

6 | Giovani imprenditori, frenati dalla burocrazia

Presentato lo studio di Confcommercio. I nodi: gestione del personale e sicurezza

TRENTO Uomo, laureato, attivo nel commercio e nei servizi, si informa su internet e tramite la propria associazione. È questo il profilo del giovane imprenditore delineato da un'indagine dei Giovani imprenditori di Confcommercio elaborata al termine del tour territoriale «Git4You» svolto nel corso del 2017. Durante questi incontri il consiglio direttivo si è confrontato con i giovani imprenditori under 40 della provincia su temi come burocrazia, incentivi alle nuove iniziative imprenditoriali, criticità e necessità dell'imprenditore 3.0.

Il sondaggio ha di fatto fo-

tografato un imprenditore molto spesso di prima generazione, il 70% tramite nuova azienda, mentre il 25% ha vissuto un passaggio generazionale, maschio e iscritto a Confcommercio. Opera molto spesso nell'ambito dei servizi e ha innovato in sviluppo web e prodotti sul modo di commercializzarli. Si informa tramite internet e le associazioni di categoria, il 61% è laureato o specializzato, oltre il 90% considerando anche il diploma.

«Un imprenditore quindi formato, con un alto livello culturale e concentrato su marketing, vendita e innovazione — ha spiegato ieri nella

propria relazione il presidente dei Giovani imprenditori di Confcommercio Paolo Zanolli — Le maggiori difficoltà riscontrate sono nella gestione del personale, la battaglia contro la burocrazia, problemi di sicurezza per le attività al dettaglio e di data per quelle di servizio, la necessità di avere una consulenza continua e specializzata». Secondo il sondaggio, il giovane imprenditore trentino intende maggiormente svilupparsi per quanto riguarda proprio la commercializzazione del prodotto, la gestione del personale e la competitività sul mercato soprattutto locale.

Il 61% degli intervistati non ha inoltre beneficiato dei contributi previsti dalla legge provinciale 6 del 1999 e il 39% rimanente ha comunque riscontrato dei problemi. Tra le maggiori difficoltà vi sono l'eccessiva burocrazia, i tempi lunghi di attesa del contributo, la difficoltà di comprensione dei punti della domanda e la mancanza di voci di spesa rilevanti come affitto e personale. Sempre in relazione al personale, gli intervistati hanno spiegato di incontrare nelle difficoltà a trovare dei candidati adeguati alle proprie esigenze.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Confcommercio Paolo Zanolli

L'IDENTIKIT TRENTINO DI CONFCOMMERCIO

3 Il giovane imprenditore? Laureato e attivo nei servizi

► TRENTO

Uomo, laureato, attivo nel commercio e nei servizi, si informa su internet e tramite la propria associazione. È il profilo del giovane imprenditore trentino delineato da un'indagine dei Giovani Imprenditori di Confcommercio. Tra burocrazia, accesso ai finanziamenti, e-commerce e gestione del personale, è la formazione il bisogno persistente e maggiormente diffuso tra le imprese under 40.

Nel 2017 i Giovani Imprenditori di Confcommercio Trentino hanno svolto un tour territoriale denominato GIT4YOU. Durante gli incontri il consiglio direttivo si è confrontato coi giovani imprenditori under 40 su temi come burocrazia, incentivi alle nuove iniziative imprenditoriali, criticità, necessità dell'imprenditore 3.0. «L'esigenza – commenta il presidente dei giovani imprenditori di Confcommercio Trentino Paolo Zanolli – nasce dal bisogno di associati e non, di avere un interlocutore che possa comprenderli, per il

semplice fatto che si trovano sulla stessa barca». I dati raccolti nel tour, ha spiegato Zanolli, tracciano il profilo dell'imprenditore under 40: il sondaggio ha di fatto fotografato un imprenditore molto spesso di prima generazione, tramite nuova azienda (70%), mentre il 25% ha vissuto un passaggio generazionale, è in preponderanza di sesso maschile. Opera spesso nell'ambito dei servizi e ha innovato in sviluppo web e prodotti e sul modo di commercializzarli. Si informa tramite internet e le associazioni di categoria, è laureato e/o specializzato (61%, oltre il 90% considerando anche il diploma). Un imprenditore quindi, formato, con alto livello culturale e concentrato su marketing, vendita e innovazione. Dà un forte valore alla formazione. Le maggiori difficoltà riscontrate sono nella gestione del personale, la battaglia contro la burocrazia, problemi di sicurezza per le attività al dettaglio e di data per quelle di servizio, la necessità di avere una consulenza continua e specializzata.