

## Accesso al credito, il futuro è nel business plan

**Pubblicato:** Giovedì 29 Ottobre 2015



Il cantante, attore e conduttore radiofonico, **Bob Hope**, aveva già indicato la strada: «Una banca ti presta volentieri del denaro se puoi dimostrare in modo convincente che, in fondo, non ne avresti bisogno». Ecco come migliorare il rapporto tra imprese e istituti di credito. Già, ma come fare? Quale strumento utilizzare per migliorare l'immagine delle aziende nei confronti del sistema bancario? Andando sulle orme della provocazione di **Hope**, un'impresa può convincere una banca di non aver bisogno del credito che sta chiedendo attraverso il Business Plan. Questa la risposta arrivata dall'incontro organizzato dall'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, in collaborazione con **Confidi Lombardia e Banca Popolare di Bergamo** e inserito all'interno del ciclo "Approfondimenti di finanza – Scuola d'impresa".

«Questo incontro – ha affermato **Marco Crespi**, responsabile dell'Area Finanza e Agevolazioni dell'Unione Industriali – ha avuto un grande riscontro tra gli imprenditori perché abbiamo toccato il nervo scoperto di come affrontare al meglio le banche: come presentare se stessi per massimizzare i benefici degli sforzi che ogni giorno le aziende fanno per competere».

«Il business plan – ha spiegato il docente dell'Università Cattolica, **Claudio Grossi** agli oltre 80 imprenditori riuniti nella sede di Busto Arsizio dell'Unione Industriali – è il documento che illustra in termini qualitativi e quantitativi le intenzioni del management relative alle strategie competitive dell'azienda, le azioni che saranno realizzate per il raggiungimento degli obiettivi strategici e soprattutto diffonde la stima dei risultati».

Non si tratta, dunque, di mettere nero su bianco un azzardo o i termini di una scommessa. Non stiamo parlando di una sfera di cristallo. «Il business plan non è, come molti pensano, uno strumento che prevede i risultati economici e finanziari di un'azienda nel futuro prossimo», bensì, ha precisato **Claudio Grossi**, «un documento che illustra su quali convinzioni si basano le previsioni di successo dell'impresa sul mercato, definendo nel contempo cosa si intende per successo, sia in termini quantitativi che qualitativi». Non una previsione, dunque, ma una descrizione. «Attraverso il business plan l'imprenditore dimostra alla banca di saper governare in modo consapevole l'azienda». Non solo: «Fornisce ogni 6 mesi i dati che servono a capire in quale direzione l'impresa sta andando rispetto alle ipotesi formulate». Una cartina di tornasole che rende trasparente e più diretto il rapporto tra istituto di credito e realtà produttiva.

D'accordo sul punto si sono dimostrati durante l'incontro anche gli esperti **dell'Area Crediti della Banca Popolare di Bergamo**: «Il business ha importanti finalità esterne perché fornisce le informazioni necessarie per permettere a terzi di investire nell'azienda sotto forma di capitale di rischio, così come alla banca di concedere i finanziamenti richiesti. Ma è, allo stesso tempo, uno strumento che torna utile all'interno della stessa azienda perché fornisce un indirizzo strategico univoco alle diverse funzioni aziendali, fa da controllo da parte degli azionisti sull'operato del management, incentiva gli stessi vertici aziendali al raggiungimento degli obiettivi indicati nel piano».

Un possibile strumento di stimolo ordinario, dunque, che si trasforma in un fondamentale e irrinunciabile documento quando l'azienda passa all'esame di operazioni straordinarie come acquisizioni di aziende o partecipazioni che richiedano un supporto finanziario da parte di una banca, operazioni di leverage financing (buy out), fusioni tra società, operazioni di investimento particolarmente importanti in beni strumentali.

Come una carta d'identità che dice alla banca chi è e dove vuole andare un'impresa, andando oltre i singoli bilanci "che sono una fotografia del passato", ma che non sono in grado di creare quel racconto numerico dei progetti e della strategia futura di un management aziendale, fondamentale per fare breccia nella fiducia del sistema del credito.

Il ciclo 2015 degli "Approfondimenti di finanza – Scuola d'impresa" si chiuderà con l'incontro conclusivo dedicato al tema "I crediti documentari". All'appuntamento, che si terrà **mercoledì 18 novembre 2015**, alle ore 16, nella Sede di Busto Arsizio dell'Unione Industriali, interverrà **Lucia Bonelli**, Responsabile Foreign Trade Centre, Unicredit SpA.

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it