

“Aiutiamo ad aprire il cassetto dei sogni”

di Antonio Leo

Intervista ad Antonio Perdichizzi, presidente dei giovani di Confindustria Ct, ideatore dello sportello Imprendi Sicilia. “Le buone idee vanno accompagnate da capacità, competenze e un gruppo affiatato”

CATANIA – “Se tu aiuti i giovani ad aprire il cassetto dove il sogno è chiuso rispondono alla grande con spirito di curiosità, vivacità, tenacia. E sono lì, come delle spugne, per imparare, ascoltare e mettersi alla prova”. Con questa frase Antonio Perdichizzi, presidente dei giovani di Confindustria di Catania, spiega la sua passione per il mondo delle imprese giovanili. Imprenditore di prima generazione, si occupa di attività legate alla formazione. Circa tre anni e mezzo fa è entrato a contatto con Confindustria ed è stato amore a prima vista. Lo dimostra il fatto che in poco tempo l'hanno voluto alla guida dei giovani imprenditori catanesi. “Mi sono innamorato subito di Confindustria perché è un sistema che si fa molto carico delle problematiche e dell'aspetto economico e sociale delle imprese. In particolare mi ha appassionato l'obiettivo dei giovani di Confindustria di diffondere tra le nuove generazioni la cultura d'impresa”. Eletto da poco, il 6 dicembre 2011, ha le idee chiarissime sulle strategie future. “Startup City” è il grido di battaglia del team da lui guidato: l'obiettivo è quello di creare un ecosistema per la creazione di impresa che supporti davvero la nascita delle aziende e riduca i vincoli. Una Silicon Valley catanese che dia opportunità a quanti preferiscono puntare sulle potenzialità della terra dei limoni, piuttosto che abbandonare il luogo natio.

Da quando ti sei insediato qual è la situazione che hai trovato? Avrai conosciuto diverse realtà di giovani imprenditori, come siamo messi?

“Anzitutto ci sono tanti giovani siciliani che stanno cercando di diversificare le attività tradizionali della famiglia, cercando nuovi sbocchi, nuovi mercati, avviando attività innovative o reinterpretando quelle esistenti. Io sono un imprenditore di prima generazione, ma mi rendo conto che anche chi è di seconda, di terza o di quarta si trova nella sfida di dover fare una nuova start up del business esistente. Questi giovani sono assolutamente in prima linea. Un tratto comune è quello di aver studiato fuori e poi essere ritornati per gestire l'impresa familiare. Vedo volontà, determinazione e impegno nonostante tutto”.

Questo per quanto riguarda quei giovani che hanno alle spalle una storia familiare di imprenditori. Invece per quanto riguarda chi inizia da zero? Che attività avete intrapreso per sostenerli?

“Catania è una delle città più vivaci d'Italia per quanto riguarda l'avvio di nuove realtà imprenditoriali. La sfida che abbiamo intrapreso per supportare i giovani è quella dello sportello 'Imprendi Catania', che adesso si è esteso a tutti Comuni capoluoghi dell'Isola ed è diventato 'Imprendi Sicilia'. Questa scommessa è voluta essere la risposta concreta all'informazione che già facciamo presso scuole e Università. L'idea è quella di dare la possibilità ai giovani di ricevere supporto e contatti. Nel nostro sportello i ragazzi possono relazionarsi direttamente con un funzionario di Confindustria e un giovane imprenditore. Così da un lato trovano la competenza tecnica in risposta alle informazioni che chiedono e dall'altra posso confrontarsi con un imprenditore che ha la 'malizia' per dare un parere spassionato sulle reali possibilità del business. Cerchiamo soprattutto di offrire ai giovani la soluzione ai quattro vincoli maggiormente avvertiti come ostacoli per la riuscita del loro progetto: credito, infrastrutture, burocrazia e legalità. Il credito è un punto veramente cruciale. Noi diciamo spesso che alle buone idee non mancano i soldi. Però bisogna capire quali sono le buone idee. L'idea di per se vale l'1% del totale, il resto è capacità, competenze, un team affiatato. L'altro vincolo è quello della legalità, ma è un problema che non riguarda la maggior parte dei progetti che ci vengono sottoposti. Oggi per operare nel settore dei servizi non è necessario avere una fabbrica, ma basta un appartamento dove è difficile che la criminalità riesca a penetrare. Per quanto riguarda le infrastrutture, almeno per il settore delle start up non siamo messi poi così male. Infine per contrastare il fenomeno della burocrazia lenta abbiamo avviato un'iniziativa che si chiama “Addio Burocrazia” con l'apertura di uno sportello dove si possono denunciare i soprusi dei burocrati”

Il problema delle start up è che tante volte nascono con tantissima voglia di fare e poi si arenano strada facendo. Voi avete in mente di accompagnare i progetti attraverso un percorso che possa portarle a diventare vere e proprie aziende?

“In realtà noi siamo più contenti per tutte quelle che non facciamo nascere. Un'attività ha il diritto e il dovere di nascere solo se può stare sul mercato. Il vero modo di fare impresa è partire a razzo: spesso i giovani stanno lì a pensare e ripensare per anni alla loro idea. È il modo più sbagliato, si parte e lo si fa con la competenza. Se arriva qualcuno che non ha un gran business plan, ma ha le competenze giuste per portare avanti il suo progetto cerchiamo di aiutarlo in tutti i modi”.

E per quanto riguarda i finanziamenti?

“Il finanziamento è l'ostacolo minore. Dobbiamo partire però dal presupposto che le aziende che per partire hanno bisogno di un mare di soldi non sono buone aziende. Non è sport da startupper. Le aziende che partono con molti soldi sono appannaggio di chi già fa impresa o ha dei capitali da investire. Ci sono solo casi rarissimi

che hanno un così grande potenziale da indurre qualcuno a rischiare ingenti somme. In ogni caso meglio partire con progetti piccoli e sostenibili che si autofinanziano. Per quei pochi su cui noi lavoriamo ci sono tutti i fondi che investono nel Sud carichi di soldi, ma che non trovano le idee giuste per iniziare”.

Come aiutate i progetti che giudicate idonei a stare sul mercato?

“Dipende dal livello in cui sono. Se sono a un livello molto primordiale li accompagniamo nella costruzione del business model e del business plan. Se sono più avanti li aiutiamo dal punto di vista del credito. Noi stiamo lavorando alla costruzione di un network di business angels attraverso il quale i giovani imprenditori supporteranno i progetti direttamente con i loro soldi”.

Insieme con altre associazioni, avete dato vita a startup city. Di cosa si tratta?

“Il 23 marzo abbiamo realizzato l'evento 'Territorio impresa', in cui ho cercato di mettere attorno a un tavolo tutti i soggetti interessati al mondo delle start up. A quel punto ho capito che la cosa migliore era condividere un network che includesse i principali attori. E così insieme a Youthub di Mario Scuderi, Peppe Sirchia, Indigeni Digitali e Girl Geek Dinner abbiamo costruito 'Startup city' che è una cabina di regia. Ognuno di noi porta tutte le opportunità che ha e le condivide con gli altri”.

Per chi fosse interessato, lo sportello "Imprendi Catania" è aperto il lunedì dalle 16 alle 17 presso la sede di Confindustria di Catania.

Articolo pubblicato il 21 luglio 2012 - © RIPRODUZIONE RISERVATA

www.qds.it