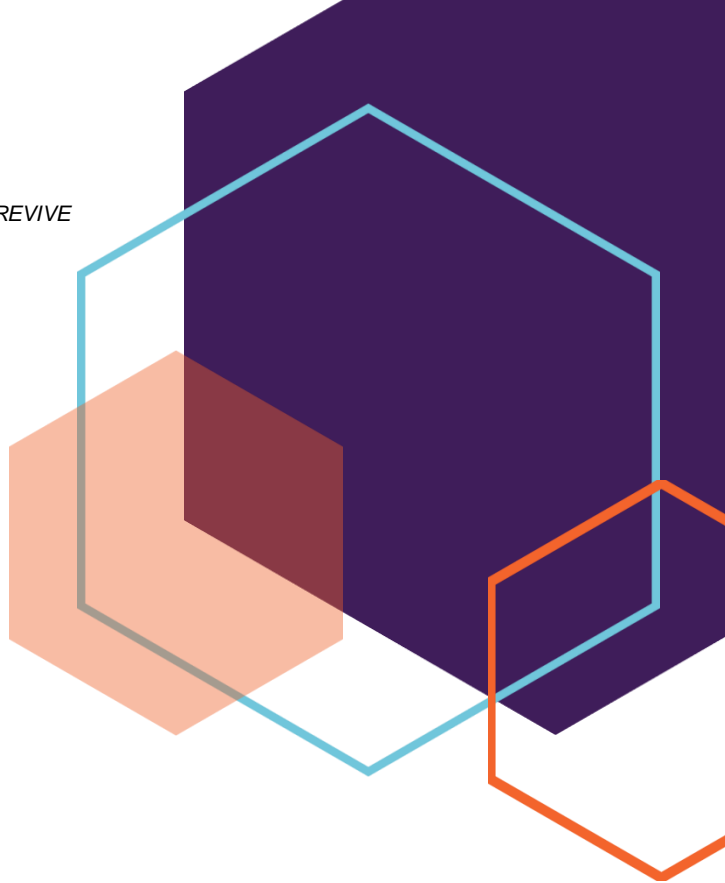




Cofinanziato dal  
programma Erasmus+  
dell'Unione europea

Titolo del progetto: "Revival entrepreneurship through second chance" – 2REVIVE  
Progetto nr.: 2017-1-PL01-KA202-038525

# 2REVIVE



## Produzione Intellettuale 1: Ricerca sugli atteggiamenti comportamentali nei confronti dell'imprenditoria second- chance (della seconda opportunità)



People for development



ECQ

European Center for Quality  
*from the idea to the result*



CHAMBER OF COMMERCE  
AND INDUSTRY VRATSA

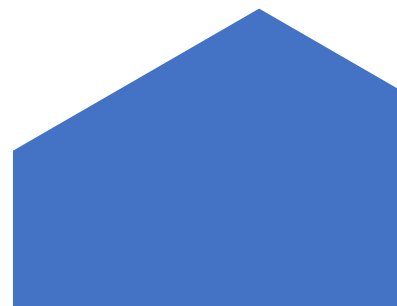
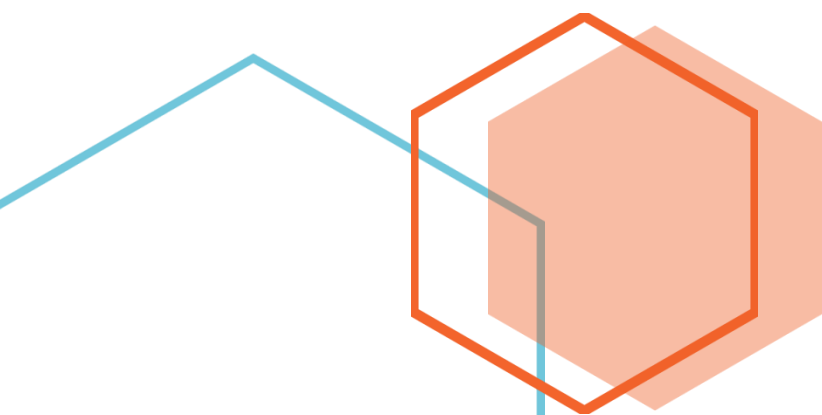
prism



in Dialogue  
inspiring change,  
development & growth



acrosslimits





Documento di identificazione	Risultato atteso
Progetto	2REVIVE
Versione	Conclusioni
Uscita/produzione intellettuale	<b>Produzione intellettuale 1: ricerca sugli atteggiamenti comportamentali nei confronti dell'imprenditoria second-chance (della seconda opportunità)</b> Attività O1/A6: Relazioni sui risultati di ricerca
Distribuzione	Documento del progetto
Partner responsabili	Avsi Polska

### **Produzione Intellettuale O1**

Ricerca sugli atteggiamenti comportamentali nei confronti dell'imprenditorialità second-chance (della seconda opportunità)

### **Attività O1/A6**

Relazioni sui risultati di ricerca

## Introduzione

La produzione intellettuale O1 del progetto 2REVIVE mira a definire l'atteggiamento personale e sociale nei paesi partner nei confronti dell'imprenditorialità di seconda opportunità e in che modo questi atteggiamenti influenzano il comportamento delle persone rispetto all'avvio di un'impresa dopo il primo fallimento. L'analisi è stata fatta in ogni paese, per identificare quali stimoli sono cruciali e cosa determina il desiderio e la motivazione per ricostruire un business, nonché i bisogni, i requisiti e le preferenze dei gruppi target che saranno preziosi durante lo sviluppo del prossimo nucleo di produzioni 2REVIVE .

O1 fornisce informazioni specifiche sulle recenti iniziative politiche intraprese in ciascun paese partner e a livello dell'UE e i loro risultati nei confronti dell'attività degli imprenditori, inoltre mette a confronto il successo relativo ai diversi approcci. Tutti i rapporti dei partner sono riuniti in questi documenti in modo tale da raggiungere l'esito intellettuale finale "Ricerca sugli atteggiamenti comportamentali nei confronti dell'imprenditorialità della seconda opportunità". Poiché i risultati sintetizzati in questo rapporto saranno utili per i responsabili politici, le istituzioni di formazione e altre parti interessate (stakeholder), O1 sarà disponibile pubblicamente sul sito web di 2REVIVE.

Questo rapporto servirà da base per le prossime fasi di sviluppo e garantirà che i risultati 2REVIVE daranno risposte a problemi complessi e necessità di rilancio dell'imprenditorialità attraverso la seconda opportunità. Il consorzio ha anche deciso di evidenziare quanto segue per ciascun paese partner:

- 3 buone pratiche che potrebbero essere ripetute e adottate in ulteriori risultati intellettuali del progetto
- 3 cattive pratiche dovrebbero essere evitate e non utilizzate in ulteriori risultati intellettuali

Il rapporto contiene anche una sintesi dei dati del sondaggio raccolti nei punti principali.

## 1. Conclusioni del Paese

Iniziando dalla Bulgaria dove sono stati iscritti 2 partner:

### A) ECQ Bulgaria

La ricerca condotta dal primo partner che si connette di più allo sviluppo aziendale, mostra:

- L'accessibilità delle fonti ricercate durante lo sviluppo desk research era piuttosto scarsa. Ciò è probabilmente dovuto al fatto che non ci sono molte fonti sul tema dell'imprenditorialità della seconda opportunità in Bulgaria, per non parlare dell'atteggiamento comportamentale nei confronti di quel tipo di imprenditorialità. Le persone intervistate per lo story book of success nazionale e coloro che hanno compilato il sondaggio del gruppo target sono stati difficili da raggiungere e hanno accettato di partecipare alle attività.
- Il team di ECQ ha utilizzato principalmente connessioni personali e aziendali per raggiungere il numero richiesto di rispondenti inseriti nella proposta di progetto.
- La lezione più grande appresa quando si inviavano inviti a potenziali rispondenti era quella di usare quanti più strumenti e social media possibili. Per i sondaggi e le interviste future, il team di ECQ utilizzerà varie piattaforme e siti Web specializzati in cui è possibile trovare rispondenti dai gruppi target necessari.



- Un'altra osservazione del team di ECQ è legata al feedback orale ricevuto in merito al sondaggio del gruppo target. Alcuni degli intervistati non erano d'accordo nel descrivere il loro primo tentativo non riuscito come imprenditori, come un "fallimento". Hanno trovato la parola un po' frustrante, critica e troppo forte.
- La conclusione derivata da questo feedback è che in merito a un riferimento futuro all'interno del progetto, dovrebbe essere fornita una definizione del termine "fallimento" così da poter utilizzare più sinonimi per non provocare tali incomprensioni e connotazioni negative.

Come conclusione in merito al contenuto dell'attuale rapporto nazionale, si può menzionare che in base alla Desk Research esistono idee sbagliate riguardanti il ruolo degli imprenditori nella società, il loro programma e dubbi sulle fonti dei loro profitti. Il fallimento degli imprenditori è considerato da una parte come uno stato normale negli affari e dall'altra un'indicazione che l'imprenditore fallito non è bravo nel suo lavoro.

Le misure pubbliche per gli imprenditori della seconda opportunità si possono riscontrare nelle strategie nazionali, nei programmi e nel diritto commerciale, ma ci sono scarse prove che queste misure siano effettivamente attuate.

- A livello nazionale non si riscontra nessun resoconto sui progressi dell'imprenditorialità della seconda opportunità.
- Non ci sono corsi specifici per incoraggiare gli imprenditori della seconda opportunità riscontrabile all'interno dei programmi di istituzione VET e cartelle con i corsi di formazione.
- Le opportunità di finanziamento sono per lo più disponibili per imprenditori di successo che hanno implementato diverse iniziative trionfanti e possono fornire prove della loro stabilità finanziaria.

Tuttavia, la maggiore preoccupazione per l'imprenditoria per la seconda opportunità in Bulgaria può essere definita come il maggior tempo necessario per risolvere, in media, l'insolvenza (3,3 anni) rispetto a 1,97 (anni) per i membri dell'Unione Europea. D'altra parte, secondo la scheda informativa SBA 2016, la Bulgaria ha "una delle percentuali più basse di persone con opportunità di business che temono potenziali fallimenti". Ciò è in qualche modo dimostrato dai risultati del sondaggio del gruppo Target in cui la maggior parte degli intervistati ha dichiarato di non vedersi negativamente come una conseguenza del fallimento riguardante primo tentativo imprenditoriale.

## B) CCI Vratsa

Il secondo partner bulgaro (La Camera di Commercio) durante le attività di ricerca ha realizzato che erano più connessi con le persone a causa delle loro capacità di negoziazione.

La conclusione generale della desk research portata avanti da entrambi i partner in Bulgaria, delinea i seguenti fattori:

- Le risorse intervistate avevano un ottimo background e delle difficoltà comuni con i clienti e nella raccolta, analisi e conservazione di specifiche informazioni finanziarie e dati personali sensibili.
- Hanno affermato che i loro fallimenti passati erano, in qualche modo, inaspettati.
- Avrebbero dovuto essere più cauti con clienti e subappaltatori.
- Avrebbero dovuto tenere d'occhio il quadro legale e i concorrenti.
- Da un punto di vista positivo, hanno imparato a pianificare in anticipo e prendere in considerazione specifiche informazioni settoriali.



- Per gli imprenditori bulgari sono molto importanti l'autovalutazione, i valori familiari e la vita personale.
- Inoltre, è molto importante lavorare con persone fidate, cercare sfide per migliorare le loro attività e sviluppare i propri sogni.

### C) AcrossLimits (Malta)

I risultati ottenuti dalla ricerca fatta da AcrossLimits a Malta non erano molto diversi da quelli della Bulgaria. Ancora una volta, è evidente che la questione dell'imprenditorialità della seconda opportunità non è vista molto bene. Dalla ricerca condotta, si è visto che:

- Non ci sono politiche ufficiali e programmi dedicati agli imprenditori della seconda opportunità nel settore pubblico.
- Non ci sono offerte di fondi private nel settore finanziario.
- Nonostante le numerose storie di successo riguardanti imprenditori di tutto il mondo che hanno fallito molte volte, ma che sono riuscite comunque ad avere successo in un altro modo o rischiando, le banche maltesi sono ancora molto scettiche nel dare opportunità e nuove opportunità a coloro che nel passato hanno fallito nella loro attività commerciale.

È tassativo che Malta investa in modi in cui l'atteggiamento nei confronti di tale fallimento è cambiato, così come nessuno sperimenterà un vicolo cieco, che non è solo uno spreco di risorse ma anche uno stato arbitrario delle cose.

### D) Informo (Croazia)

Dato che la Croazia è una nuova arrivata nell'UE, la situazione era piuttosto impegnativa. Il progetto 2Revive è il primo di questo tipo nell'area croata. Quando il partner ha iniziato la desk research, ha incontrato molte incognite e difficoltà, dal momento che il termine imprenditore second-time non era noto nel vocabolario degli imprenditori e delle istituzioni locali. La legislazione nazionale croata non regola l'imprenditorialità offerta da un'altra opportunità, e soprattutto a causa di questo ostacolo, come è prassi comune in Croazia, non sono state intraprese azioni per indagare sulla questione.

Dalla comunicazione con la Camera di commercio croata, le agenzie di sviluppo e l'Ufficio statistico, il partner ha appreso che tali istituzioni non conservano i registri che potrebbero essere condotti a livello statale. Quindi, è molto difficile accedere ai dati relativi all'imprenditorialità fallita. Crearlo sarebbe estremamente costoso e dispendioso in termini di tempo. Anche se in questo settore, sfortunatamente ci sono molti imprenditori che hanno dovuto abbandonare la loro attività per motivi diversi, ci sono anche quelli che si sono rimessi in piedi e hanno iniziato una nuova storia nella loro vita lavorativa, dagli errori del passato hanno acquisito una certa esperienza e hanno imparato come gestire le cose in futuro.

Informo ha inviato a tutte le agenzie di sviluppo, zone di business, incubatori aziendali e imprenditori vicini, un breve riassunto del progetto insieme ai volantini per conoscere quali sono gli obiettivi del progetto. Lo scopo principale di questa campagna pubblicitaria era di raggiungere gli imprenditori senza successo e renderli consapevoli di non essere soli, e del fatto che questo consorzio stava lavorando per aiutarli. Hanno riferito l'inizio del progetto a tutti i loro utenti e hanno anche inviato il sondaggio del Gruppo Target nel tentativo di acquisire più questionari compilati possibili.



Informo è riuscito a raccogliere 12 questionari e ottenere il massimo dalle informazioni fornite. Il compito non era facile in quanto la maggior parte degli imprenditori falliti non era molto disposta a fornire tali informazioni solo per motivi di ricerca. Poiché i questionari sono stati restituiti via e-mail, viber, facebook o F2F, tutti gli imprenditori hanno accettato di condividere le loro esperienze su base anonima. Il partner ha potuto constatare che i rispondenti sono stati abbastanza onesti nel compilare i questionari e hanno risposto a tutto ciò che veniva loro chiesto. Lo hanno fatto con la speranza che questo progetto suscitasse consapevolezza nelle istituzioni competenti in Croazia e li inducesse a offrire nuove opportunità agli imprenditori falliti, per una seconda opportunità, ma anche a fornire agli imprenditori sostegno sotto forma di finanziamenti, tutoraggio, ecc.

Per quanto riguarda il registro degli esiti positivi, il partner ha avuto l'opportunità di intervistare due imprenditori di successo che avevano già superato lo stigma del fallimento e sono stati felici di condividere le loro storie con il pubblico. Per quanto riguarda le storie di fama mondiale, c'erano molte opzioni disponibili, quindi ne sono state scelte due.

In conclusione Informo asserisce che:

- Il più grande problema presente in Croazia è lo stigma del fallimento
- Gli imprenditori che non hanno avuto successo sono estremamente condizionati dal pensiero che la gente ha nei loro confronti.
- Se lo stato ha iniziasse a gestire questo problema e adottasse le normative corrette, sarebbe molto più semplice accedere a vari dati e alle informazioni.
- Sfortunatamente, la situazione nel Paese è quella che è e non si sa se ci saranno cambiamenti in futuro.
- La speranza è che con questo progetto vengano avviate alcune nuove azioni e che si ottengano aiuti per gli imprenditori di seconda scelta, supportandoli nel corso del processo.

## E) Prism (Italia)

In Italia sono emerse diverse sorprese da parte del partner che si è occupato di sviluppare il rapporto del Paese :

Secondo i dati raccolti, si può concludere che il tema degli imprenditori di seconda opportunità è estremamente rilevante in Italia. Sfortunatamente, gli imprenditori dichiarano la mancanza di sostegno (e probabilmente interessi politici) da parte delle autorità pubbliche, anche se una nuova legislazione nazionale su questo argomento è stata approvata di recente nell'ottobre 2017. D'altro canto, sono state evidenziate alcune interessanti azioni di sostegno privato nei confronti degli imprenditori che hanno fallito.

Dal gruppo di persone di intervistate, sono emerse diverse opzioni:

- La maggior parte di loro erano imprenditori di seconda opportunità, con diverse storie di insuccesso alle spalle, ma con un background comune: mancanza di sostegno pubblico (in termini di fondi).
- Un'altro importante motive di fallimento è legato alla mancanza di competenze da parte degli imprenditori e dei consulenti
  - Mancanza di conoscenza delle dinamiche di mercato
  - Necessità di specifici corsi di formazione
  - Mancanza di supporto da parte delle banche



Inoltre, molti di loro hanno deciso di creare un nuovo business dopo la prima esperienza negativa, iniziando da ciò che avevano imparato dal fallimento passato.

#### F) In Dialogue (Olanda)

Svolgendo questa ricerca in Olanda è emerso che le sfide identificate da questo progetto, sono reali. Sono state fatte pochissime ricerche esplicite o pubblicazioni sul tema del sostegno all'imprenditoria della seconda opportunità, oltre che sull'attenuazione dei vincoli finanziari, sulla modifica delle leggi, ecc. Nella letteratura trovata, la cui parte è stata indicata sotto il titolo "pubblicazioni", quasi nessuna azione è mirata all'apprendimento del singolo imprenditore, che impari dai propri errori, dall'apprendimento tra pari da parte di imprenditori della seconda opportunità o da altro.

Le parole "seconda possibilità", "fallimento", "bancarotta" e molti altri, apportano livelli di squalifica e giudizio tra di loro, e sembrano rappresentare una serie di discorsi prevalenti nelle società europee che impediscono l'apprendimento e / o il provarci ancora. Come accennato in precedenza, questi discorsi non cambieranno molto presto, quindi gli imprenditori della seconda opportunità dovrebbero essere in grado, per cominciare, di liberarsi dai sentimenti di vergogna, colpa e simili, per essere in grado di imparare dagli errori, dai successi e riflettere sul modo in il contesto (condizioni di mercato, finanziamenti, leggi, ecc.) ha fatto sì che le cose avessero successo o meno.

Ciò che colpisce anche, è che In Dialogue non è stato trovato alcun riferimento al "fallire bene" (o al riprovare) nel contesto professionale formale. Ciò è sorprendente, poiché concentrandosi sulla pratica, si dovrebbe prendere in considerazione che una bassa percentuale di imprese vivrà più di 5 anni. Imparare a fallire e ricominciare da capo mancano nel settore professionale formale.

Le conclusioni della ricerca da parte del partner sono le seguenti:

Non è facile riassumere quanto scritto sopra, poiché a loro volta questi sono già riassunti di aree di ricerca sull'imprenditorialità della seconda opportunità. In generale, e in particolare nel quadro di questo progetto e dei successivi 3 risultati intellettuali, si evidenziano le seguenti conclusioni:

- C'è un discorso alquanto negativo attorno agli imprenditori che stanno fallendo, che è chiaramente squalificante. Solo gli stessi imprenditori sembrano apprezzare il fallimento, considerandolo parte integrante dell'essere un imprenditore.
- Gli imprenditori possono capire meglio gli imprenditori, quindi l'elaborazione della vergogna e l'apprendimento dagli errori (e dalle condizioni di mercato) possono essere valutati al meglio da colleghi e altri imprenditori.
- Gli imprenditori dovrebbero avere una visione più positiva del non conseguire un tentativo imprenditoriale, ma senza un atteggiamento di *laissez-faire* (liberista), in cui gli errori vengono accettati troppo facilmente.
- Tutti gli strumenti per aiutare gli imprenditori della seconda opportunità dovrebbero parlare la lingua degli imprenditori ed essere ben testati. Ciò si riferisce molto al linguaggio usato.
- Se possibile, potrebbero essere sviluppati diversi strumenti nel progetto per aiutare l'apprendimento degli imprenditori in diverse categorie:
  - Imprenditori che hanno fallito una sola volta
  - Imprenditori che hanno fallito diverse volte
- Essendo un imprenditore che include così tante diverse abilità e competenze, i test dovrebbero specificare quali abilità e competenze funzionano bene e quali invece dovrebbero essere migliorate.

- Soprattutto dalle storie di successo, per andare avanti è necessario avere un sogno. Essere in grado di articolare quel sogno è di fondamentale importanza.

#### G) Avsi Polska (Polonia)

Nello studio "Fallimento e seconda opportunità per imprenditori onesti in bancarotta" - Rapporto finale, fornito da Ecorys per la Commissione europea - DG Imprese e industria nel 2014, è stato proposto il "Secondo indice composito di probabilità" per un facile confronto dei paesi europei. Questo indice varia da 0, per i paesi meno favorevoli a 7, per i paesi con il riavvio più semplice dopo il fallimento. Per la Polonia l'indice è stato calcolato come 1,8, quindi un punteggio piuttosto basso, il che significa che le probabilità di avventurarsi in una nuova attività sono piuttosto basse. Tuttavia, alcune misure importanti sono state indicate come "in preparazione".

Ad oggi, alcuni anni dopo la pubblicazione del rapporto sopracitato, sono state intraprese alcune azioni. La più importante è la "New Chance Policy" (NCP) - il programma governativo per creare un sistema completo di sostegno per gli imprenditori, orientato a contrastare la bancarotta delle imprese costruendo e promuovendo sistemi di allarme precoce e forme di riparazione e ristrutturazione extragiudiziale e giudiziaria, oltre a facilitare il rilancio dell'attività imprenditoriale.

Altre iniziative importanti recentemente applicate in Polonia sono:

- La nuova legge sulla bancarotta e la riorganizzazione
- Il progetto Early Warning Poland

L'attuazione di tali misure coinvolge non solo le istituzioni pubbliche, ma anche le ONG e le università. Come parte del PCN, è stato pianificato il "New Start", uno strumento dedicato ai nuovi principianti. Sfortunatamente, non è ancora stato implementato.

L'indagine mirata effettuata sul gruppo di imprenditori che hanno fallito ha mostrato che il problema più importante per loro era di tipo finanziario, e le persone intervistate hanno richiesto il sostegno finanziario. Alcune nuove misure legali in tal senso sono state recentemente annunciate dal governo polacco.

Un'aggiunta interessante a questo sommario potrebbe essere il risultato di uno studio condotto da PARP: Imprenditori sulla situazione economica e le condizioni economiche nel 2018.

I problemi di base nella gestione di un'azienda sono stati identificati qui:

- aumento dei costi di occupazione,
- la disponibilità di lavoratori qualificati,
- aumento dei prezzi operativi di beni, materiali e attrezzature,
- la tempestività delle liquidazioni dei pagamenti da parte delle controparti.

D'altra parte, i fattori seguenti sono menzionati tra i fenomeni positivi:

- considerando l'anno precedente più imprenditori hanno ritenuto che l'economia sia migliore rispetto all'anno scorso in generale e nel loro settore,
- si può osservare meno concorrenza sleale,
- più aziende intendono investire in ricerca e sviluppo.

## **2. 3 Pratiche positive da ogni paese e 3 negative ugualmente analizzate.**

È stato comunemente concordato da tutti i partner che sarebbe stato interessante compilare un elenco di pratiche positive (noto anche come Best Practice) e di pratiche negative per contea. Queste analisi verranno quindi utilizzate nelle fasi successive del progetto in quanto potrebbero essere utili per lo sviluppo di successivi prodotti intellettuali. Le pratiche positive offrono buone basi per iniziative

*Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.*





di successo, mentre le procedure negative possono offrire un elenco di lezioni apprese per ottenere il successo desiderato.

Di seguito si osservano le liste fornite da ogni partner.

#### A) Avsi Polska (Polonia):

Pratiche positive :

- Esistono politiche e programmi dedicati agli imprenditori della seconda opportunità. Gli imprenditori sono sostenuti da diverse disposizioni in merito a formazione, corsi, coaching, finanziamenti a programmi e progetti cofinanziati dalla CE e / o dal bilancio nazionale;
- Ci sono molte ONG e banche di consulenza che offrono consulenza e sostegno per aiutare gli imprenditori in diverse aree: l'internazionalizzazione, avere una seconda chance;
- Pertanto, la legge è molto chiara e veloce nell'eliminare i punteggi errati.

Pratiche negative:

- La maggiore preoccupazione che riguarda l'imprenditorialità della seconda opportunità in Polonia può essere definita come il tempo più lungo necessario per risolvere l'insolvenza: 5 anni rispetto alla media di 1,97 anni per i membri dell'UE;;
- Ancora molte aziende stanno fallendo, c'è un alto livello di corruzione e i fondi mancano;
- Alcune persone si scoraggiano dopo il loro fallimento, quindi non provano a rimettersi in piedi oppure lo fanno dopo un lungo periodo di tempo. Molti di loro sono ancora molto scettici riguardo alle banche e alle seconde possibilità

#### B) ECQ Bulgaria :

Pratiche positive:

- Le misure pubbliche per gli imprenditori della seconda opportunità si trovano nelle strategie, nei programmi e nelle leggi commerciali nazionali in Bulgaria;
- Vi è uno sviluppo nel settore dell'imprenditoria della seconda opportunità grazie alla presidenza bulgara del Consiglio dell'UE (gennaio-giugno 2018). Gli obiettivi dei possibili cambiamenti nella legislazione nazionale includono una maggiore flessibilità per le professioni indipendenti come avvocati, notai, agricoltori, agenti di polizia privata, ecc. In termini relativi allo sfruttamento delle procedure di insolvenza e la dichiarazione del fallimento;
- Secondo diverse fonti e analisi, si può concludere che meno imprenditori temono il potenziale fallimento e la maggior parte degli intervistati nel sondaggio non si vede sotto una luce negativa a causa del fallimento;

Pratiche negative:

- Le opportunità di finanziamento sono per lo più disponibili per imprenditori di successo che hanno implementato diverse iniziative di successo e possono fornire prove della loro stabilità finanziaria. Questo non si può applicare agli imprenditori della seconda opportunità che hanno fallito prima;
- Non ci sono corsi specifici per incoraggiare gli imprenditori della seconda opportunità considerati anche i programmi delle istituzioni IFP e i portfolio di formazione;



- In Bulgaria, ci vuole più tempo per risolvere l'insolvenza: 3,3 anni rispetto alla media di 1,97 anni per i membri dell'UE;

### C) CCI Vratsa Bulgaria

#### Pratiche positive:

- esistono politiche e programmi dedicati agli imprenditori della seconda opportunità. Gli imprenditori sono supportati da diverse misure per l'incremento della motivazione, il miglioramento delle abilità e della conoscenza, corsi di qualificazione e specializzazione, sensibilizzazione e accesso a programmi e progetti cofinanziati dalla CE e / o dal bilancio nazionale.
- Ci sono molte ONG che offrono consulenza e supporto per aiutare gli imprenditori in diverse aree: internazionalizzazione, innovazione, consulenza, ecc.
- Nel corso degli ultimi 3 anni sono state proposte diverse misure riguardanti la legislazione in materia di sostegno agli imprenditori della seconda opportunità::
  - nomina di un difensore civico incaricato della prevenzione delle frodi e di agevolazione dell'accesso ai crediti da parte delle imprese
  - imprenditori onesti di avere l'opportunità di affrontare i loro obblighi entro max. 3 anni
  - Insolvenza

#### Pratiche negative:

- La maggiore preoccupazione per l'imprenditorialità della seconda opportunità in Bulgaria può essere definita come il tempo più lungo necessario per risolvere l'insolvenza: 3,3 anni rispetto alla media di 1,97 anni per i membri dell'UE;
- Esistono idee sbagliate sul ruolo degli imprenditori nella società e dubbi sulle fonti dei loro profitti. Il fallimento degli imprenditori è considerato sia uno stato normale negli affari ma anche un'indicazione che l'imprenditore che ha fallito non è bravo nel suo lavoro.
- Le opportunità di finanziamento sono per lo più disponibili per imprenditori di successo che hanno implementato diverse iniziative di successo e possono fornire prove della loro stabilità finanziaria.

### D) AcrossLimits Malta

#### Pratiche positive:

- Malta è stata uno stato membro dell'UE dal 2004 e quindi l'imprenditore maltese ha ora un mercato di 500 milioni di persone, piuttosto che un pool ristretto di 400.000 persone.
- I valori e le tradizioni familiari sono ancora molto forti a Malta e le famiglie tendono ad aiutare finanziariamente gli imprenditori nei momenti di bisogno.
- Organizzazioni come Business First, Malta Enterprise e Malta Business Bureau stanno facendo tutto il possibile per aiutare gli imprenditori della seconda opportunità a ristabilirsi garantendo borse di studio, formazione e tutoraggio

#### Pratiche negative:



- La società maltese in generale e in particolare il settore bancario è ancora molto scettica e all'oscuro delle possibilità di una seconda opportunità;
- Poiché Malta è un'isola molto piccola, i fallimenti aziendali sono facilmente noti e le persone non sono molto disposte a dare seconde opportunità a causa del fattore di fiducia;
- Non ci sono strategie locali per aiutare gli imprenditori a ricominciare;

## E) Informo Croazia

### Pratiche positive:

- Non c'è differenza tra gli imprenditori che gestiscono la propria azienda per la prima volta e quelli che cercano un'altra opportunità (ad esempio, la Camera di commercio croata aiuta gli imprenditori a sottoscrivere partnership commerciali a livello nazionale e internazionale, fornendo affari e formazione a livello imprenditoriale, fonti di finanziamento e attualmente è in attuazione una misura relativa al rilascio delle quote associative per le società lanciate nel 2018);
- Gli imprenditori della seconda opportunità possono ricevere qualsiasi aiuto finanziario offerto da banche o altri istituti di finanziamento, poiché non vi è alcuna indicazione che gli imprenditori della seconda opportunità siano impossibilitati a fare domanda per questo tipo di offerte;
- Esistono poche associazioni di città create per aiutare gli imprenditori a risolvere problemi nell'espansione delle loro attività verso il mercato nazionale o estero, inoltre offrono anche aiuto nell'educazione, nella consulenza, nell'attuazione di programmi di sostegno e nella promozione della cultura imprenditoriale;

### Pratiche negative:

- Non ci sono statistiche sui successi imprenditoriali dei fallimenti (purtroppo non ci sono dati disponibili sulle imprese attive o chiuse negli ultimi due anni);
- Gli imprenditori che hanno fallito una volta o addirittura due volte non amano condividere la propria esperienza e i propri fallimenti con gli altri, soprattutto perché si vergognano e temono ciò che gli altri penseranno di loro (è ancora un argomento tabù in Croazia);
- La Croazia non ha ancora adottato la "Legge fondamentale sul fallimento" nella sua legislazione. Quindi gli imprenditori che sono stati costretti a chiudere la loro azienda a causa del fallimento, normalmente hanno bisogno di almeno tre anni per essere dimessi;

## F) InDialogue Olanda

### Pratiche positive:

- L'atteggiamento nei confronti dell'imprenditorialità e il fallimento sembrano cambiare all'interno della società nei Paesi Bassi. Al giorno d'oggi, infatti, un 9-5 job non è più l'unica norma;
- Se un'impresa non ce la fa, alcuni imprenditori trovano utile e incoraggiante il sostegno da parte di altri imprenditori e strutture di supporto alle imprese. Il peer to peer (dove le persone sembrano capirsi meglio) è apprezzato e potrebbe essere utilizzato in questo progetto;
- Coloro che hanno "fallito" più volte la vedono come un'esperienza di apprendimento e come qualcosa che forma parte integrante dell'essere imprenditore;



#### Pratiche negative:

- Le banche e le autorità fiscali hanno una percezione negativa ingiustificata degli imprenditori della seconda opportunità, considerandoli come un rischio nella migliore delle ipotesi o come criminali nel peggiore dei casi. Ciò appare immotivato, poiché le statistiche ufficiali non supportano tali percezioni;
- Il supporto di persone che non hanno esperienze imprenditoriali può essere dannoso, impedendo agli imprenditori di riprovarci. Potrebbero fornire supporto e / o soluzioni a cui un imprenditore non può fare riferimento;
- La parola fallimento funziona per alcuni, ma per altri no. C'è il rischio che si incolpi un individuo, mentre il contesto / le circostanze spesso giocano un ruolo importante in un'azienda;

#### G) Prism Italia

##### Pratiche positive:

- La maggior parte degli imprenditori ha deciso di creare una nuova attività dopo la prima esperienza imprenditoriale negativa, a partire da ciò che ha appreso grazie al primo fallimento;
- Una particolare iniziativa privata volta a sostenere imprenditori della seconda opportunità, denominata "telefono arancione", può essere considerata una vera e propria buona pratica a livello nazionale e internazionale;
- Una nuova legislazione nazionale sul tema del sostegno agli imprenditori della seconda opportunità è stata recentemente approvata (ottobre 2017), anche se gli effetti di questa legge non sono ancora visibili;

##### Pratiche negative:

- La mancanza di sostegno da parte del governo italiano agli imprenditori che affrontano crisi o alle aziende che hanno fallito è il maggiore aspetto negativo evidenziato dalla ricerca;
- La maggior parte degli imprenditori che hanno fallito, mette in mostra la mancanza di competenze e la mancanza di informazioni sul settore aziendale e sulle dinamiche aziendali come le principali cause di insuccesso;
- L'alta tassazione per le imprese italiane è stata citata come uno degli aspetti peggiori che influenzano il successo delle imprese in Italia.

### 3. Progetti dell'Unione Europea

Progetto RESTART - Il progetto mira a generare un cambiamento attitudinale e comportamentale verso un'imprenditoria di seconda scelta, facilitando un ambiente incentrato sull'attività e sull'educazione che valorizza e dà priorità all'apprendimento da iniziative imprenditoriali precedentemente fallite.

Non ci sono altri progetti sul tema dell'imprenditoria della seconda opportunità con il coinvolgimento di partner degli stessi paesi di questo progetto, finanziati con il sostegno dell'UE.

### 4. Breve recensione del Gruppo target

*Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione del contenuto, che riflette esclusivamente il punto di vista degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per l'uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute.*



Analizzando i risultati del sondaggio, il problema principale che emerge è quello finanziario. La maggior parte delle persone intervistate ha avuto problemi economici e ha richiesto il sostegno finanziario, principalmente da:

- fondi locali
- Banche
- fondi UE.

Una realtà emersa dalla ricerca è che le opportunità di finanziamento sono per lo più disponibili per imprenditori di successo che hanno implementato diverse iniziative trionfanti e possono fornire prove della loro stabilità finanziaria.

I risultati della desk research confermano non solo la mancanza di sostegno necessario agli imprenditori della seconda opportunità, ma spiegano anche quali sono state le misure del settore pubblico intraprese recentemente per soddisfare questa mancanza. Fattori esterni come crisi economica, prestazioni dei concorrenti, nuove tecnologie sono un insieme di fattori negativi per le imprese che partecipano al sondaggio, e i risultati rivelano la necessità di un marketing e di una ricerca migliore nei confronti di clienti, fornitori e appaltatori.

Più contatti e collaborazione con gli altri imprenditori sono un tipo di supporto desiderato. Questo è abbastanza comprensibile perché gli imprenditori della seconda volta hanno bisogno del supporto di colleghi che parlano la loro stessa lingua per manifestare i loro piani e migliorare i loro risultati.

Mentre il finanziamento è stato visto come il punto più importante, il coaching e la formazione si trovano in fondo alla lista dei bisogni. Una cosa divertente che è emersa è che la maggior parte degli imprenditori intervistati condivide la stessa opinione su ciò che gli altri pensano del fallimento aziendale. Anche se dicono che a loro non importa cosa pensa la gente, quasi tutti sono d'accordo sul fatto che alcune persone stanno solo aspettando il fallimento di qualcun altro per aver qualcosa di cui parlare. "Le persone sembrano affamate del fallimento di qualcun altro", come riporta una dichiarazione emersa da una delle interviste. Quindi, l'autocoscienza, l'autostima e la reputazione personale sono fattori umani ai quali viene attribuita una grande importanza in ogni paese, sia nel settore degli affari sia nella vita privata.

## 5 Resoconto dello Story book of success

Lo "Storybook of Success" è una raccolta di storie di successo di imprenditori che non hanno avuto fortuna al primo tentativo. Il team del progetto ha raccolto le storie di imprenditori di successo della seconda opportunità sia a livello nazionale che internazionale. Queste storie dimostrano che il successo non dipende dalle requisiti particolari nazionali o geografici, ma dalla motivazione personale e dalle capacità. Lo scopo di questa attività è sostenere e motivare imprenditori che hanno fallito attraverso storie di successo reali.

Queste storie verranno utilizzate nell'O2 che verrà sviluppato nella fase successiva del progetto. O2 sarà uno strumento di autovalutazione che aiuterà gli imprenditori che hanno fallito a definire la categoria di competenze aziendali di cui hanno bisogno per migliorare, al fine di avere successo. Queste storie ricorderanno agli imprenditori che fanno il test che fallire non significa per forza smettere di essere un uomo d'affari e di successo per sempre. Significa solo che alcuni cambiamenti nella metodologia aziendale devono essere implementati per ottenere un successo maggiore. Saranno inoltre utilizzati nei risultati successivi del progetto in quanto sono considerati dal consorzio un'importante fonte di motivazione.

### A) Storie nazionali

**Alexander Guidovic:** Originario di una famiglia ricca, ha utilizzato i soldi di suo padre che gli hanno permesso di provare ad avere successo più volte con diverse opportunità.



**Miguel Angel:** Un immigrato proveniente da Messico, trasferitosi in Polonia con ciò che aveva, affamato di successo e di vita.

**Pieter van der Does:** Pieter van der Does è il co-fondatore, amministratore delegato e presidente di Adyen B.V. Nel giugno 2018, dopo l'IPO di Adyen, basata sulla sua partecipazione del 4,8% nella società, è stata valutata 700 milioni di euro.

**Raymond Cloosterman:** Nel 2000, Raymond Cloosterman ha fondato il marchio di cosmetic e lifestyle Rituals.

**Dimitar Karadzhov:** Ha avuto un interessante esperienza riguardante l'apertura della farmacia di famiglia che ha avuto successo Prima del suo trionfo, ha provato ad aprire un altro negozio ma il luogo che aveva scelto non era adatto.

**Blazhka Dimitrova:** La missione del suo negozio di cucina è contribuire al raggiungimento di uno stile di vita più sano e socialmente responsabile! Fonti: blagichka.com /

**Ljubica Brščić:** Un imprenditore di Vodnjan (Croazia), che è stato un artigiano per molti anni e attualmente gestisce un EcoLab.

**Andrea Debeljuh:** Imprenditore part-time da Buie (Croazia) ancora in fase di start-up dopo molti anni di tentativi. Ha un dottorato in scienze dell'educazione.

## **B) Storie di fama mondiale**

**Leonardo Da Vinci:** Ha fatto molte scoperte importanti, è sempre stato "un passo avanti" rispetto agli altri e questo a volte gli ha creato problemi.

**Pablo Picasso:** ha avuto problemi finanziari nella sua vita e difficoltà ad avere successo, ma ha perseverato in ciò che gli piaceva.

**Evan Clark Williams:** presidente e CEO di Twitter, uno dei primi dieci siti Web su Internet.

**Paul McCartney:** una figura chiave nella cultura contemporanea come cantante, compositore, poeta, scrittore, artista, umanitario, imprenditore e detentore di oltre 3 mila diritti d'autore

**Richard Branson:** Il Gruppo Virgin ha infine raggiunto 35 paesi in tutto il mondo, con circa 70.000 dipendenti che gestiscono gli affari nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Australia, Canada, Asia, Europa, Sud Africa e oltre

**Vivienne Westwood:** Considerato uno dei designer di moda più anticonvenzionali e schietti al mondo

**Bill Gates:** Questo uomo di successo ha ispirato e sta ancora ispirando il mondo in molti modi. Le sue numerose lezioni di leadership includono il consiglio di non lasciare che il successo distrugga la persona

**Vera Wang:** Boutique di sposa in tutto il mondo. Vera è un ottimo esempio di qualcuno che ha cambiato le aspettative per provare qualcosa di nuovo e non smettere mai di cercare ciò che ci riempie di soddisfazione.



**Adam Pisoni:** Il suo oì grande successo è stato la co-fondazione di Yammer nel 2008. Yammer è un servizio di social network aziendale gratuito utilizzato per la comunicazione privata all'interno delle organizzazioni.

**Sara Blakely:** Nel 2014, Blakely è stata nominata la 93a donna più potente del mondo. Ha attualmente 47 anni e il suo patrimonio netto di Spanx a partire dal 2017 è di 1,14 miliardi di dollari

**Sir James Dyson:** Un inventore, un designer industriale e un imprenditore britannico che ha prodotto con successo innovativi elettrodomestici: l'inventore dell'aspirapolvere senza sacchetto Dual Cyclone.

**Christina Wallace:** Impresario influente, imprenditrice e fondatrice di diverse importanti aziende, tra cui Quincy, un marchio tutto al femminile con sede a New York City.

**Arianna Huffington:** Un imprenditore che cerca di educare le aziende sui benefici di un luogo di lavoro salutare. La sua attuale missione è ora quella di fissare una "cultura del burnout" sul posto di lavoro.

**Henry Ford:** accreditato per aver contribuito a costruire l'economia americana durante i primi anni vulnerabili della nazione. Ha creduto in se stesso e non ha smesso di provare nonostante i suoi fallimenti.

## 5. Conclusioni

In tutti questi documenti è stato presentato un riassunto di ciò che è emerso in ciascun paese; La seguente dichiarazione riassume brevemente il risultato più rilevante:

È necessaria una seconda opportunità in ogni paese e ogni persona ha il diritto di accedere agli strumenti, alle conoscenze, ai possibili fondi, al supporto, alla formazione, ai contatti, alle reti per tentare nuovamente di raggiungere il successo. In questo progetto, il consorzio svilupperà attraverso questo e gli output successivi, una strategia per supportare gli imprenditori che hanno fallito a ripristinare il successo.

I risultati dell'output (O1) saranno la base per O2 e gli output successivi. La pianificazione degli ulteriori risultati è stata ideata durante una riunione del consorzio tenutasi a Malta e basata sull'analisi dei risultati delle relazioni di ciascuno dei paesi coinvolti.

È stato deciso che O2 sarà uno strumento di autovalutazione, in cui verranno sviluppate diverse categorie attraverso la collaborazione dei partner. Le categorie sono state scelte in base alle competenze di ciascun partner, che è emerso anche dalle conclusioni di ciascun paese. Di seguito è riportato l'elenco delle possibili categorie su cui è possibile creare lo strumento:

1. Marketing
2. Creatività
3. Networking
4. HR Management
5. Finanza
6. Analisi di mercato



7. Gestione del rischio
8. Motivazione e supporto
9. Imparare dalla vergogna
10. Gestione dello stress
11. Adattabilità
12. Pianificazione economica

Ogni partner selezionerà una di queste categorie e produrrà una serie di domande. Queste domande saranno utilizzate per valutare il livello di conoscenza / abilità del partecipante nella categoria scelta. La categoria scelta da ciascun partner dipenderà dall'area in cui ha più esperienza e anche dalle conclusioni di ciascun paese in cui avranno maggiori vantaggi in termini di seconde opportunità.

L'O2 che segue O1 sarà uno strumento interattivo che contiene anche video e alcuni fatti divertenti legati al mondo degli affari. Ciò è importante per catturare l'interesse dei partecipanti e tenerli impegnati durante l'invio delle risposte dell'intero questionario per verificare le loro capacità di business su base 360°. Una volta completata la valutazione, lo strumento produrrà un grafico che indica il livello di abilità in ciascuna categoria. Collegato a questi risultati, al partecipante verrà indicato un insieme di risorse che potrebbero aiutarlo a migliorare il suo livello.

Oltre a ciò, un output successivo (O3) comporterà lo sviluppo di una guida per i mentori e per gli imprenditori. Le istituzioni di formazione professionale e altri beneficiari saranno in grado di farne uso per sostenere gli impr