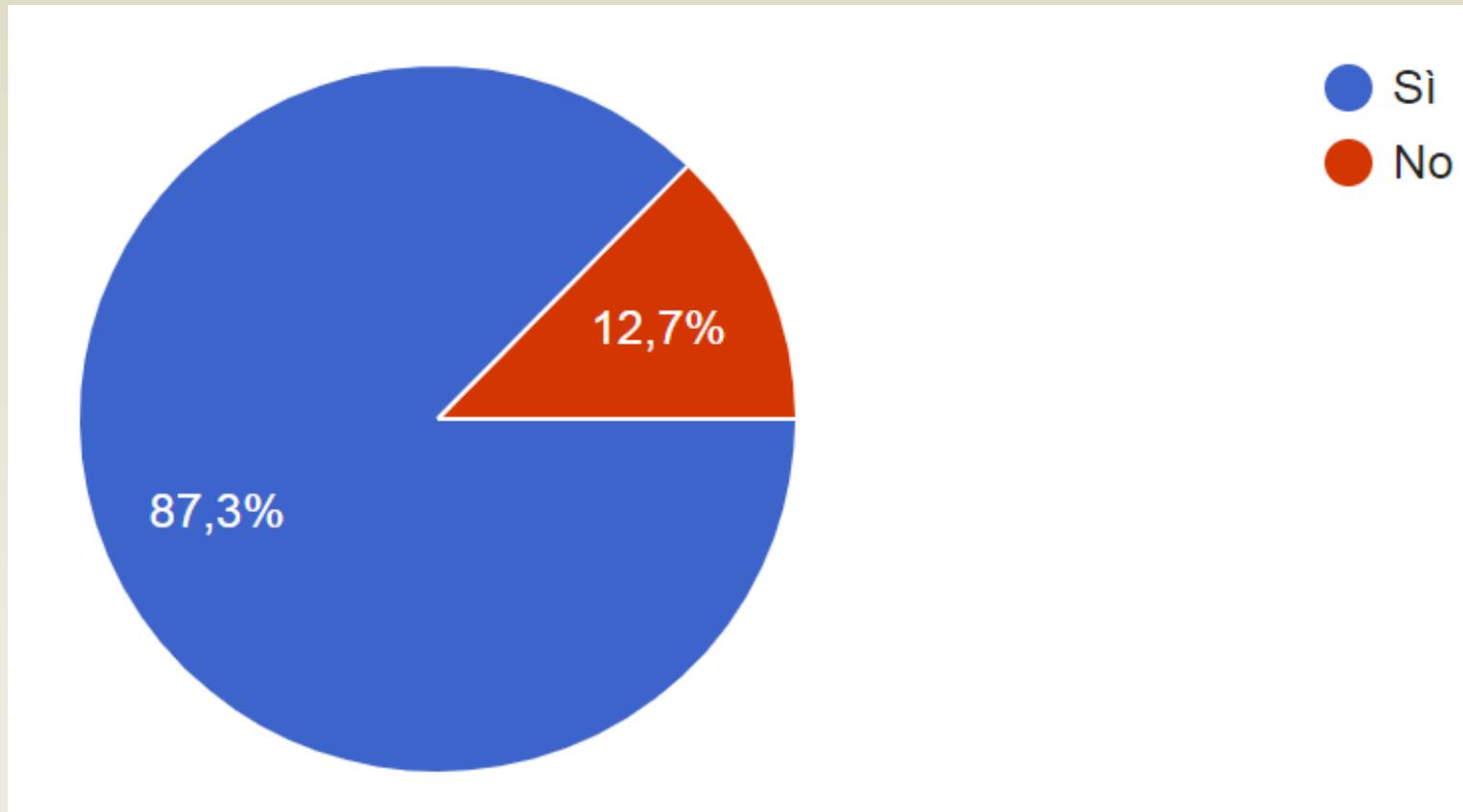
A) PERCEZIONE E INCIDENZA DELLA CRISI SULLE GIOVANI IMPRESE TARENTINE



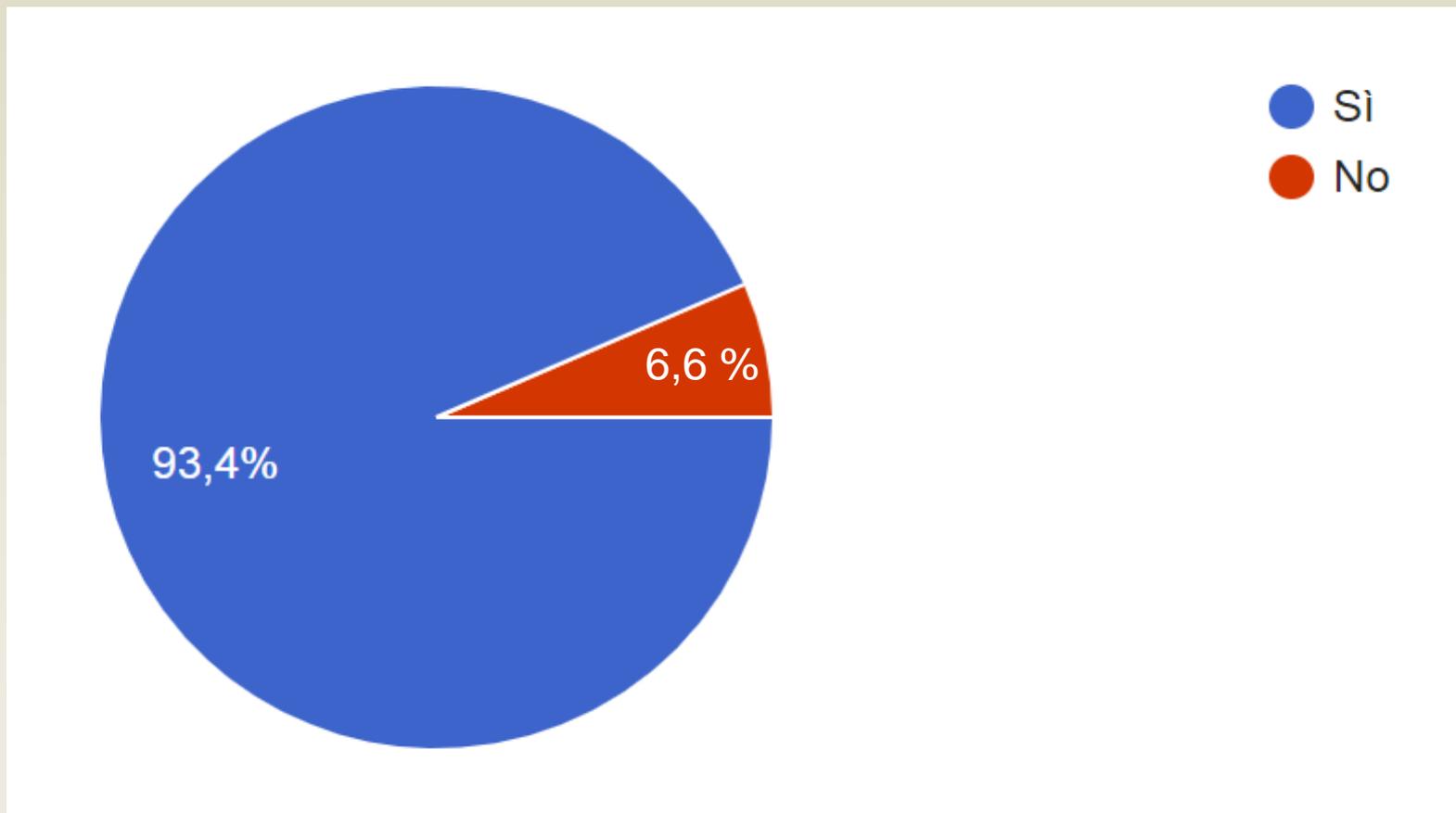
1. A quale settore del Terziario appartieni?



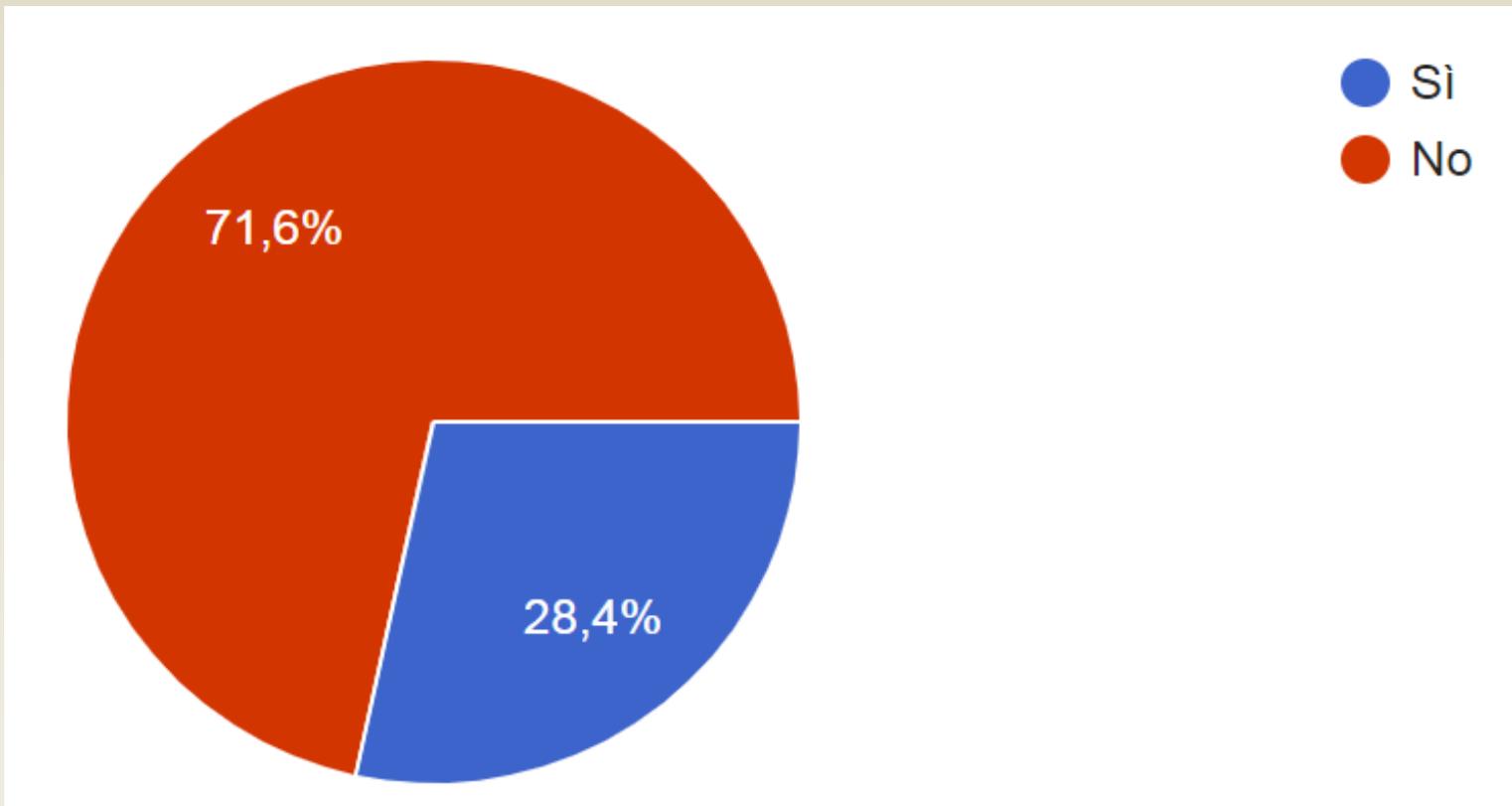
2. La tua attività è stata colpita direttamente dall'emergenza Covid-19?



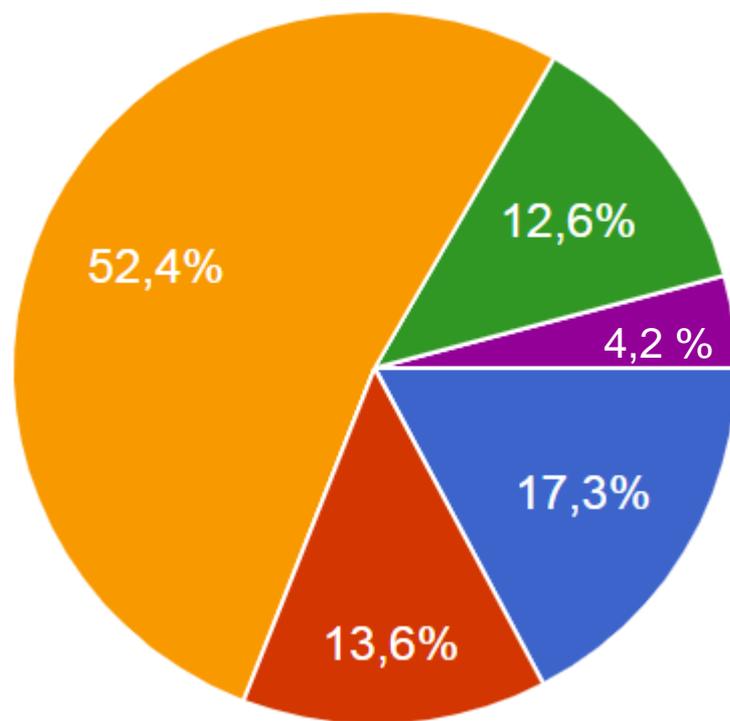
3. Ritieni, dal punto di vista economico, che l'attuale crisi che stiamo vivendo sia più forte di quella finanziaria del 2008?



4. Nel momento in cui è stata attivata la quarantena è stato possibile attivare forme alternative di lavoro (es: smart working)?

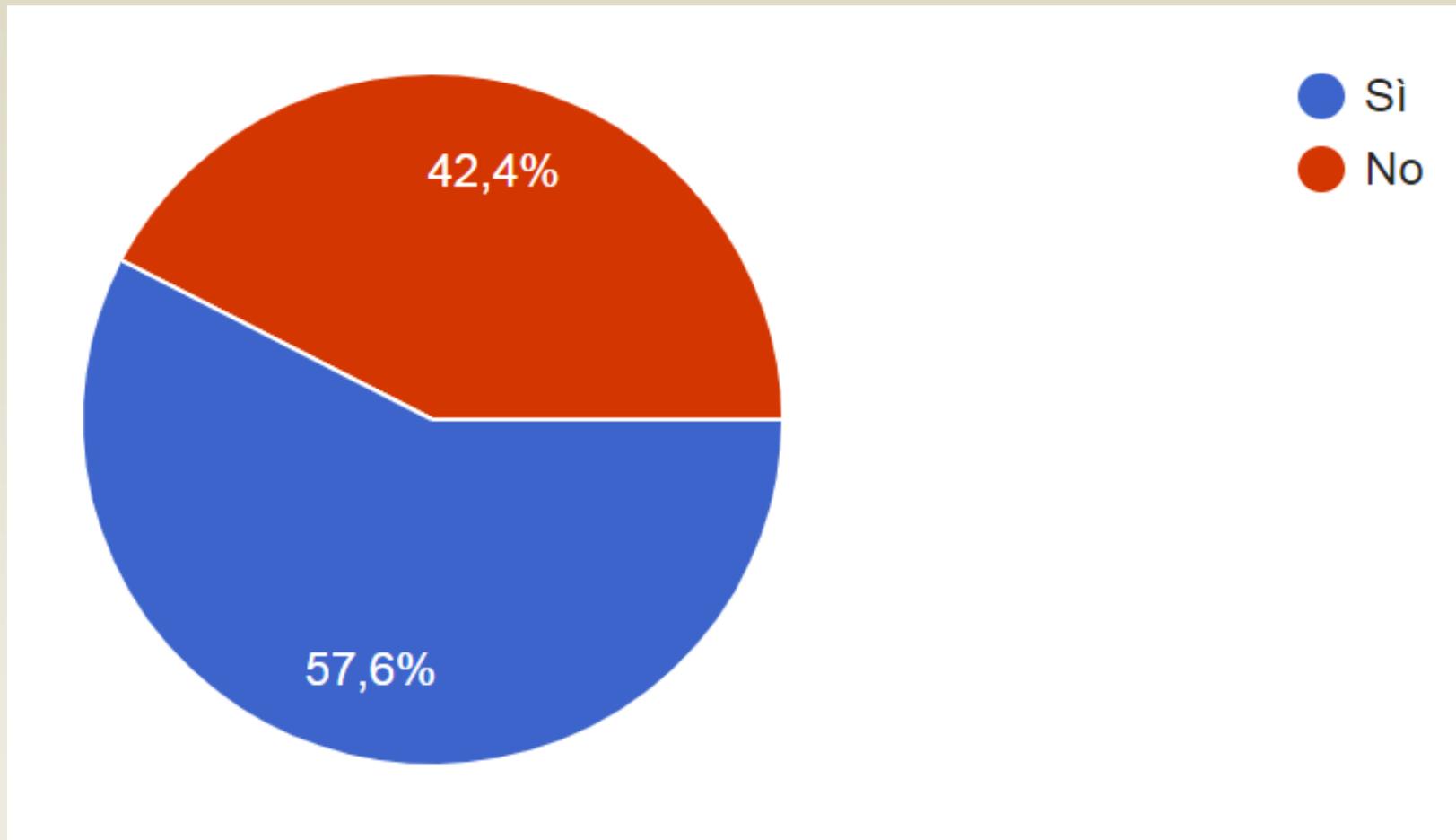


5. Con l'avvio della quarantena con quale strumenti/ammortizzatori sociali hai potuto garantire la continuità lavorativa dei dipendenti?

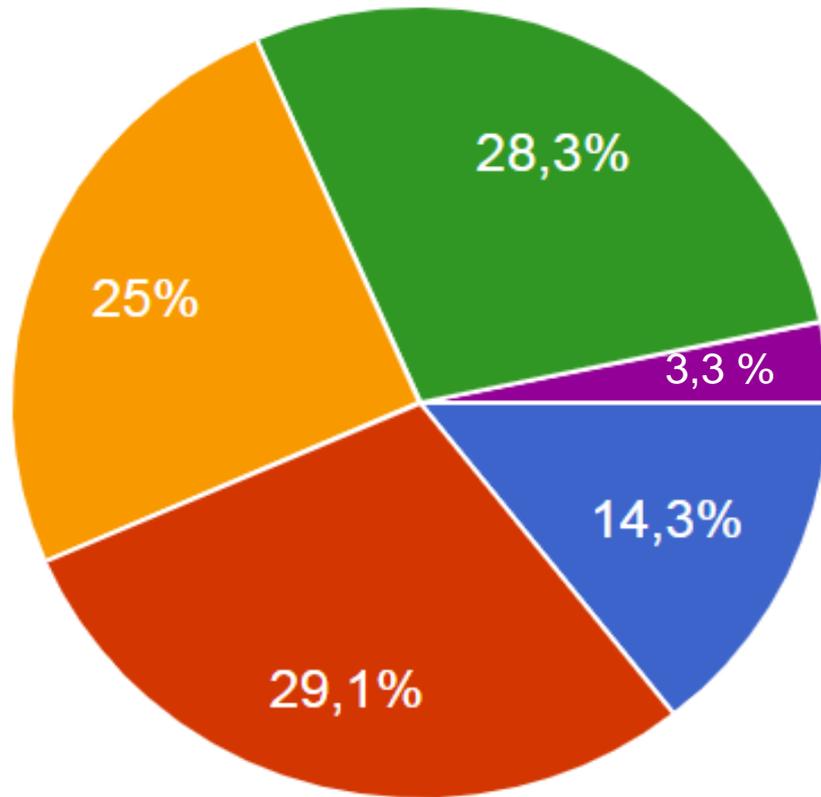


- Hanno continuato a lavorare con i presidi sanitari richiesti
- Ho attivato il telelavoro
- Ho fatto richiesta della Cassa Integrazione
- Ho richiesto di usufruire di ferie, congedi e permessi
- Ho attivato licenziamenti selettivi

6. Hai potuto avvalerti di bonus / sussidi economici?

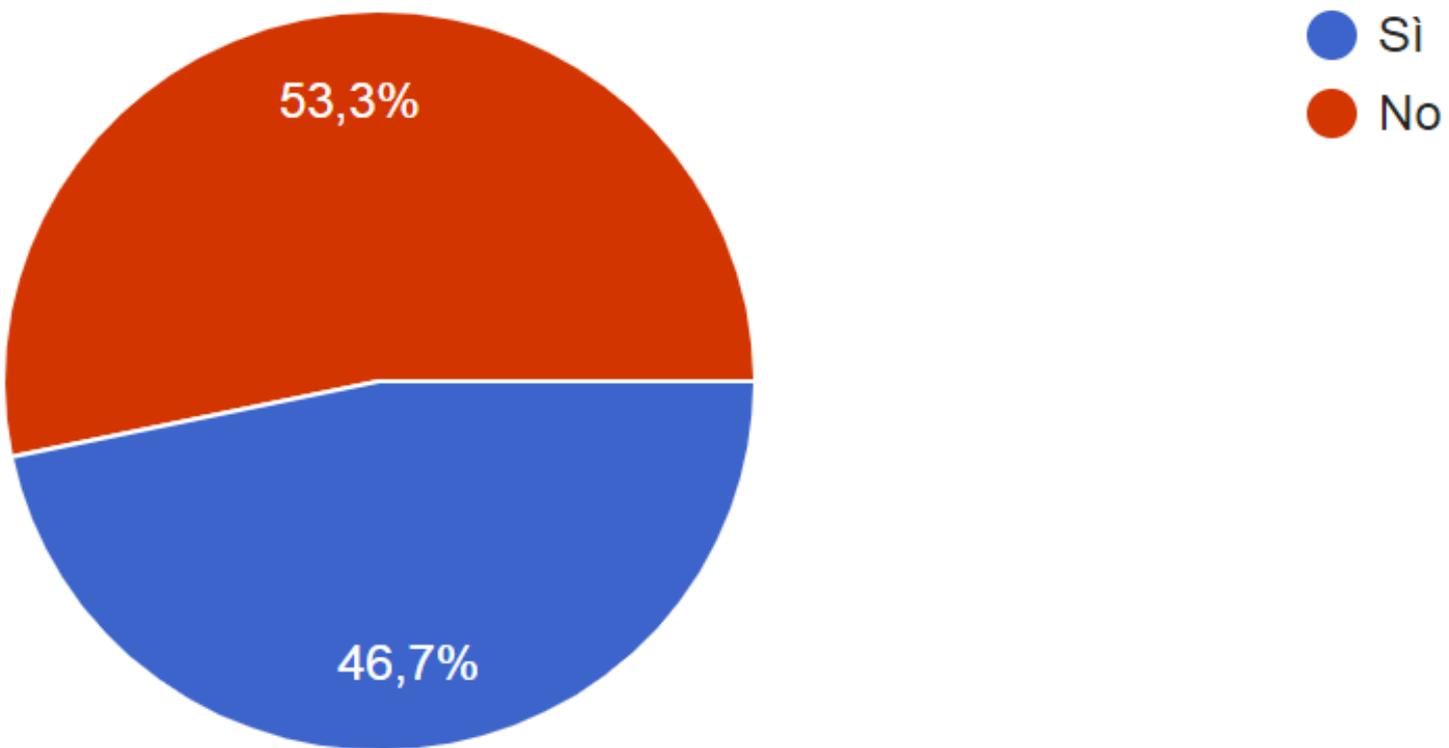


7. Quanto stimi l'incidenza della crisi sul fatturato ordinario (rispetto agli anni precedenti)?

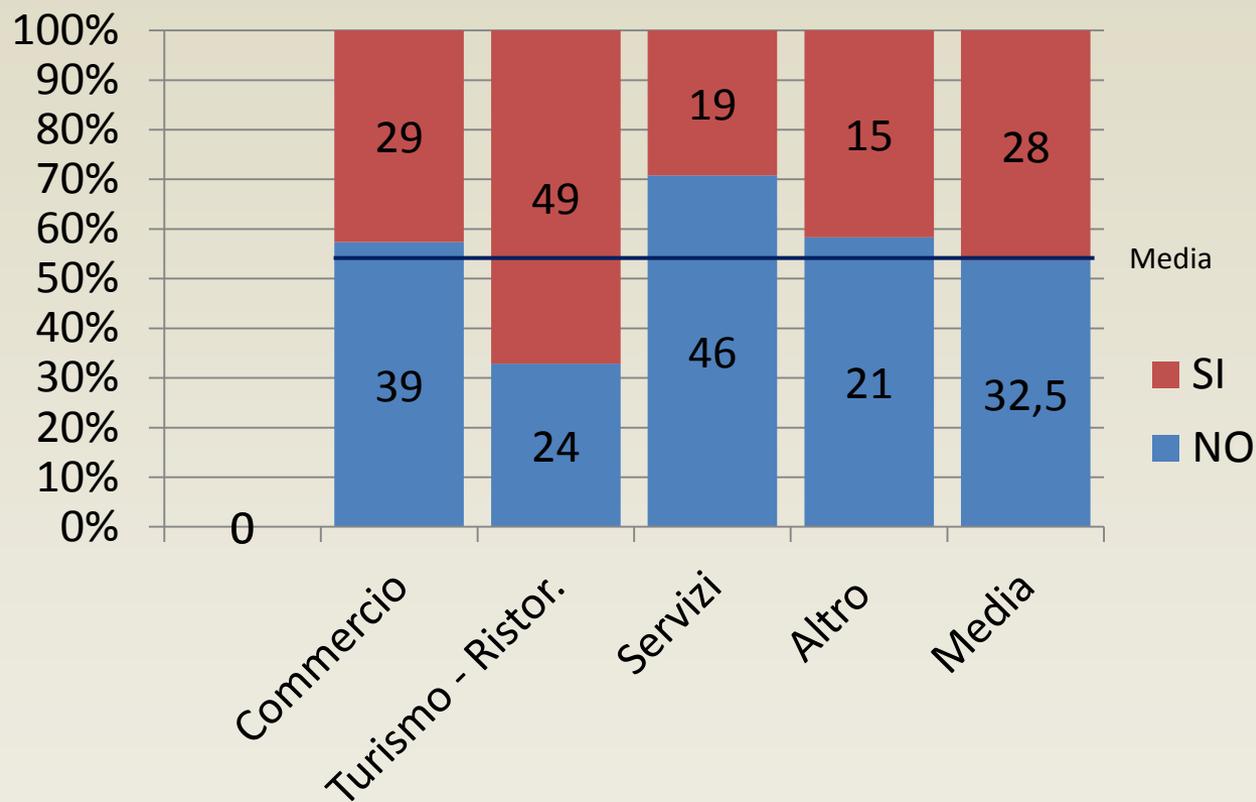


- 0-25%
- 25-50%
- 50-80%
- > 80%
- Ho aumentato il mio volume d'affari

8. Ritieni che la tua azienda possa essere a rischio di cessazione dell'attività?



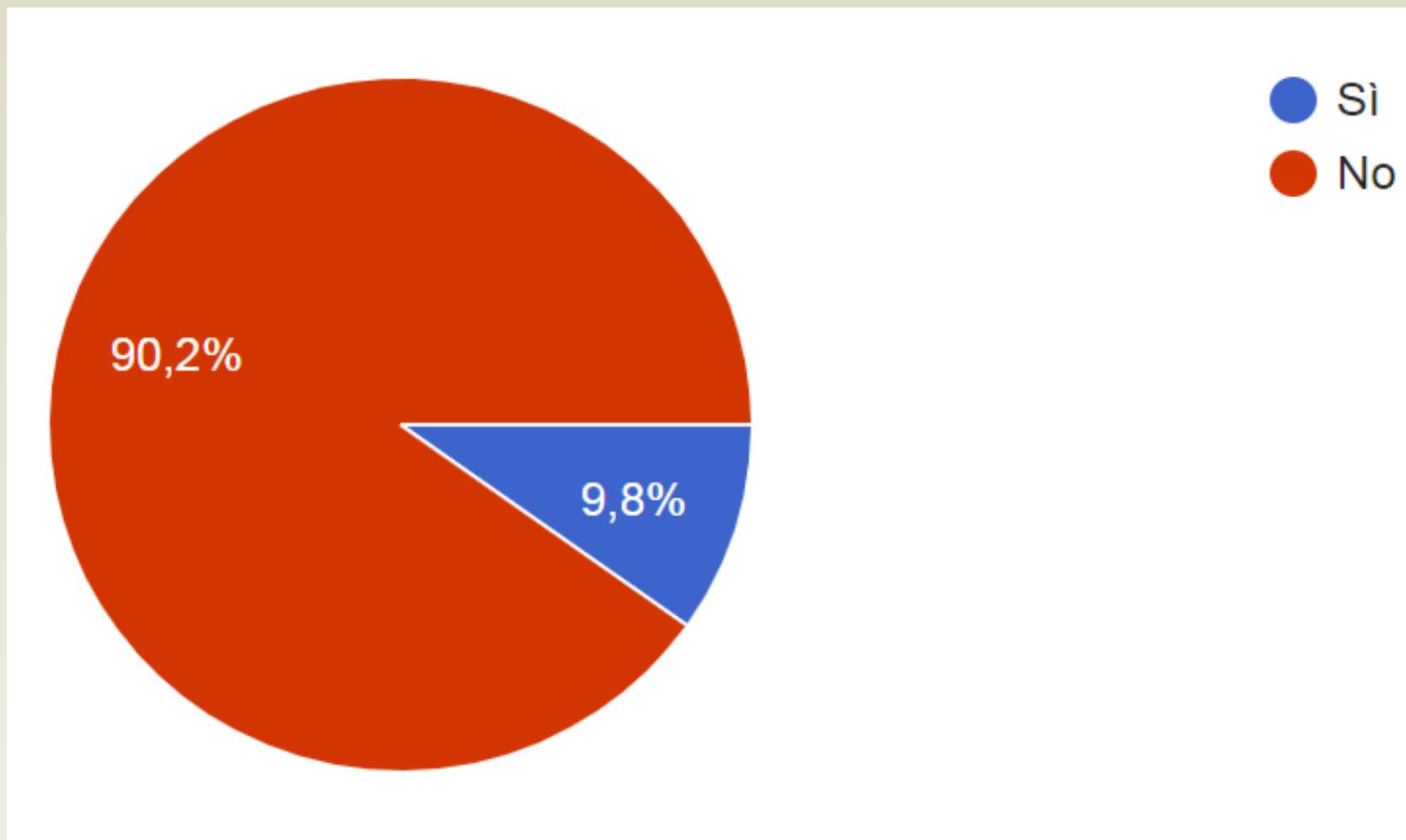
8. Ritieni che la tua azienda possa essere a rischio di cessazione dell'attività?



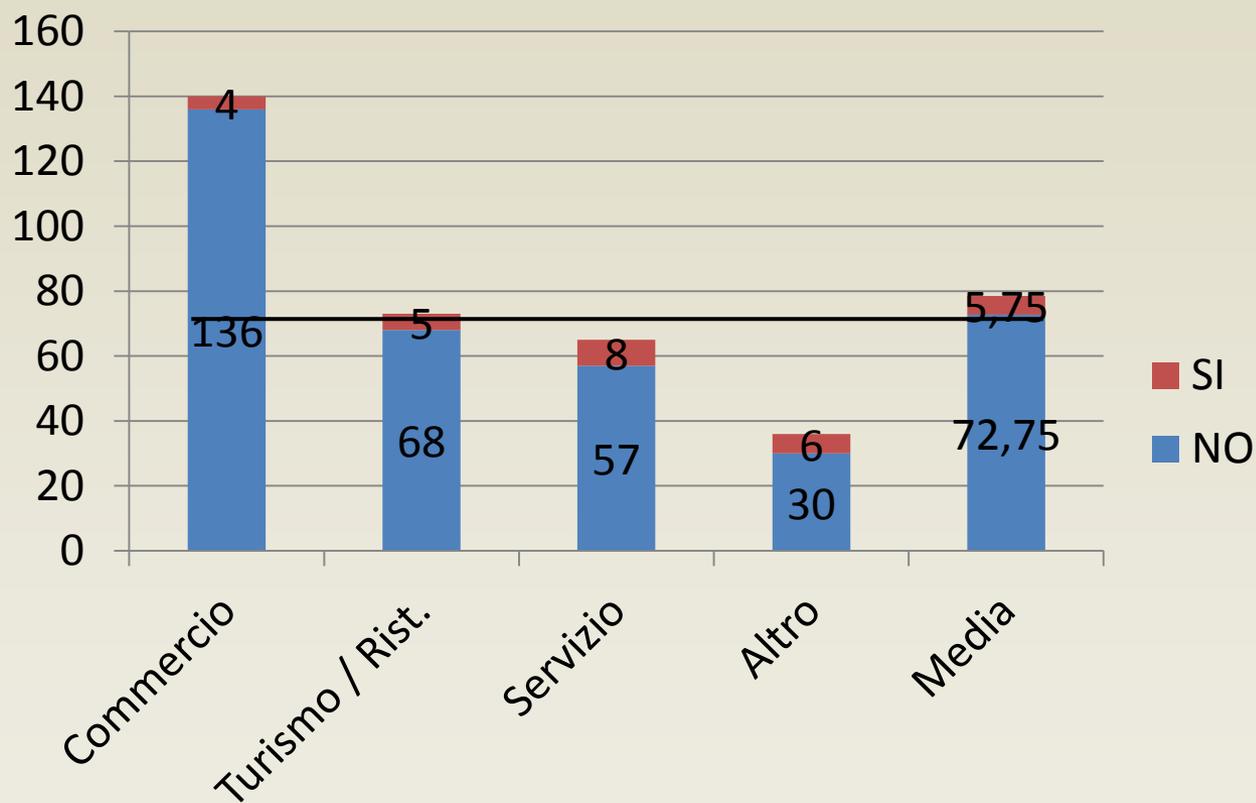
B) PROPOSTE PER LE ISTITUZIONI E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA



9. Ritieni che siano stati sufficienti gli sforzi e gli interventi istituzionali per rispondere alla crisi economica?

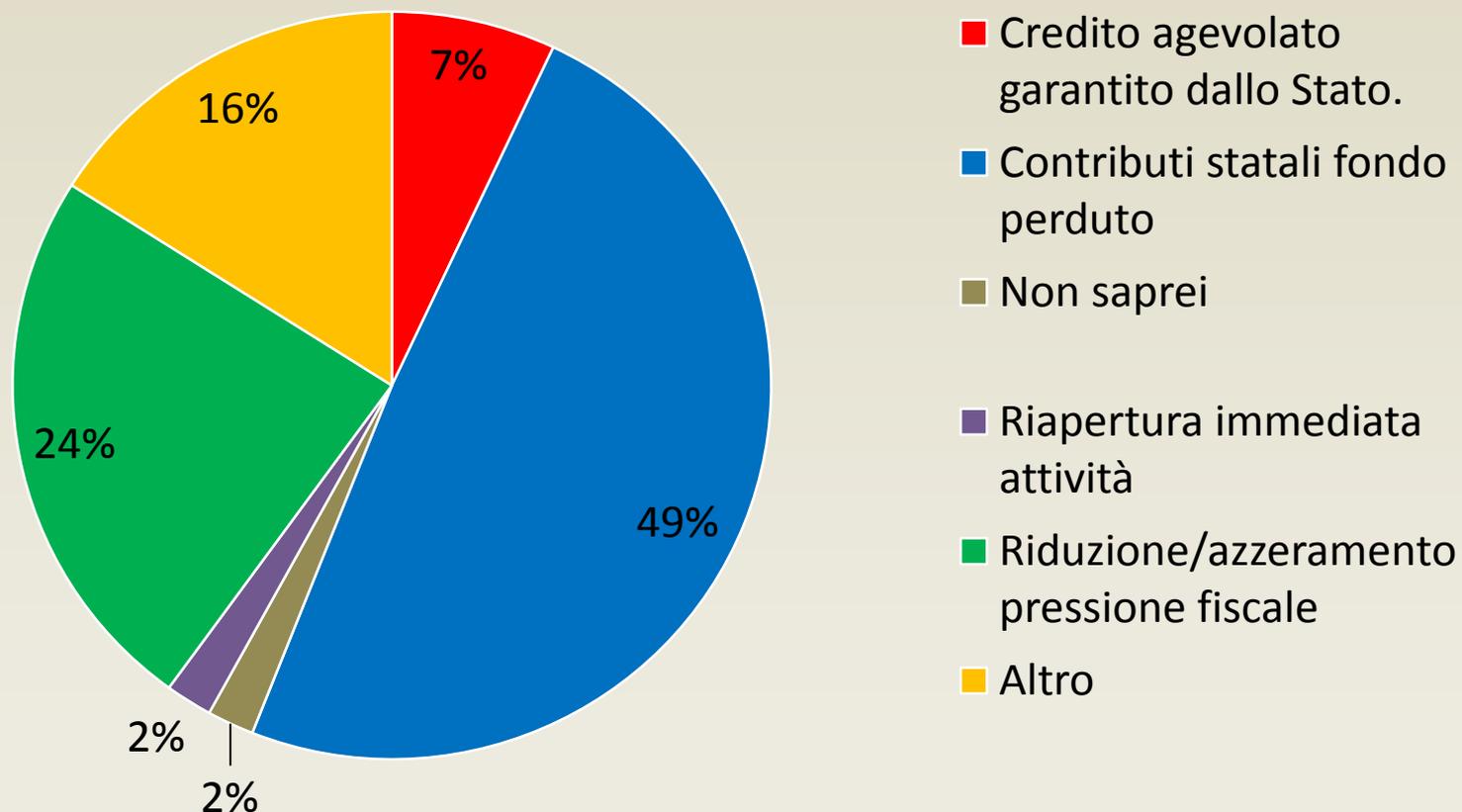


9. Ritieni che siano stati sufficienti gli sforzi e gli interventi istituzionali per rispondere alla crisi economica?



10. Quali ritieni che siano i mezzi di sostegno più idonei a sostenere le imprese?

Mezzi suggeriti



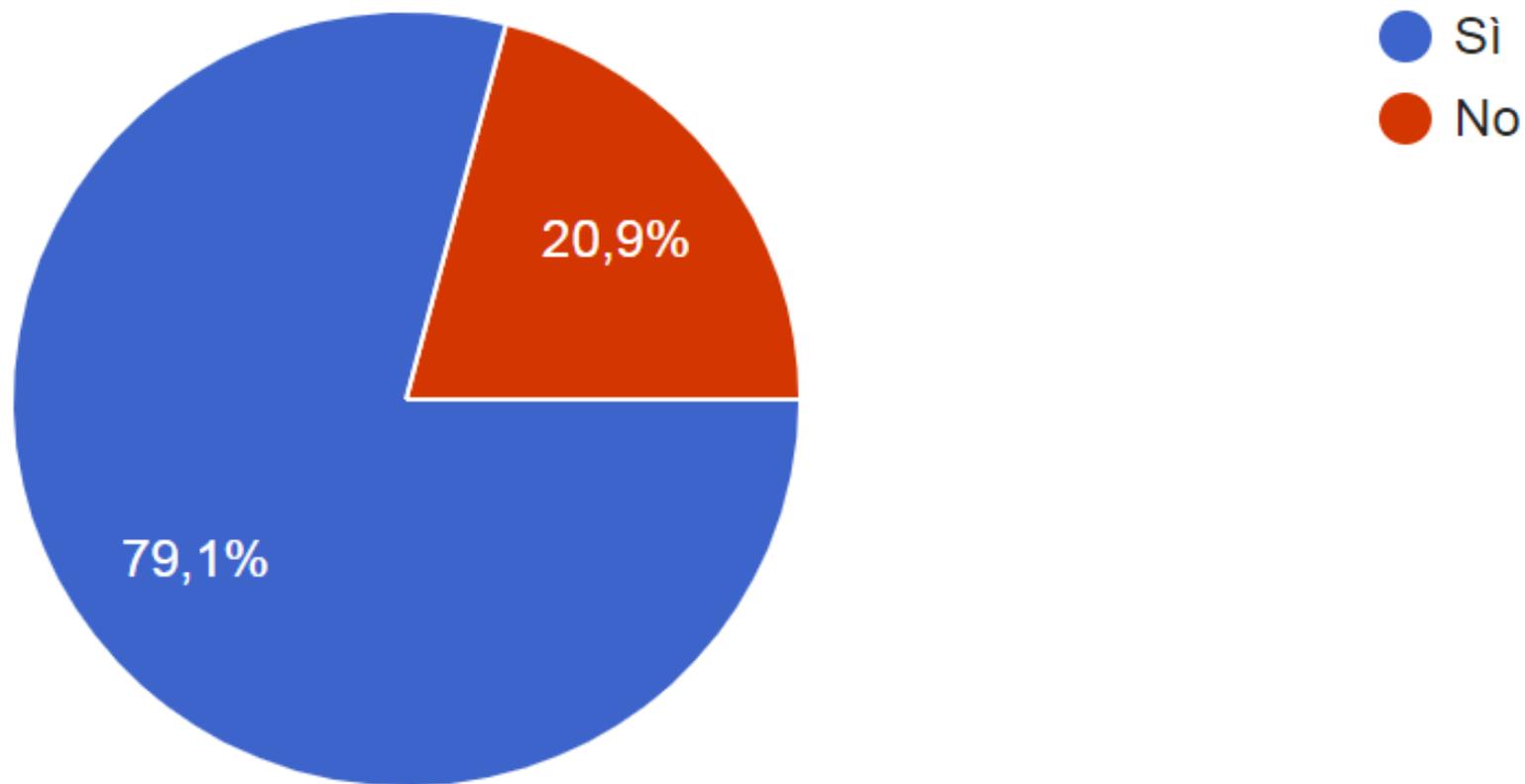
10. Quali ritieni che siano i mezzi di sostegno più idonei a sostenere le imprese?

SPUNTI EMERSI NELLE RISPOSTE

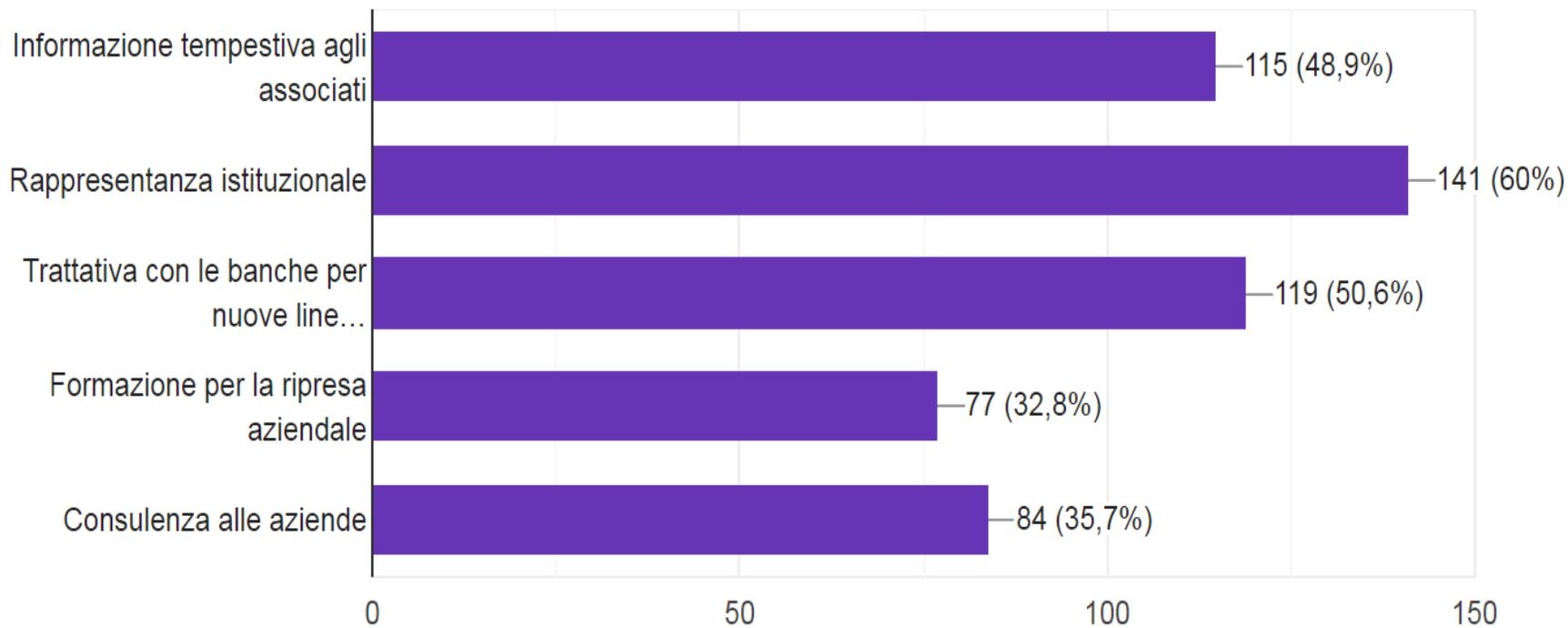
- Buoni spesa per famiglie da spendere negli esercizi locali.
- Favorire piani di investimento (es: premiare gli investimenti in innovazione.)
- La Provincia si dovrebbe accollare le spese sanitarie di prevenzione per locali e dipendenti (per poter riaprire e lavorare in sicurezza) con un responsabile sicurezza sanitaria esterno all'azienda pagato dalla PAT.
- Riapertura esercizi con regole applicabili e condivisibili che permettano un lavoro in sicurezza.
- Sostenere interventi di formazione e consulenza al business ed ai manager.
- Strumenti finanziari a supporto delle imprese. Esempio: credito di imposta su attività R&D, tassazione agevolata, misure per mantenere la liquidità dell'azienda preservandone l'attività.
- Dilazione delle tasse, abbassamento momentaneo dei costi fissi (imposte regionali, tassa rifiuti, premi ai dipendenti, bollette).
- Rafforzare rete di economie tra associati.
- Riapertura immediata, semplificazione adempimenti, riduzione costo del lavoro e con indicazioni precise dei sistemi di sicurezza e garanzia.
- L'ente pubblico dovrebbe creare lavoro e far ripartire l'economia (es: Comune può dare commissioni alle imprese locali, incentivare il mercato elettronico trentino, tornare a lavorare in un sistema Trentino, incentivare gli acquisti dei prodotti locali).



11. Ritieni importante il supporto delle associazioni di categoria?



12. Quali ritieni essere i campi di azione e di sostegno che le associazioni di categoria debbano sviluppare per permettere la ripresa economica delle aziende?

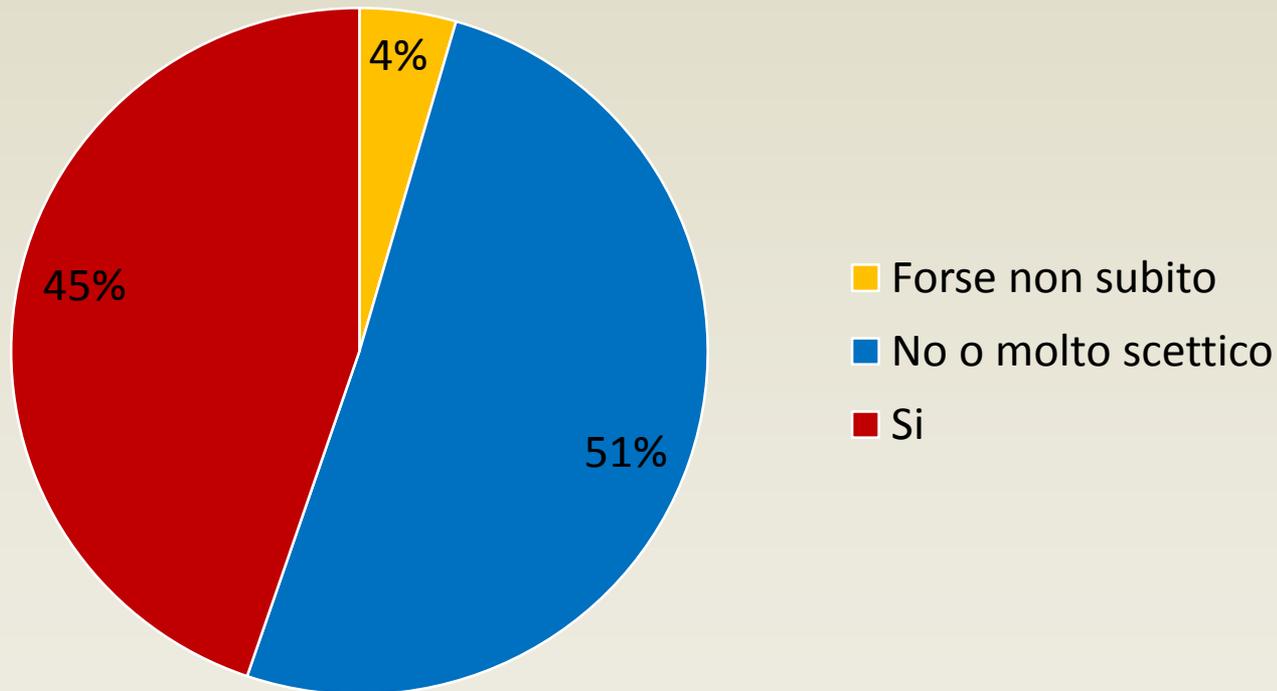


C) RISVOLTI DELLA CRISI E FABBISOGNI AZIENDALI



13. Ritieni che in questo periodo di crisi possano esserci delle opportunità per i giovani imprenditori?

Tendenza



13. Spunti evidenziati dai giovani imprenditori

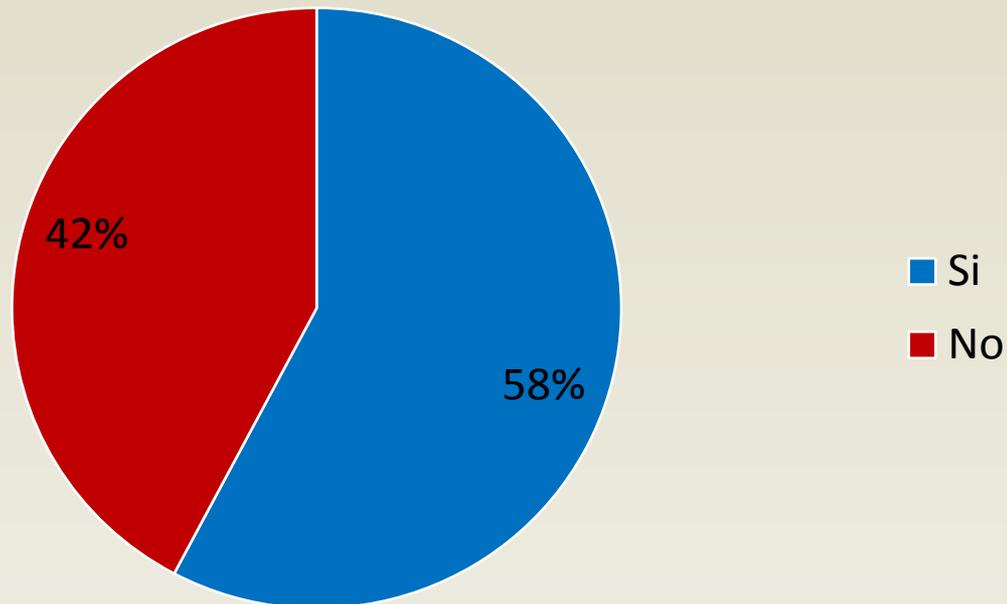
SPUNTI EMERSI NELLE RISPOSTE

- Una mentalità giovane è più reattiva e si saprà adattare meglio ai cambiamenti
- Aziende che svolgono corsi di formazione legati alle procedure lavorative di prevenzione al contagio e al rilancio dell'attività di un'azienda , della conversione del ciclo produttivo o dell'adattamento al nuovo scenario economico
- Innovazioni e digitalizzazione (smart working, digitalizzazione processi, shop on line, piattaforme web)
- Ci saranno nuove richieste di mercato, nuovi servizi, nuove nicchie. Ripartire come start upper
- Chi avrà attenzione all'ambiente (filiera e reti di servizi/prodotti) e la flessibilità mentale ed organizzativa per adattarsi al cambiamento del contesto esterno.
- Esempio: ristorazione può essere ripensata in una nuova maniera strutturandola sull'asporto e sulla consegna a domicilio quindi l'apertura di locali basati su questi 2 aspetti potrebbe essere vincente.
- Valorizzazione di attività artigianali e il commercio di vicinato, sfruttando il delivery.
- In ogni momento di crisi si creano spazi grazie all'innovazione. La maggior parte delle attività hanno la possibilità di modificare la propria offerta in funzione delle nuove esigenze che emergeranno.
Esempio: tutto il comparto tecnologico potrà essere un settore che generazioni più vecchie riusciranno a sfruttare meno; o il settore delle consulenze a distanza e da remoto.
- Le crisi portano sempre alla nascita di nuove idee. Nelle difficoltà si riesce generalmente ad essere di mentalità più aperta e ricettivi. Servono ovviamente strutture e supporti adeguati.
- L'opportunità di capire e sviluppare nuove idee adeguando il servizio verso il cliente.
Esempio: Sviluppo di attività nel settore della sanificazione, produzione e commercializzazione di DPI e sanitaria.



14. L'emergenza sta cambiando il tuo modello di business orientando alla ricerca di soluzioni alternative?

Tendenza



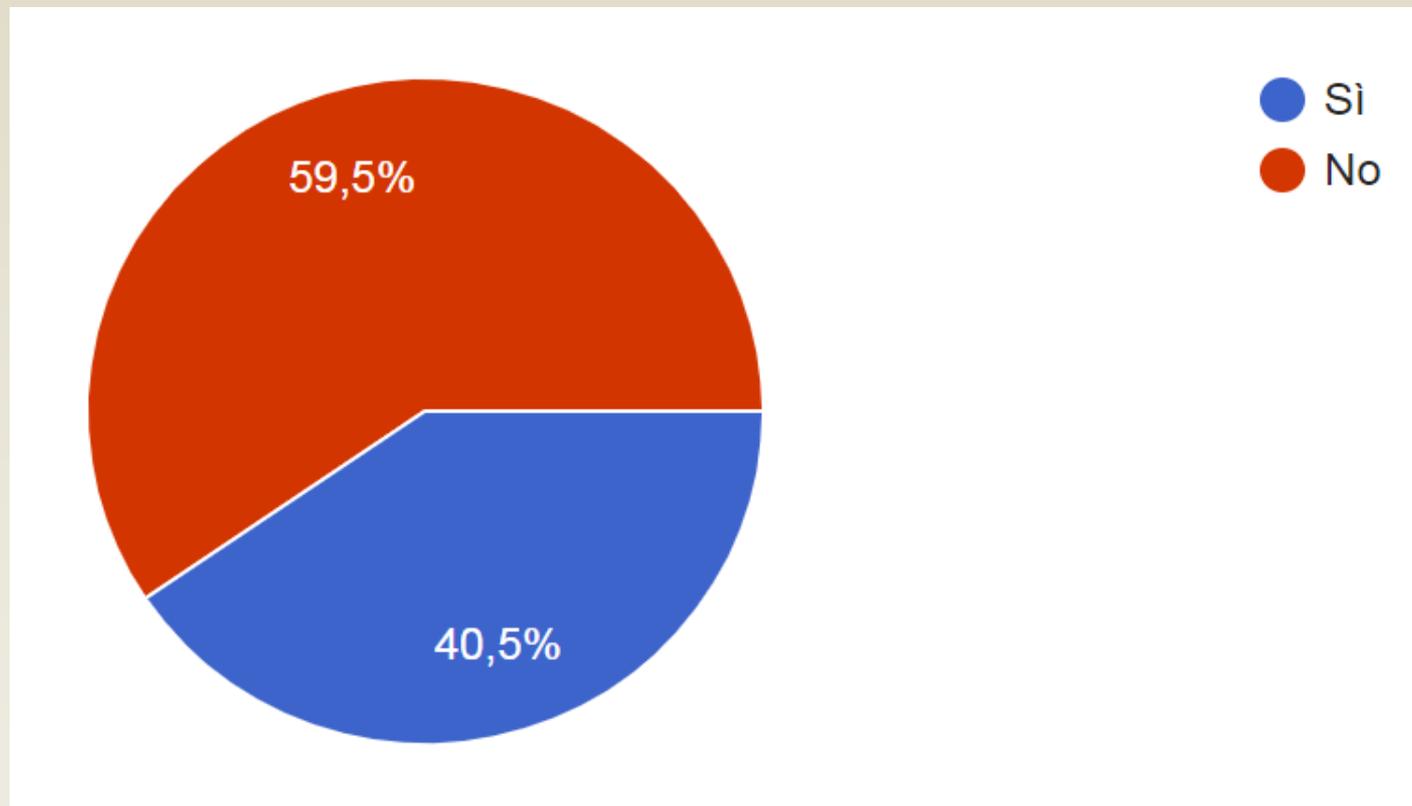
14. L'emergenza sta cambiando il tuo modello di business orientando alla ricerca di soluzioni alternative?

SPUNTI EMERSI NELLE RISPOSTE

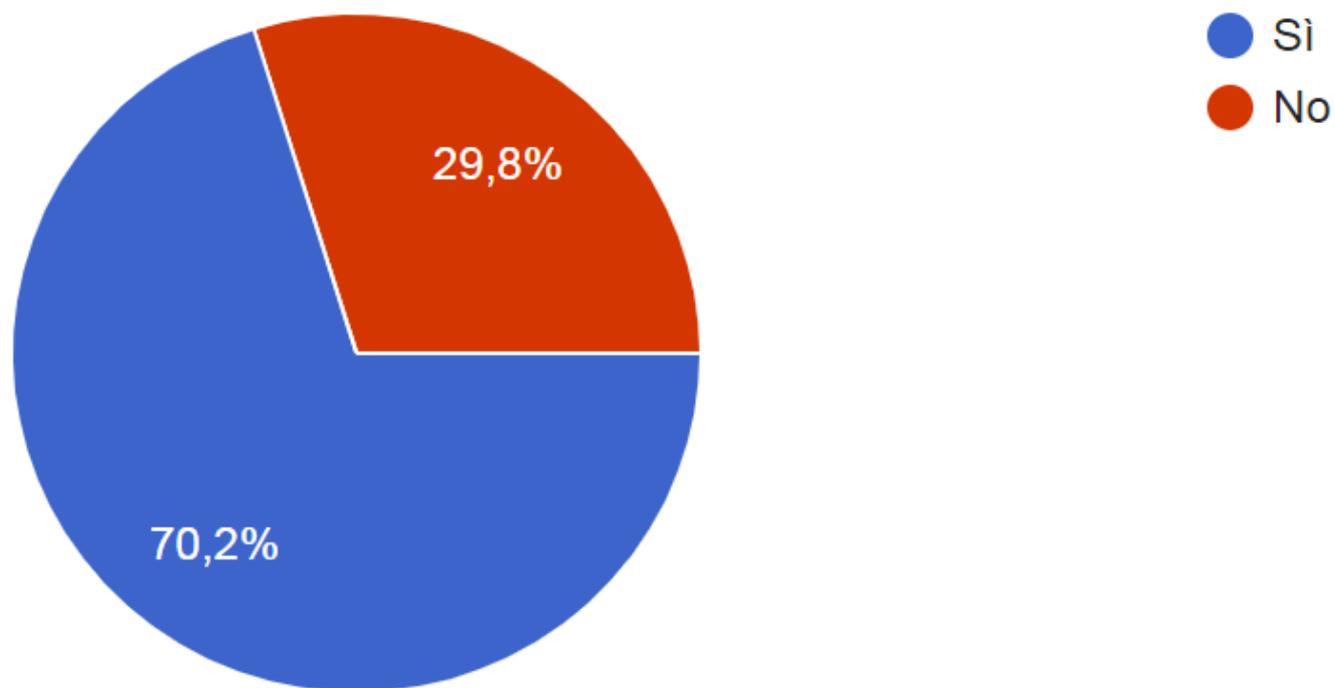
- Rivolgendoci maggiormente a clienti pubblici, che soffrono meno di clienti privati
 - **Nuove linee di business investendo e differenziando in altri settori economici**
 - Potenziamento del lavoro on line e utilizzo di piattaforme per video riunioni
 - **Svilippo di vendita online e consegne a domicilio /take away**
 - Nuove modalità di appuntamento e contrattualistica da remoto
 - **Smart-working**
 - Cambio nelle priorità dei servizi erogati, diverse modalità di comunicazione, necessità di sviluppare nuovi strumenti e nuovi servizi
- Esempio: Trasformazione parte delle stanze hotel in mini appartamenti o altro
- Esempio: Didattica all'aperto
- Esempio: Dai liquori alla produzione di gel disinfettante



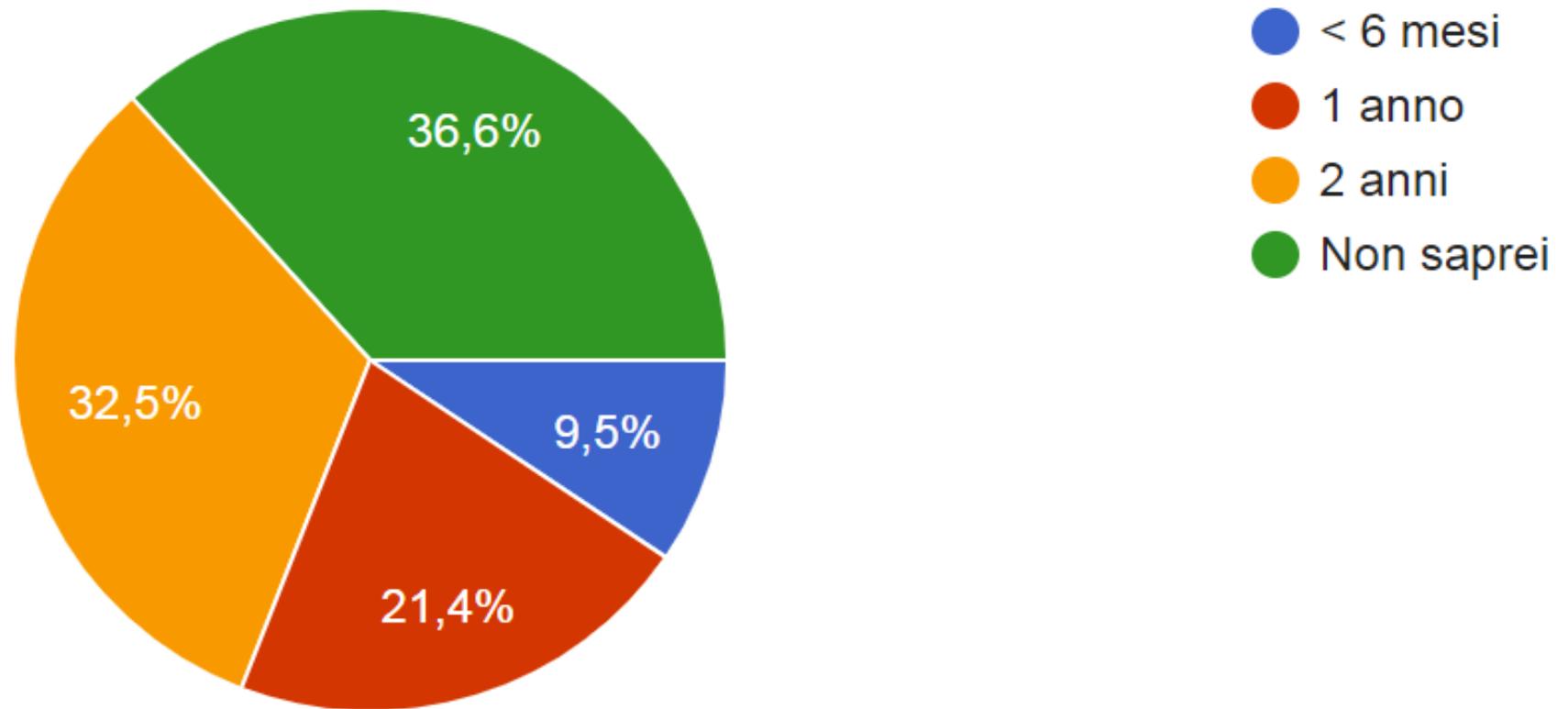
15. Il fermo obbligatorio delle attività legato all'emergenza COVID-19 ti ha permesso di rivalutare e migliorare gli aspetti principali dell'attività (ad es. Processi operativi, rapporto con i fornitori, rapporto con le banche, sistema informativo etc.)?



16. Qualora la tua azienda avesse inserito nuovi servizi (sito web, pagina Facebook, social in genere, servizio delivery) pensi che tali implementazioni rimarranno attive anche una volta iniziata la fase 2?



17. In quanto tempo prevedi di recuperare il livello di fatturato che avevi fino allo scoppio dell'emergenza sanitaria?



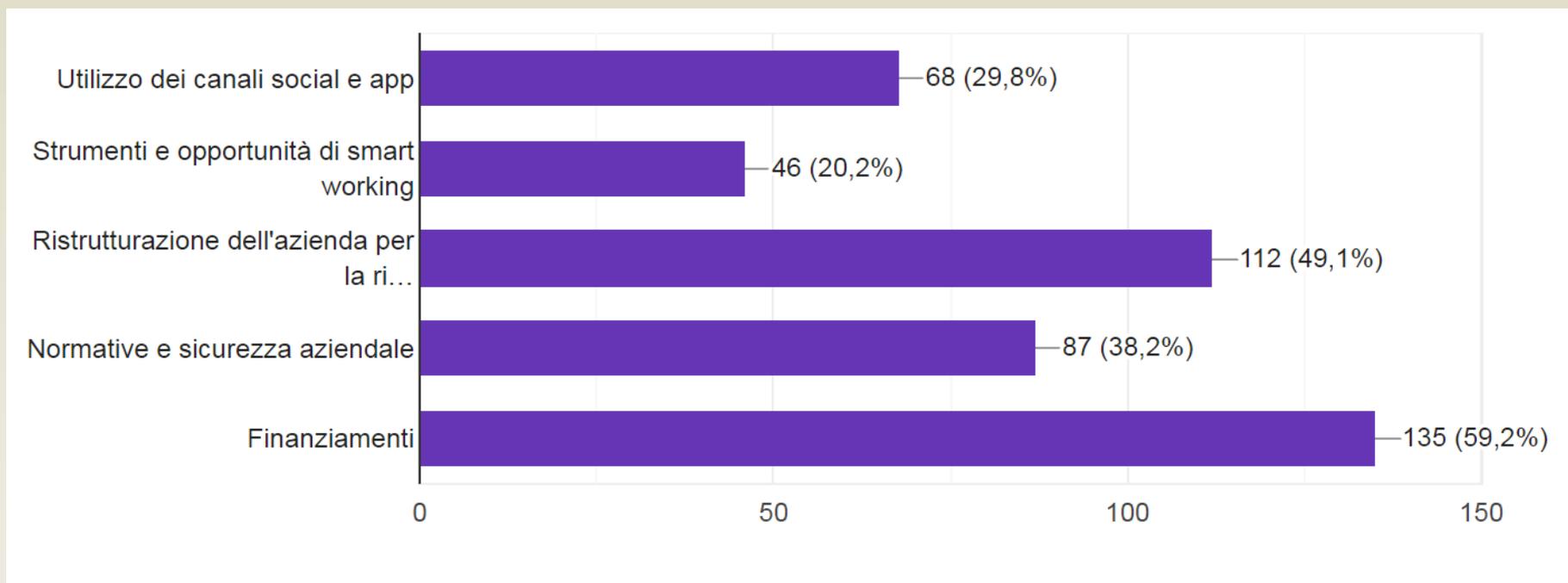
18. Quando il periodo di emergenza finirà quali ritieni che siano i fabbisogni tecnico/economici di cui la tua azienda necessiterà?

SPUNTI EMERSI NELLE RISPOSTE

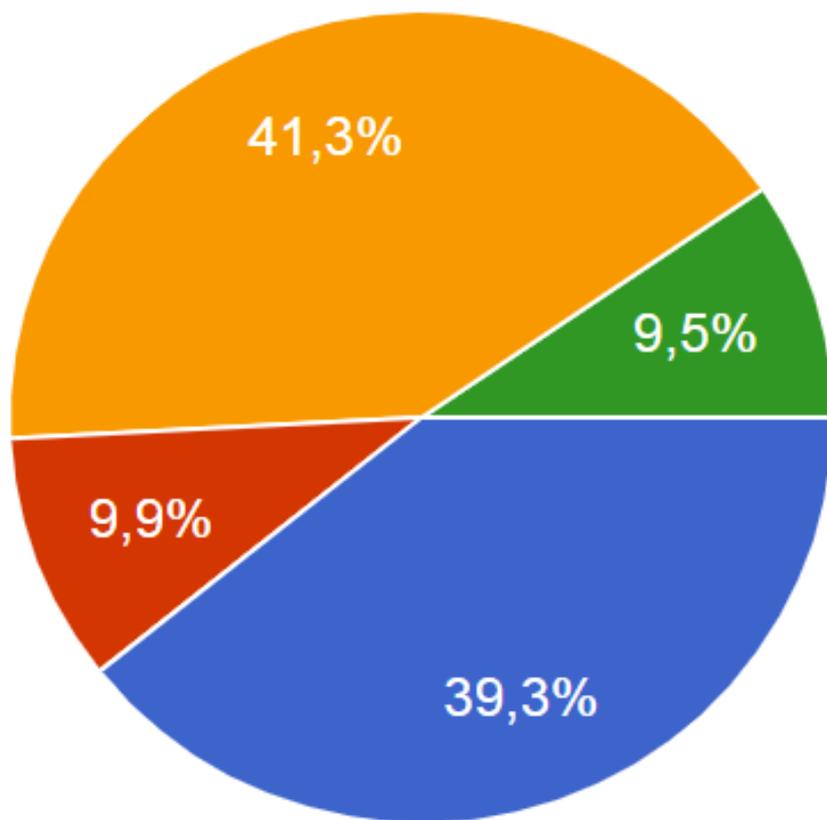
- **Liquidità a fondo perduto**
- **Sgravi fiscali ed incentivi alle imprese**
- **Meno burocrazia**
- **Dispositivi di sicurezza personale e per la tutela della clientela, distribuiti gratuitamente**
- **Bisogni tecnologici (fibra ottica, CRM, piattaforme digital., svilupparsi nel web)**
- **Ritornare a lavorare a pieno regime il prima possibile econ meno restrizioni**
- **Bonus sulla formazione, acquisti macchinari , incentivi sull'assunzione non solo assumendo indeterminati**
- **Macchinari per sanificare**
- **Incentivare gli investimenti in pubblicità**
- **Cassa integrazione fino a fine ottobre, sostegno sugli affitti**
- **Maggior accesso al credito**



19. Quali argomenti sarebbero di interesse se il GIT (Giovani Imprenditori del Terziario) attivasse dei webinar online per i giovani imprenditori?



20. Come ipotizzi che cambieranno le abitudini d'acquisto?



- Aumenterà l'acquisto online
- Aumenteranno gli acquisti nei negozi di prossimità
- Diminuiranno gli acquisti
- Rimarranno come prima

D) CONCLUSIONI



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TRENTINO



21. Obiettivi e risultati dell'indagine.



"I dati raccolti con questo questionario hanno permesso di raccogliere informazioni importanti, perché i numeri ci fanno capire come la nostra generazione imprenditoriale sta affrontando la seconda crisi mondiale (dopo quella finanziaria) da quando abbiamo intrapreso la nostra attività d'impresa.

*Dai dati emerge come la reazione alla crisi sia stata immediata **attivando nuovi servizi** o cambiando modello di business, che rimarranno anche a emergenza finita. Inoltre c'è la forte consapevolezza che posso emergere **nuove opportunità** che un imprenditore giovane potrà sfruttare innovandosi.*

*Sarà fondamentale però **avere aiuti concreti**, come liquidità a fondo perduto, incentivi per la ripartenza, sgravi fiscali e burocrazia snella. Sicuramente il lavoro online e gli strumenti web, se supportati da **infrastrutture adeguate e formazione digitale** permetterà alla nostra generazione di implementare il proprio business e di rimettersi in piedi. Continueremo a creare lavoro e a mantenere posti di occupazione ma anche lo Stato e le istituzioni locali dovranno fare la loro parte mettendoci in condizione di lavorare e non aggravando il nostro operato di burocrazia e costi ulteriori."*

Paolo Zanolli

Presidente GIT Confcommercio Trentino



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TRENTINO

